

江苏中小企业逆境中求发展

政策扶持与推动转型双管齐下,帮助中小企业渡过难关

快报记者 陈刚 王海燕 刘国庆

在武进湖塘一带,做了7年多纱线生意的张朝成说,今年以来的生意只有去年同期的1/4,现在周围的不少纺织厂都停产或放假了。

记者调查发现,受人民币升值、出口退税、劳动力成本上升、原材料价格上涨、应收账款周期变长、坏账增加等因素叠加影响,江苏不少地区的小纺织、小化工、小印染、小轻工等行业出现大面积停产、半停产现象,经营困难则成了更为普遍的现象。

目前,针对中小企业的困境,从江苏省各级政府的政策可以看出,已经采取了政策扶持与推动转型双管齐下的综合手段,帮助中小企业渡过难关,不过,相关专家认为,帮助中小企业渡过难关,不可以仅仅从中小企业的角度考虑问题,关注的应当是产业链的集中。



苏州一家纺织企业



盛泽纺织城 快报记者 陈刚 摄

对策 帮扶举措陆续推出

政策扶持和推动转型双管齐下

在整体行业不景气的情况下,不少有实力的企业已经主动调整策略,有的积极调整升级,有的转做内销,有的“走出去”到境外办生产基地。但中小企业客观上存在融资难、消化成本能力弱的先天不足。江苏省从上至下的政策显示,扶持和推动转型双管齐下的综合政策正在铺开。

江苏省中小企业局近期具体提出了5项意见,其中包括加快中小企业创业基地建设、推进中小企业自主创新和转型升级、帮助解决中小企业融资难等。

8月初,无锡市召开银企合作现场会,13家银行为惠山、锡山、滨湖等119家中小企业紧急追加40多亿元授信。无锡市经贸委相关人士也透露,该市有望对相关纺织企业实行贷款贴息,在一定程度上帮助企业降低财务成本。

常州市党政主要领导和经贸委等主要部门负责人7月底也赴嘉兴和温州等地考察,借鉴各地经验,准备研究出台扶持中小企业的具体措施。此前,常州市已由当地发改委、经贸委、国税、地税等众多部门一起,对为中小企业税费减免、缓等方面以及担保贷款等方面做出了框架性的政策。

镇江丹阳市提出了四项扶持中小企业发展的财税政策:暂缓清收企业今年以前欠缴的规费、等企业经营状况好转后再清收;及时兑现中小企业扶持资金;在国家对扶持资金的税收优惠政策尚未调整前,从财政上先调拨5000万元扶持企业;在担保公司、小额贷款等方面着手,帮助企业拓宽融资渠道。

南通市发改委、经贸委等七部门近期联合出台了《关于化解中小企业融资难题的若干措施》,提出融资协商、二重担保和应急互助等8项措施,解决中小企业融资过程中的实际难题。目前,南通市经贸委、工商联正牵头,在规模企业中根据生产经营销售、负债、资金需求,遴选1500家信用较好、产销状况较好、市场前景较好的中小企业试行重点支持和保护。

银行加大信贷支持

为了扶持中小企业的发展,近期央行同意全国性商业银行和地方性商业银行分别调增5%—10%的信贷规模,主要用于中小企业贷款。而记行上周从工商银行江苏省分行、招商银行南京分行、江苏银行获悉,最近他们对中小企业贷款都加大了扶持力度,加大贷款规模、创新融资品种,帮助中小企业渡过阶段性难关。

招商银行南京分行中小企业贷款中心介绍,在今年国家实施宏观调控,商业银行贷款增量受到控制的前提下,招商银行总行仍明确要求长三角的信贷要向中小企业倾斜,今年招行对于中小企业的贷款仍然保持快速增长的态势,整体上也并没有设定额度的控制。据介绍,招行南京分行通过开发供应链融资和拓宽抵质押品种、调整抵质押率等多种方式来满足中小企业的融资需求,联合有关部门共同打造中小企业开发平台。

工商银行江苏省分行是目前省内中小企业贷款发放量最大的银行,2008年6月末,该行小企业贷款余额达到521.9亿元,在全部公司客户贷款中的占比由2005年6月末的6.73%提高到19.21%。据了解,下半年他们对中小企业的贷款支持力度还要加大。经过分析,该行认为,对小企业来说,当前只是发展道路上的一个波折,大的形势并没有改变,因此,江苏工行对市场前景好而目前遇到临时性资金困难,但是发展前景良好的小企业,依据政策给予贷款重组、展期等多种方式进行帮扶,助力小企业客户渡过难关。该行相继推出了商品仓单质押、动产质押、小额联保、专业商贸市场循环贷款等新产品,满足了不同类型的企业需求。

观点 产业链分散问题应受重视

“单独的中小企业是发展不起来的,现在面临的问题是‘一袋马铃薯’,一拎满地滚!这不仅是地理上的分散问题,产业链上的分散才是最根本的问题。”江苏省社会科学院院长宋林飞日前接受记者采访时表示,目前江苏扶持和推动中小企业发展的政策主要集中在两个方面,一是在中小企业贷款和资金方面的扶持,二是地理分布上中小企业集中到开发区等创业基地,降低生产成本。实际上,除了贷款政策支持及地理上打造产业集群外,中小企业需要与大企业建立联系,做配套生产,现在在江苏缺的就是没有大企业“扎口袋”,来做产业整合。

“产业链分散问题政府和理论界都没有好好研究!中小企业和大企业分开谈,分开发展,这本身就有问题。”宋林飞表示,目前,江苏各地兴建了很多

专业的批发市场,这种市场可以提供一定程度的产业连接,但是却又面临“订单天天变,客户不稳定”的问题,依然没有稳定的产业链,风险较大。政府可以研究产业链的情况,在产业链上进行分类,培养龙头企业,建立核心的品牌,并

在各地就地配套,拉动中小企业发展。同时,在招商引资过程中,对外资的引进也要考虑对产业链的拉动作用,尽可能引进需要当地配套的企业,不仅可以拉动中小企业发展,还可以避免外资“来也容易,去也容易”。

"月光族"初为人父 教育养老新攻略

小沙在而立之年做爸爸了,初为人父感觉很复杂,看着酷似自己的宝贝儿子心中总有一种感动,同时又觉得自己多了一份义不容辞的责任。对于习惯了“月光族”的小沙来说,虽然两夫妻的月收入近万元,但还是有不小的压力。他开始了寻找符合自身情况的保险理财规划。

小沙希望通过理财规划实现家庭的“强制储蓄”,为儿子的抚养及将来的教育做好资金准备,同时可以有一笔资金为小两口的养老做好准备。

经过反复的比较,小沙最

终决定购买海康保险的“超满意”两全保险,理财专家为小沙提供了适合他的教育养老理财新攻略:

小沙购买了一份海康“超满意”两全保险,保险金额20万元,缴费期限为20年。小沙每月缴费在1840元左右,可以获得长达30年的多重保障。从第二年的保单生效之日起,小沙便可为儿子(他指定的生存金受益人)领取3%的生存保险金,即6,000元人民币,以后每年都会有这样稳定的收益,这笔收益现在可以作为儿子的养护费用,以

记者调查

案例一 各项成本压垮小纺织企业

今年以来,吴伟(化名)在常州武进湖塘纺织城的小门面生意就开始不好了,销售情况只有去年的一半。他在湖塘的小型纺织厂年销售额有3000万元,但是利润却只有几十万元。而对他来说,生意少一点还在其次,他最头疼的是,从去年下半年开始,卖出去的布料开始收不回账款,这种情况在今年上半年越发明显。

以前,一些老客户还可以到他这里先提货再付钱,但是今年以来,他只愿意收现金。“同行收不回货款的情况越来越多,做还不如不做!”吴伟明白,欠账增多,也是下游的服装企业生意不好。

“一吨纱线1万多块,利润只有200到300块,还有一些付款用的是银行承兑汇票,要领现金就得支付半年的利息,5万元现金就得付1500元,相当于利润全贴进去了!”

而因为订单减少,他自己的工厂现在也有一半机器在生产,其他的暂时停了。“有点钱有点生意就做一点,其他时间就放假,一个小厂能

有什么实力!”

“我们这些企业多多少少流动资金甚至还有部分固定资产都是靠银行贷款,因为纺织业毛利逐年降低,现在除去银行利息和税收成本,就几乎没有利润了,能撑下去就不错了!”吴伟说,他的企业一方面是销量下降,一方面是成本上升,处于两难境地。

“现在是被逼着要停产,没有办法了,但是,停产也不行,停产了银行不找我来啊,工人最少签的是一年,工资也得付,现在工人工资每个月至少1800元,比原来至少多两三百块一个人,就这样还不太好找到既负责又熟练的工人!有一搭没一搭的生产,人家不愿意来了!”吴伟说。

吴伟说,离纺织市场近一点的小企业还好一点,远一点的,连几十里路的运费都能“吃”掉微薄的利润。

“行业总有起伏的,只有倒闭的企业,没有倒闭的行业,按照现在的情况,到明年,可能想要货都没有!那时候能撑下来的应该还有出路”吴伟表示,他现在的愿望就是能撑到那个时候。

案例二

软件外包企业迎来好机遇

就在众多中小企业面对今年各种困境艰难挣扎的时候,南京雨花台区专业从事国际软件外包的这家企业却迎来了行业的最好发展机遇,“融资难、人民币升值等问题我们都碰到过,但是对于我们这个行业来说影响并不大。”记者昨日在该公司看到,一个楼层的技术开发人员都在忙碌地工作着,全是年轻人面孔的这家公司显得生机勃勃。

“我们属于科技出口、环保、低能耗,完全符合现在的产业结构调整方向。”这家公司总裁何鹏(化名)昨日在接受记者采访时称,他们公司已经连续两年实现100%的增长,今年的目标仍旧是100%。

何鹏介绍,他们是做软件开发、软件外包的,首先不存在上游原材料价格上涨的影响。此外,尽管他们的80%市场在国外,但是他们受人民币升值的影响却很小。当记者表示对此难以理解时,何鹏笑了起来,“我们不是传统行业,一些传统行业没有技术含量当然利润比较薄,所受影响

就很大。我们软件外包行业的平均净利润为20%。比传统行业要高不少。”何鹏给记者算了笔账,去年人民币升值8%,但是他们的产品价格涨了20%,完全抵消了人民币升值的影响,“我们涨价,国外大公司还是愿意跟我们合作呀,因为我们的劳动力成本只有欧美、日本的20%。”

不过,对于融资难的问题,何鹏像其他中小企业一样,也碰到了。“我们最初发展时,不知道跟银行打交道,就是靠自己的资金在滚动。”所以1998年公司成立后的最初几年,发展得相对较慢。

“我们这个行有个特点,就是要交货以后对方才能付款,一般项目周期为6个月,6—9个月可以回款,所以前期全部要自己垫款。原来规模不大,自己的资金滚动没问题,但是我发展规模,就需要资金的支持。”何总称,这两年政府对他们这个行业给予了很大帮助,包括银行也在融资上给他们一些创新,这两年他们已经获得了授信3000万元。

现状

中小纺织企业处境最困难

常州市经贸委有关负责人介绍说,在当前宏观经济形势下,常州中小企业发展遇到一系列问题,化工、服装、塑料等行业的增长速度较上年明显回落。常州市中小企业局的数据显示,今年上半年,常州规模以下的2454家纺织企业中,关停企业有621家,半停产企业有681家。

来自无锡市纺织协会的统计,今年上半年,纺织工业亏损企业达到397家,亏损面达到38.43%,其中尤以棉纺织印染行业和服装企业亏损面最大。记者从南京市郊县中小企业局获悉,高淳一乡镇70多家纺织企业,今年一下子就有20多家停产,现在还有扩大的趋势。

江苏省人大财经委向省十一届人大常委会四次会议提供的参阅材料也显示:江苏不少地区的小纺织、小化工、小印染、小轻工等行业出现停产、半停产现象。

原因

四大瓶颈制约

今年中小企业究竟遭遇了什么样的难题?“阵痛”根源在哪里?南京市郊县中小企业局财务统计处副处长潘文称,中小企业主要面临四大难题。一是人民币升值给出口型企业带来更多困难。“从接单到生产,出口一般要有3个月的周期,用美元结算的美元区贸易受到的影响就比较大。现在很多外贸型企业看着订单就是不敢接呀。”二是成本的上升,原材料、燃料、工业品价格不断上涨,这对于利润率本来就比较微薄的部分中小企业影响更甚。三是融资困难。“我们在中小企业中调查时,他们反映最大的困难还是融资难。”潘文称由于宏观信贷政策收紧,贷款规模受限,而且中小企业很难拿出符合银行条件的抵押物,因此很难贷到款。四是劳动力成本上升。据介绍,劳动合同法执行后,平均一个用工成本要增加15%—20%的支出。

后则能当作儿子教育金的一部分。

与此同时,在小沙年满六十岁正式退休的时候,他便可以获得150%的满期保险金,小沙可以选择一次性、十年、二十年或者固定终身这四种领取方式。这笔费用将作为小沙夫妻俩的退休生活提供不错的保障。

此外,由于海康“超满意”两全保险是分红类保险,小沙还可以获得分红,使小沙可以获得更多更大的保障。

另外,海康“超满意”除

对投保人小沙提供生存期间子女教育、养老等方面的照顾之外,如若发生不幸投保人身故,海康“超满意”亦提供累计已缴纳保险费的110%的身故保险金。

小沙对理财专家推荐的这一“攻略”颇为满意,多了保障的生活让初为人父的小沙轻松了许多,也对未来有了更加清晰的规划。理财专家认为,海康“超满意”两全保险对于那些既想在保险期内获得保障,又想年老退休后取得可观收入颐养天年的人颇为合适。