

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 220 期 总第 9263 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2018 年 10 月 19 日 星期五 戊戌年 九月十一

温州发布“两个健康”十大举措 企业家们最关心啥?

甘凌峰

10月17日,温州新族商贸有限公司总经理陈敏没有去公司,他穿西装打领带,要去参加一个重要的会议。他说,细节体现重视的程度。他所说的会议,指的是温州市创建新时代“两个健康”先行区大会。作为民营经济的探路者,温州有过“成长的烦恼”。面对“转型的阵痛”,温州持续向深化改革开放要动力,全国首个新时代“两个健康”先行区应运而生。

这对温州的民营企业来说是件大喜事。当天下午的会议上,温州推出了加快创建“十大举措”,企业家们都看了,士气大增。

这十大举措条条务实,分别击中了企业家们的哪些“痛点”?

十大举措的第二条,是“打造中小微企业产业生态圈”。

“这个太重要了!”温州康尔微晶器皿有限公司董事长陈明形感受深刻。他的企业在苍南县龙港镇,是做无机材料的,“因为地处偏远,又没有产业集群,人才留不住啊!”

他做了个对比,一个中层干部,同样的工作,如果在杭州年薪 20 万就够了,在这里没有年薪 30 万别想留住。“如果靠自己培养人才,虽然相对稳定,但投资产出的周期太长。”

区域条件的差异,这是硬伤。“但也不是绝对的,龙湾的印刷行业,因为有产业基地,形成集群,人才就好留很多,不用开那么高的待遇。”陈明形说,企业太缺各方面的人才了,尤其互联网、电商方面的。

陈敏最关心的是第七条,“实施民营企业护航工程。”

依法行政,依法经营,保护企业家们的财产权、知识产权和正常经营活动,以及各种信用修复、风险共担、补偿救济,就像是民营企业家的“贴身保姆”。

陈敏的公司瑞安,是经营家电的,提供全屋家电一条龙服务。做了 20 多年的生意,他觉得对企业家们的保护尤其重要。“不是任何部门都可以随意来查你,‘卡’你。”

“企业家如果缺乏安全感,积极性、开拓性会降低,影响士气。”陈敏说,近年来温州对企业家们的保护比以前好多了,对企业家们的尊重、重视程度也提高了。他说,政府对企业家们的尊重,企业家就敢说话,这样政府才能听到最真实、最接地气的声音。

20 多年前接手企业,浙江任浪鞋材有限公司董事长陈光宁可以算是温商二代的老大哥。到现在,温州面临接班问题的企业越来越多,第一代温商普遍已经五六十岁了,企业该怎么传承?

在十大举措的第八条,提出了“全力建设新时代温商队伍”,而温商二代的传承问题是其中重要的一环。

2011 年,全省第一个二代企业家团体——温州市新生代企业家协会成立,建构了“青蓝接力”“5M”行动模式,分别为师徒团队、微讲坛等。

如今,温州市新生代企业家协会有 200 多名会员。“温商二代很多被父母送到国外,回来后存在没有朋友,生活方式不适应等问题。”作为会长,陈光宁说,他们是一群有共同需求的人,可以互相学习、经验交流,提建议。协会还邀请了邱光和、南存辉等知名企业家当“导师”,给温商二代们引路。

看到第九条举措,浙江信达特种管业有限公司董事长李国斌的内心被触动了。第九条举措是“打造综合服务型协会商会”。

“协会商会参差不齐,作为企业和政府间的桥梁作用不明显。企业白白交会费,增加负担。”李国斌说,有一项功能,特别希望以后协会商会能够去做。他建议协会商会内部应该设立培训部、技术部,以及人才、资金的相应部门,“和企业最需要的方面对接起来。”

李国斌说,协会商会应该发挥团队力量,和高校、科研院所衔接,建设整个行业的创新、科技平台。

中小企业如何借势转型,搭上智能制造快车

瞄准行业痛点,推广精益生产 破题“低成本智造”,助力中小企业搭上智能制造的快车 致力做专业运营商,提供更全面整体解决方案

外贸企业:在逆境中寻找出海之路



浙江风驰机械有限公司工人抓紧时间赶订单

江文辉 颜静

中美两国贸易摩擦不断升级,一些产品出口美国的温岭企业开始受到影响。据浙江省温岭市商务局统计,去年该市出口额 41 亿美元,其中美国是最大的出口市场,出口额为 5.5 亿美元,占比达 13.4%。涉及企业 311 家,占出口企业数的 37.9%,其中出口额 2000 万美元以上的企业有 4 家,产品结构包括塑料及其制品、鞋类、汽车零部件、空压机、水泵等。为了应对这场贸易摩擦,各家企业纷纷“亮招”,在逆境中寻找出海之路。

开展转口贸易,降低贸易摩擦影响

据台州日报报道,坐落在温岭东部新区的台州富岭塑胶有限公司,是一家专业生产环保

餐饮具,集科研、生产、销售为一体的外商独资上市企业,在温岭的东部新区、松门、工业城,以及三门滨海新城、美国宾州阿伦敦市设有 5 个生产基地。其产品主要供应美国五大快餐连锁店企业,如麦当劳、肯德基、汉堡王、赛百味、温迪及连锁超市沃尔玛等终端客户国际供应商,也是温岭当地最大的对美出口企业。

每年美国人消费吸管约 2000 亿根,其中富岭的产品占了 10% 的市场,公司生产的吸管 2/3 来自于对美出口,虽然已经在美国设立生产基地,但仍有一部分原材料是从国内运过去的。

“受美国立法禁止使用塑料吸管,以及中美贸易摩擦的双重影响,公司今年前 4 个月一直处于零利润。今年 8 月份的销售额为 5869 万元,同比增幅为 -2.77%,在美国公布

的第二批加征关税清单中,我们公司的吸管位列其中,关税加征 25%,对我们公司影响确实非常大。紧接着,第三批的清单中,我们公司的纸制杯子和吸管,以及杯盖都涉及到。”该公司总经理胡新福说。

针对这些不利局面,富岭公司予以积极应对,一方面投入上千万元进行设备改造,加大机器换人步伐,目前自动化设备达 400 多台;另一方面,积极研发生产生物降解环保材料,以替代塑料吸管产品,并谋划产业转移,准备开拓东南亚市场。

“去年 9 月份,我们去了一趟美国后,顺道去了墨西哥考察,这个国家离美国近,而且与美国达成贸易协定,我们准备在那里再建一个生产基地,此外,还准备在越南建设生产基地,开展转口贸易。”胡新福说。

来自温岭市商务局的数据显示,今年前 8 个月,该公司实现自营出口 40762 万元,占全市出口比重的 2.1%,同比增幅为 8.59%。

加大技术创新,开拓新兴市场

同样受到中美贸易摩擦影响的还有一家低速车轮企业——浙江风驰机械有限公司,这家位于松门镇东南工业区的企业是一家专业的钢圈生产企业,出口美国产值比重占了公司总销售额的 67%。

在美国公布的第三批清单中,该公司的产品位列其中。“9 月 24 日,美国对价值约 2000 亿美元进口自中国的商品征收 10% 关税,并从 2019 年起将税率提高至 25%,也就是说我们公司目前的出口关税是 10%,到明年就要变成 25%,而现在,客户又提出降价请求,所以我们现在也在思考。”该公司总经理潘凌杰说。

对此,该公司从短期、中期、长期三个阶段,对贸易摩擦的市场影响进行分析,并谋划未来几年的发展方向。“凡事没有绝对的坏,往往危机也是转机。虽然贸易摩擦带来的风险将会是很严重的,但是公司也会通过新市场开拓、新产品研发、制造成本控制等措施进行应对。”潘凌杰说。

在非传统市场的开拓中,公司已着手主机客户、售后维修市场和网络直销三个方面进行拓展,抓住这些风险可控的市场,来降低关税的影响。另外,在非美国市场的开拓上,公司在中国本土市场的基础上,努力拓展欧洲、加拿大、日本、韩国、澳大利亚等传统发达国家市场,不断尝试东南亚、南美等新型发展中国家和地区的市场。

加大技术创新,不断开发新产品,筑高公司的技术壁垒,提升公司在行业内的技术话语权。今年,他们已开发的磨产品有铝板滚压轮、钢铝结合轮、新型工程机械钢制车轮、高强度全包围钢轮等。就在 9 月中旬,这家公司牵头起草制定的关于《全地形车用钢制车轮》的“浙江制造”团体标准被正式发布。 [下转 P2]

融资渠道萎缩 资金成本急升 信用风险剧增 环保企业“融资难”问题求解

朱妍

“环保行业发展受限,一说起来就是‘缺资金’。我们去一些地区、园区调研却发现,环保企业普遍采用传统的金融模式融资,对市场兴起的绿色金融工具并不了解,金融和实体经济之间长期存在严重的信息不对称。”日前在全国工商联环境商会举办的“2018 中国绿色创新大会”(下称“绿创大会”)上,中央财经大学绿色金融国际研究院助理院长史英哲指出。

据中国能源报报道,事实上,从去年底至今,记者已在多个场合、多场会议,听到多位行业专家、企业人士等各界谈论环保企业“融资难”的问题。当前“去杠杆”的大背景下,环保行业接连遭遇融资渠道萎缩、资金成本急升、信用风险剧增等冲击,“输血”成当务之急。

部分企业陷入“无资可融”境地

根据国际经验,全社会环保投入占 GDP 的比例达 2%-3% 时,才足以支撑环境质量改

善。而按照最近一次公布,2016 年,我国环境污染治理投资总额仅为 9220 亿元,尽管比 2001 年增长 6.9 倍,却不到当年 GDP 占比的 1.3%。

“通常,治污资金由政府财政投入、工业企业投入及环保企业等社会投入构成。从投入来看,力度虽逐年加大,但与当前环保需求仍有不小差距,二者长期无法匹配。相比之下,前两者进一步增长的空间客观受限,加大投入的重任就落到环保企业身上。”早在半年前,一位不愿具名的专家就向记者指出,环保资金受限,影响的不仅仅是企业自身,日积月累甚至波及整体治污效果。

无独有偶,环境商会不久前也联合中国金融学会绿色金融专委会成立课题组,研究形成《建议采取紧急措施帮助绿色环保企业渡过难关》的报告,并通过中国人民银行、全国工商联等渠道递交至国务院。

课题组调查发现,早在去年底,因受国家严控地方 PPP 项目融资,强化对影子银行的监管,宏观去杠杆等影响,环保行业就已出现“融资难”苗头。再到今年初,环保股平均跌幅

接近 35%,跌幅大于所有其它行业,企业上市融资或再融资渠道基本关闭。

“大型民营环保企业的融资成本普遍上升 3 个百分点以上,中小型企业绿色环保企业完全融不到钱。”环境商会副会长兼首席政策专家骆建华坦言。有企业甚至表示,如今已不是融资难和贵的问题,因融资渠道关闭,企业正面临“能否继续生存”的挑战。

规避自身风险 探索新型融资路径

究竟是什么让一度备受追捧的环保行业步步陷入危机?严峻形势下,“融资难”问题又如何求解?采访中,多位业内人士提出自己的看法。

根据上述课题组的剖析,“融资难”在一定程度上出于客观因素,例如因政府大规模调整 PPP 政策,大批环保类 PPP 项目被叫停,直接导致参与项目的企业无法继续融资;资管新规要求金融机构严格清理非标业务以防范风险,导致包括环保在内,以民营为主的行业融资成本飙升等。同时,也要正视行业自

身隐患,如一些环保企业过度抢占 PPP 项目,通过非标金融工具开展了大量债务融资,无形中提高负债率;环保行业中小企业居多,财务实力普遍较弱,金融环境一旦收紧,容易陷入危机等。

“不得不承认,过去环保企业的融资视野普遍‘短视’。如讲到绿色金融,很多环保企业首先问,贴息能给多少个点?能给多少补偿或优惠?长此以往,有可能极大干扰市场价值要素,并非真正可持续的发展方式。”史英哲建议,企业需打破眼前局限,吸收更新、更丰富的融资方式,如绿色信贷、绿色基金、碳金融等“后发力量”。

回归企业本身,行业应尽快告别无序、冒进式扩张,把握自身内功与风险控制之间的平衡。“尤其作为民企,我们要清楚认识自身优势与不足。比如环保民企更精通技术、运营、服务等方面,但的确容易陷入投资、回款等风险。有时,不是我们不想做项目,而是在复杂背景下必须谨慎考虑。”清新环境总裁张根华以切身经历提醒。

Advertisement for Smithfield meat products. Text includes: 纯正美国味,来自 Smithfield,进口 Smithfield 猪肉原料. Images show a plate of food and Smithfield product packaging.

Advertisement for Rongquandao. Text includes: 引领心身健康 容拳成就梦想, www.rongquandao.com. Image shows the Rongquandao logo and a QR code.