

# 确保资金链安全 企业有心得

## 不向银行过量借贷，精做主业、不快速扩张是他们能稳中发展的共同点

2014年进程过半，面对复杂严峻的内外发展环境，诸多民营企业迎来了最难熬的考验期。尽管环境不佳，但一季度宁波经济仍保持了稳健缓慢前进的步伐。如何确保资金链的健康流动，又如何迎合市场顺势而为？围绕这些话题，记者采访了甬城一些稳步发展的民营企业，与大家分享困境中如何扎实前进的经验。



记者 周雁 通讯员 沈炜 钟丽敏

### 现状 >>>

过去的半年，对于许多企业来说没有消息或许就是最好的消息。尽管总体经济形势稳中趋缓，但银行信贷紧缩，外地企业资金链断裂的消息还是让人有些许不安。

刚刚过去的一周，就先后有上海悦合置业有限公司资金链断裂，杭州中都百货关门老板跑路、排名居于广西糖企前五的广西丰

### 我市经济稳中趋缓

浩糖业集团有限公司面临资金链断裂风险等消息传出。尽管这些企业在当地都是小有名气的企业，但经营上的快速扩张，资金压力紧张，在银行信贷收紧时，企业无力回身，在汹涌的市场大潮中无声地倒下。

不过让人少许安慰的是，甬商向来在经营中少有冒进，稳步求发展，一季度的经济运行数据也显示，我市工业经济稳中趋缓，

创新转型取得进展。一季度，全市规模以上工业企业实现工业增加值 532.7 亿元，同比增长 3.1%，增速比去年同期回落 4.0 个百分点。分经济类型看，私营企业工业增加值同比增长 12.0%，高出规上工业平均增速 8.9 个百分点，比国有企业（-7.6%）、港澳台投资企业（3.5%）、外商投资企业（2.7%）分别高 19.6、8.5 和 9.3 个百分点。

### 经验 >>>

经济大环境不如从前，生意不好做，是眼下企业面临的困境，但有的企业前些年稳步发展，打下了良好的基础，在困难面前有了抗风险能力。

陈兴良是宁波海星机械制造有限公司总经理，同时他还有很多社会头衔，高新区人大代表、市民营企业协会副会长、市塑机协会副会长。“大多数企业眼下头痛怎么筹措资金，哪里去卖产品，海星保持了稳定的市场份额，出口方面还有增长。”民企协会工作人员的一番介绍引起了记者的兴趣。

“圈子里大家都知道我是胆子最小的，

### 精于主业 进军相关产业

办厂 20 多年了，就专注注塑机，直到 5 年前才拓展了加工紧固件的冷锻机。”陈兴良告诉记者，生意场犹如海中航行，大风大浪太多了，他见过周边不少朋友因为快速航行而被风浪掀翻船的情景，所以办厂多年，陈兴良始终告诫自己要慢慢来，走好每一步。

在陈兴良的办厂经验中，不参与担保，不向银行过量借贷，企业资产负债率低，让人踏实。但这一切的前提必须是产品质量有保障，有销售市场才能顺利回笼资金。1999 年办厂之初，他带领团队从技术和质量入手，考虑客户实际需求，做精做深产品，到 2010 年产值突

破 3 亿元，出口额连续几年达到数亿元。

企业有了资金积累，下一步如何发展，同行聚会时大家谈得最多的话题是投资房地产、扩建厂房。这些项目虽然来钱快，但需要背负大量债务，风险也不小。

5 年前，他瞄到了机会，向加工紧固件的冷锻机进军。现在，海星有专业生产冷锻机的工厂，成为国内领军企业。而与此同时，周围一些同行却因为快速扩张，深陷资产负债泥潭而不得不宣布破产。扼腕叹息的同时，陈兴良也以此警示自己，精力要放在主业内，每迈一步都要有把握。

### 整合优势资源再发展

来的几年里逐步布局烟酒店与超市。创业 5 年后，有了自己的仓储式配送中心，借助配送中心，今年做起了电子商务，进军 O2O 市场。“如果 O2O 发展得理想，接下来我打算进军农产品配送，那个时候我有自己的配送中心，也有 O2O 的消费群体，做农产品配送是水到渠成。”

采访中，余世良反复强调自己的原则，不跨界投资，不走快速扩张的道路，要沉下心来做产品品质。

他告诉记者，他在店面大小、供应商的选择方面都有自己的一套经验。“店面基本

都在 3000 平方米以下，贴近社区开，房租不贵也有强大的消费群体支撑。供应商不收进场费，更愿意与二三线的品牌合作，这类产品物美价廉，市场接受度高。我可以很自豪地说，每家超市每天都有 7 万元~10 万元的资金回流，一些知名连锁超市品牌都不及我。”

尽管获得了成功，余世良并不是就局限在百货零售业中。按照他给自己制定的发展路线图，他一直在相关产业中有所前进。“创业这么多年，我买下了一家旗舰超市的房屋产权，也就只在那时向银行有借贷。我觉得贷款是一个融资的好渠道，但必须量力而行。”

### 思考 >>>

面对下行的经济形势，宁波市民企协会秘书长王广庭也有着多方分析思考。他认为，多元化扩张是导致资金链紧张，举债发展的重要原因之一。此时的企业十分脆弱，当遇到宏观经济波动或者多元化中的某个项目进展不顺都可能导致企业现金流受影响，出现资

### 管好钱袋子再走多元化

金危机。“过去通过多元化扩张，一些企业家致富，但是现在的外部条件发生了变化，项目投资的需求越来越大，而且资金成本不断上涨，稍有不慎就容易出问题。”

除了思考，市民营企业协会还通过提供免费课程的培训来帮助企业提升专业管理技

能，解决困境。6 月 28 日，第二期企业创新研修提高班开课，市民营企业协会邀请专家为江东等 60 多家企业主提供了成本核算、人力资源管理、采购、市场营销方面的课程指导，通过实际案例警示企业如何有效管理，确保资金安全。

### 陪聘家长团 变“求职绊脚石”

#### 应让孩子克服依赖心理，重拾自信



东钱湖招聘会

眼下正是毕业生求职的高峰期，在东钱湖旅游学校招聘会现场，记者注意到，在求职者忙着递简历推销自己的同时，招聘会上出现了规模庞大的“陪聘家长团”。

“我家离这里远，孩子从来没有参加过招聘会，我来这里给她当个伴，孩子有什么问题也可以帮着处理一下。”家住余姚的王女士一早就赶来替女儿当参谋，想着孩子没有求职经验，人生第一次找工作需要有人帮她把把关。王女士的想法代表了现场众多家长的心声。

然而，家长的热情陪同未必会给孩子找工作带来优势，在招聘主管面前，家长的过分热情有可能会给孩子贴上不自信的标签。

校企通的一位负责人告诉记者，“90 后应聘者大多都是独生子女，依赖心理相对较重，家长也不舍得放手，其实家长要做的，是给孩子信心，帮助孩子树立独立、自立的人格，这远比陪着他应聘重要。”

通讯员 霍丁魁

### OTO 电商举办线下交流会

6 月 22 日下午，来自宁波各地的 40 多家企业参加了浙江惠购电子商务有限公司举办的首届移动 OTO（OTO 是“Online To Offline”的缩写，即“线上到线下”，就是让消费者在线支付购买线下的商品和服务，再到线下去享受服务）同城生活服务平台，商家联盟交流会。现场惠购总裁张峻对移动 OTO 商业模式做了详细诠释，还邀请了中聚百联投资咨询有限公司孙铭君老师为参会者做了精彩的理财演讲。据悉，7 月 12 日还将再举办一场电商交流会。

通讯员 王磊

### 吴晓波上周在甬 举办财经沙龙

6 月 29 日，“泊瓊会尊享权益发布暨吴晓波财经沙龙”在甬举办，著名财经作家吴晓波先生带来了他的最新观点。沙龙主题为《中国经济走向与财富动荡》，重点厘清了改革的转折点上中国经济将何去何从，在改革进入下半场大时代背景下，中国企业发展突围增长点何在？民营企业如何赢得 80 后、90 后新消费群体的心态等财经热点解答。吴晓波先生梳理企业转型趋势，透过实际案例，重点分享大数据时代下企业的挑战与机遇。

通讯员 潘雪芳

## 郑世明：奉献社会的党员个体户

郑世明，今年 55 岁，一个个体工商户，也是一名共产党员，郑世明把共产党自力更生、艰苦奋斗的精神带到了自己创办的事业中。

从事经营活动十多年来，郑世明始终坚持两条经营之道：一是注重产品质量，绝不销售假冒伪劣产品；二是诚信经营、礼貌待人，从不欺骗顾客，做到了童叟无欺。

从事个体经营的第一天起，郑世明就牢固树立了合法经营、照章纳税的意识，十多年来，他始终坚持诚信经营、依法纳税。

“做人不能忘本，更不能忘记自己是一个中共党员。”郑世明一直这样强调。在创业的同时，郑世明积极参加社会公益事业，先后为当地失土农民提供就业岗位 13 个，全额资助 2 名贫困大学生完成学业。去年 11 月，他为西部贫困地区捐献衣服 2000 套，以及鞋、帽、书包等各类物品；每年，他以“红色力量队”的名义慰问敬老院、福利院和孤儿院，为他们送去志愿者亲手编织的毛衣、围巾、食品和玩具；十多年来，他无偿献血达 8 万多毫升，

并组建了 200 多人的义务献血队，组织近 2000 人次到上海、杭州等地献血 20 余次，累计献血约 200 万毫升（约 2 吨）。

几年来，郑世明先后获得全国无偿献血金奖、浙江省无偿献血特别奉献奖、上海市无偿献血“白玉兰”奖、宁波市诚信个体工商户、宁波市“十件文明新事”奖、宁波市“十大慈善之星”奖、鄞州区“文明之星”奖、宁波市鄞州区创业先进典型、2013 年“宁波好人”、宁波市鄞州区古林镇优秀共产党员等。

通讯员 余艇