



(上接B05版)

■ 造纸厂老板： 转做小额贷款 轻松来钱快

案例 2

安徽一位造纸厂老板,企业年营收近亿元勉强保本,转做民间金融开办小额贷款公司,称“以前太累,现在要轻松很多,挣钱也快,利润也高。”

妻子打理工厂 丈夫转做金融

40多岁的王香兰(化名)和丈夫是一对夫妻创业搭档,在安徽中部一座城市,两人共同经营一家小型造纸厂已有近10年时间。

不过从去年开始,夫妻俩开始积极找人,希望能把工厂转让出去,并最终将自己在企业的多数股份大幅缩减。目前王香兰仍参与一些工厂的日常管理,而丈夫文昌军(化名)则将精力转向了民间金融,与其他商业伙伴合作小额贷款公司,从以前寻找贷款的企业主转向了为其他中小企业解决资金难题。

比起以前经常出差跑市场、跑客户、维护各种政府关系,跟工商、税务、环保打交道,文昌军表示:“以前太累,现在要轻松很多,挣钱也快,利润也高。”

纸厂一年营收近 亿勉强保本

王香兰的纸厂以收集废纸为原料,生产各种包装纸箱的原材料。去年该厂的营业收入虽然达到了9000多万元人民币,但是去掉各种税费、成本开支

和人工工资等却没怎么挣钱。

“造纸行业的利润率一般也就10%左右,但去年我们勉强保本。”王香兰算了一笔账,增值税17%再加上各种地税包括教育附加费、城乡建设费等税费去年一年交了948万元。此外,去年员工工资大约涨了50%,现在一个员工的工资最低大约是2000元。此外员工的“五险一金”每人每月大约750元,去年员工有200多人,一年的基本薪酬开支就接近200万左右。另外原料成本也大幅上涨,去掉原料价格以及其他营销费用以及各种其他情况,去年一年几乎没有挣到钱。

“我们是造纸企业,现在政府对节能减排要求更严,经常会遇上各种检查。去年年底就因为节能减排,厂子被要求停产2个月,一个月的固定成本支出将近60万元。”王香兰说。

做金融比实业 “轻松很多”

说起转行,据夫妻俩介绍,这两年当地民间金融已经比较活跃。“现在很多小企业都缺钱,除了用土地和房产抵押,一般很

难从银行贷到款。这两年政府也逐步放宽了民间金融的限制,不少做实业的人都开始转向金融。”文昌军向记者强调,能涉足金融领域主要还是因为政府政策的放开,若贷款每次都能有效收回,其利润率为固定的24%,而最终盈利的多少只与1年内贷款总额相关,贷款越多,挣得也越多。

“现在感觉政府对于民间金融既鼓励又限制,一方面希望解决中小企业贷款难的问题,另一方面政府的监管也很严格。不过与做实业相比,关键是在现在要轻松很多,给企业贷款也会找那些比较了解的、知根知底的企业。对企业前期做半个月到1个月的调研,而且一般都倾向于一些短期、救急性的用款,以保证能快速收回款项。”

说到今后的打算,王香兰告诉记者,短期内他们并不打算放弃实业,但不准备再扩大规模。

“能维持解决员工的就业就好,做什么行业都有风险,金融业风险更高。简单地说就是鸡蛋不能都放在一个篮子里。”王香兰表示。

本报记者 钟晶晶

■ 小微企业老板： 贷款不可能 融资靠亲友

案例 3

杭州一家小型电子公司组建时间较短,备用资金储备较为欠缺,没有资产可以抵押给银行贷款,融资主要是从亲戚朋友那里借款。

在过去一年中,由于资金收紧,经济景气度下滑,但小微企业也有生存之道。杭州艾松电子有限公司就是这样一家公司,公司负责人危勇向本报记者介绍了他的生存之道。

艾松电子是一家主营电子元器件的商贸企业,现在主要做的是进口电子元器件,比如各种微动开关、编码器。2009年,危勇和他的亲戚朋友一起组建了这家公司,由于公司组建时间较短,备用资金储备上较为欠缺。

“每个客户和供应商那里,都是一环扣一环。”危勇说,一旦哪个客户拖欠一下货款,整个资金流就面临断裂的危险。每到月末收款和付款的时候,真是可以用求爷爷告奶奶来形容。

小微企业的融资之道多半依赖亲朋之间借款。

以艾松电子的情况来说,对于没有厂房和机器的商贸企业,没有个人大宗资产抵押、没有现金和证券抵押,想从银行贷款几乎不可能,对于想要扩张的小微企业来说,只能依赖自然积累来实现。

不过危勇说,以他公司现在的规模,融资方面的问题暂时还不是很大的问题,周转不灵的时候主要依赖向亲戚朋友借款来解决。

在化解用工成本方面,上升的人工成本也未给危勇带来太大的影响,他的企业有15名员工,基本以亲戚朋友帮忙的性质为主,从劳动力市场雇来的人较少。

真正制约企业发展的是利润太薄,危勇主营的各种微动开关、编码器等,主要是用在各类扫描仪、教学仪器等上面。危勇说,“这个行业竞争比较激

烈,本来客户面就比较窄,在参与者比较多的情况下,开拓用户是一个很费力的过程。”

此外,危勇的企业以产品数量取胜,单一产品的利润微薄,增值税对利润微薄的小微企业形成压力。

目前对于小微企业来说,若按照小型纳税人收取销售额的3%为增值税,对于本身利润单薄的企业来说,3%的税率亦属于不小的负担;对这类微利企业而言,扩大规模成为一般纳税人,然后按17%增值部分收取增值税,在税负方面反而有利。

微利企业在融资难的情况下如何打开局面,用危勇的话来说,只有努力去开拓销路了。这也是诸多小微企业的境况,不能太依赖政策和银行,唯勤而已。

本报记者 吴敏

民建中央副主席辜胜阻： 应力促民间 金融“阳光化”

认为温州问题实质是产业“空心化”,要通过“放”和“扶”的政策避免民资游离实体经济



民建中央副主席辜胜阻出席亚布力论坛时指出,温州问题实质是实体经济的空心化。图/CFP

全国人大常委会、民建中央副主席、长期研究中小企业和民营经济的经济学家辜胜阻从2011年以来一直在呼吁警惕中国产业“空心化”问题。2011年8月,辜胜阻提出“要防止民间资本热钱化,产业空心化最后导致经济的泡沫化”。近期在出席亚布力论坛时他也指出,温州问题表面上看是民间金融“高利贷化”,实质是实体经济的“空心化”。如何巩固实体经济的坚实基础?实体经济如何脱虚转实?辜胜阻就这些问题接受了本报记者采访。

小微企业比2008 年还难

新京报:温州风波近期又掀波澜,你怎样看这一轮的民间借贷危机?

辜胜阻:温州问题表面上看是民间金融“高利贷化”,实质是实体经济的“空心化”。温州的“实业空心化”,是原本聚集在温州实体经济中的人力、资本等要

素转移到其他领域或其他地区,物质生产与非物质生产之间出现严重失衡。面对诸多困难,企业尤其是中小企业要么破产,要么将钱投入到民间借贷去获取高额收益,要么拿钱去炒房地产,要么将资本转移到国外去。温州债务危机只是当前国内实业经营困境的一个集中体现,温州问题在全国具有普遍性。

新京报:你说温州问题在全国具有普遍性,那么意味着整个实体经济都面临风险,这个风险体现在哪些方面?

辜胜阻:根据调研,我认为当前我国实体经济面临的风险有五大表现:一是大量民间资本游离实体经济,变成炒资产的“游资”和“热钱”;二是大量做实体经济的企业从实业平台取得的融资流向非实体经济领域;三是大量中小企业面临生存困境,相当一部分变成“僵尸”企业;四是随着企业精英大量移民或外迁,大量实体经济的发展要素流失;五是企业家坚守实业的精

神衰退,浮躁或急躁于“赚快钱”。

比如,代表温州实业精神的打火机产业,辉煌时曾有4000多家工厂生产打火机,它利用成本优势打败日本、韩国同行,在全球市场占有率达到80%。目前则由于成本上升过快,成本优势基本丧失,现在温州市打火机行业协会的会员单位仍有117家,但目前持续开工的仅10余家。

新京报:现在的实体经济“贫血”原因何在?

辜胜阻:当前我国中小企业面临着前所未有的生存困境,特别是小微企业比2008年金融危机时更为艰难。主要原因有五个方面:一是多种因素叠加使成本攀升,实体企业面临“成本太高、利润太薄”的压力。实体经济和非实体经济之间投资回报反差巨大,做实业不如做投机和投资赚钱多、赚钱快,大量社会资本纷纷“脱实向虚”。

(下转B07版)