

用女儿的压岁钱付电费

安徽中小企业“找钱”不容易

“现在的中小企业，融资难和贵的问题得到了多大的缓解；‘找钱’是不是更容易一点了？”

原本，市场星报记者只是想做一个融资难问题的回访，寻找一些融资不再难的典型企业，但一个个受访企业的负责人回答时都表示，仍然“很渴”。蚌埠的一家企业负责人表示，“融资难是普遍存在的问题”。

在回访的企业中，负责人多表示，从银行贷款很难。但面临资金紧缺的状况，他们又不得不“另辟蹊径”：有的向亲戚朋友借；有的支付比银行更多的利息找村里邻居“贷”；也有的负责人实在找不到钱，准备和上下游的合作企业“申请便利”。

姚辰 记者 王涛 丁林 鲁龙飞

借亲戚朋友200多万“应急”

【广告策划企业】

“感觉今年整体的经济环境还没有得到很好恢复。”王昆，从事活动策划、媒体代理行业10多年了，谈到自己今年的广告经营时说，“从营业额角度看，同往年相比，未有明显下降，但回款速度慢了，截至目前，汇款才达到总营业额的六成，往年这个时候都是七八成”。在王昆看来，明后两年自己的“苦日子”也不见得会有多大的反弹。

“同许多服务行业一样，广告策划公司也依附于房地产，房地产业景气的时候，往往也是广告业务最好开展的日子。”王昆称，眼看就到年底了，还有今年三月份举办活动的款项未到账，而往年年份好的时候，做房地产行业的广告代理和活动策划，都是有预付款的，现在则需要他的公司垫资才能争取到主办权。

得益于前几年去沿海城市考察广告行业的心得，王昆在广告行业最景气的年代，便悄悄转型，确立以活动为主，媒体发布为辅，两者整合打包的营销策略。因此，在今年广告行业整体表现欠佳的时候，王昆主导公司全面代理各大酒店、商业中心的策划活动，营业额与往年相比未有明显下降。但由于资金周转不开，王昆今年从亲戚朋友处借了200余万元“应急”，“也去过银行找贷款，但可能没有抵押吧，最后没成行”。

“广告类的服务行业，往往是当前整体经济的晴雨表，经济好的时候，广告回款快，资金流动率大，往往越好做；经济不景

气的时候，广告回款慢，资金流动率小，业务越难做。”王昆称，现在好多人，都热衷于资本运作，不愿意投资实体经济，造就的短时间繁荣，对整体经济形势是不利的。

对于当前整体经济形势的不景气，王昆表态，广告等服务类行业，要做好过冬的准备，要果断砍去利润不高的项目，注重现金流，苦练内功、抱团取暖，越早转型越好。“社区等区域类的媒体发布，在当前广告业看来，还是一片空白，明年着力点就是加大对社区媒体资源的覆盖，掌握资源越多，对于当前竞争激烈的广告行业来说，越有主动权。”王昆说。

与合作企业商量实行预付款

【原材料制造企业】

与建材行业合作的制造类供货商，都知道这样一条潜规则——不要轻易提价，因为提价无疑会被对方一口回绝。但如今，很多建材类的制造类供货商，都挣扎在“生死边缘”，不得不向建材商提出提高供货价格的请求。

朱明华，给合肥本地一家涂料公司供应油漆铁桶，已经有五六年了。虽然前几年，也一直喊着不挣钱，但还是能维持基本生存。现在，随着原材料、人力成本的上涨，他的企业已经面临破产。当市场星报记者问他，能不能迈过今年的这个坎，朱明

华说，不知道，他心里也没底，准备拼一下，“跟涂料公司商量下，能否给一些预付款和提高供货价格”。

其实，朱明华的企业所存在的困境，现在已经显现了，虽然他的厂子表面看起来还是忙得团团转，但其实，他本人知道企业不仅不赚钱还要亏钱。今年，单纯从账面上看，虽然做了5000万的营业额，但账面上却有450万的亏损。“这450万，有很大一部分是税负，以前公司盈利的时候，没感觉税负这么重，今年明显感觉出来了。”朱明华直摇头。

朱明华称，当前合肥不少制造行业的同行都面临同样的困境，“估计亏损的应该是大多数”。在接受市场星报记者采访时，朱明华又连续接到几个催款的电话。“没办法，我准备借一部分高利贷，以解决当前的燃眉之急。”朱明华苦笑说。

“现在都不太敢接电话了，基本上都是要钱的，但我真的没有办法。”随着经营遇困，朱明华说，工人们也感觉到公司的状态不如以前了，“以前，企业红火的时候，有200多人，现在，剩下不到50人，不少人已经连续几个月没拿到工资了”。