

贵州县域小微企业发展问题 及扶持策略研究

——以关岭县为例

张引伍国勇

(中共贵阳市委党校, 贵州贵阳, 550005;
贵州大学中国西部发展能力研究中心, 贵州贵阳 550025)

[摘要] 由于各种要素的制约, 贵州县域范围内小微企业的经营发展面临各种问题, 影响企业的生存与发展。研究以关岭苗族布依族自治县为例, 通过实地调研发现, 关岭小微企业的发展主要面临着小微企业主对扶持政策的认知不足、利用不足等 7 大问题。基于关岭县经济、社会的现实情况和资源禀赋, 文章提出树立市场经营理念、强化企业竞争意识等 7 大扶持策略。

[关键词] 小微企业; 问题; 策略

中图分类号: F306 **文献标识码:** A **文章编号:** 1008-780X (2016)01-0006-05

近年来, 我国小微型企业民营经济迅速发展, 已经成为社会主义市场经济的重要组成部分。但由于小微企业普遍存在着技术水平低[1]、产品附加值低[2]、融资困难 3-5 等问题, 制约了小微企业的发展。由于经济、文化较落后, 地处西部的贵州, 其小微企业发展水平等与全国有较大的差距, 在县域经济中问题更为突出, 小微企业本身经营活动中也面临很多问题, 文献检索发现, 目前少有针对贵州小微企业的发展现状报告。据此, 本研究深入贵州省关岭布依族自治县, 访谈 20 余名与小微企业相关的金融、管理等相关机构人员, 走访 30 余家小微企业, 探讨扶持小微企业的策略, 为促进关岭县和其他县域范围内小微企业的发展提供有价值的参考, 也为小微企业的相关政策研究制定提供依据。

一、小微企业管理及构成现状

目前, 关岭技术监督局的微型企业发展监督管理股负责贯彻落实微型企业发展相关政策措施、工作规划、监督财政补助资金的正常使用、开展微型企业创业人员培训等工作。根据提取的资料表明, 目前关岭县登记在册、明确属于扶持对象的有 749 家小微企业, 其中, 生活服务企业有 49 家, 农、林、渔、牧有 438 家; 农副产品加工 12 家; 工艺品制造业 235 家; 住宿餐饮旅游服务业 10 家; 零售业 5 家, 行业构成如表 1。

表 1 关岭小微企业行业分布表

行业类别	数量	百分比
农林渔牧	438	58.5%
制造业	235	31.4%
生活服务类	49	6.5%
农副产品加工	12	1.6%
住宿餐饮旅游服务	10	1.3%
零售业	5	0.7%
合计	749	100%

二、小微企业经营概况

从技术监督局提供的小微企业相关资料和笔者走访的情况来看,主要有几个方面的共性特点:一是大部分小微企业是个人独资企业,处于“成长期”或“创办期”的发展阶段,大多属于劳动密集型企业,小微企业主的文化普遍较低。二是由于大多数属于“个人独资企业”,家族式发展特制明显,普遍缺乏合理有效的管理制度,一人决策往往使得民主决策机制丧失,从而决策的低效率性使得技术进度速度趋缓,难以应对市场风险。三是大部分小微企业是在“摸着石头过河”,凭借经验进行经营,对市场发展有明确规划的小微企业并不多,尤其在面试市场风险或不确定性时,缺乏应急或应对措施。四是很多微型企业不重视人才的引进、培养,从而使得企业人才流失严重,难以吸引优秀的管理人才,影响企业发展。

三、小微企业发展面临的问题

通过对关岭小微企业的负责人、金融机构(信用合作社负责小微企业贷款的人员)、技术监督局小微企业办负责人等 36 名关键知情人进行访谈,本研究梳理了小微企业发展过程中面临的问题,主要如下:

(一)小微企业主对扶持政策的认知不足,利用不足

调查结果表明,部分企业的法人代表或负责人对相关政策的认知和利用不足,具体表现在对小微企业可以获取的优惠政策了解较少,也不知道如何准备相关资料。例如,有企业主知道有贵州省对小微企业的扶持有“3 个 15 万”的政策优惠,但能明确“3 个 15 万”具体内容的企业主却非常少;还有的企业主觉得准备相关资料去申请 5 万的补助手续繁琐,至今还未申请补助。此外,还有部分企业主觉得补助资金的使用比较严格且繁琐,不愿意准备相关材料。小微企业主对相关政策与信息的认知与利用不足,影响小微企业对优惠政策的获取与利用,不利于小微企业的发展。

(二)市场经营理念意识不够,不懂得客户维护

在对小微企业家访谈过程中,发现小微企业家的

市场经营理念认知不足,具体的表现主要包括:一是不愿意进行同行交流。例如,有生活服务类的企业主曾希望建立同行交流协会,定期举办交流会,交流市场开拓或客户维护的经验体会,但是遭到同行不少企业主的拒绝,认为这种做法会导致客户流失、泄露商业秘密;还有的小微企业主希望能与同行的部分业务进行合并,以降低成本、促进资源的共享、优化利用,但由于合作双赢的理念不足导致计划流产。二是不懂得客户维护。部分小微企业主对客户维护的理念不足,不懂得如何保留客户,甚至没有任何售后服务。例如,部分做特色产品销售的企业,只顾产品生产和销售,没有任何后续服务,不利于市场的维持和拓展。

(三)思想较陈旧,欠缺战略发展思维

访谈中笔者了解到,关岭大部分小微企业的性质为个人独资企业,大部分企业主对所从事的行业有一定的了解或具有相关的从业背景,但是大部分企业主没有制定具体长期发展规划,大多数抱着“走一步看一步”的想法。说明目前的小微企业的战略规划意识较为缺乏,对企业的发展战略缺乏规划,在市场变化过程中的应对能力欠缺。具体的主要表现如下是经营活动比较被动,缺乏规划意识和突发情况的应对。例如,某位装饰行业的小微企业家说,我们现在是“碰到一单做一单”,有就做,没有就等着;若遇到一段时间都没有业务,也不知道如何应对,如何开拓市场。二是没有长远眼光,只顾眼前,缺乏对自己所处的行业的战略分析。例如,有的企业主表示,自己所处行业会有起伏,比如某一年的业务比较好做,有的年份业务开展比较困难,但是对这其中的原因没有分析,自己也想转型或改行,但不知道如何分析行业,既然做了这行这么多年了,就继续做下去。

(四)资源配置不足

小微企业同其他企业一样,需要一定的资金、人员、场地、设备等资源的投入,面临激烈的市场竞争,调研了解到,部分小微企业存在员工流失率高、企业运营资金困难、所需的生产

工具欠缺、竞争压力大，物价高、人员招聘难度大等困难，特别是缺乏经验、市场经营时间较短的小微企业在面对这一困难时，不知道如何应对。尤其对处于转型期的小微企业，转型过程中大多面临产品升级或技术升级等问题，相关的技术、人力、信息等资源配置更显短缺，企业面临的挑战更大。

（五）信用贷款对象的评价标准界定模糊

小微企业享受的5万元补助中，要扣除约10%的风险抵押金，用于企业贷款风险及信用抵押，但事实上，能享受信用贷款对客户并不多。按照扶持政策的规定，符合扶持条件的小微企业有贷款需求的可以自有财产抵押、税收奖励或质押或信用贷款的方式，到当地银行或担保机构申请15万元额度的银行贷款或担保支持，由财政出资的担保机构的县由县级财政出资的担保机构进行担保，没有财政出资的担保机构的县由县级财政出资的担保机构担保。实际操作中，负责给关岭小微企业贷款对金融机构为信用合作社，一般来说，大部分小微企业均需要提供抵押或担保，才能获取贷款，能享受信用贷款对客户一般是与信合有过贷款合作且信用良好的客户作为“优质客户”这部分客户在申请小微企业贷款时能享受信用贷款的便捷。银行有相关的工作规定，但是这种对“优质客户”的判断带有一定的主观成分，缺乏一套科学的评价评审体系，若在创办小微企业之前没有与农村信用社合作过，很难获得信用贷款。对小微企业的调研也发现，部分微企由于不能利用信用贷款、抵押物材料不齐全等原因饱受资金短缺的困扰。

（六）小微企业相关优惠政策的宣传力度不强，知晓率不高

小微企业对国家给予的优惠政策了解、认识不够，一是与政府的相关部门的宣传有关，二是与农村信用社的宣传力度不够有关，三是与小微企业主有关，很多创办人获取信息的能力较弱，很多企业主没有邮箱、微信、QQ等基本的通讯工具。最典型的是，小微企业在工商局办理了登记后，应及时到所属镇或街道的信用合作社完成信息录入工作，以便日后享受贷款利率优惠，但调查过程中发现，很多小微企业主不清楚这个信息，导致丧失了享受优惠贷款利率的机会。

（七）小微企业主、小微企业管理方及农村信用社的沟通不足

沟通不足包括以下几个方面是关岭县域范围内的同行或非同行的小微企业主之间沟通联系较少，彼此之间合作更少，大多忙于企业的日常经营，没有时间或没有资源与同行联系；二是由于每个单位都有自己的业务和工作，由于时间、资源等因素限制，管理方（关岭小微企业办）和关岭农村信用社负责小微企业科室虽然有业务工作上的联系，特别是小微企业办目前仅有1名工作人员，工作任务本身很繁重，彼此互通信息，但与其他市、区、县的联系较少，与其他地区的联系较少，缺乏工作经验交流沟通。

四、促进小微企业发展的改善策略

（一）树立市场经营理念，强化企业竞争意识

为促进小微企业可持续发展，带动就业，为地方经济发展贡献一份力量、促进社会稳定、应对风云变幻的市场竞争环境，首先需要强化小微企业家的市场经营理念，摆脱守旧的经营思想，意识到依靠财政出资满足大多数小微企业融资需求是脱离现实的；其次，要让小微企业家认识到，小微企业无论有什么政策扶持，都需要面临严酷的市场竞争，都需要靠自己的经营赢得市场，摆脱“优惠政策可以解决生产经营中的所有问题”“政府可以直接管制，实行定价”等错误思想，明确小微企业的功能定位，树立正确的市场经营理念，强化竞争意识，建议小微企业建立完善内部管理和财务管理制度，提升服务水平，严格控制成本费用支出，提高资产收益率，提升企业的生存和盈利能力。

（二）组建小微企业协会，强化交流协作配合

由于大部分小微企业均是个人独资企业，企业家个人能力很大程度上决定了企业的发展，需要探讨提升企业家能力的途径。企业家能力不是一朝一夕可以培养的，但对企业生存发展必不可少。基于关岭县的实际情况，通过组建行业交流协会的方式交流培训是一个切实可行的尝试。具体操作上，建议由政府部门牵头，组建不同行业的协会，选择小微企业家及负责小微企业管理部门的人员作为协会的负责人，如“关岭制造业协会”“关岭文化创意协会”等协会。

一是定期举办行业沙龙活动，明确每期的主题，由不同的小微企业家作为主讲人，开展经营交流会，分享心得，强化小微企业家的交流协作，营造相互学习、互通有无、取长补短的交流氛围，逐渐提升小微企业家能力；二是收集小微企业家反映的问题，大家相互探讨解决办法。与此同时，建议分行业设置QQ群、微信群或飞信群等网络沟通方式，让小微企业主更便捷地获取信息，培养小微企业主获取及利用信息的能力，指定行业里面的某一位小微企业主作为群主进行管理，实时发布相关信息，促进信息更便捷地传播；对于企业的成功经验，可以做成典型案例，在行内交流分享，或联系当地电视台等媒体进行宣传报道；此外，小微企业办的相关政策信息也可以通过这种方式发布，以凝聚各个行业企业力量，实现“1+1>2”的宣传效果。

（三）开展政策宣讲培训，分享市场经营心得

根据相关政策的规定，目前的创业培训包括：政策解读项目选择担保贷款企业管理市场营销、合同签订及风险规避、员工聘用与社会保障、工商税务知识、创业实例分析、创业投资计划书制作等内容的培训。为扶持小微企业的发展，市场监督管理局已经组织了专门的政策学习，为及时宣讲政策，为培养小微企业家的战略经营意识，但由于大部分企业主忙于日常的经营、文化水平不高，获取相关政策信息方面的能力十分有限，具体表现在对申办小微企业的具体条件，流程，优惠政策等各方面认识不足。例如，有的企业是通过朋友介绍知道，有的企业是听工商局工作人员告知，但是了解得不够全面。因此，有必要定期（2个月或一个季度开展一次政策宣讲及市场经营培训会。建议具体操作为：政策宣讲根据目前最新发布的政策，不定期开展宣讲活动，回应小微企业主的要求，维护更公平的市场环境；市场经营培训会可邀请当地或外地成功的小微企业家作为主讲人，分享市场经营心得。

（四）建立经营奖励机制，激发小微企业活力

为激发小微企业的活力，建议由市场监督管理局发起，政府给予一定的资金投入，建立小微企业经营奖励制度，设立不同层级的奖励标准，每年根据营业收入等指标，对各行业成长较快较好的小微企业给予奖励；并由获奖的小微企业主召开诸如“经营心得交流会”等沙龙形式的面对面交流会，分享经验、总结不足。要求同行业的小微企业主参加，所有参与者均撰写经营心得，指派一位或几位小微企业主对信息进行整理，分享给所有的小微企业主。通过这种激励制度，激发小微企业的活力，树立小微企业主的争先竞争意识。在奖励机制基础上，可探讨评价小微企业发展的评价指标体系，一方面为政府扶持方向提供参考；另一方面为小微企业的发展提供导向，还能据此遴选标杆企业，为其他企业发展树立榜样。

（五）明确重点扶持方向，挖掘潜力实力企业

我国经济三次产业结构正逐步由“二、三”向“三、二”转变，从产业结构上逐渐向发达经济体靠拢，因此，对小微企业的扶持也建议顺应这个趋势，可重点扶持以第三产业为主营业务的企业，或者主营业务逐渐向第三产业过渡和扩展，注重消费尤其是体验消费服务行业。调查发现，在关岭众多的小微企业中，生活服务类的小微企业发展较好，没有过大的负债压力，现金流较为畅通，企业经营状况良好，人员的流动率也较低，企业主懂得如何维护客户，能稳定带动一部分人就业，市场口碑不错。例如婚纱摄影、汽车美容等生活服务类行业，服务对象也比较稳定，业务量稳定增长，建议对生活服务类、文化创意类企业进行重点扶持，更好地带动就业，促进地方经济发展。调研中也发现，特色食品和创意设计等企业，充分利用和继承了关岭的特色文化，可以重点扶持。此外，部分家庭式作坊的小微企业，由于市场营销理念落后，没有融入现代的生产和经营方式，生存压力较大，对这类企业需要加强培训和教育，或者采取与其他企业兼并重组等方式以获得更好的发展空间。

（六）转变企业发展方式，实现持续快速发展

由于企业的人工、原材料等成本上升，小微企业要实现持续快速发展，必须转变发展方式。宏观层面，一是在整体上鼓励小微企业向现代物流业、服务业等生产性、注重消费体验的服务业转变。二是鼓励小微企业向产品设计、市场营销等产业链高端攀升。中观层面，支持小微企业转变发展方式。一是调整小微企业产品和服务的内外销结构，帮助并指导小微企业制定基于扩大内需的发展战略或目标。二是鼓励小微企业通过技术创新和管理创新，逐步完成产业转型。微观层面，小微企业自身需要积极转变发展观念，抓住机遇，迎接挑战，实现发展方式转变。一是小微企业内部通过要素投入的结构调整，加强对资金、技术、管理和人力资源的投入，关岭大部分小微企业的因其资金少、规模小，在信息化建设、技术研发等方面投入不足，缺乏技术优势，限制了企业持续发展。二是在特定区域或产业内，通过一定比例的小微企业向产业链高端攀升，加大对技术研发和管理模式的投入，通过几个层面的策略，实现小微企业的持

续快速发展，促进地方经济发展、带动就业。

（七）鼓励企业抱团发展，形成产业集群效应

与小微企业灵活、“船小好掉头”等优势和特点相对应的，小微企业在规模、资金、人才、技术等方面也存在先天劣势，这些劣势决定了小微企业只有“抱团”或“结盟”发展，才能克服其固有的孤立、分散、单一等弱点；集群内小微企业之间既独立自主，又相互依赖，既相互竞争，资源互补，互通有无，互为补充，降低企业发展风险，获取规模经济优势，形成产业集群，发挥产业集群效应。区域产业集群能够有效推动经济快速发展的观点已经成为区域实现经济增长的共识，尤其对于农村地区的小微企业而言更是如此，农村小微企业以本地资源为发展切入点、以空间集聚为发展模式、以专业化为发展起点等特点在全国其他地方已有显现，有研究证明小微企业集群发展能发挥更好的比较优势^[6-7]。一般而言，企业集群的规模越大，其专业跨度也越大，反之就越小。因此，随着农村小微企业集群规模扩张，集群的专业跨度也将向一些紧密相关的专业领域扩展。

目前，随着区域经济一体化、关岭经济的区域特征性也日益突出，区域经济竞争已经从企业战略层面转向集群战略层面，产业集聚拓宽了区域经济增长的空间。更有研究指出，产业集群能解决银行和小微企业之间信息不对称问题、提高小微企业整体信用和保证资金安全、解决小微企业抵押担保物不足等问题，因此，为应对市场风险，需要鼓励小微企业抱团发展，形成产业集群效应，实现又好又快发展，服务地方经济，促进经济发展转型。

总之，扶持微型企业发展，是顺应国家、省市相关政策的重要措施，有助于促进关岭县经济发展和转型、产业升级、拉动就业。关岭小微企业面临着很多问题，涵盖企业本身、内外环境、管理层（关岭小微企业办）和金融机构（关岭农村信用社）。为实现小微企业发展，需以问题为导向，联系可以利用的合作力量，实施切实可行的策略，激发企业活力，促进小微企业持续健康发展。

参考文献：

- 沙勇. 我国小微企业的融资困境及应对策略[J]. 江海学刊, 2013 (03)99-104.
- 金惠红. 小微企业成长的瓶颈因素和自身动态能力探析[J]. 经济论坛, 2013 (09)84-89.
- 高云. 中国小微企业融资难的问题研究[D]. 云南大学, 2014.
- 武瑶, 蒋钰瑾, 苏志坚. 科技型小微企业融资困境及应对策略[J]. 企业改革与管理, 2015 (14)82-83.
- 于洋. 中国小微企业融资问题研究[D]. 吉林大学, 2013.
- 李俊江, 于众. 产业集群视角下小微企业的融资问题、优势及对策[J]. 当代财经, 2015 (04)60-65.
- 唐秋凤. 个别融资或集群发展——降低小微企业融资成本的路径探析[J]. 经济研究参考, 2014 (29)63-66.