

中小企业经营困境调查

成本大涨之困

目前中小企业生产成本升高主要体现在三方面,一是由于通货膨胀的压力,物价上涨进一步加快,多种原材料价格涨幅激增,二是由于产业转型加速,普通劳动力和技术人员薪酬增加,三是随着土地价格上涨,租用土地和厂房的费用明显提高。

■ 本报记者 郭玉志/文

在纺织外贸领域摸爬滚打近20年的周春,自称最近身心压力都非常大。

“原材料棉价涨了近50%,用工费用涨了30%,加起来共涨了80%。”周春5月12日告诉本报记者,本想一撒手不做了,但公司团队中有许多人跟随自己工作了10多年,撤下他们不忍心。

周春是青岛中天针织纺织品有限公司的负责人。面对日益高涨的成本压力,他说自己感觉有些力不从心。

周春表示,不仅成本飙升,人民币的升值更是将企业的利润空间进一步压缩,中国传统企业的优势正在逐步消失。

随之而来的便是订单的损失。周春告诉本报记者,虽然公司一直在产品订单上调整价格,但国外客户还是将价格一压再压,上个月一份200多万元的订单被报价更低的印尼公司“横刀夺爱”。

不仅利润下降,中小外贸企业开始有了倒闭的苗头。在银行贷款的时候,周春就曾遇到另一位中小企业主。当银行表示不再继续贷款时,这位企业主表示“企业要倒闭了”。

原材料价格节节攀升

中国中小企业协会公布的数据显示,一季度,中国中小企业发展指数的下降,原因在于原材料、能源购进价格的推高和劳动力成本上涨,使得企业成本压力增大。调查显示,88%的企业反馈原材料及能源购进价格比上年同期上涨,81%的企业反馈企业劳动力成本增加。

周春1993年白手起家,将一个3人的作坊变成了200多人的小企业。周春说:“我喜欢做纺织外贸这一行,不然也不会坚持这么多年,但是,现在的环境已经不允许我放手脚去做了。”

自2010年初开始,棉价飙涨使纺织中小企业叫苦连连。

周春告诉本报记者,虽然目前棉价出现下跌的趋势,但相比去年,整体来说,原材料价格还是上涨了50%。

“企业从零做起,在现有高成本环境下,有时候真想停下不做了。”周春说,“想到工厂里面有许多人都是从20多岁干起,到现在10多年过去了,他们还在工厂里支持我,我也一直咬牙在坚持。”

“目前中天即墨工厂大约300多名员工。现在招工难,企业利润逐步降低,只能把工厂设到劳动力价格相对较低的地方,以降低成本。”周春说。

为了“避风”,周春将工厂开到了河北。周春表示,去外地开厂主要是考虑到当地人力成本的优势,从目前来看,效果还是不错的。

除了在外地设厂外,外贸转内销也成为周春的选择路径之一。

周春说,未来将加大内销的市场份额,由于此前公司外贸占大多数份额,在当前背景下,这也是无奈之举。

内销在成为企业“救命稻草”的同时,周春也面临着诸多困境,缺资金就是其中一面。

由于是中小企业,银行贷款非常有选择性。周春告诉本报记者,如果按照公司转内销的规划,目前资金缺口可能达到千万元以上。

周春的企业只是我国众多中小企业的缩影之一。在中小民营企业发达的江浙地区,五金塑料制品等行业的中小企业更是饱受原材料上涨之苦。

国际模具及五金塑胶产业供应协会常务秘书长罗百辉告诉本报记者,2011年通胀压力依然较大,由于行业对原材料价格变动比较敏感,五金塑料模具对基础原材料的需求增大,原材料价格上涨的长期趋势不可逆转。

“原材料价格上涨压力不减,预计2011年主要原材料价格将重拾升势,从而将推高模具行业成本。”罗百辉表示,从目前来看,工厂对于原材料需求较大,受到产业上游环氧丙烷的需求紧张,导致环氧丙烷价格不断上涨,聚酯生产成本逐步增加。

对于原材料的上涨,从石油中提取相关物质作为原材料、生产各种管材的宁波波尔管业开发有限公司总经理张平“颇有微词”。



虽然目前棉价出现了一定的回调,但与去年同比仍上涨了50%,再加上用工成本的上涨,一些纺织企业成本上涨了80%以上。
本报记者 林瑞泉/摄

张平说:“随着石油等大宗商品的涨价,我们原材料成本也相应涨了20%—30%。”

4月27日,中国中小企业协会公布的数据显示,一季度,中国中小企业发展指数的下降,原因在于原材料、能源购进价格的推高和劳动力成本上涨,使得企业成本压力增大。调查显示,88%的企业反馈原材料及能源购进价格比上年同期上涨,81%的企业反馈企业劳动力成本增加。

劳动力成本之忧

“和周围的企业相比,今年的招工情况还不错,岗位上基本已经招到了员工。”吴建安说,但是新招员工的成本比以往涨了不少,往年员工工资支出占总支出6%至7%,去年已经提升到了10%左右。

不仅原材料成本,此前一直不为劳动力“发愁”的众多中小企业,近年来也受到用工荒的困扰。

对于今年春节以来的“用工荒”以及劳工成本的增加,张平感触颇深。

“我们刚刚发了4月份的职工工资,和年前相比,总共大约增加了5万元至6万元。”昨日,张平在电话中告诉记者,对“用工荒”带来的企业成本上升,其理解而又无奈。

张平介绍,去年考虑到物价上涨比较快,在宁波市出台新的最低工资标准前后,该公司先后两次上调员工薪水,合计上涨28%以上,一年多了几十万元的支出。

“今年多招了300人至400人,光是介绍费就花了几万元。”吴建安3月初在接受本报记者采访时表示,今年开春,就有老员工或者熟人介绍员工到公司来面试,根据所推荐员工的年龄、技术不同,公司会给介绍人200元至500元不等的介绍费。

吴建安是湖北名仁纺织科技有限公司董事长,公司是一家生产涤纶线为主的中型民营企业,目前员工约3000人。

在长三角、珠三角地区,像宁波波尔管业开发有限公司一样的还有许多。

5月5日,作为中国进出口贸易“风向标”和“晴雨表”的109届广交会如期闭幕。

本报记者通过采访参加广交会的企业得知,在“劳动力成本增加、汇率攀高”的背景下,企业为保利润空间,其在接出口订单时不得不“慎之又慎”,与国外客户在价格上是“推来推去”。

“如果成本上涨5%左右,在保证客户稳定的基础上,我们一般不提高价格。”参加了第109届广交会第一期

的济宁路得威机械制造有限公司海外销售的负责人杨海超说,成本上涨若高于5%,公司产品价格大约会提高3%至5%。

据广交会新闻发言人刘建军介绍,本届广交会订单中短单占90%,长单占10%。采购商对后市仍存疑虑,下单谨慎;出口企业担心政策调整和成本上升,不敢接单。

刘建军说,当前的不确定因素和成本上升制约了企业的成交量。

其中,与参展第一期的机电等企业相比,参展第二期的日用消费品类、礼品类及家居装饰品类企业以及第三期展出的纺织服装类、鞋类等劳动密集型行业,对劳动力及原材料成本上升更有“切肤之痛”。

生产运营成本的高涨不仅影响了企业在广交会上的成交量,而且影响了企业的正常生产经营,中小企业的生存越来越艰难。

全国工商联党组书记、第一副主席全哲洵4月22日在北京某一论坛上表示,尽管党和国家长期高度重视中小企业的发展,特别是近年来连续出台一系列措施,让中小企业发展环境得到明显改善,但当前中小企业、特别是小型微型企业还面临很多困难,其中面临的首当其冲的问题就是生产成本提高。

全哲洵分析指出,目前中小企业生产成本升高主要体现在三方面,一是由于通货膨胀的压力,物价上涨进一步加快,多种原材料价格涨幅激增,二是由于产业转型加速,普通劳动力和技术人员的薪酬增加,三是随着土地价格上涨,租用土地和厂房的费用明显提高。

“纺织企业作为我国传统企业,由于越来越受到各种因素的影响,在国际上的地位已经大不如从前。”周春说,目前国内国际形势都不明朗,南方一些企业开始再次有了倒闭的迹象,希望国家能在诸多方面予以支持,使得一些企业避免走“弯路”。

国家信息中心预测部副研究员张莱楠则建议,国家监管部门应该给予中小企业培训、管理、技术研发以及资金等多方面的支持,对中小企业形成一个整体体系的支持。

中小企业经营条件恶化

江浙一带中小企业负责人普遍认为,目前经营条件的恶化,包括有六大问题,即资金日趋紧张、用工成本快速增加、节能减排压力极大、税负日趋加重、土地价格变得过高、高房价带来高成本、人民币升值压力极大。

在全国“两会”期间,全国政协委员、中国国际税收研究会副会长、国家税务总局原副局长许善达在接受记者专访时认为,对于中小企业以及个体的增值税和营业税起征点,还可以在提高。

许善达认为,对于个体户来说,把他们的负担减轻,能够安居乐业,社会就能稳定,个体户发展快了,还可能产生成功的企业。

“公司明天就要停电,已经下通知了。”5月13日,浙江一家干果生产

公司内部人士告诉本报记者。

刚刚立夏,南方诸多省市缺电的迹象便接踵而至。在原材料、劳动力成本的压力下,缺电成为诸多中小民营企业又一道迈不过去的坎。

统计显示,今年1季度,浙江全省被限制用电的企业达到了50多万户次,不少企业面临“开三停一”、“每周停二”的尴尬。5月12日,杭州海关公布了今年前4个月浙江外贸的运行情况。杭州海关统计专家分析认为,淡季用电对民营企业的影响将逐步显现。

据了解,今年的“电荒”比往年提前早了2个月,目前遭遇7年来最大电荒的浙江,电力缺口达200万千瓦。而在限电管理中,部分中小型民营企业往往首当其冲,这对于占据了浙江省进出口总值半壁江山的民营企业来说后续影响将会进一步扩大。

罗百辉认为,“船小好调头”,当前塑料模具企业大约是40—50人的规模,而五金企业则是100—200人的规模,许多中小企业备有柴油发电机,他们可以自己发电。

“对于一些中大型企业和劳动密集型行业来说,限电对于他们的影响还是非常大的。”罗百辉说。

罗百辉认为,从某种角度上来看,限电会使部分行业被动减产,导致价格进一步上涨。但当前来看,对下游的直接冲击更明显一些。例如磷化工、烧碱等细分行业电力成本占生产成本比重高达60%。硅产业电力成本约占生产成本的40%—50%。因此,电力紧张对磷化工、烧碱行业影响较大。

一些研究发现,当前中小企业经营条件和经营情况明显恶化,其中,税负重是目前中小企业面临的一个主要问题。

统计显示,目前中小企业已超过1000多万家,占企业总数的99%,提供了近80%的城镇就业岗位,纳税额为国家税收总额的接近50%。

此前,根据国务院发展研究中心的调研,目前江浙一带中小企业负责人普遍认为,目前经营条件的恶化,包括有六大问题,即资金日趋紧张、用工成本快速增加、节能减排压力极大、税负日趋加重、土地价格变得过高、高房价带来高成本、人民币升值压力极大。

在全国“两会”期间,全国政协委员、中国国际税收研究会副会长、国家税务总局原副局长许善达在接受记者专访时认为,对于中小企业以及个体的增值税和营业税起征点,还可以在提高。

许善达认为,对于个体户来说,把他们的负担减轻,能够安居乐业,社会就能稳定,个体户发展快了,还可能产生成功的企业。

案例



绝地突围:重生故事

■ 本报记者 张龙/文

如果没有金融危机,许松茂或许现在仍然是一家普通鞋类外贸企业的老总。

“2008年秋,金融危机爆发,国内知名品牌库存商品大量积压,大批制鞋工厂倒闭。在这个时候,我意识到外贸业务可能会出现瓶颈,所以我决心开辟新的战场,转做内销市场。”许松茂5月14日在接受本报记者采访时说。

在一帮互联网界朋友的帮助下,许松茂认识到做B2C的成本比较低,因此在2008年底创建了现在的鞋库,进入了新的领域。许松茂也摇身一变成了鞋库网站的CEO。

从外贸遭遇困境到去年依靠名鞋库实现年销售收入1亿元以上,许松茂只用了两年。

数据显示,目前中国中小企业数量超过10000万户,占企业总数的90%以上,中小企业贡献了中国60%的GDP,50%的税收和80%的城镇就业。

国家信息中心预测部副研究员张莱楠认为,在劳动力、原材料等成本不断攀升的高成本时代,对于全球产业链低端的中国中小企业而言,价值创造的空间越来越小,中小企业面临着前所未有的生存瓶颈和竞争压力,中小企业寻求转型突围已经别无选择。

从外销转入互联网B2C

在外贸订单急速下滑的同时,金融危机也为许松茂带来了新的思路。

“2008年,全国市场上有4亿双鞋子的库存,既然年轻人都想买品牌鞋,为什么不能把这些库存鞋低价销售呢?”许松茂认为。

抱着试试看的态度,鞋库开始试水这一市场。最开始的2000万元启动资金是许松茂从自己的外贸企业中拿出来的。

“如果这2000万元用光了名鞋库还是没有做起来,那就算了。”许松茂说。

在最初试水的3个月里,名鞋库的日子并不好过。“到处都充斥着我们卖的是不是假货的质疑。”许松茂表示,“我们一开始就对外宣称名鞋库卖的是库存”。

这让看过名鞋库模式的一些投资人有疑虑:卖库存的名鞋库能长久吗?

有行业内人士表示,品牌鞋的生产总量,是根据订货会上代理商们的订单再加一定比例的上浮形成的。也就是说品牌鞋每个品类的库存是“一定”的。如果上游没有库存供应,名鞋库卖什么?

实际上,许松茂自己也承认,像2008年这样的年份,可遇不可求。但市场上库存鞋是不会枯竭的,货源不会有问题。

“我们的商业模式和别人是不一样的,名鞋库定位是网上折扣零售商(OUTLETS),用直营连锁的经营模式,拥有数十万双品牌鞋的真实库存,我们自己要背负库存压力的,同行一般不这么做。”许松茂说。

市场证明了许松茂的眼光。去年,名鞋库年销售额突破1亿元。

迄今为止,许松茂对名鞋库的投资已经追加到6000万元,“我们并没有对外开放财务投资。”许松茂说,尽管从2008年开始陆续有VC和PE找上门来。

有专家表示,对于中小企业而言,模式的正确与否将决定公司的成败。纵观OUTLETS模式的价值链条,像名鞋库这样的折扣运营商可以帮助制鞋企业清理库存,回笼资金,同时低价买来库存产品,在市场上也有竞争力。

自有技术赢来订单

与互联网产业依靠模式创新不同,新兴产业中的中小企业更需要有自己的技术。

搬到来安县汉河镇经济开发区一个多月了,安徽省力霸动力电池科技公司总经理李学智现在终于松了一口气。

“刚刚接通了电话、宽带,这几天正在生产一种锂电池产品。”李学智5月13日在接受本报记者采访时说。

经历了前期技术研发上不断失败的李学智,现在的李学智在技术上已经有了自己的“话语权”。

“我们已经申请了一项实用新型专利,就是在南京的一个客户的产品上已经使用的动力电池安全阀,专利证书已经寄来了。今后我们的产品都要用的。”李学智告诉本报记者。

力霸公司的技术也得到了安徽省里的认可。李学智说,前几天在省里开了个会,说公司的项目好,要求再申请5项专利(其中4项实用新型专利,1项发明专利)就可以申报高新技术企业。对于发明专利,政府每项要奖励10万元。公司正在研究,把锂电池的包装做成纳米结构,另外准备在大功率电池上做文章。

依靠自有技术,力霸已经从几个月前难以支撑的困境中走出来,赢来了订单。

“差一点就坚持不下去了。”李学智表示。南京的一个客户给了力霸公司20多万元的订单,生产太阳能路灯上使用的锂电池,总共1000组。

该客户说:“公司大小不是关键,使用力霸公司的技术,可以使锂电池寿命达到5年,节约了自己的更换成本。”

对于力霸而言,幸福的烦恼随之而来,“由于公司规模还是比较小,这个订单我们现在开足马力生产,需要一个多月。关键还在于不敢大力去宣传,怕产品有不稳定的地方,也怕产能跟不上。”李学智告诉本报记者。

传统产业的转移

为了应对原材料价格上涨、劳动力支出成本增多等诸多压力,青岛中天针织纺织品有限公司将工厂开到河北省。

“去年春节前夕,河北工厂就已经正式生产了,当时大约招聘了200人左右。”青岛中天针织纺织品有限公司总经理周春告诉本报记者。

有业内人士表示,2011年原材料及人工费上涨等不利因素将使行业中企业两极分化,“订单向大企业集中”使得龙头企业更看中订单质量。目前,人工费上涨20%至30%,将影响纺织服装行业70%的企业。

周春表示,在当前环境下,作为劳动密集型行业,企业只能把工厂建在劳动力价格相对较低的地方,以降低成本。

而对于从内销方面降低成本,周春则表示,由于纺织出口外贸企业,大多是劳动密集型行业,利润率本来就很小,单纯依靠管理是解决不了大的问题。

国家发改委提供的数据显示,去年前11个月,重庆市、安徽省、四川省实际吸收的省外资金分别约1500亿元、4011亿元、5000亿元,同比增幅约84%、50%和35%,而湖南等省吸收的省外资金也明显增加。去年,仅陕西省便承接东部产业转移项目752个,实际到位资金1035亿元,占外资在陕到位资金的42%。