

面临的歧视



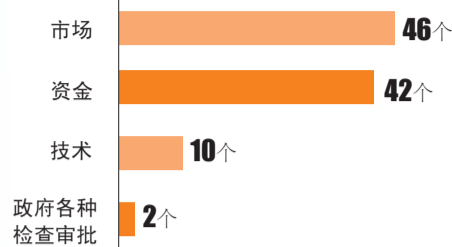
规模小 连竞标都被拒

在谈及和大型企业的竞争时,不少小微企业都有不公平的感觉。比如一些政府项目进行招标时,往往会对企业注册资金、人员规模有硬性限制,这样就把一些本来有能力参与项目投标的小微企业挡在门外。

受限于自身的可抵押物和信用等级,很多小微企业难以获得银行贷款,认为银行有“嫌贫爱富”之感。另外,有些行业领域的小微企业很难涉足,比如说金融领域需要牌照管理,这把很多企业挡在了门外。

山东大学管理学院教授杨蕙馨认为,在山东省,一直是大型企业,特别是国有企业、国有资本比较强势。作为民营经济的小微企业,其发展一方面依赖于良好的发展环境,另一方面需要政府真正地给予“国民”待遇,与大型国企一视同仁。政府应当“有所为,有所不为”,加强对民营小微企业发展的引导与服务。

初创时遇到的最大困难



二三线城市 想获投资很难

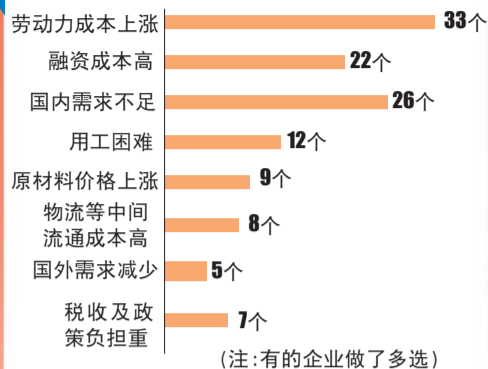
“我们有梦想,也敢干,可没有钱!”这种苦恼,困扰着不少草根创业者。资金从哪里来?这是创业者的一道“门槛”,调查中42%的受访企业为此而苦恼。

记者调查了解到,面对着数目可观的创业启动资金,绝大多数创业者是通过自筹和亲友支持的方式解决。对于相当大部分小微企业来说,由于信誉度较低,没有足够的固定资产可供抵押,很难从银行获得贷款。

而想要得到投资公司的青睐,更是难上加难。“今年的资本寒冬论主要是对主流的公司和投资机构而言的,集中在北上广等一线城市。”结合着自己企业的艰难融资经历,曹操送CEO魏东说道。他坦言,对于在二三线城市创业,想要拿到投资一直都很难。在山东,又很难找到靠谱的天使投资人和机构投资方。

创业初期,如何打开市场,也成为了困扰广大创业者的难题。在一些相对成熟的产业领域,小微企业会遇到竞争激烈的难题。而在一些新兴领域,部分客户又对它们不甚了解,这种情况又以二三线城市最为明显。

目前面临的困难



涨薪得咬牙 不涨又难招人

小微企业遇到哪些困难?33%的受访者认为是劳动力成本上涨。26%认为是受制于国内需求不足,而22%的受访者认为是融资成本过高。

李先生是一家教育装备制造公司的总经理,他们公司制造的多数产品,技术含量不高。行业内各中小企业长期低价竞争,所以整体利润是非常低的。近年来,设备、人工的成本飞速上涨,现在普通工人的工资也要三四千元,这都在挤压着公司的利润。而不少中小小微企业也表示,涨薪只能是咬着牙涨,但不涨招不到人,企业的成本也到了极限。

同时业内人士分析,受经济发展速度放缓的影响,国内市场需求低迷,小微企业受到较大冲击。“小微企业自身缺少通过品牌建设,核心技术等手段来提升创业能力。大多数企业生产的产品技术含量较低,由于科技资源缺乏、技术研发能力弱,很多企业并没有形成有技术含量和专有的自主知识产权,也是造成易受市场需求变动冲击的原因。”该人士说。

创业故事

种下摇钱树,却没人愿施肥浇水

北京打拼返乡创业,却对老家的创业环境挺无奈

通过在北京打拼多年的经历,济宁人张翔羽觉着拍摄网络电影是一个赚钱的好办法。去年,他回到济宁成立文化传媒公司。一年来,他坦言感受最深的是孤独。中小城市有很多好素材,但缺乏好编剧、好摄像,很多搞拍摄、搞传媒的创客们都是单打独斗,大家无法形成合力、资源共享。



张翔羽筹划过的活动和电影 本报记者 张晓科 摄

本报记者 高雯

合作伙伴都想留一手 看中场地却成文化墙

“网络电影作为一种互联网产品,现在很有市场,只要能拍出好内容,有一定爱奇艺、乐视等平台的资源,就是赚钱的。”张翔羽说,他之前在北京跟别人合伙拍过网络大电影,积累了一定的平台资源。作为济宁人,他知道济宁有着深厚的孔孟文化、运河文化,很多好素材却未被开发,所以他决心回乡创业,挖掘济宁的电影市场。

去年9月,他成立之初文化传媒公司。公司初成立之初,他没有着急开展业务、筹措拍摄,他花费大半年的时间了解这里的文创行业,了解城市文化、寻找电影素材和合作伙伴。

“我原想可以和在北京一样,结识很多鬼才,大家一起火花碰

撞玩电影。但现在发现大家的交流并不顺畅,似乎都藏着掖着。”张翔羽说,寻找同伴的过程中,他发现很多创客都心有芥蒂,独立为战,很难形成合力共同推市场。不像在大城市“玩电影”那么欢快,大家一拍即合,说干就干。

小城市对拍电影的概念比较陌生,张翔羽说,他感觉最难的是寻求资源和合作过程中的质疑与不理解。之前,他看中了一块特别好的拍摄场地,是一个古朴的院落。他多次跟当地人说明仍然得不到支持,后来发现墙壁被粉刷成了文化墙,失去了电影需要的原始味道。

投资不高赚钱不难 打开市场得低姿态

“初创期的企业没有名气,寻找赞助和支持就比较难,有的人表面赞同我们的想法,但心里还会犯嘀咕,觉得我们是异想天开,不可能赚钱。”张翔羽说,电影是

棵常青树,也是很多上班族休息放松的方式,高品质的网络电影也越来越受欢迎。他坚信这一块会很有市场,并且他之前在北京拍过的大电影没有一部亏过钱。

“这种大约60分钟的大电影,一部的拍摄成本只有50万元左右。投放到爱奇艺、乐视之类网络平台的付费点击渠道,只要有50万个人点击过这个电影,它就是赚钱的。”张翔羽说,只要电影内容拍得好,有平台资源投放到黄金展位,50万的点击量并不难。

没有好编剧、好摄像,他就下决心自己找来培养。没有知名度和伙伴,他就放低姿态为很多创客和商家免费拍片子、做活动,积累信任和资源。逐渐的,这些都为他协调拍摄场地、提供拍摄支持起到很多帮助。

现在他的6部电影都在拍摄当中,预计会在春节档上映。未来他还筹划拍摄方言版的电影,他相信,未被开发过的小城市其实很有市场,只要你敢啃“硬骨头”。

小城市竞争虽弱 市场人才成难题 创业者:不能只吃窝边草

本报记者 李运恒

经过几年在“文艺圈”的摸爬滚打,2014年10月,31岁的何甲在滨州组建了自己的公司,取名为小果影视动漫文化发展有限公司。何甲本是宁夏人,由于在滨州上学而扎根在这里。“在滨州这种小城市做影视的公司特别少,而做动漫的就更少了。也有一些个人工作室在做,但是质量和水平都还较低。”何甲说,创业一年来,效益还说得过去。

小城市市场竞争不激烈,但局限也不少,首先便是人们的固有观念。何甲介绍,很多小城市的客户会觉得“外来的和尚会念经”,当地不少人更愿意从北京、上海请来制作公司。为了应对这一问题,在公司成立之初,他就把市场定位在全省甚至全国。

一年来,公司在省内其他城市的业务不少。虽然目前小果影视的客户大部分还是滨州本地的,对于未来的规划,何甲则认为,会继续拓展滨州以外的市场,不局限发展。

“当然要想放眼在外,就必须有好的制作水平。在自身硬件设施上,公司也有了很严格的要求,公司虽小,但是影棚等配置都很高,采用了一些顶尖的设备,在后期制作上也下足了功夫。”

而到了后期制作,何甲又遇到了最困难的“人才局限”。何甲曾招聘过多次,但感觉人才水平这一块没办法跟大城市相比。不得已,何甲不得不押宝兼职人员。目前公司全职职工仅有7个,但兼职的有十多个。