

编者按：在国内外错综复杂的局面中，受经济周期等多种因素影响，今年以来中国经济增速趋缓。中国经济增长不断加速已经八年了。然而，今年以来，中国投资、出口的实际增幅都同比有所放缓，消费比较平稳，经济增长的“三驾马车”总体上放慢了奔跑的速度。“初步判断，2007年可能是此轮高速增长增长的峰值，到2008年后可能会逐步回落。”长期从事国民经济核算的国家统计局副局长许宪春日前公开表示。

在经济学界，越来越多的经济学家通过数据分析，指出经济增速正从高位逐步回落。工业大省浙江的工业经济在高速增长多年后，正隐约呈现“拐点”。一份工业经济分析报告显示，该省经济正“处于紧运行状态，企业负重前行”。当地经贸主管部门认为，“下半年，经济运行仍面临较大的不确定性，发展趋势严峻”。仅该省就有1万家规模以上企业亏损。

银行反应

央行奖励性增加 地方银行中小企业信贷

在8月初允许全国性和地方性商业银行分别调增信贷额度5%和10%之后，记者获悉，在下调贷款利率的同时，对于那些新增额度按照要求投放于中小企业的地方银行，央行再次增加了中小企业的额度，个别银行的新增额度高达20%。

不过，记者了解到，这一待遇多数针对地方银行，全国性银行还未纳入其中。在“保增长”成为中国各个经济管理部門的新任务之时，央行有区别的信贷政策调整，似乎已经成为宏观调控“修正”的重要组成部分。

“按照央行8月份调增规模的安排，我们行10%的新增额度9月底就可以全部投放完毕。前几天央行打电话来说，还可以再给我们新增10亿元的额度。”贷款利率下调之后，一家城市商行的高层透露。据了解，在今年严控信贷规模时期，该行获得的全年新增规模为55亿元，8月中旬增加了5.5亿元，倘若10月份再增加10亿元，这家银行新增信贷的比例已经接近20%。

事实上，央行和银监会对银行业小企业贷款的导向一直十分明确，今年年初，银监会就曾下发通知，要求各商业银行“确保全年中小企业贷款增幅不低于本机构今年全部贷款的年均增长速度”。而各家银行，特别是中小银行，在年初也都制定了各自的倾斜中小企业贷款的政策。

不过，这似乎并非只是额度的问题。虽然8月份的新增额度投放情况较好，但就整体而言，今年的中小企业信贷结构调整并不尽如人意。记者了解到，该行年初制定了新增规模50%要投向个贷和中小企业贷款的计划，但上半年的数据显示，新增规模中实际支持中小企业比例不到30%，个贷的余额则同比出现下降。

记者从部分银行了解到，下半年以来，部分地区的中小企业贷款需求还在下降。“上半年原材料价格上涨，小企业的资金链比较紧张，但现在原材料价格降下来了，企业主要看的是销售情况，由于前景不明朗，一些企业已经取消了项目的投资计划，自然会减少贷款需求。”一位银行高管向记者分析。

不过，招商银行也正在部署切实加大小企业支持力度。比如“八折令”，即对某支行划定50亿元的贷款额度，如果全部投放到了小企业，该支行就可以再增加20%的额度，以鼓励性的政策，确保信贷对中小企业发展的支持。

民间行动

浙江台州民企 抱团成立自救会

备受以飞跃集团为代表的民企危机困扰的台州官方，开始鼓励当地民企以“抱团”形式进行自救。不久前，台州近百民企联合成立“70精英企业家俱乐部”。这一由台州经委牵头组建、市4套班子主要领导担纲顾问的组织，被台州市市长陈铁雄称为“企业间互帮互助、共荣共赢的平台”。

据当地媒体报道，台州“70精英企业家俱乐部”的成员虽均为当地1970年左右出生的青年企业家，但实际上，几乎囊括了该市缝纫设备、汽摩及配件、医药化工等支柱产业领域的领军企业的一把手。记者注意到，海翔药业、联化科技、浙江利欧、苏泊尔、中捷股份等近10家台州上市公司的董事长或总经理都是俱乐部会员。此外，“汽车狂人”李书福的胞弟、巨科集团董事长李书通，曾经的创业伙伴、吉利汽车董事长李书福，旗下企业浙江金钢汽车有限公司总经理、吉利汽车副总裁顾伟明也在此列。“他们是台州经济的中坚力量和希望所在，代表了台州民营企业群体”，俱乐部的牵头组织者——台州经委相关负责人介绍，通过官方力量促使他们抱团，体现了政府在当前形势下，对民营经济的重视。“此言不虛。7月21日的成立仪式上，包括市委书记张鸿铭、市长陈铁雄在内的台州4套班子主要领导悉数出席，并担任了俱乐部的顾问。规格如此之高，在‘民营大省’浙江并不少见。”

“以前找领导很难，有了这样一个平台，企业日后遇到什么困难，就可以直达上层。”俱乐部首任执行会长、浙江吉利汽车有限公司董事长李书福坦言。虽然俱乐部的章程并未强调该组织的“自救”性质，但官方的潜在意图显然在此。除“阵容豪华”的顾问团外，台州还为俱乐部“配备”了23位名誉会员，这些名誉会员均是台州主要经济部门的“一把手”和银行行长。

“邀请银行行长做荣誉会员，别有一番意味。”台州有关部门人士表示。据了解，此次成为名誉会员的包括4大国有银行台州分行行长，以及台州本土银行——台州市商业银行和浙江泰隆商业本行的掌门人。以飞跃集团为典型，台州民企深受从紧政策下的资金链之苦，其中最突出的表现是，银行为压缩贷款而抽走企业贷款，有时带有很大随意性，以至于台州市政府曾专门要求各银行对表现好、效益好、市场有前景的企业“不要卡掉信贷规模”。

台州官方近期一直在努力改善企业融资环境，银行行长参与商务论坛，这也是具体举措之一。“前述人士表示，使企业以俱乐部形式成立更具实效。”台州主要领导在俱乐部成立仪式上的发言，可资印证。市委书记张鸿铭要求，有关部门要更加关心企业家，多给予工作支持。市长陈铁雄则期望企业家们能利用好这一平台，“交流合作，互帮互助，共荣共赢”。

“邀请银行行长做荣誉会员，别有一番意味。”台州有关部门人士表示。据了解，此次成为名誉会员的包括4大国有银行台州分行行长，以及台州本土银行——台州市商业银行和浙江泰隆商业本行的掌门人。以飞跃集团为典型，台州民企深受从紧政策下的资金链之苦，其中最突出的表现是，银行为压缩贷款而抽走企业贷款，有时带有很大随意性，以至于台州市政府曾专门要求各银行对表现好、效益好、市场有前景的企业“不要卡掉信贷规模”。

台州官方近期一直在努力改善企业融资环境，银行行长参与商务论坛，这也是具体举措之一。“前述人士表示，使企业以俱乐部形式成立更具实效。”台州主要领导在俱乐部成立仪式上的发言，可资印证。市委书记张鸿铭要求，有关部门要更加关心企业家，多给予工作支持。市长陈铁雄则期望企业家们能利用好这一平台，“交流合作，互帮互助，共荣共赢”。

本版撰文 本报记者 李可、高洪艳

“降温”背景下的企业生态——

中小企业突出重围 迎来政策暖春

半停产、停产、裁员、破产……这些字眼越来越多地出现在人们的视野中。从长三角到珠三角，10个老板10个喊“难”，中小企业的困境引发了从高层到社会各界的广泛关注。近一段时间，国家最高决策层频繁实地调研地方经济形势，串联起“外贸、金融、能源、外资”等一系列关键词。随之而来的，是宏观调控一系列组合拳：宏观调控“一保一控”、“小额信贷”、“松绑”、“中央财政拨款35.1亿元支援中小企业”、“央行‘双率’下调”等。

中小企业究竟遇到了怎样的问题？遭遇了“盛夏里的严寒”的中小企业命运能否就此逆转？

4把刀子1根绳子的威力 记者听到有人把目前企业遇到的问题形象地称为“4把刀子，1根绳子——人民币升值、原材料价格猛涨、用工成本激增、外贸困境是“4把刀子”，信贷收紧是“1根绳子”。

正是在这4+1的作用下，中国中小企业被逼到了生死存亡的十字路口。 奋达工艺有限公司是浙江仙居一家大型木制品外销企业。去年宏观经济形势趋紧以来，该企业的生存状况并不乐观。“取消出口退税5个点，原材料涨价10个点，工人工资上

涨10多个点，人民币升值就算9至10个点……一年以来，成本增加30%以上。我们的产品提了几次价，但客商接受的幅度有限，现在还有很多单子是亏本的。亏本也要做，保住市场是第一位的。”奋达公司总经理方伟义说，“奋达在业内还是属于较有议价能力的企业，而大批优势不明显的中小企业生存状况更成问题。”

国家发改委中小企业的统计显示，2008年上半年，全国有6.7万家规模以上中小企业倒闭。倒闭的中小企业大都是集中于东南沿海地区的外向型中小企业。

从目前的情况看，中小企业倒闭风潮似乎还有蔓延之势。 作为劳动密集型产业代表的纺织行业，中小企业倒闭超过1万家，有2/3的纺织企业面临重整。今年相当部分中小企业面临资金链断裂等困难，全国约1/10的规模以上中小企业在今年上半年工业增加值增长率接近30%，较去年同比减少15%。

具体到一些中小企业密集的地区，这种“严寒”体现得更为直观。以浙江温州为例，当地经委7月初对该市31个工业强镇和开发区1.55多万家中小企业进行的调查显示，目前当地停工、半停工和倒闭的企业达1259家，占调查总数的8.1%，比一季度增加2.1个百分点。而对这一官方数字，不少行业协会人士和中小企业主认为还是“保守”。温州中小企业发展促进会会长周德文表示，温州30万中小企业20%停工、半停工的现象仍在延续。

危机向市场传导 尽管中小企业的困境最为突出，全国工商联副主席王新奎指出，问题不会局限在中小企业里，由于产业链的传导作用，问题很快会影响到大企业。据他介绍，由于使用化工产品的下游产业，如化纤面料、制鞋等停下来了，上海石化的产销量已经大大下降。

另外，台州的飞跃集团、义乌的金鸟集团的倒闭已经是业内熟知的事件，这些大型明星民营企业的破产也严重打击了市场信心，使人感觉企业危机已经从中小企业向大型企业传染。 连锁反应当然不止这些。最近，一份由浙江省经委、中小企业局、外经贸厅、省企业联合会等部门共同完成的《当前中小企业生存环境亟待改善》的报告，对中小企业生存环境亟待改善》的报告，对未来发展的一些负面影响做了估计。

报告指出，首先，中小企业是浙江经济的重要增长源，已占到工业GDP的80%以上，中小企业受困可能影响

到浙江省工业化进程；其次，中小企业是吸收劳动力的重要力量。近5年浙江中小企业年均吸纳城镇下岗职工和农村富余劳动力达50万人以上，而今年的不景气，有可能影响到就业目标的实现。许多企业主就表示：“现在这行情，基本是内部挖潜，提高劳动生产率，做到不裁人就已经很不易了！”再次，这种困境还可能影响到城乡居民收入的增长。由于中小企业自身赢利空间缩小，再加上通胀因素影响，今年一季度，浙江全省城镇居民人均可支配收入和农村居民人均现金收入仅增长1.7%和5.4%。

政策回暖 企业应把握机遇 众所周知，我国在去年开始了一系列政策上的调整，比如说出口退税率下调，调整加工贸易政策，希望通过这些措施促使一批企业转型。 王新奎将这些调整比作给企业换衣服。只是这些政策企业还没适应，衣服还没穿上去，由于经济由过快转向过热，中央就不得不采取紧缩的货币政策和财政政策。这就好比关掉了空调，企业从资金上感受到了压力。不幸的是，今年上半年，西伯利亚又带来了一股强冷空气，美国次贷危机一波波向外蔓延，全球原油价格、原材料价格飞

涨，美国经济进入衰退的边缘，直接恶化了中国企业的外部环境。 国家发改委培训中心主任杜平觉得，在这样一个“冬天”，有些因素是不可抗力，比如土地成本、原料成本、国际经济局势等，但是，不要以为国家没看到中小企业目前面临的困境。最近这段时间，国家已经调整了不少政策，比如纺织企业出口退税上调、企业融资渠道拓宽、地方税收调整。

最近，央行公布的存款准备金率调整政策，十分罕见地使用了差异性下调手段。对此，中国社科院国际金融中心秘书长张明指出，存款准备金率是传统的三大货币政策工具之一，通常是指中央银行强制要求商业银行按照存款的一定比率保留流动性。此次差异性下调，体现出结构性调整的原则，和决策层力图缓解中小企业融资难的政策意图。

“中小金融机构给中小企业的贷款量，大约占中小金融机构总体贷款量的1/3到1/2，这一比例远远高于大银行。因此，只对中小金融机构的存款准备金率实施下调，将增加中小金融机构的贷款规模，有利于让中小企业获得更多贷款。”中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇说。

专家建言

全国工商联副主席王新奎：

三条途径化解融资难题

“中小企业融资难是个世界性难题。从长期看，面上还是要靠各级政府设立专项资金，专门针对中小企业的融资进行补助。其他的，现在大概可以尝试三条途径：私募股权基金、中小板上市、中小企业联合债券。对于如何拯救中国的中小企业，全国工商联副主席王新奎在融资方面开出了药方。

王新奎认为，私募股权基金既能解决中小企业的长期融资困难，又能够引进一个战略伙伴来提高中小企业的经营管理水平，明确战略方向，清晰决策思路。据记者了解，继2007年8月以温州资本为主体的浙江首家公开意义上的私募股权基金——温州东海创业投资有限公司成立后，电气行业的龙头企业正泰电气也牵头组建了云杉投资管理公司，做私募股权投资基金。最近，目前中国最大的直接投资基金专业管理公司中科招商参与组建的温州中科福泉创业投资有限公司也正式成立。私募股权基金受到了对利润最敏感的温州民间资本的热捧。

对于中小板上市，王新奎认为还要等时机。他指出，我们不是以公司的盈利状况、信用状况和偿还能力为唯一标准，还设计了一些门槛：是不是高科技企业、是不是有独立知识产权、是不是符合国家或者地区的产业结构调整政策等等。这一来，最急需资金的那部分企业反而进不去了。但是，他认为国家对中小板的支持是坚定不移的。 第三是中小企业联合债券。王新奎介绍，这是指将多个中小企业结合起来作为一个信用共同体，联合发行公司债券，以解决长期资金融通问题。

著名经济学家梁小民：

四招指点浙江民营企业

在日前举行的“浙江大学EMBA——当前宏观经济热点与民企出路高峰论坛”上，著名经济学家梁小民针对民营企业遇到的诸多困难，向浙江的企业家们提出了4条建议。

梁小民首先指出，浙江企业的问题，就是企业规模小。浙江经济要走出眼前的困局，必须把企业做大，而眼下是兼并的好时机。他认为：“只有企业遇到拐点，活不下去了，才是合并的时机。”现在有许多企业过不下去，也就是好的企业兼并别人，做大做强的好时期。

除此以外，梁小民认为浙江企业还要加大上市的热情。他表示：上市有三大好处，首先解决了资金问题；第二，上市后企业运作会更加规范化，增强了企业的竞争力；第三是上市企业的信誉可以帮助企业解决发展中的许多困难。比如深圳把20个中小企业捆绑在一起发行企业债，筹集了相应的资金，准入的门槛就是企业必须是上市公司。”

在研究了奥克斯、波导、飞跃等集团出现的问题后，梁小民一针见血地指出，浙江很多企业仍是由老板一个人说了算，但是老板的见解和能力有限，难免犯决策上的错误。所以要从个人决策走向董事会决策，有独立董事可以减少决策中的失误。梁认为，在经济面临困难时，企业要从公司治理结构上改造企业。

另外，针对浙江企业遇到的人民币汇率上升、成本增加、低成本的路走不下去等问题，梁小民建议，应该考虑由出口向国内市场转型。他认为：“开发国内市场，对许多外向型企业有一定的难度，但外向型企业在国际业务中风险更大。国外有政治风险、经济风险，还有各式各样的风险，而国内市场有一定的稳定性。外向型企业向国内市场转型并形成自己的品牌，这是企业走出困境的又一条路。



中央明确六大政策扶持中小企业发展 财政部2008年9月11日表示，中央明确今年以暖春措施，安排中小企业专项资金35.1亿元。有力支持了中小企业健康发展。 1. 发挥财政政策的导向作用，促进中小企业转变发展方式 2. 完善制度创新政策体系，支持中小企业创业技术创新 3. 促进信用担保体系建设，改善中小企业融资环境 4. 实施中小企业财税优惠政策，促进中小企业发展 5. 完善政府采购制度，拓宽中小企业市场空间 6. 清理行政事业性收费，减轻中小企业负担

上半年全国6.7万家规模以上中小企业倒闭，国家相继出台扶持政策。

商务部首次表示：中国外贸政策将适时调整

商务部副部长高虎城近日表示，商务部正与其他部门一同对出口困难的产业进行调研，并将适时根据调研情况提出政策建议。这也是商务部近日首次就宏观政策调整进行公开表态。

对于外界担忧的中国贸易失速和“撤资潮”，高虎城直言：“由于国际市场变化、人民币汇率升值等一些因素的影响，特别是一些市场需求的变化，上半年一些产业特

别是以纺织、服装为代表的劳动密集型产业反映出出口经营的困难。”他表示，目前，包括商务部在内的政府部门正针对这种状况进行调研、评估；我们会适时根据调查研究掌握的情况提出政策建议。不过，对于调整的方向，高虎城并未做出进一步说明。

对此，商务部智囊机构商务部研究院研究员白明表示，经济形势的微妙让政府不得不重新审

视宏观调控的方式和方法。“去年，国家采取了从紧的贸易政策，以应对巨大的减顺差压力，但是在2008年，中国对外贸易面临的国内外环境已经趋紧。”白明认为，中国现在必须避免在贸易政策上走入“饥饿疗法”的歧途；“目标和代价相协调”。今年上半年，中国对外贸易顺差规模已经出现明显缩小。海关总署7月10日公布的数据显示，累计贸易顺

差比去年同期下降11.8%，净减少132.1亿美元。6月份贸易顺差虽达214亿美元，但与去年同期的269亿美元相比减少了20.5%。分析人士认为，12个月滚动累计的贸易顺差已经在今年1月份见顶，而且应该会在2008年余下的时间以及2009年继续缩小。

官方表态

重压之下 阿里巴巴担起 冬天的使命”

互联网知名人士洪波声称：“如果把传统企业生存现状比作‘主机’，那么互联网企业则是经济环境的‘显示器’。所以，当一万多名阿里巴巴人通过电子邮件看到集团董事长马云“我们准备过冬吧”这句“过冬总动员”的时候，无论是对传统企业，还是对正在成长壮大的中国电子商务行业，人们都愈加担忧起来。

保护数千万中小企业客户 “如果客户都倒下了，阿里巴巴同样见不到下一个春天的太阳。”正是在这种信念下，马云决定率领他的阿里巴巴和与之捆绑的近3000万中国中小企业“同呼吸、共命运”。

但是，很明显，这近3000万中国中小企业这一年的日子并不好过。自去年以来，美国次贷危机、石油和粮食价格上涨、人民币升值等因素使得中国出口产业、尤其是中小企业出口受到沉重打击。在占据阿里巴巴30%注册用户的浙江和广东地区，不断倒闭的工厂正是中小企业日益艰难的醒目写照。

据国家发改委地区司综合处的统计数据，截至6月底，仅宁波爵溪的500多家工厂便已有100多家停产。此外，浙江许多中小企业产值明显回落，出口形势严峻，生存面临危机，关停并转增多。以鞋类出口为主的东莞皇马鞋材厂经理沈细龙对《第一财经周刊》表示，以鞋业、家具、玩具、纺织为代表，东莞的中

小企业已经成片倒闭，甚至比浙江的情况更加严重。 或许是这种状况着实“吓坏”了马云，7月23日，他向近万名员工发出了一封充满危机感的电子邮件。“整个经济形势不容乐观，接下来的冬天会比大家想象的更长！更寒冷！更复杂！我们准备过冬吧！”这位向来以幽默、智慧和大气著称的企业家首次表露出对未来的担忧。

但是，记者惊喜地发现，几天之后，也就是8月5日，浙江省经委联合阿里巴巴启动了“万家企业电子商务推进工程”，由浙江政府出资3000万元，阿里巴巴出资3.6亿元支持该工程开展，目的就是帮助浙江的企业更快地开展电子商务，应对目前的经济困难。

保护数千万的中小企业客户，成了阿里巴巴新的使命。 电子商务也“过冬” 但是，阿里巴巴在这场全球经济的严寒中，又怎会温暖？马云给阿里巴巴这家中国最大的电子商务公司树立的使命是：“让天下没有难做的生意”，但现在这家公司自己的生意不像以前那么好做了。

在浙江杭州运营一家网站的朋友对记者表示，电子商务确实能够帮助企业降低外贸交易成本，相当于全天候24小时工作的出口业务部。但是，目前大多数中小企业并没有把电子商务当作救世主。相反，在严

峻的经济形势面前众多中小企业都在削减营销支出以降低运营成本。“经济环境不好，哪有什么兴趣来搞这些？”当被问及是否会增加电子商务支出时，广东德利行制衣总经理杨杰反问。

互联网专家、中科院管理学院副院长吕本富教授对此表示了肯定，他认为，阿里巴巴的B2B模式主要是通过强力销售的方法，让中小企业每年交纳几万元人民币的年费，企业无法判断其效果。所以当自身经营出现困难时，首先砍掉的就是这种可有可无的投入。

数据显示，2007年，阿里巴巴的付费用户增长率为39%，但2008年一季度，这一数据降至7.1%。而且，尽管阿里巴巴会员数还在正增长，但续费率却在大幅降低。据《第一财经周刊》对10余个行业的20家5万元以下阿里巴巴付费会员的电话访问所得的统计数据，有19家公司表示未来一年不会大幅增加在阿里巴巴上的营销投入，这意味着被调查的公司未来一年几乎没有计划成为阿里巴巴价值5万元的金牌供应商。

在浙江杭州运营一家网站的朋友对记者表示，电子商务确实能够帮助企业降低外贸交易成本，相当于全天候24小时工作的出口业务部。但是，目前大多数中小企业并没有把电子商务当作救世主。相反，在严

峻的经济形势面前众多中小企业都在削减营销支出以降低运营成本。“经济环境不好，哪有什么兴趣来搞这些？”当被问及是否会增加电子商务支出时，广东德利行制衣总经理杨杰反问。

互联网专家、中科院管理学院副院长吕本富教授对此表示了肯定，他认为，阿里巴巴的B2B模式主要是通过强力销售的方法，让中小企业每年交纳几万元人民币的年费，企业无法判断其效果。所以当自身经营出现困难时，首先砍掉的就是这种可有可无的投入。

数据显示，2007年，阿里巴巴的付费用户增长率为39%，但2008年一季度，这一数据降至7.1%。而且，尽管阿里巴巴会员数还在正增长，但续费率却在大幅降低。据《第一财经周刊》对10余个行业的20家5万元以下阿里巴巴付费会员的电话访问所得的统计数据，有19家公司表示未来一年不会大幅增加在阿里巴巴上的营销投入，这意味着被调查的公司未来一年几乎没有计划成为阿里巴巴价值5万元的金牌供应商。

在浙江杭州运营一家网站的朋友对记者表示，电子商务确实能够帮助企业降低外贸交易成本，相当于全天候24小时工作的出口业务部。但是，目前大多数中小企业并没有把电子商务当作救世主。相反，在严

峻的经济形势面前众多中小企业都在削减营销支出以降低运营成本。“经济环境不好，哪有什么兴趣来搞这些？”当被问及是否会增加电子商务支出时，广东德利行制衣总经理杨杰反问。

市场管窥