

年关难熬 中小企老板无奈出怪招

又到年终岁尾。年关年关，中国人总是把过年和过关放在一起。因为年终岁尾是算账的日子，过年如过关。这一点，从前的杨白劳感触最深。而如今，融资难，人民币升值，以及物价上涨，三座大山压得中小企业老板们难以喘气。有的老板买车买房努力熬过年关，有的老板倾其所有依然无力支撑，终被年关“卡死”。

年底部分中小企业面临“生死关头”

虽然 2011 年的经济发展取得预期的增长，但随着国内外经济环境的变化，龙岗经济发展也面临着困难和问题。

“目前龙岗的外需增长乏力，欧美需求放缓、欧债危机、贸易壁垒、融资难等多种不利因素都对外向型的龙岗经济形成了冲击。”龙岗区经济促进局负责人说，当前，来自国外的订单向越南、印度等国转移的趋势越来越明显，“根据我们的调查，有六成以上的加工外贸企业的订单有不同程度的下降，10%的企业在未来两年中有外迁的计划。1 至 9 月亿元规模

以上企业有 116 家负增长，比上半年增加了 11 家。”

“目前的困境可以用‘四把刀子、一根绳子、三荒’来形容。”上述负责人说，“四把刀子”是指原材料上涨、用工成本上涨、人民币升值和外贸困境。

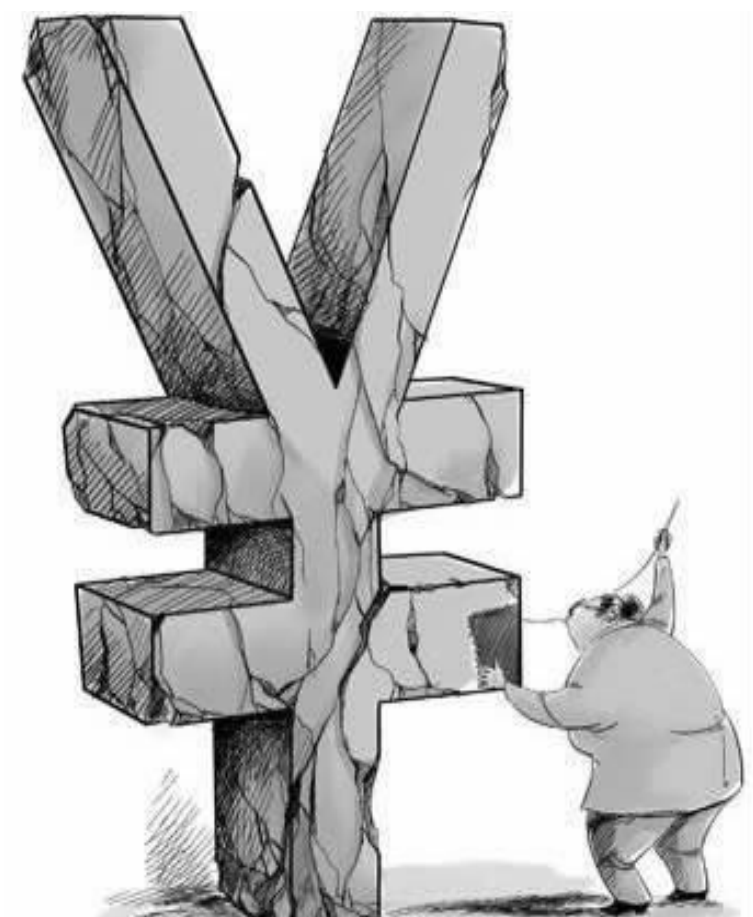
中小企业贷款：担保公司吃一半 400 万仅拿到 140 万

时近年关，在广州生产纸质品的工厂老板肖先生有些烦：“通过担保公司名义上向银行贷款 400 万元，实际到手却只有 140 万元，担保公司扣留的 200 万元反而还不上，不仅如此，我的信用记录也被拖累！”

记者连日来调查显示，尽管国家一再出台政策支持中小企业，但在市场资金紧张的情况下，中小企业在贷款时遭受的“潜规则”不少，担保公司和银行都在其中扮演了不光彩的角色。

业内人士分析称，这种金融系统的乱象不仅增加了企业经营成本，还令整个金融系统风险加大。

临近年末，市场资金出现紧张的局面，不少向银行办理了担保贷款的企业开始陷入因担保公司无法及时还款而自身信用记录被拖累的困境。“本来应该是担保公司为我们贷款企业提供担保，现在反而变成我们替担保公司提供反担保。我借银行的钱已经还了，现在担保公司扣留的那部分还不上，我的信用记录却要受拖累。”广州一生产纸质产品的工厂老板肖先生最近因银行催款的事十分心烦。



中小企缺钱 典当见了生意不敢接

临近年底，许多中小企业都缺钱，因为他们要还贷款，还要支付员工的工资奖金等。不过银行的钱并不那么容易贷，这时的典当行似乎理应成为中小企业融资的“香饽饽”。然而记者调查发现，受楼市不景气影响，许多典当行现在见了生意也不敢接，一些典

当行还下调了房屋的折当率。

近日，记者走访市区几家规模较大的典当行发现，前来咨询典当业务的客户不在少数。“年关将至，工人都急着发工资，但目前资金周转不开，只能来找典当行救急。”一位从事家装行业的先生说，目前找银行贷款太难，即使能贷到款，也需要等很长时间。

烟台市华安典当有限责任公司常务副总经理邢金桦告诉记者，他们

中国蝉联美最大留学生源国 专业选择渐“走出商科”

留学低龄化趋势显现

根据美国国际教育协会(IIE)最新发布的年度《门户开放报告》，中国继 2010 年首度超越印度，成为美国最大的留学生源国后，去年赴美人数依然以两位数增幅增长，在美国的中国留学生达到 15.7 万。这也意味着在美国的国际学生中，中国学生所占比例已超两成。

根据美国、英国、澳大利亚等热门留学国家的数据显示，留学群体的扩张与持续低龄化趋势相关。美国 IIE 的数据显示，尽管中国学生赴美留学仍以研究生阶段为主，占中国留美总人数的 48%，但赴美攻读本科人数的增长速度，已大大快于研究生，这是中国赴美留学低龄化的趋势体现。

专业选择出现“分流”

与扩张的人群相应，中国学生的专业选择明显“分流”。尽管“商科”依然是中国学生的“心头好”，但在它之外，学生和家开始根据个人兴趣、特长、留学国家的优势等，选择其他留学专业。美国大使馆新闻文化处提供的数据显示，近年来美国最受国际学生欢迎的研究领域除商务管理(即俗称的“商科”)，还有工程学、数学与计算机科学、自然与生命科学、社会科学、实用艺术等。

“尽管商科的选择比例依然最高，但我们也注意到，中国学生选择其他专业的比例正在逐渐上升，并有赶超商科的态势。”

留学家庭在专业选择方面的理性回归，也促使不少国家开始研究特色专业的“科普”工作。近年来已有不少中国学生开始注意到工程、创意、环境、农业等的特色专业，但他们遇到的问题是，由于此前国内选择的人较少，有些专业实属冷门，介绍资料较少。

(据中国日报 唐闻佳/文)

中国民营企业有四个经典困境

所谓“经典”，是指这些困境不是在今天发生，而是在一千多年的历史上一再地发生，它是具有周期性的一种景象。

中国在过去的三十多年里，是全世界范围内经济发展最快的国家，同时我们也看到另外一个景象，就是所有做民营企业的人都觉得自己头上有一个天花板，都觉得自己很累，特别是在最近的这段宏观调控时期，很多人要移民，很多人觉得做企业越来越累，所以大家觉得这是在民营企业群体发展中出现的一些困境。

那么历史上中国民营企业的发展到底有哪些困境呢？

第一个困境是所谓的“楚河汉界”，就是在中国这个商业环境中存在着两种资本形态的企业，一种是国有资本，一种是民营企业。在市场竞

争中他们有的时候不处在同一个战场上，国有企业是在上游地区，就是在资源型、能源型一些产业中，民营企业在中游和下游的消费型产业中，当他们处在一种楚河汉界以后，中国的市场经济就出现了只有底层、没有顶层的一个奇特的现象。

国有企业是在高级市场中，它就对下游的民营企业造成了一种压迫，所以在中国所有做民营企业的人有很多行业里没有办法进入，比如说你没有办法进入金融行业、电信行业、资源型像钢铁、水泥、煤炭等等行业，或者说你如果进去的话，那你很有可能被排挤出来，因为在那个市场里面，它利润很高，你的左边右边前面后面全部都是国有企业，会产生一种排挤效益，就是头上一个天花板。

第二个困境是民营企业在相当长的历史上，好像政府和民营企业之间没有一种对等的契约关系，就民营资本在中国的市场环境中它没有办法获得法制上的一个保护。中国在历史上是全世界经济组织发育非常早的一个国家，比如说全世界最早的股

份制企业，是在中国。

当社会贫富出现一种很大的差距的时候，政府就会通过一种非常的手段来让富有者的财富被剥夺掉。比如说在西汉，汉武帝当时为了攻打匈奴，把整个国库全部打空了，他就推出了一个运动，叫算缗运动，要求全中国所有中产阶级以上的家庭交出 20% 的财产，交给国家去打仗，然后到你不肯交的时候，他又推出另外一个令，叫告缗令，只要你的邻居、你的朋友或者相关的人举报你对国家隐瞒了你的资产，国家来对你进行清算，清算出来的资产一半可以奖赏给举报者，这就是当年的告缗令。

第三种困境是，在中国的市场环境中，因为有资本，所以它相关地就会出现一些权贵资本，向政府寻租。权贵资本的横行是一两千年来出现的一个情况，所有的财富向权利、资源和土地三方面猛烈地聚集。那么一个朝代到了非常腐败的时候，他就会出现所谓的“双首”现象，比如一个国家的首相同时又是这个国家的首富，他的钱从哪里来呢？一定不是通过正常的国家给他的薪水，一定是通

过贪污、通过受贿等等方式获得的。

第四个困境是，在权贵资本和有资本双重的高压之下，所有的中国从事民间贸易的这些商人惶惶不可终日，他不知道什么时候会有一场告缗运动，把你财富全部剥夺掉，所以中国商人他愿意把钱迅速花掉，觉得富不过三代。

所以当这四个经典困境出现以后，我们会发觉在中国经营商业也是一个非常诡异的事情。中国人非常喜欢经商，而且和别的民族相比有很好的经商的智慧，我们也积累了很大的文明财富，有些家族在某些时间段也积累了非常惊人的私人财产，但是他们从来没有争取到独立的经济利益和政治地位，也没有办法在法理上保护自己的财富，所以一代一代的资本都是在不断地泡沫化。所以所谓的“富不过三代”，并不是因为我们的中国商人没有积累三代的财富智慧，而是这个财富的积累不是通过工商业自身的积累和托付可以完成的，他必须要变成红顶商人，他才能保全自己的财富。

(摘自《潮商》吴晓波/文)

经营彩色钥匙 小本生意的失败教训

2004 年 8 月，小李看准了彩色钥匙这个小本经营项目，经过认真的考察和细致的分析之后，选择了一个叫千色的彩色钥匙品牌，成为千色彩色钥匙的加盟商。

千色公司的加盟费是 300 元，配送卧式和立式配匙机各一台，两套工作服，四个小饰品展架、名片和宣传画等物品，首次进货必须在 3000 条匙胚以上，而普通匙胚单价加上运费和损耗相当于 2.1 元。小李走访了一些配匙点，找好常用的匙型订了货，又向千色公司进了一些钥匙包、钥匙扣等小精品，付了加盟费 and 货款共计 1.2 万元，接下来又在市中心最旺的商业步行街租下了一间约 6 个平方的小店面，月租金 2800 元，押金是 2 个月租金，租期为半年。小李预计每天的营业额在 400 元左右，产品成本和销售费用约 230 元，净利润可达每月 5000 元，5 个月即可收回全部投资。

在开业之前，小李请人到各大学校、商业旺区有目的地派发了宣传传单，每张宣传传单上都标明了店铺地址和开业日期，因此开业那一天，店里人气很旺。可是配了一些钥匙出去以后，出现了顾客回家开不了锁的情况，小李请人检查了两台配匙机才知道，其中那台卧式配匙机的精度不准需要调校，而另一台立式配匙机更是需要修理后才能使用。原来千色公司为了压缩成本，购买的是价格低廉的劣质配匙机器，精度差到了无法使用的程度。而且为了保守所谓的商业机密，删除了生产配匙机厂家的地址和联系方式，想请求厂家维修或者是调换能够正常使用的机器根本就不可能。万般无奈之下，小李只得花了 800 多元重新购买了两台配匙机。

小李原来预计每天销售彩色钥匙 40 条左右，但实际上每天只能销出 10 余条。其实许多顾客进店后有消费的意向，但最终都放弃了购买。一方面彩色钥匙有数百种图案，50 余种匙型，上万种搭配，有喜欢的图案匙型却对不上；有合适的匙型，却不喜欢那些现有的图案。另一方面，各地的钥匙型号千差万别，不同的型号之间往往有非常细微的差别就会对不上，于是有的顾客在一大串钥匙里只能配上一两条的情况下放弃了消费，也不再问津。在配制钥匙的过程中，开齿位表面必须磨去一层作修整，虽然这是正常现象，不影响匙柄的公仔图案，但是有很挑剔的顾客却以此为由拒绝付款，小李只能先收款再配匙。更多的顾客则是觉得价格偏高，配一条彩色钥匙需要 10 元，而配一条普通钥匙只要一两元，两相比较，看一看也走了。

经过一番思考，小李把单品价格从 10 元降到了 8 元，又请那些没有找到合适匙型的顾客留下联系方式，跟千色彩匙公司定制了以后再通知顾客购买，但效果还是不理想。

最令小李头疼的是因为没有专业技术，没办法做到以相似的匙型改制成所需的匙型。而且彩色钥匙的材质是超强硬度的合金，不但对配匙机有相当严重的磨损，而且对于加工者的技术要求也更高，即使是请熟练的配匙师父也无法避免配出的钥匙开不了锁的情况。特别是使用立式配匙机配制的电脑匙、防盗电脑匙以及特种电脑匙等 20 余种匙型经常会出现这种情况，修整和重配都不能解决就只好退款给顾客，蒙受了不少损失。

虽然使出浑身解数，小李每天的营业额只有 100 余元，可是营业开支却需要近 200 元，在苦苦支撑了三个月之后，小李最终放弃了彩色钥匙的经营。

(摘自《慧聪网》)



15、一个人能走多远，要看他与谁同行；一个人多么优秀，要看他身边有什么样的朋友；一个人能有多大的成就，要看他有谁指点。

16、读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如名家指路，名家指路不如名家带路。

(摘自《中金在线》)