



订单激增，本是山东潍坊一家风筝制造厂老板孙建科的喜事，却也成了他的心病。

一只只风筝漂洋过海，“飞”向欧美市场，但“货发出去，国外客户的回款可能要等三四个甚至更久”。海外订单越多，需要垫付资金的压力就越大，这让企业的资金链处于紧绷状态。

这种“有订单、缺资金”的困境，并非个例，已成为无数小微企业主共同面临的一大难题。他们有技术、有市场、有拼搏的劲头，却往往因为缺乏银行认可的抵押物和“漂亮”的财务报表，被拦在传统融资的大门之外。

转机，始于一笔100万元“难担助企贷”。“雪中送炭。”孙建科这样描述，“在潍坊市融担集团的增信赋能下，不仅无需提供厂房设备做抵押，担保费率也大幅降低。”随着资金到位，他切实松了一口气。

在山东，像孙建科这样的经历背后，是一个正在系统性运作的支撑网络。帮助小微企业、“三农”主体将信用“变现”，为经营风险“兜底”的关键力量，是以山东省投融资担保集团为龙头的政府性融资担保体系。这套体系如何为缺乏抵押物的市场主体持续“撑腰”？一笔笔“雪中送炭”的资金背后，依靠的是怎样一套既能让银行“敢贷”，又能让企业“贷到”的机制？

数说

2025年底，一个覆盖全省16市、凝聚60家成员、总资本金超300亿元的政府性融资担保体系全面建成

累计为67万户小微企业、“三农”主体，提供担保贷款4764亿元，服务户数全国第1

政策效益显著发挥，新增单户1000万元及以下支小支农业务占比始终超98%，新增单户500万元及以下业务占比持续保持在80%以上

短评

为“信用”一词 增加新注解

风筝飞向世界，却因回款周期被“拴”在地上。这不仅是一家风筝制造企业的困境，更是无数小微企业和“三农”主体经常面临的难题，它们手握未来，却困于当下。

传统金融的逻辑是看“过去”，而最具活力的经济细胞，其价值恰恰在“未来”。山东投融资担保集团对小微、“三农”的帮助，是以财政信用为基石，通过“增信”和“分险”的精密设计，将企业的订单、技术这些未来预期，转化为银行当下敢于放贷的可靠依据。

这不仅是金融的创新，也是治理思维的升级。通过制度化的风险共担和政策性工具的敏捷响应，“有为政府”能够有效弥补“市场失灵”，为实体经济中最活跃却最脆弱的部分，注入关键的确定性。当金融开始学会为“潜力”估值，增长的源头活水才能真正奔涌。

一根「风筝线」牵出山东小微融资新解法

山东投融资担保集团「搭桥」纾困，巧解小微「三农」融资难

胡羽

增信分险架金桥

小微企业和“三农”主体融资难、融资贵，根源在于其风险特质与传统信贷逻辑的错配。

如今，转变已然发生。“政府性融资担保就像一座关键的桥梁。”为孙建科的风筝厂提供贷款的日照银行相关负责人，道出了这种变化的关键。

这座桥，一端连接着有真实融资需求但缺乏抵押物的广大市场主体，另一端则连接着拥有资金但受制于风控要求的银行体系。它的核心作用在于为小微、“三农”增信，通过专业背书，将企业的经营能力与发展前景转化为银行认可的信用资产；为银行“分险”，通过建立风险分担机制，显著降低银行发放贷款所承担的实际风险，从而消除其“不敢贷”的核心顾虑。

那么，这座桥是如何从蓝图变为现实的？其基石在于一套系统性的顶层设计。2019年9月，山东投融资担保集团正式成为国家融资担保基金合作机构，标志着山东接入全国政府性融资担保体系。作为全省政府性融资担保体系的龙头，山东省投融资担保集团以财政资金协同联动为总抓手，充分发挥逆周期、跨周期调控功能，围绕构建多级风险共担机制，持续完善政府性融资担保体系建设，“十四五”期间，推出银担“二八”分险、免收保证金、90天代偿宽限期等突破性举措。2025年底，一个覆盖全省16市、凝聚60家成员、总资本金超300亿元的政府性融资担保体系全面建成，形成了“国家引导、省级统筹、市县协同、银行参与”的多层次风险共担格局。

如今，山东投融资担保集团为省内67万户小微、“三农”等经营主体提供担保贷款支持4764亿元，服务户数居全国政府性融资担保体系首位；在保规模从2020年的45亿元，增至2025年的1334亿元，排名跃居全国第三。自2023年以来，合作银行中国有大行的业务占比显著提升，企业平均贷款利率也实现明显下降。

体系的活力，还体现在其对政策的快速响应能力上。1月19日，财政部等四部委印发《关于实施民间投资专项担保计划的通知》。在国家融资担保基金指导下，山东投融资担保集团迅速组织全省体系协同行动，于通知当日落地全国首笔业务，3日内在省内8市为56家市场主体提供5475万元担保支持。这种高效协同，正是以上桥梁机制敏捷畅通的明证。

“我们通过搭建全省政府性融资担保体系，构建国家、省、市、县、银行五级分险机制，为合作担保机构‘增信、分险、赋能’，撬动更多金融资本支持全省实体经济高质量发展。”山东投融资担保集团相关负责人表示。

量体裁衣解企忧

体系的构建是基础，若要让政策红利精准滴灌千行百业，关键在于产品能否“听懂”企业的语言，是否契合产业的脉搏。

山东投融资担保集团紧密围绕科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融，推

动产品创新从“标准化”向“定制化”深度演进，将宏观政策转化为市场主体可感可及的金融实践。

这种“精准”，首先体现在对地方特色产业的深度“适配”上。

在潍坊，一幅生动的“产业金融地图”正在展开。潍坊市再担保集团围绕当地136个特色产业集群，推出了超过70款场景化担保产品。除了让风筝飞向世界的“助企贷”，还有精准滴灌蔬菜流通链条的“E菜贷”、契合花卉生长周期的“花卉贷”、扶持文旅产业的“文旅贷”等。

在烟台，烟台融资担保集团围绕全市“9+N”产业集群与16条重点产业链，持续丰富服务场景与产品体系。其中，推出烟担“助企”“兴农”“强市”“智造”四大产品系列40余款专项产品。它们不是闭门造车的产物，而是深入田间地头、工厂车间，从产业链的真实痛点中“生长”出来的解决方案。



而更深层次的“精准”，则是对企业全生命周期的“陪伴”。这要求担保服务不仅解决一时之需，更要预见并满足企业不同成长阶段的核心诉求。

手握专利与订单，年销售额跃升至4000万元，青岛艾得友电子有限公司却因轻资产的特性，在融资时屡屡受挫。“最需要流动资金扩大生产时，已无资产可抵押。”负责人王本胜回忆道。为精准匹配该公司成长长期的发展需求，青岛高科技融资担保有限公司联合工商银行青岛分行为其提供了500万元科创成长

贷，通过“担保增信+低息信贷”的政银担协同模式，为企业带来多维度发展动能。

从服务一个产业集群的“一业一策”，到陪伴一家企业成长的“一企一策”，山东的政府性担保体系正通过持续的产品进化，将政策的“雨露”精准滴灌至实体经济的根系。5年来，全省新增单户1000万元及以下支小支农业务占比始终不低于98%，新增单户500万元及以下业务占比持续保持在80%以上，全省政策性再担保业务综合融资成本降至5.01%以下，切实为经营主体发展减轻了负担。

数字风控固根基

当“信用之桥”四通八达，“精准滴灌”深入肌理，一个更深层次的命题随之浮现。这套以政策为导向的体系，如何在服务万千市场主体的同时，实现社会效益与可持续发展的长久平衡？

对政府性融资担保工作来说，着力做好风控合规管理已成为首要目标和重中之重。

随着国家金融监管体系向“全链条、穿透式”深度转型，风控合规已从外在要求内化为机构生存发展的核心基因。山东投融资担保体系将“审慎经营”原则贯穿始终，通过持续健全全面风险管理体系、强化资本约束、规范业务流程，将合规打造为最宝贵的“信任资产”。这不仅是对《政府性融资担保发展管理办法》等政策的积极响应，更是赢得政府、银行、企业三方持久信赖，确保政策性功能持续稳定发挥的基石。面对宏观经济波动与行业风险上升的挑战，这套自我强化的风控体系，成为抵御风险、穿越周期的“压舱石”。

科技力量的注入，正重塑风控范式。“十四五”期间，山东投融资担保集团牵头，与国家融资担保基金联合建设“全国政府性融资担保数字化平台”。该平台已在全国超1500家机构推广应用，并建成全国首个省级数据分中心和唯一异地灾备中心，实现与117家银行系统互联互通，构建“五位一体”全流程大数据风控体系，累计代偿补偿率始终保持在全国平均水平以下，为普惠金融增量扩面和政府性融资担保事业行稳致远奠定了坚实基础。

从助力一只风筝飞向世界，到支撑一项核心技术攻关，山东投融资担保集团的实践，诠释了财政金融协同的深层价值。它以制度创新构建信用底座，以产品创新实现精准赋能，以科技与生态建设夯实发展根基，系统性回应了普惠金融的核心挑战。这条路径证明，通过有效的机制设计，政策性工具能够与市场力量形成合力，让金融活水跨越传统壁垒，滋养实体经济的每一片沃土，为破解融资难题、增强金融服务实体经济能力，提供了“山东实践”。

①“供应链票据+担保业务”支持海洋装备制造公司

②山东政府性融资担保体系支持潍坊风筝企业

③山东政府性融资担保体系支持养老机构

④⑤山东政府性融资担保体系支持科技型中小企业

标杆

如何为技术型企业成长“撑腰”

胡羽

“订单已经排产到明年下半年。”烟台桑尼核星环保设备有限公司财务负责人胡海宏，指着满满当当的生产计划表说。仅2024年，公司与行业巨头青山控股一家的合同金额就超过1亿元。然而，这亮眼的订单背后，却是一场持续多年的现金流“压力测试”。

桑尼核星专注于高端固液分离设备研发制造，其产品广泛应用于电厂脱硫等领域，市场覆盖20余个国家和地区。企业的核心竞争力在于“非标定制”，每一套

设备都需要针对客户特定需求进行设计与创新。这种模式赢得了市场，却也锁住了资金。

“非标产品都是‘量身定制’，平均生产周期长达1年，往往要等项目整体验收后才能回款，账期长达3年。由于账期错配，在相当长的时间内，我们的资金始终压在应收和存货上，需要不断借助融资补足流动资金缺口。”胡海宏介绍。传统的融资模式下，桑尼核星想要获得银行贷款，往往需要其母公司出面担保，这一过程繁杂且漫长，企业疲于应对。

转机出现在企业被纳入烟台市重点培育

名单后。烟台融资担保集团主动介入，以其“烟担信贷”产品为企业的技术实力和订单质量提供担保增信。自2022年起，桑尼核星先后获得两笔累计1000万元的贷款支持，单笔授信流程缩短至两天以内，并享受到政府贴息优惠。

“这不仅补上了流动资金缺口，更是一种对我们商业模式和技术的认可。”胡海宏感慨道。如今，桑尼核星的真空皮带脱水机、高效浓密机等核心产品，不仅应用于全国五大电力集团的主要电厂，更远销全球20多个国家和地区。

