



# 中小企业再陷资金“荒”

## “破局”应从经营入手

财经动态

### 首届互联网 开放大会在北京召开

由中国互联网协会指导,360公司主办的首届互联网开放大会日前在北京召开。与会嘉宾围绕“开放、融合、促发展”这一主题展开讨论、交换意见。

中国互联网协会副理事长黄澄清表示,互联网的开放潮流将为中国互联网注入强大的创新活力,有利于促进互联网行业的专业化分工,有利于为消费者提供更加丰富的应用和多元的选择,有利于推动产业更快、更好地发展。

知名互联网专家胡延平指出,本届互联网开放大会的召开,标志着2011年将成为互联网开放元年。从今年开始,开放平台争夺战将进入白热化,互联网企业之间的竞争也将从“板块式碰撞”向“网状融合型”转化。

### 国家外管局简化 部分资本项目外汇业务审批程序

为进一步完善资本项目外汇管理,日前,国家外汇管理局发布了《关于取消、调整部分资本项目外汇业务审核权限和管理措施的通知》(以下简称《通知》),《通知》取消了贸易信贷登记管理中的延期付款超期限登记核准以及贸易信贷登记管理中的预付货款退汇核准。此外,《通知》还明确将贸易信贷项下预付货款基础比例从30%提高至50%,该《通知》于今年6月1日起实施。

对于国家外汇管理局取消两个核准的举措,外贸企业普遍表示欢迎,认为这不仅能提高企业经营效率、增加贸易便捷性,还将在一定程度上助力企业规避汇率风险。但也有一些并不涉及远期交易业务的中小企业认为,由于资金有限,企业并无延期付款的能力,取消核准对其意义并不明显。

### 吞并七斗星曾致业绩亏损 如家收购莫泰面临大考

近日,如家宣布以4.7亿美元成功从摩根士丹利手中收购莫泰。业内人士表示,以4.7亿美元的价格、“现金加股权”的方式以及收购莫泰对长三角地区的战略作用来看,这笔生意的性价比很高,但未来如何整合风格差异明显的莫泰,将成为如家交易之后面临的一场大考。

据了解,经过多年的运营,莫泰在采购、营销、呼叫中心等方面已自成体系,同时,莫泰部分门店运营相对独立,一些莫泰门店的店长甚至可以独立进行采购。这与讲究标准化统一管理经济型酒店差异较大。

业内人士分析,从此前收购七斗星的经验来看,如家至少需要6个月至12个月的时间对莫泰进行整合。

(本报综合报道)



资金的首选渠道。据广东省社会科学综合开发研究中心编撰的《中小企业生存危机调研报告》显示,目前,不少中小企业为保证经营资金,多选择从非银行信贷系统借贷资金,这些借贷方式利率较高,会使企业的运营成本和经营压力随之加大,并导致不少企业无法继续经营。

据黎友焕介绍,目前,有不少贷款公司、拍卖行、融资公司等金融企业都在浑水摸鱼,违规炒作,经营高利贷业务。而个别基层银行或金融机构,还通过各种手法,从银行贷入低利率的资金,以高利率的方法放贷,这些违规活动进一步加重了市场资金的紧张局面。黎友焕提示,中小企业进行融资或者借贷资金一定要衡量投入产出效率,注意控制好盈利空间,对高利贷尤其要小心谨慎。

民生银行天津总行信贷部主管张阳认为,中小企业在投资方面存在不少问题。他指出,在全球金融危机爆发之前,中国的股市火爆、楼市发烧,大批中小企业把用于生产经营的资金投入其中,希望从中获利。这种不计风险的投资方法导致金融危机全面爆发后,大量中小企业的资金被深度套牢,失去了重新开启生产经营的资金。专家表示,中小企业遇到资金“荒”时,必须客观理性地看待。正确运用融资手段为自己减轻负担。同时,中小企业运作资金一定要留有余地,不要过度地依赖投资和贷款,要努力提升自身竞争力、抗风险能力、抗经济波动和调整压力能力,提高企业的战略管理水平。

#### 做受资金青睐的企业

密集上调的准备金率限制了资金的流动性,使得很多靠银行贷款维持运转的企业叫苦不迭;民间借贷高额的利息和信用问题又让人企业望而却步,面对资金链断裂威胁,中小企业为了“贷款”而眉头紧

蹙。不过,张阳告诉记者,选择银行贷款,仍是一种相对稳妥的办法。中小企业要想顺利从银行贷出款,就必须让银行对其有足够的了解。

“银行一定会优先支持规范、优秀的企业。”张阳说,“如果你的公司是规范的,特别是内部有先进的资金管理方案,有良好的信用关系,银行就会优先考虑为其办理贷款。”

张阳介绍,开展银行融资前,企业首先要准备好银行需要的各项手续,包括企业的各种资质和执照、企业的资产负债表和损益表、在建项目以及购销合同等,让银行对企业有一个全面的考量。其次,要向银行清晰地说明融资的目的,及时地与银行进行沟通,使银行能够根据企业的需要提供降低金融成本的方案。最后,获取贷款后,要保证专款专用,接受银行的监督。

此外,张阳认为,中小企业要想破解资金“荒”问题必须尽快摆脱经营困境,实现经营好转,以吸引各路资金包括银行信贷资金进入其中。

专家指出,企业发展得越好,越会得到资金青睐,因此,解决中小企业融资难的问题要多从企业内部入手。企业应该以其发展的目标和市场发展的趋势为依据,不断进行技术、管理、制度、经营等方面的创新,通过整合各种资源,进一步提高企业的综合竞争力和抗风险能力,使企业走在市场前面。同时,中小企业要加快生产经营方式的转变,充分利用资本市场和债券市场,综合采取上市融资、股权融资、债权融资、产权交易、创业投资、风险投资等直接融资渠道,改善中小企业的产权结构,实现中小企业产业群的稳定健康发展。

公司观察

■ 本报记者 徐森 杨颖 魏小央

最近,天津东升电梯公司的经理曹伟正在积极准备各种资料,忙着往返于多家银行的业务部,希望能尽快落实贷款,扩大公司业务。

曹伟告诉记者,由于公司处于发展阶段,所以在资金方面遇到了很多的障碍。尤其是不少项目会要求公司先期垫款,随着公司业务量的不断增加,公司的资金负担正不断加重,需要通过贷款等融资手段解决资金问题。但是,银行对中小企业资金短缺类贷款并不是特别感兴趣,再加上手续繁琐、放款速度慢、相关费用高以及放款方式为承兑汇票等问题,贷款的过程并不是很顺利。

天津东升电梯公司贷款难的问题并不是个例。据报道,在持续收紧的货币政策之下,近来不少中小企业因资金链紧张处于倒闭、停产和半停产的状态,中小企业的资金“荒”问题再一次受到广泛关注。

#### 货币政策“紧缩”并非资金“荒” 出现的主因

“我想从银行贷点款扩大经营规模,结果跑了半年多一分钱也没有贷出来。我的贷款手续一点没问题,银行最后用一句‘没有贷款额度’就把我打发了。”在临沂市经营摄影工作室的股长群谈起贷款经历时一脸无奈。

即便在信贷宽松的年份,中小企业融

资也已是难题,何况在今年信贷规模整体压缩的大环境下,小企业融资贷款无疑更加艰难。据了解,今年5月,央行再次上调存款准备金率,这是年内央行第五次上调存款准备金率。上调存款准备金率,意在把好资金流动性闸门、减轻物价上涨的压力,但是,今年以来,央行每月一次的上调频率也减少了银行的信贷资金,增加了企业尤其是中小企业的融资难度和成本。

广东省社会科学综合开发研究中心主任黎友焕在接受记者采访时表示,多次调整存款准备金率后,银行资金将进一步紧张,此时,银行更倾向于把资金贷给有实力的大企业或者已有其前期大量资金支持的房地产企业。再加上,中小企业多存在贷款抵押不足、信用相对较差、盈利能力低等问题,所以往往容易被银行抛弃。

不过,有关专家也指出,虽然,银行在现有政策影响下对大企业和房地产企业的偏好,客观上会使中小企业得不到应有资金的支撑,但是,当前中小企业出现的资金“荒”问题,主要还是因为其自身生产经营存在巨大困难导致的。

#### 借贷资金小心谨慎 运作资金留有余地

银行“收紧银根”后,企业陷入了两难的抉择,在借款还是关闭企业的选择面前,多数急于“脱贫”的中小企业纷纷把希望寄托在融资身上,一些民间资本构成的贷款公司或典当行成为其在短时间聚集大额度



## 双星新材：做聚酯薄膜行业的领军者

随着经济增长和人民生活水平的提高,国家和民众越来越重视环保和健康问题。根据国家的相关政策,聚酯薄膜生产企业属于国家重点扶持的符合国家宏观政策、环境保护和循环经济政策的包装企业,积极的政策导向有利于聚酯薄膜行业健康有序发展。

江苏双星彩塑新材料股份有限公司(以下简称:双星新材 股票代码:002585)主要从事聚酯薄膜、镀铝膜等新型塑料包装薄膜的生产和销售,是国内少数能够规模化生产8微米(μm)厚度以下聚酯薄膜的生产企业之一。随着聚酯薄膜用途的不断拓展及中国经济的稳步发展,未来中国聚酯薄膜行业将进入市场需求的高速增长期。聚酯薄膜的发展趋势是,普通薄膜随着食品饮料等消费品需求的稳定增长而保持稳定;新型功能性聚酯薄膜的需求将快速增长,新兴市场正在逐步发展壮大,这些都为中国的聚酯薄膜生产企业提供了良好的市场机遇。

#### 发挥地域优势 优化营销服务

双星新材所处的长江三角洲地区是中

国最大的经济核心区之一,也是全球制造业聚集基地。长江三角洲地区是塑料贸易最活跃的地区,有利于公司采购、销售、产品研发等各项业务的开展。良好的产业环境为处于聚酯薄膜产业链条上的企业提供了发展土壤,长三角已形成聚酯薄膜产业集群。

自公司成立以来,双星新材一直以良好的服务理念、优异的产品质量、周到的售后服务、对市场敏锐的把握在塑料薄膜行业中树立起良好的市场口碑。目前,公司已经形成了以市场为导向的、多渠道立体的销售服务模式,在国内市场建立了完善的销售网络,并逐步拓展了国际市场。

#### 领先的设备及工艺优势 奠定业内龙头地位

双星新材拥有4条代表国际先进水平的8.7米幅宽、450米/分钟的布鲁克纳聚酯薄膜生产线,该生产线具有产量大、效率高、原材料单耗低、节约能源等特点,可生产厚度在7至85μm之间的各类功能性聚酯薄膜。

双星新材的主要生产设备大部分引自

德国布鲁克纳公司等国际知名生产商。目前,在国际上成套薄膜生产设备的主要供应商中,德国布鲁克纳的设备使用最为广泛,欧美地区生产厂家大都使用其生产线,而布鲁克纳也是中国聚酯薄膜生产企业生产设备的主要供应商。

目前,双星新材已形成了较大的塑料薄膜生产规模,聚酯薄膜的产能达到12.8万吨/年,居国内前列,同时,公司还具备了生产多种功能性薄膜的生产能力,产品种类多样。生产规模的优势直接衍生了双星新材大宗原材料的采购优势,具体体现为以下两个方面,第一,具备了一定的议价能力;第二,保证了大宗原材料商品供应质量的稳定性,相应提高了公司薄膜产品质量的稳定性。

双星新材生产的薄膜产品具有强度高、稳定性好、透明度高、机械加工性能好、易于高速印刷、复合和镀铝的特点,产品自投放市场以来,一直处于供不应求的良好销售态势。经过多年专注发展,在激烈的市场环境中,公司已经形成了较大的生产规模和产品体系竞争优势。

同时,双星新材不断对生产工艺进行

创新,具有严格产品质量管理体系,具备对聚酯薄膜各项性能指标的控制和调整能力。2009年,公司还通过了ISO9001质量管理体系认证,获得了江苏省质量技术监督局颁发的计量保证确认证书。

#### 强大的技术研发能力 打造业内知名品牌

作为国家级高新技术企业,双星新材也十分注重技术创新和新产品开发,公司生产的宽幅7200mmPET收缩膜、平拉法PVC宽幅印刷膜、高阻隔PVC扭结膜、高阻隔真空镀铝薄膜均为江苏省高新技术产品,双星牌塑料包装材料为江苏省名牌产品。公司具有丰富的原材料配制及生产工艺参数选择经验,技术居于行业领先地位。

双星新材注重品牌建设,一直秉承“为客户创造价值”的经营理念,以技术优势带动产品优势,以产品优势强化品牌优势。为满足客户对聚酯薄膜产品性能的要求,公司与下游客户建立长期的互动关系,及时对客户的需求进行反馈,根据客户需要开发相应的产品,在下游客户中拥有极高

的满意度。经过长期的积累,公司的产品和“SHUANG XING”的品牌已经得到了客户广泛认可,为行业内知名品牌,“双星牌塑料包装材料”也成为江苏名牌产品。

#### 进军资本市场 做聚酯薄膜行业领军者

2011年,双星新材顺利登陆创业板。双星新材本次拟向社会公众公开发行人民币普通股5200万股,发行后总股本:2.08亿股,将全部用于投资“年产3万吨新型功能性聚酯薄膜项目”。

进军资本市场,是双星新材发展史上又一重要里程碑,本次募集资金投资项目围绕公司主营业务进行,将进一步扩大公司主导产品市场份额,提高盈利能力,巩固公司行业领先地位,增强公司产品的市场竞争力,提高市场占有率。从而进一步巩固双星新材在业内的领军地位。

(静安)

上市公司