



本报记者 赵松刚

市场低迷，竞争力差，资金周转难

那些消失的中小微企业

>>从百万工厂到门头房的退却

2012年，不少中小微企业眼见市场依旧没有显出积极向上的状态，继续以一种低调的状态前行。而且，企业主们甚至专家们还无法预见，这种状态将持续多长时间，而转折点又在何时才能出现。

很多的中小微企业主决定，离开这个已经令人失去信心的市场。潍城区正浩新型建材厂的李经理，是他们之一。

潍城区正浩新型建材厂，曾是一家生产外墙保温材料的企业，产品用于楼盘外墙保温。在房地产业光鲜时，销路一路向好，“好的时候，能做一些几十万的项目，和很多建筑商有合作，效益很好。”李经理说。

在2009年以前，正浩新型建材厂的

发展一直在向上发展，成为一家拥有几百万资产的企业，李经理也借着市场发展的好势头，一步一步地把企业做大做强，“但是从2009年以后，企业就开始走下坡路了”。

正浩的发展，原本是顺风而行。当风的方向突然变成逆风，一家中小微企业在抵挡时，压力远比大企业巨大。

李经理说，作为外墙材料的生产商，他们一直关注着房地产市场的哪怕一丁点的变化，就像一个农民每天关注天气预报一样。而房地产市场过去以来的持续上升，也在2009年变得扑朔迷离。

“市场环境一变坏，最先受到冲击的就是中小微企业。”李经理说。

“我们做的是外墙保温材料，在房地产发展好的时候，并不愁没有销售市场。但是，如果不好的时候，我们的产品想卖出去，就非常难。”李经理对记者说，相关部门开始对外墙保温材料质量提出要求，开发商、建筑商也对他们的产品更加挑剔，“廉价的优势就不在了”。

市场环境变坏，经济效益下降，但是，李经理和很多企业主一样，并不会在第一时间内放弃，如果企业还可以勉强运行，他们希望能够以坚持等来一线生机。

于是，从2009年走到2012年，市场环境的低迷，自始至终没有退去，李经理的建材厂走到了尽头。分析原因，“房

地产不行了，他们从我们这里购买产品，但不会马上付款，而像我们这样的小企业，是没办法长时间抗住几十万甚至上百万的欠款的。”李经理解释。

而采取司法途径索要欠款，在李经理看来，也根本不可行，“司法的途径太麻烦了。而且，即使打赢了，钱也要不回来。”李经理说，因为他很清楚地知道，欠款的建筑商，并非有钱赖账，而是在市场环境低迷的影响下，无钱还账。

直到现在，依旧还有一两百万的外债，李经理还没有拿回来，“要回来一部分了，但是，不足以维持厂子的资金周转。”李经理只好选择注销，看着建材厂关门。

现在的李经理新开了一家小店，“购进墙体保温材料，然后对外销售，不是自己生产了。”李经理说，市场不景气的情况下，开一家店虽然赚得少，但风险也小。”

>>低迷的市场也是挑剔的市场

创立于2009年的潍坊凤展铝业有限公司，以销售高中档壁柜门、隔断门橱柜门型材和配件为主。发展之初，轻松地迎来了开门红。

“最初做的时候，我们做的门窗型材以铝为主，主要向潍坊市场供应，客户在选择我们产品的时候，价格、质量都还算满意。”凤展铝业的法人代表董女士说，企业的起步算得上顺利。

然而，当市场低迷的风潮吹来，房地产行业的萎缩，带给这个刚刚起步向上前进的企业，以致命的冲击，“铝的价格变化无常，资金压力加大。”董女士说，更大的考验不止这些，“市场不景气了，却更加挑剔了”。

“我们的产品并没有太大的变化，还是卖着原来的产品，但是客户的要求却越来越高。我给你打个比方吧，滑动门销售时需要相关的配套，可是，我们这个小厂肯定不能做得非常全面。”

于是，客户就开始挑剔。

董女士说，“每一个滑动门的配套，从颜色、型号等各个细节，都要做到一对一。”这种程度的要求，小企业难以完成，产品滞销的现象，慢慢地出现最终致使企业倒闭。

当时的市场，与房地产有关的装饰装修行业，对产品要求随时在变化，成本、质量都是提高竞争力的主要因素。这些方面，中小微企业的价格优势，往

往难以凸显并取得优势，结果只能完败于大企业。

事实上，市场如此挑剔的原因，是因为与董女士相关联的房地产、铝材等行业市场，在市场环境低迷的影响下，举步维艰，为求生存，必然会对合作伙伴提出更多的要求，从而提高自身的竞争力。

然而，像董女士这样的中小微企业，却难以接过这样的一个重担，从而被与其合作的大企业抛弃，进而被市场抛弃。

更何况，董女士的企业所面临的问题，还不止这一点，“每年我们要从银行借一部分钱，作为周转的资金，然后在下一

年还给银行，再从银行里重新贷款作为周转资金。”董女士说，然而近几年来，银行的贷款金额一直在收缩，“还给银行20万，却只能贷出来10万。”

资金链出现断裂，对中小微企业的发展而言，无异于断水断粮，生存的环境原本恶劣的情况下，更是雪上加霜。

“虽然银行对外提出各种各样的优惠政策，甚至有些优惠政策是专门给中小微企业的。但是，需要资金的中小微企业太多了，银行也要从中选择发展前景好的企业，一般企业想贷款，是非常困难的。”

低迷的市场环境下，市场在挑剔，银行业在挑剔，而众多的中小微企业，就成了被挑出来的不幸者，从市场上消失。

于是，董女士也选择了离开，然后进入另外一个产业，目前在经营一家营养早餐业，“这样会让压力降下来，暂时避开不景气的市场”。

>>从抢着分羹到被抛弃

与房地产行业最紧密的产业之一，是钢材产业。然而，在目前的市场环境下，钢材产业必亏，甚至成为中小钢材企业的一种共识。

据2012年一项数据统计显示，中国钢铁产业已经陷入困境，钢铁企业面对严峻的形势。钢铁产业的困境，是整体市场环境低迷的一个缩影。

潍坊聚发钢材经贸有限公司的负责人说，“公司一直亏损，这个行业是肯定不能干下去了，所以放弃了”。这位负责人说，今年他已经不打算参加企业年检，并在近期注销掉这家钢材公司，“我还有其他的公司，这个是绝对

亏损，不能再经营了”。

钢材产业，这个原本效益被很多企业主看好的产业，这个在过去一度被抢着分到一杯羹的产业，已经伴随着房地产行业的步步萎缩和整个市场环境的恶化，成为了被中小微企业抛弃的产业。

当然，并非所有的钢材产业从业者都会被抛弃，但是，所有的钢材产业从业者都实实在在地感到，经营好它，比过去已经艰难很多。

“很多人做了很多年的钢材产业，一下子放下，不是说有勇气就能够做到的事情，有可能会因此赔上所有的心血，甚至连翻身的机会都没有了。”一

位曾从事过钢材经贸的人士称，其实在市场一出现低迷，或者营销过程中出现了状况时，企业是能够及时察觉的，但是之所以不能立刻做出放弃或者停止经营的原因，是因为根本不能突然离开。

“钱都在里面，还有工人、机器、产品，你能往哪走，倒闭都是到了最后不得已的决定。其实，企业在走下坡的时候，心存侥幸心理的，并不是一个合格的企业主。”

走不开，也躲不过。面对，又缺乏面对的能力。

大量的中小微企业主退出钢材市场，寻求其他的市场。虽然市场整体处

在一种低迷环境中，至少，在其他产业中，还有努力的价值和空间。

市场环境的低迷，政府部门的调控，都是导致房地产相关行业出现一批倒闭企业的原因。很多人感叹，这几年的生意越来越不好做，一批房地产相关产业的倒闭，不过只是在这个整体市场中小小的缩影。

在这种逆风而上的环境里，不仅是房地产相关的中小微企业，一大批其他行业的中小微企业也在承受着巨大压力，这些企业包括食品企业、纺织企业等中小微企业盛行的产业市场，都因为市场的变化而在想尽方法的在自己的领域找到一线生机。

吃力，也要前行。

当整个市场环境发生了恶化，弱者就会变成首当其冲者，中小微企业就是市场上的弱者。自救，是最好的方法。