

D₀₂ 中小微企业调查报告·现状

XIAN ZHUANG

WEEKLY 潍坊周读

□市场环境一变坏,最先受到冲击的就是中小微企业。
□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。

□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。



2012年,潍坊房地产市场继续保持低迷,而与房地产有关的中小微企业在市场环境整体低迷的背景下,承受着比其他中小微企业更大的冲击。

牵一发而动全身,在更多中小微企业主的心里,感受深刻。房地产相关企业的萎靡、倒闭,是不景气市场一个赤裸而典型的实例。自身产品缺乏竞争力,资金周转困难,中小微企业主选择倒闭,既是在这种市场环境下的无奈,也是一种避免更深伤害的自保。

市场低迷,竞争力差,资金周转难

那些消失的中小微企业

本报记者 赵松刚

>>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,无钱还款。

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,与房地产有关的装修装饰行业,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中者,中小微企业就是市场上的弱者。自救,是最好的方法。