



■ 本版撰文 本报记者 陶海青

# 专家为中小企业资本运营支招

本期嘉宾:

孙国兴 广发银行首席顾问  
李军生 中石油顾问  
苏珊 中国合同能源管理网  
投融资专业委员会副主任  
罗贤育 中央农工委、全国农村工作  
指导委员会秘书长

1月20日,国务院国资委下发了《关于以经济增加值为核心加强中央企业价值管理的指导意见》,其中指出,中央企业要着眼于提高国有资本的回报和保持合理的流动性,遵循资本运作规律,选择各类有发展潜力、成长性好的市场主体进行股权投资,有效规避风险。  
中共十八届三中全会也明确提出,完善国有资产管理体制,组建若干国有资本运营公司,提高资本利用率。  
事实上,不仅是央企要着力提高国有资本回报率,中小企业更要重视资

本运作。

统计数据显示,截至2013年年底,在国家工商机关登记注册的企业组织约1000万家,其中99%为中小企业。这些中小企业仅仅能得到银行贷款总额的不足5%,却解决了80%以上的就业问题。然而,一个不争的实事是:因缺乏资金、管理水平落后等原因,中小企业生存周期较短,一般只有2年到5年。

那么,中小企业如何在困境中谋发展?如何进行资本运营?带着诸多疑问,《中国贸易报》记者采访了相关领域的专家。

## 与银行打交道有门道

中小企业的发展,离不开资本市场的有力支持,但融资难、贷款难依然是中小企业永恒的话题。尽管国家政策一再强调放宽对中小企业的贷款条件,但在银行的眼中,中小企业无异于“鸡肋”。所以,中小企业申请银行贷款仍然很难。那么,中小企业与银行打交道是不是有些技巧呢?

**记者:**通常来说,银行愿意为企业提供资金获得利润,也设计了很多创新产品和业务。但问题是,很多中小企业并不完全了解相关信息。据说,中小企业并不是只有在提供担保和抵押品的情况下才能获得银行融资,请问还有哪些行之有效的办法?

**孙国兴:**银行是一个商业机构,要按商业规则办事。但总的来说,国家对银行有指令性要求,银行必须拿出相当一部分贷款投放给中小企业。各家银行也启动了一系列中小企业贷款项目。除了一般形式的贷款品种外,还有3种中小企业可以利用的贷款途径:

一是集体融资或叫银行专案贷款。进入21世纪,抱团打天下已是趋势,谁拥有人群,谁就拥有市场。一根筷子一

折就断,一双筷子能夹菜吃饭,一把筷子连大力士也折不断。同行业的企业或同一区域的企业应团结起来,共同向银行申请贷款,这种模式银行一般叫做“专案贷款”。它审批速度快,最快3天就可放贷。

二是银行承兑贷款及快速贴现。银行承兑贷款比传统抵押贷款更容易获得银行批准,因为银行会要求企业缴纳一定比例的保证金,保证金变成了银行的存款,银行在放贷的同时又拉了一笔存款,银行当然愿意做这种生意。企业需要贷款时保证金不一定有,这就需要向同行借或成立一个协会帮助企业临时垫资,银行承兑贷款下来后快速贴现还款,最快当天就可完成。

三是保理贷款。银行可以做,但不是很主动。目前,商业保理公司越来越多,中小企业从保理公司更容易获得这项贷款。何谓商业保理?简单来说,就是卖方将货物卖给买方,卖方可将贸易过程中销售或合同所产生的应收账款转让给保理公司,再由保理商为卖方提供现金流提前用于采购、生产等,以避免应收账款产生到收回期间企业资金周转的难题。

## 资本只有运营才能增值

今年,作为国资委改革的重头戏之一,国资运营公司的筹建工作趋向明朗。记者了解到,目前,国资委正抓紧制定运营和改建国有资本投资运营公司的具体措施,下一步将先从中央企业集团中选取试点,进行改组国有资本运营公司的尝试,试点方案明年年初出台。

**记者:**过去,企业的资本被认为是现金流、库存、客户和应收款。但现在,企业的资本还包括货币、实物和无形资产。货币、实物能带来20%的利润,而无形资产能带来80%的利润,却被许多企业忽略。不仅国有企业要进行资本运营,中小企业更应提升资本运营能力。针对中小企业对资本运营和管理意识淡薄的问题,您有何建议?

**李军生:**在市场经济条件下,资本只有通过不断地运营才能实现增值的目的。对于中小企业的资本运营,我有如下建议:

一是向国家支持的市场方向靠拢,向“人无我有”的市场目标前进。国家发改委有一个产业目录,每年修订,其中,鼓励类有20项,如文化市场、卫生市场、三农市场、金融服务市场、老年服务市场、国际服务市场、特区服务市场等等。企业可以在这些领域进行资金倾斜。

二是向国家要资金,如境外收购型资金、文化资金、专项资金。

三是向“大户”要市场。这里说的“大户”有政府大户,如卫生部;还有企业大户,如“三桶油”。

四是进行组合项目和融资,在横向、纵向、交叉向、综合向,打好项目“组合拳”。

五是参与结构调整,积极开展多种所有制经营。

六是前途不明朗的企业适时采用中介过渡服务,尤其要参加先行先试政策活动。

## 开拓石油市场涉及两大领域

1月14日结束的全国能源工作会议提出,2014年,国家能源局将研究出台相关配套政策,积极为民营企业进入能源领域创造制度条件,通过试点、示范项目探索,不断拓展民营资本投资能源领域的方式和途径。

对于中小企业进入能源领域,尤其是开拓石油市场来说,这是一个积极的信号。

**记者:**对中小企业来说,与国内外大型石油公司合作的市场机会有多大?

**苏珊:**在国内市场上,隶属国资委的石油企业主要包括中石油、中石化、中海油、中化以及珠海振戎。这5家企业所处的市场其实需要中小企业提供大量产品和服务,每年市场份额不低于100亿元。

国外市场可以区分为两大类:第一,中国石油企业“走出去”的海外市场,如政府鼓励投资的中亚、东欧、中东、非洲、南美等广阔市场,涉及到的市场份额不低于50亿元;第二,中国中小企业和国外石油公司直接对接的市场份

额也不低于50亿元。

**记者:**这意味着国内外市场份额加起来不低于200亿元,如此大的蛋糕,对中小企业肯定具有吸引力。请问这么大的市场都涉及哪些业务领域?

**苏珊:**大体有以下两大类:第一,产品类:围绕石油勘探开采类、天然气及精细化工领域类的各种机、电、仪、通信、导航及电子科技类;基础设施及工程建设类、化学剂类、物流类、后勤保障类、生活类及其他辅助类;第二,服务类:包括各种广泛类和专业化类的服务,如信息、安全、中介、卫生、法律、金融、审计、卫生、培训、新产品和高科技的引进等等。

**记者:**但令人感到尴尬的是,一提到石油系统和市场业务,很多民营企业都望而却步,认为能源系统属于体制内垄断行业,民营企业很难参与。

**苏珊:**这的确令人尴尬。但实际上,没有

那么复杂,也没有人们想象的那么难,关键是能否找到通往石油行业的有效途径。

**记者:**您认为通往石油行业的有效途径是什么?中小企业应如何介入?

**苏珊:**介入步骤分为:第一,入围,也就是获得这些企业的市场一、二级准入证,办理市场准入说难也难,说不难也不难,关键是评估企业的资质是否能达到标准和要求。如果一家企业的资质不达标,那么若干关联企业可以通过合并,强强联手,互为补充,仍有可能进入石油市场;第二,入围后,也就是成为这些石油企业的合格供应商或服务商,那就需要和这个市场对号入座,进行业务对接和后续项目的跟踪;第三,达成订单,通过招标、议标、单独采购等几种途径实现。

**记者:**中小企业要参与到这些市场中,需要具备哪些条件?

**苏珊:**通常需要4个条件:1.产品和服务得达到国内甚至国际一流的水准和

要求,如果达不到,就需要相应的团队帮助打造;2.必需有良好的历史记录和信誉;3.涉足石油企业,必须有一定的资金实力。如果实力欠缺,就需要有关方面帮助融资或者通过重组来弥补不足;4.不论产品还是服务,必须有科技内涵,如果现有的产品或服务太传统,就需要在多方帮助下,实现企业的跨越。

需要强调的是,中小企业具有顽强的生命力,在未来一段时期内仍将存在并发挥积极作用,是推进中国石油市场体制改革的重要力量。中小企业能够平等地参与竞争,中国石油市场才能良性发展。

## 进入三农市场有规可循

1月19日,2014年中央一号文件《关于全面深化农村改革加快推进农业现代化的若干意见》正式发布,这是一号文件连续11年聚焦三农。

在去年的博鳌亚洲论坛年会上,泰国正大集团董事长兼首席执行官谢国民向中国国家主席习近平建言:“扶持民营企业特别是中小企业发展,让更多企业进入三农领域。”

目前,三农已经进入新的发展时期,中小企业介入三农市场需要了解最新动态。

**记者:**三农领域有哪两大新型市场?请简单介绍一下。

**罗贤育:**一是城镇化市场:新农村建设在经济方面的建设即通常讲的农村城镇化建设。城镇化市场要真正持续繁荣必须靠合理的产业来支撑,优化产业结构才是城镇化的核心和内涵。其市场范围涵盖以下方面:1.农林牧副渔类;2.基础设施建设、房地产开发、建材业;3.特色工商业;4.各类农业产业化经营的龙头企业,形成农副产品的生产、加工和销售基地;5.各种服务行业;6.交通运输物流业;7.农业科技;8.小型金融业;9.旅游、文化艺术、体育、创意业;10.信息网络产业;11.节能环保业;12.卫生医疗养老健康业等等。这些产业每年可带来2万亿元的市场容量,中小企业应在此大显身手。

二是资金市场:中小企业开展三农建设,需要大量资金,也要利用好各类资金市场。国家政策对企业发展的补贴政策包括:农资综合补贴政策、良种补贴政策、农机购置补贴政策、国家现代农业示范区建设政策、国家计划项目的申报政策等。

**记者:**发展城镇化产业,中小企业可以从哪几方面入手?

**罗贤育:**中小企业可以从4个方面切入:

1.产业造市。若干行业的企业家可共同组成模块型产业系列,组合进入。小城镇的发展和繁荣必须依靠独具特色的产业来支撑。这就需要因地制宜,选准支柱产业,抓住已经形成和正在形成的特色产

业,在模块中一业为主,多业驱动,相互支持,形成特色,使小城镇建设得到有力的经济支撑。

2.流通造市。小城镇具有区位优势,成为周边农村的商品集散地,形成农副产品的生产、加工和销售基地。中小企业要联合行动,打造区域市场,与全国市场对接。

3.旅游造市。建设和发展以旅游为特色的城镇也是造市的一个方面,特别是农村许多地方拥有丰富的旅游资源,文化底蕴以及传统的饮食文化、乡土特色等,都可以作为旅游资源进行开发,发展观光旅游业。

4.与乡镇企业相结合,做小城镇经济的支撑。在农村非农产业中,乡镇企业是龙头。中小企业可以参与龙头改造:一是要通过合理引导和调整产业结构,做好农产品的精加工、流通、储存等,提高农产品的附加值和经济效益。二是要推动小城镇与工贸小区合理聚集,实现乡镇企业与小城镇的协调发展。三是要建立乡镇企业和中小城镇的利益联结机制,增强小城镇对乡镇企业的利益吸引,使新建、扩建企业和原有企业向小城镇适当集中。四是依托小城镇调整农村产业布局,提高乡镇企业综合效益,从而带动小城镇及周边农村地区的发展,加快农村城镇化进程,尽快达到社会主义新农村要求。

