

重拾信心再出发

——民企融资状况调查

(上接第1版)

这背后,是各项扶持政策“几家抬”的合力,也有民营企业家使出浑身解数求生存的努力。

有企业家这样评价去年遭遇的融资危机:洪水淹到脚边,但最终没有漫上来。

仍有不少企业在等待暖意来得更多更实在。“喘口气之后,我们特别期待通过逐步落地的政策、企业自身发展来彻底解决股权质押问题。”一家上市公司高管表示,随着公司股价修复、融资环境改善,去年一度濒临平仓的危机已经解除,但目前彻底降低质押率还缺乏足够的流动性支持。

“上门服务的银行挺多,推出的金融项目也比以前多了,但符合需要的不是太多。特别是抵押方面,没法突破对房产等抵押物的依赖。”江苏一品御工实业股份有限公司总经理袁明说。

专家表示,此轮民企融资难,除了短期因素的影响,更多折射出爬坡过坎中民营经济面临的经营难、转型难,以及现有金融体系与经济结构调整不匹配等问题。要彻底解决,恐怕不是一日之功。

变:“一年交一个亿利息的发展模式不能再走!”

这一轮民企融资难带给人们的,更多是思考和转变。

危机过后,不少迈过“生死坎”的民营企业家的心态预期、经营理念开始发生变化。

调研中,记者发现,面对诸多难题,从一开始的恐慌、抱怨,不少民营企业家开始转变为谈自身的问题、谈调整的方向。

——“资产太重拖住了企业!11年来公司付息10多亿元,每年大约一个亿!不能再被重资产耗下去,必须走轻资产的路子。”

——“这次融资危机给我上了一堂深刻的风险课,要重视现金流,不能短贷长投,不能靠借钱过日子。”

——“专业的事由专业的人去做,做个董事划个勾,自己什么都不懂,这样的投资不能要。”

……

事非经过不知难。此轮融资难给民营企业家的一个深刻共识就是:不能盲目扩张、过度负债,而要聚焦专业、专注主业。

尽管多家银行主动找上门询问贷款需求,浙江一晶科技股份有限公司副总经理侯岳军却有着自己的想法。

“大环境改善,金融服务跟上来了,但我们自己得保持理

性。不能只依赖于高负债,否则,当政策收紧银行要钱时,企业又要走投无路。”

“东方园林对业务做了相应调整,控制投资节奏,对有些项目进行关停并转,坚决不能垫资,发展速度必须匹配自己的融资能力。”侯建东表示。

痛定思痛,一些企业已经开始“瘦身”行动。

一位投资了房地产、金融等行业的制造业企业家表示,已经处理掉不少非主业资产,目前负债额度降低了一半。

“这次融资危机客观上给了我们剥离运营不善的资产的契机和决心,今年要以重组为引领,做强做精健康主业,提升运营管理水准,争取以最快的速度站起来。”三胞集团董事长袁亚非表示。

实体经济是肌体,金融是血脉。此轮民企融资难,同样折射出金融体系变革的必要性和紧迫性。在调研中可以看到,在政策推动和自身发展诉求的双重因素下,金融机构正在做出改变。

晴天送伞、雨天收伞,“一窝蜂”放贷、“一刀切”惜贷,是企业对银行抱怨最多的地方。监管部门正在从制度层面着手解决这一难题。银保监会推出的联合授信制度,旨在通过控制授信总量,从前端防控过度授信;债权人委员会制度,旨在通过银行集体决议、一致行动,避免争相收贷引发“踩踏”风险。

“要提高金融资源配置效率,通过联合授信机制和其他政策工具把资源从过度授信的企业、低效无效的领域挤压出来,向重点领域和薄弱环节倾斜。”银保监会首席风险官肖远企表示。

有了制度的缰绳,承担了不良贷款激增的代价,银行机构的信贷理念正在回归理性。不少银行业人士表示,尽管有业务指标的压力,风控标准并没有放松。

“从我们了解的情况看,银行机构和民营企业的融资态度都偏向谨慎,这并不是坏事。”一位地方金融监管部门负责人表示。

谨慎固然重要,更重要的是调整创新,更好地发挥金融支持实体经济的作用。

“我们在任何文件中都没有对民营企业歧视的条款,但在实际操作中,放贷模式、产品体系、风控模式,确实存在与民企需求不适应的地方,应该尽快做出调整。”一位大型银行地方负责人表示。

中期流动资金贷款服务正在解决企业“短贷长投”之虞。“我们辖区正在试点中期流动资金贷款创新,匹配企业生产

经营周期,主要针对优质制造业企业和中小型企业,有效降低转贷成本,稳定金融预期,同时通过年审制、预审制等方式把控风险。”浙江台州银保监分局党委书记曹光群表示。

不破不立,破而后立。

在共同决战融资难的过程中,我国的融资生态正在悄然生变。

宁德时代,面对多家银行1000亿元的联合授信,仅用了200多亿元。“如果一个企业把授信额度用到90%,留的余地就太少了。”公司资深财务经理张红叶说。

九牧厨卫,银行授信有50多亿元,但保持着严格的财务约束。“我们有着审慎的投资计划,严禁投资厨房、卫浴、阳台之外的产业。行业领先地位也使我们现金流充裕。”公司副董事长林四南表示。

中国经济转型升级的关键时期,如何让稀缺的金融资源发挥最大效能,精准流向实体经济效率最高的领域是个重要课题。可以看到,银行和企业正在相向而行,共同做出改变和努力。

谋:“时不我待,转型迈向行业高端!”

回望来路,是为了更好地出发。

像20多年前企业创办之初一样,宗谷音又住到了工厂里——投资5亿元的6条智能制袜生产线正准备上马。这是他调研数十家智能化企业、对成本与效益进行精确计算后做出的决定。

在53岁的年纪开始“第二次创业”,宗谷音感叹:“政府对技术改造项目有补贴,银行提供融资支持,必须抓住好时机,大干一场!”

此前,通过将交货时间从45天缩短到7天,他一次性拿到国外知名品牌的近3亿元的订单。而这一次他的目标是:个性化定制,一天交货,一天送达。

站在百年未有之变局的历史关口,迈向高质量发展的过程中,民营企业面临转型之痛,亦面临新的历史机遇。

把握时与势,认清新机遇。融资环境、营商环境的改善激发了诸多像宗谷音这样的民营企业家抓好时代机遇、“大干一场”的信心和动力。

——动力,来自转型升级迈向行业高端的紧迫感。

观察此次遭遇融资难的民企,其中不少是在谋求转型升级升

同时,坚持转型的初心没有变。有的企业家甚至表示,“宁可死在转型的路上,也不愿意在传统模式上耗下去!”

爬坡过坎中的中国经济,改革发展任务繁重,身处其中的民营企业不可避免地面临阵痛,必须寻找新的动力和引擎。

从融资难的“焦头烂额”中走出来,邱建民终于有精力把心思用在业务上了。

“时不我待,我们要抓住关键的发展机遇期,在战略新兴产业链中更进一步,拥有更核心、更高端、更有影响力的技术,中国的汽车零部件产业要具备比肩世界一流的能力。”邱建民进军行业高端的追求丝毫没有改变。

四川一家上市公司正在抓紧推进重整进程。“如果能够顺利完成重整,把此前收购的海外公司优质资产装进来,在生产经营上产生协同,就有望让公司成为国内行业里领先的企业。”公司负责人说。

——动力,来自对经济迈向高质量发展机遇的看好和把握。

位于福建南安的九牧厨卫股份有限公司的智慧家居展厅里,智能厨具、智能阳台、智能马桶等产品琳琅满目。

与此同时,60多公里之外,投资4.5亿元的永春智慧园区一期工程正在如火如荼地建设中。“我们的目标是打造一个绿色环保、数字化、自动化的个性化定制梦工厂,主要生产智能、可定制的卫浴与日用陶瓷等高端产品。”林四南说。

“中国的内需潜力巨大,公司智能产品销售增长在50%以上的民营企业要跟上时代的步伐,围绕高质量发展的要求,围绕消费者生活的痛点,推进供给侧结构性改革,引领行业发展。”林四南说。

——动力,来自不惧困难和挑战的企业家精神。

受外部环境影响,一季度出口份额下降三成的某电子科技公司,正在开拓国内市场和“一带一路”市场。“东方不亮西方亮,丢掉的订单我们有信心补回来!”该公司负责人说。

感叹“6000元招不到一个普通工人,劳动力成本上升太快”的某制造业企业家,正在忙着智能化转型,提高效率,降低成本,“老路走不通了,那就开辟新路!不缺订单的话,三年半所有投资就回来了。”该公司负责人说。

历经千帆,不坠青云。

“没有一个冬天不可逾越,没有一个春天不会来临。我们要做的是积极备冬,迎接春天。”科陆电子科技股份有限公司董事长饶陆华说。

激扬创业梦



昨日,在杭州举行的杭州市大学生创业10周年高峰论坛暨第六届中国杭州大学生创业大赛总决赛,点燃了海内外大学生和青年才俊来杭创新创业的激情与梦想。

10年来,杭州全市备案的大学生创业企业达到1.6万多家,集聚创业大学生3.4万多人,带动就业6.5万多人。站在“后峰会、亚运会、国际化”的新起点,杭州正全力打造全国数字经济第一城,比任何时候都渴求人才。大学生正是十分宝贵的人才资源,创新创业的活力之源。通讯员张一持 摄

知名企业“说倒就倒” 虚拟卡成新“槽点”

——预付卡消费乱象再调查

新华社北京5月28日电

“美女,游泳健身了解一下?”相信很多人听到过类似的“搭讪”,商家用各种优惠吸引你办卡消费,可一旦你掏了钱,接下来就可能会落入一环接一环的套路……

记者调查了解到,作为新兴商业模式,预付卡消费因其便捷实惠被不少商家青睐。但预付卡备案制度存盲区、处罚力度较轻、征信体系不完善等深层原因,导致这一领域乱象频发,屡禁不止,一些知名企业和商家也牵涉其中。

知名企业“说倒就倒”,工资发不出却还在办新卡

“您今天过来办卡,可以享受最低价,买两年送一年!”今年3月,高先生在北京浩沙健身劲松店花2700元办了一张3年的健身卡。

可“五一”之后,这家知名连锁健身房就接连出现了团课操课取消、游泳池关闭、断网断电断热水、器械故障无人维护等问题。“10台跑步机有7台是坏的,前台还摆出‘不用刷卡直接进场’的牌子。”一名会员向记者反映。

即便如此,健身房仍在推销办卡。据会员们回忆,5月6日,销售员小丽还在朋友圈招揽客人。后据另一名销售员透露,仅今年3月,该门店销售额就达50多万元。

健身房无法正常使用,不少会员提出退卡。可高先生却发现,合同上写着“此为特价卡,不退不转”,再一翻口袋,才意识到连付款收据和发票都没给。健身房运营经理单先生说:“公司没钱了没法退费。”

国家企业信用信息公示系统显示,会员办卡协议公章上的“北京浩沙健力健身服务有限公司”于今年4月30日被列入工商部门经营异常名录,其股东浩沙艾雅(北京)健身服务有限公司也于3月20日被列入经营异常名录。记者多

次拨打该公司预留电话,但始终没

联系到高层负责人。

浩沙劲松店相关销售人员透

露,由于公司资金链断裂,将关闭在北京的部分门店。

北京市工商行政管理局朝阳

分局双井工商所相关负责人告

记者,工商部门正在与浩沙健身协

商解决相关问题。浩沙劲松店将

由其他公司接管,但这家公司只能

提供服务无法处理退费问题。如

果确实需要退款,建议尽快到法院

起诉。

小企业是投诉重灾区,虚拟卡成新“槽点”

中消协发布的《2018年全国消

协组织受理投诉情况分析》显示,

生活社会服务类居于服务类投诉

量第一位。而在服务细分领域,远

程购物、美容美发、餐饮、保养修

理、健身服务均榜上有名。

记者通过梳理各地典型案例发

现,预付卡消费纠纷主要集中在

服务业,特别是在美容美发、健身、

摄影、汽车美容、餐饮等领域,这其

中,一些规模较小的企业成为跑

路、纠纷的重灾区。

“预付卡里的钱,是消费者为

履行多次性合同,预先存放在对方

账户的钱款。应该是消费一次,经

营者从卡中扣一次钱。”中国法学会

消费者权益保护法学研究会会

长河山说。

但现实生活中的预付卡

逐渐背离初衷,成为不法经营

者侵害消费者合法权益的手段,产

生大量的法律纠纷。”北京市律师协

会监事长、营建律师事务所律师王集

金说。

此外,记者调查发现,伴随移

动互联网的发展,线上预付卡消

费也逐渐成为新的投诉“槽点”。

近期,多位消费者向记者反映,

自己在门店生活上预定了几个月的鲜

花,可没收到几次就发现小程序下

线了。

中国人民大学法学院教授刘俊海表示,企业失信成本低,消费者维权成本高,导致预付卡套利行

为明显增多。

教育健身等行业不在备案之

列,治乱还需组合拳

针对各地频出的预付卡乱象,

早在2012年9月,商务部就发布了

《单用途商业预付卡管理办法(试行)》,

要求发卡企业在开展单用途

卡业务之日起30日内前往各级商

务主管部门备案,并对相关企业实

行资金存管制度,按预收资金的一

定比例向商业银行存入存管资金,

一旦违规,便可对企业形成约束。

“但实际情况是,对存管资金的

后续使用缺乏监管。此外,办法仅涉及‘零售业、住宿和餐饮业、居民服务’三个行业,而对健身、美容美发、教育、文娱、网约车等侵权高发领域以及个体工商户都没有覆盖。”王集金说,此外,对发卡企业或售卡企业违法行为处以3万元以下罚款,力度较轻,难以起到震慑作用。

河山建议,提高大量个体工商户预付