

# 申请优惠时“找不到北” 想贷款被劝“省点事” 皖中小微企业吐“憋屈”：回款慢、贷款难、市场太窄



## 回款慢

### 包工头：延迟付工程款比较多

1996年大学毕业后，王世杰一直从事建筑工程工作，从技术员、技术经理到项目经理，可谓是一步一个脚印。将建筑工程的“门道”摸清后，王世杰便从一家老牌的国有建筑企业辞职，自己拉了一支队伍，在全省各地承揽建筑工程。

“资金缺口，应该是所有从事建筑行业的人都会遇到的困境。”王世杰称，虽然他承揽的多是政府工程，但同样存在不能按照合同支付工程款，延迟付款现象比较多。“就拿滁州的一个工程为例，已经垫了5000万，但业

### 策划公司负责人：借亲戚朋友200多万“应急”

“感觉今年整体的经济环境还没有得到很好恢复。”从事活动策划、媒体代理行业10多年的王昆，在谈到自己今年的广告经营时说，“从营业额的角度看，同往年相比，未有明显下降，但回款速度慢了。”截至目前，据他介绍，与去年同时段相比，今年的回款才达到总营业额的六成，“往年，这个时候都是七八成”。

“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，延迟付款的现象很多，目前手头还有大半年前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

主一直未按期付款。”王世杰在接受市场星报、安徽财经网记者采访时回忆，特别是到年底，材料商、民工工资都是要支付的，但每年年末将至那段时间，资金不到位的现实让他苦不堪言。

“能借到的钱，我都借了，甚至连女儿的压岁钱，我都拿出来支付了电费。尽管如此，资金缺口，仍然很大。”王世杰告诉记者，国家出台各种政策，都强调要确保农民工的工资，给他做劳务的农民工跟他已经有一些年头了，每个月只支付一些生活费，“平时已经拖欠了七

八个月工资，但一般到一些重要的节假日，是一定要全额兑现的，不然对不起他们的辛劳。

王世杰说，之前，社会上都认为建筑行业能挣钱，甚至有一种说法，称金桥、铁路、铜房子，可是现在感觉做我们建筑这行的已经成为一个“鸡肋”，“食之无味弃之无可惜”，“项目一般都是最低价中标，施工过程中，稍微有点闪失，都可能亏本，感觉每天都在走钢丝，精神压力特别大。”王世杰称，他每天晚上最怕就是接到电话，因为这个时候，打电话的不是安全事故，就是催款电话。

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，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。

## 市场窄

### 电气公司“掌门人”：小微企业需要公平的市场

“现在进入同一个市场的企业越来越多，竞争越来越激烈，政府能否考虑向中小微企业放开一些领域，让我们和其他企业公平竞争呢？”合肥宇森电气科技有限公司吴科总经理提出了自己的“心愿”。

2007年，吴科一手创立了宇森电气。“之前的市场比现在好太多了！”吴科表示。现在，全国做同样产品的公司大小小有几千家，合肥市也有10家以上，而当初，各个省市只有一两家这样的生产企业。现在企业竞争非常激烈，小微企业早就是微利了。

吴科介绍道，最早他的产品价格是每台七千多元，最高到八千元，现在的价格是六千多元，最低的时候只有五千多元，而企业的成本却节节攀升，租房的房租在涨，员工的工资在涨。“算一下产品的成本和销售价格，你会发现小微企业利润小得可怜”，吴科掰开手指计算，一台高压真空断路器全部成本要五千元，卖出去的价格才五千两百元，两百元的利润空间，一年一千多台的生产量，小微企业的生存空间可想而知。

吴科对于自己的产品还是很有信心的，但他却苦于找不到销路，“都是些老客人，政府应该给我们小微企业开辟一些绿色通道。事实上，我们的产品不一定差，但是客商一看我们的牌子，连正眼都不愿瞧，我们的性价比往往更高。只有当更多的渠道和市场打开，我们才能获得更大的生存空间和机会。”

## 落地难

### 金属产品制造商：申请优惠时总“找不到北”

“好政策最怕不落地。”省内一位从事装备制造制造业多年的民营企业家称，政策熟知率低的一个重要原因即在此，近年来出台促进民营经济发展的政策是不少，有些没能全部落实到位，存在层层递减、“跑冒滴漏”现象，所以不少人对政策兑现感到信心不足，甚至觉得知道不知道无所谓。

合肥市鸿运金属制品有限公司的负责人之一丁卫真则认为：“政府的想法和政策很好，但不相信能落到自己头上。”

“我知道政府经常有扶持中小企业的新政出来，省里、市里都有，我是从报纸、电视上看到的，但具体的措施就不知道了，也没必要知道，我相信帮不到我。”丁卫真说，“政策里肯定会提到贷款和融资。有什么用呢？我们这样的小企业过去，还是需要抵押？贷款还不是很难？我之前的公司就是因为融资不及时倒了。我们现在做生意靠关系靠人脉，其实享受政策也一样靠关系靠人脉。”

丁卫真认为，一个政策下来了，各地往往集中搞突击宣传，阶段性政策，过去就过去了，即便有与政策配套的相关细则，在执行过程中，执行方法也很僵化，不够灵活。

丁卫真介绍说，他们厂是2006年建的，到现在遇到很多问题，都是自己想办法解决。“我也知道，每次颁布新政，都有企业享受到了福利。不过，我觉得自己没这个福气。像我只知道一个大框架政策，但具体针对我们这种类型的企业有什么样的政策、怎么申请、去哪里申请，我总是找不到北，也没有一个政府部门来引导。”



## 缺人才

### 信息工程企业掌舵者：人才可遇不可求

安徽省迪克信息工程有限公司是一家规模中等的企业，让该公司董事长平刚最头疼的就是，企业的人才问题。“我们这行是技术型企业，有本事的薪资待遇要求都不低，我们也希望招一些应届毕业生，但我对他们却没有一点好感。”平刚说，“我们也招过大学生、研究生，这些人很多不是把我们的企业当归宿，而是当其事业的一个跳板。事实上，现在很少有应届毕业生能在自己最先进入的企业干长久，似乎跳槽是一种能力的体现。这种理念，让我们企业很受伤害，与其为别的企业培养人才，还不如从别的企业聘人才过来。”所以，平刚现在招聘的职工，一般都要有相关工作经验。

“来了就能上手，这比应届毕业生过来还得从头学起节省了资源和成本。”平刚告诉记者，他们企业给新进

员工的工资，一般在3000元/月左右。“之后会根据工龄和对企业的贡献进行加薪，当然，不同的岗位也会有不同的薪水。说实话，找到合适的人才，我绝不会吝啬薪金，但只靠我们企业自己寻找人才，也并不是件容易事。毕竟大型企业，知名企业更有吸引力。”虽然没有好感，但平刚并非完全排斥应届毕业生，“当然，有些应届毕业生对自己有很好的职业规划，学习能力也非常强，这样的毕业生我们当然欢迎。说实话，我感觉这得靠碰！要么，我原本就对这孩子有所了解，比如亲戚朋友家的孩子，否则我还真不太敢冒险。希望有关政府和机构，能在我们和高校之间，以及和一些高素质人才库之间搭好平台，帮助我们这些发展中的企业寻找人才。”

□ 记者 丁林 张华玮

桔子水晶酒店 CEO 吴海在网上发出一封题为《做企业这么多年，我太憋屈了》的公开信，引出一片哗然。与此同时，这封信也再次将做企业遭遇的憋屈吐露出来，可谓是在企业家中间引起了共鸣。

近两年来，从融资、行政审批以及税收等各方面，对于中小微企业来说，都出台了一系列的政策红利。“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？”然而，市场星报、安徽财经网记者在回访中发现，企业家们有很多话要说要吐露。他们当中，有的人工程款不能按时拿到，有的想去贷款却被“劝回”，有的想去了解政策但不知道问谁。

### 油坊老板：准备了材料还是没贷到款

张以海的塘兴粮油有限公司位于马鞍山市当涂县，主要经营范围是粮油加工、销售以及粮食收购。2000年以前，张以海在当地一家公办的粮油企业上班，已是负责人，但后来由于企业改制，张以海带着几个兄弟和家人，开了一家粮油厂。

2006年，张以海的粮油厂“升了级”，成为粮油有限公司。“升级成公司制，各方面都规范点。”张以海说，就算出去和合作伙伴谈生意，感觉也比较正规点。

但改名并没有解决塘兴粮油“缺钱”的局面。“基本上每年收购季节都会出现资金周转较紧的情况”，张以海说，自己也曾经多次和当地农委、粮食局等部门反映，想帮忙解决，但融资几乎是每个中小企业都面临的难题，最后只得自己想别的办法。

塘兴粮油的生产车间总共2000多平方米，但每年的产值可达到五六千万。按照5%左右的利润率算，张以海一年也可以赚个两三百万。不过，由于收购粮食期较为集中，且客户的回款有时也不那么及时，这就致使张以海容易出现短期内的资金难周转。

“其实也不需要太多的钱，有个两三百万，就能周转开了。”张以海说，老百姓卖粮食不容易，不可能拖欠他们的卖粮款，就算账面上资金不多了，也得先把收购粮食的钱付了。

前段时间张以海资金不足时，曾去找相关金融机构申请贷款，也去市里、县里的粮食局和农委等部门说明情况。“银行需要报批、审批以及要出示土地证、房产证等手续”，张以海说，最后被告知没有申报计划，还是没贷到款。

“再没有办法的话，就去找村里的人借了，多给点利息呗。”张以海说。

## 贷款难

### 设备经销商：想贷款被劝“省点事”

2008年夏天，从安徽农业大学法学专业毕业的股本兴，在求职时并没有考虑对口职位，而是进了一家冷暖设备的公司。虽然，如今这家公司已不复存在，但接近一年的工作经验，为后来自己创业着实积累了很丰厚的经验。

在省城水阳江路和桐城路交口，有一个200平方米左右的门面房，做的是冷暖设备的安装，负责人是三个一起创业的大学同学。总经理股本兴就是其中的一位。

2009年3月，股本兴怀揣从家里拿来的10余万元，与女友（现在两人已结婚）及另外一位同学，三人一起，觉得做冷暖设备仍有市场，遂共同出资注册了“合肥思科”。挺过了初期资金短缺等“瓶颈”

### 包装企业老总：亲戚的钱都借了个遍

在省城北边，距市区1个多小时车程的工业园内有着这样一个小厂。占地一千多平方米的厂房内，陈列着胶印机、装订机、折页机、覆膜机等各式各样的设备，在厂房的一角隔出来的单间，就是合肥光洁包装有限公司总经理孙玉琼的办公室。回忆起公司一路的发展历程，孙玉琼感慨万千。最早的时候，光洁包装有限公司，其实就是坐落于办公大楼里的一间复印室，主要依靠帮一些杂志社编排印刷版面。但仅仅是这样的生意，也不能带来多大的利润。随后，孙玉琼注册了公司，并通过不断“跑业务”，现在成为合肥几家知名企业的包装提供商。

“挣得都是辛苦钱。”这是孙玉琼最爱的说

后，如今，股本兴说，公司渐渐可以盈利。“每年净利润六七十万元吧，平均每人年底能分到20万左右。”尽管不是设备的制造企业，但做经销，对于几个几乎是白手起家的小年轻来说，压力也是不小的。“现在的设备都需要提前付款，根本不存在先提货后付费。”股本兴说，现在的生意渐渐好起来，但这些设备必须是事先从生产厂家先拿，“放在仓库里，省得到时来不及供货。”

“一个锅炉几万块，备个几十台，就要几十上百万。”股本兴说，资金跟不上也是经常可能遇到的问题。股本兴本想去银行贷款的，但在银行工作的几个朋友“主动”劝他还是“省点事”，“银行也缺钱。”股本兴转述银行朋友的话说。

话。国家给予小微企业的税收优惠政策，“光洁包装”一直是受益者，今年新执行的20万元以下小微企业所得税优惠减半政策，企业大概能少交所得税一万三千元左右，应交的所得税不到一万元，这是实实在在的优惠，孙玉琼说自己一定回去申请。

“但是，对于小微企业来说，发展最大的困难是资金和贷款问题，税收优惠在一定程度上缓解了企业资金的压力，但我们想发展壮大，资金和贷款才是重中之重。”孙玉琼说，“我们这行其实现金流很重要，经常需要自己垫付资金，我的企业建设之初，家里亲戚的钱都被我借了个遍。如果我们能有更好的融资渠道多好”