



聚焦郑州
小微企业

第三篇：
专家、经营者一起论“道”

小微企业现在最缺什么？一是缺钱，二是缺人才，三是缺信息，四是缺经验。一连串的压力，让不少小微企业身心疲惫。那么，小微企业该怎样摆脱当前的难题，怎样实现由“小”变“大”？

昨日上午，我们特邀一些专家和经营者，齐聚郑州晚报“财经沙龙”，一起论“道”。专家精彩的发言让不少小微企业负责人大呼过瘾。为了便于今后的交流，平时忙于事务的老总、专家们现场“摇”起微信来，希望留下对方的信息，也希望留下小微企业发展的信心……

郑州晚报记者 辛晓青 范建春 实习生 赵玉龙 谷长乐

财经沙龙
Finance Salon

时间：昨日上午
地点：慧谷咖啡
主持人：辛晓青

出席嘉宾

刘沛生 (河南财经政法大学 MBA 学院原院长、教授)
许宪魁 (河南安信投资担保有限公司总经理)
张桂勤 (家家乐母婴事业机构总经理)
杨旭 (河南极致软件有限公司总经理)
鲍敬 (河南申通实业有限公司副总经理)
杨晏 (慧谷会创始人、河南省网络营销协会副会长)



制图 董文静

小微企业，怎样由“小”变“大”？

经营者：扶持政策很吸引人，但缺少便捷的机制和畅通的渠道
专家：小微企业跟着政策走，可以，但是永远长不大

话题 1 缺钱，规模难以扩大

许宪魁：小微企业融资难是一个客观存在，这一块现在是个真空，国家应该往这一块倾斜。但是你让投资公司去投，因为你做的是传统行业，投资公司一般不愿意给你投。

目前，我们小微企业的融资环境可以说是中国式融资，重固定资产，而欧美一些国家的公司都是轻资产的，它会在世界各地建厂，公司总部没有多少固定资产。在这种环境下，小微企业如果按照银行的资产抵押标准，是很难贷到款的。像一些互联网创业项目，完全靠软性的东西，利用智力和思路，资产很少的，很多项目就相当于自己做的实验。

现在我们做担保的，也需要企业客户为我们提供

反担保，他要是没有合适的反担保，我们也很难做。有这个反担保，我们会宽松很多，核心是看企业的经营情况怎么样，资产还不是很关键。小微企业如果现金流比较大，经营状况比较稳定，那我们一般情况下是支持。核心还是企业自身团队的经营理念，以及行业特点、财务规划。我们发现，很多小微企业失败的地方，就是做到一定规模，把钱抽出去跨行业经营，见异思迁，最后两头都完了，这边没做好，那边流资也跟不上。

不管哪种渠道的融资，都看自己企业经营的情况，投 100 万进去，将来产出是什么样子，将来如何去还款，这个很关键。郑州有很多扶持贷款，像郑州中小企业服

务公司，扶持贷款都是无息的。

张桂勤：我创业已经十来年了，基本上我们家政行业，一直就是这样一个模式。现在我想改变模式，比如想扩大经营范围、经营项目等，整体发展思路都有了，经验也有了，但是资金是个问题。本来是想挣着投着，但是等到有自己的想法时，想投的时候，资金就有点紧张。我们也尝试过一些融资，一些投资公司我们也试着谈过，但一直都没有结果。

我知道政府有资金支持政策，但是大部分钱都补助到那些培训单位了，可是培训单位他并不负责安置，而且课程和我们也不对接，所以我们并没有享受到政府对我们的培训补助这一块。

话题 2 缺信息，电商路上并不顺畅

杨晏：目前电子商务已经成为很多企业的标配，因此，发展电子商务对于小微企业来说，已经不是做不做的问题，而是必须做，即使被动也要做，否则就要落到后面。目前，电商中 80% 都是小微企业。

现在小微企业虽然小，但是“小”是一个积累的过程，像淘宝网，以前一直是赔钱的，但是去年淘宝宣布利润率达到了 48%，已经远远超过腾讯和移动。所以，当积累到一定程度，社会就会有一个过渡，一定是从卖方市场转到买方市场。

在电子商务产业蓬勃发展、高速增长的同时，我们看到这样一个现实：只有极少数的电子商务企业最后能够成为成功、可盈利的大企业。像 58 同城、京东商城等，基本上没有挣钱的，只有陈鸥的聚美优品说自己是赚钱的，但大家是质疑一片。

所以，对于小微企业来说，“小”有小的优势，但是关键要有创新的成长战略。今天在电子商务中谈创新，谈的不再是电子技术的创新，更多是商业模式的创新。电子商务发展到今天，创新绝对不是某一个人的灵感、某一个领导者的直觉，它应该成为一个组织

的能力、一个团队的能力，应该有科学的方法来掌握和控制。

这就说到电商人才的问题。现在大学毕业生到企业来以后，觉得什么都能干，但是什么都不能干。我有一个朋友做戏曲培训，河南唯一的一家。国家给的有指标，但是因为招不到人，只能跟一些学校合办。经过他培训的学员就能就业，他现在一年能招三四百人。我举这个例子就是想说，要想办法跟上游对接，上下游打通。这还是企业的模式问题。

再举一个例子，像马云的特点就是站在对方的角度把人吸引过来，所以他能做大，别人做不到。为别人而做的人能做大，为自己而活的人不能做大。马云的余额宝跟银行正好相反。银行想着怎么把你的钱放到我这，怎么利息最低，怎么来。马云就是怎么让你的钱更好地经营，怎么利于你怎么来做。可能没有你赚得多，但是吸引更多的人来了。为大多数人服务的时候就是经营自己。这对小微企业来说，很有借鉴意义。

鲍敬：我觉得小微企业要发展，第一个是政策，我觉得做企业，不管是大企业还是小企业首先要和国家的政

策结合起来。为什么说这个问题啊，我之前也是做电商的，我们做电商的时候，只是埋头做事情，不去考虑外部的东西，只去考虑行业性的东西，这个是做电商很大的一个特点。但是电子商务已经成为中国现代商业经济中一个核心主题，已经到了国家战略的层次，所以说，这些小企业如果想发展的话，还要跟着国家政策这个大的形势走。

第二个问题，我认为是人才的问题，其实电商都很苦逼，那么辛苦地去工作，赚钱也不很容易，因为现在电商这个行业竞争太厉害。现在淘宝的淘汰率非常高，在这个高度竞争的里面，赚钱是很不容易的，这就使得这个行业本身的流动性很大，风险大，成本也高。

现在河南这边做电商的专业人才还是比较少，这一块也需要政府来做些示范，怎么把外地的电商企业引到河南来？电商企业过来，人才自然就过来，还有就是把老家是河南、以前在外地做电商做得非常好的人才追回，但是这个的前提是你必须有一个大的环境，环境是政府去做的，不是企业去做的。