

分手后，才发现我居然如此爱她——我的“工作”。

2020年到2022年，一场残酷的疫情让在中小微企业工作的我发生了巨大的变化。

我所在的企业入驻在共享办公空间，每天和各种各样不同行业的小微企业在一个社区里办公。“明天办公区可以办公吗？”

“如果开放了，会第一时间同步。”然后是无尽的沉默。

临时被通知居家办公。火速抢救在办公室的电脑、公章、财务章，成为每一个企业都要经历的大事。

开工，是每一个中小微企业最渴望听到的消息。

22天，是我被封控在家的天数。幸福→焦虑→焦躁→几近崩溃，情绪随着时间的推移逐渐达到了顶峰。

入职场十几年，我似乎从来没有像现在这样，如此渴望工作，渴望上班，渴望早高峰挤不上的地铁，渴望公司楼下的过桥米线和麻辣烫，渴望跟严格得近乎变态的领导开选题沟通会。

一个普通的码字工作者的渴望，更是众多中小微企业的渴望？

欠款、账期，这个平时都需要“勾心斗角”的捉迷藏游戏，在疫情期间就显得理所当然。居家办公、疫情当前，没有哪个企业的日子过得“滋润”，无意或有意的循环账期问题就成为一个死循环。

因为，居家办公这个理由真的让你“无力反驳”。

活着，让中小微企业生存困局在平常的对话里透着更多的无奈。

“请问，我们明天能正常办公了吗？”

01

中小企业的大逃杀

在聚集中国最多小微企业的联合办公空间里，三年疫情背景之下，无数小微企业正在上演着一幕幕悲壮且真实的“大逃杀”。一位亲历过2020年“停产停工”经历的创业者向我们讲述了他的故事。

2020年春节前后，一种闻所未闻的新型病毒开始在武汉蔓延。“口罩”成为了那年春节最紧俏的商品。

起初许多人都还觉得这种病毒就和“非典”极其相似，会在小范围内感染，并且传播时间最多几个月就会消失。直到大年初四，中国大部分地区的公路交通被紧急暂停武汉封城之后，人们才慢慢的意识到，这种病毒的杀伤力不可小觑。

北京以最快的速度进入到了“静止”的状态。生活就像在高速路上踩下的急刹车，巨大的惯性让人一度难以适应，许多企业也是第一次经历如此之长的停摆。都说“无知无畏”，在当时的情况之下，许多创业者都还觉得眼下的困境只是一时，“经验主义”告诉他们，一旦疫情过去，高速发展的经济必将让他们收割一轮又一轮的时代红利。

但是尽管这样，许多小微企业仍旧无法逃脱“脆弱”的本质，业务停摆带来的后遗症纷至沓来。

首先便是现金流

。在小微企业中，今天收账明天发工资的企业不在少数，在中国，小微企业从来缺少的都不是业务，而是业务的回款。疫情让小微企业的账期无限拉长，而时时刻刻不在产生的支出就成为了压死企业的最后稻草。

停产带来的第二个打击便是业务增量的骤减，而究其原因，一是因为上游企业的业务需求不断在压缩，二是因为同行业头部企业的业务下沉不断蚕食着小微企业的生存空间。停工停产带来的最大的杀伤力还在于企业营收的锐减。

每一个方面的后遗症对于小微企业无不是招招毙命的打击。

在2020年的停工停产潮中许多小微企业不得不采用了调整员工薪资结构，最大限度节约企业开支的方式艰难度日。

2020年的停工停产一直到4月才逐步结束。而当许多企业主回到场地时才发现，许多停产前还“生龙活虎”的企业此时已经不见了踪影。又或者许多企业已经经历了缩编减员，元气大伤。

但相对较好的局面是，4月之后，中国经济呈现了巨大的弹力与韧性，疫情只是压抑住了社会的经济活力。到了7月，中小企业的业务量已经基本和疫情之前持平，甚至有所增长。

02

保命VS保值

如果说2020年的停工停产让中国的中小企业经历了一次“鬼门关”，那么今年的停工停产则是中小企业的一次“大逃杀”。

从2020到2022，中国从抗疫的优等生成为了为数不多坚持动态清零的国家之一。资本从来都是冷静的，他有理由选择更加开放与相对稳定的经济生产环境。而对房地产.教培.互联网的调控，也让支撑中国经济高速发展的基本面受到了一定程度的破坏。而地缘政治的摩擦与冲突，也加剧了社会经济环境的巨变。

创业不易，守业更难，疫情期间守住企业，保住员工的饭碗更是难上加难。

于是，有的企业选择咬牙坚持，有的企业则必须要开源节流。

我有个自己做公司的朋友，公司已居家办公半个月，最近身边的人都劝她关了公司，回老家再创业，说不定还能风生水起。

“我们公司有很多客户在上海，受疫情影响，发票寄不过去，客户无法将款项打到公司来。”看懂APP联合创始人由曦近期在接受采访时曾透露，在疫情下真切体会到了小微企业融资的艰难。“作为一家仍在创业阶段的公司，我们的现金流其实是比较短缺的，账上一般也不会留太多富余的钱，回款难问题给我们带来了很大困扰。”他说，“我们有应收账款，却迟迟拿不回资金。”

现金流，成了维持小微企业生存的重要因素。

笔者对身边的创业者进行了调查，综合如下，如果没有新增现金流，一家中小微企业最多能撑半年，这还是现金流相对充足的情况下。可如果现金流相对短缺呢？三个月？两个月？或许连一个月都撑不过去。

03

需要一场及时雨

小微企业资源禀赋本来就少，“余粮”已经不多了，迫切需要从政策引导、市

场共担和数字技术等方面找到快速有效、广泛覆盖、持续共赢的破局之道。

有的公司在等待及时的回款，以填补现金流。而有的公司，则需要融资来为小微企业续命。

回看这两年，在疫情影响下，全球经济体系开始重塑，中小微企业立足于自身的业务，也开始了自救之路。或节衣缩食或转型新型赛道，但始终绕不开资金短缺的尴尬现实。和大企业相比，小微企业对外部环境非常敏感，现金流一断，撑不了太久。

所以，一定意义上来说，破局的关键还是钱。

钱，就像是久旱逢甘霖的一场及时雨。

一位小型IT企业负责人表示，疫情下，企业贷款需求有所提高，银行在贷款方面比较支持小微企业，近两年企业融资成本总体降低了。

数据显示，截至今年4月末，全国小微企业贷款余额53.54万亿元，其中普惠型小微企业贷款总额20.5万亿元，同比增速21.64%，较各项贷款增速高10.6个百分点；有贷款余额户数3577.25万户，同比增加781.24万户。

但对于一些中小企业而言，部分银行贷款申请、审批流程繁冗问题依然存在，影响企业获得金融支持的效率。

04

不能坐以待毙

从宏观角度来看，小微企业的发展与生存，自疫情期间暴露出的问题无非在于融资难、订单少、资金流动难。

而在这段因为疫情而引发的商业时代大变革的商业背景下，只会等待援助而不思考自救的小微企业终将湮灭于商业历史的洪流。

这个时候，我们需要的是自救。

有些企业的自救，是开源节流，缩减员工成本，降本增效。而有些企业，则选择转换赛道，尝试将线下业务转移到线上，

比如，很多企业开始尝试短视频，想办法从线上搞到现金流。5G的时代，是短视频时代，是自媒体时代，短视频营销，直播营销是未来的趋势。

此外，想自救要学会轻资产创业，资产越新越好，把公司做小，把客户做大，要学会做资源整合。

实际上，在面对疫情时，国内的银行并没有隔岸观火，而是及时出手，挽救小微企业。

今年年初，中国人民银行、中国银保监会和财政部门出台了普惠金融定向降准、提供再贴现再贷款、利息收入免征增值税、设立国家融资担保基金等优惠政策，加大对小微企业信贷支持力度。

同时，在政策的引导下，各家银行纷纷出手，推出了适宜小微企业的金融产品，解决了小微企业“短、小、频、急”的贷款需求。同时还为小微企业能够持续经营发挥了至关重要的作用。

自救的同时，自上而下的纾困也在及时展开。

5月5日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，指出“当前相关市场主体困难明显增多”，部署进一步为中小微企业和个体工商户纾困，以保市场主体稳就业；推动外贸保稳提质，助力稳经济稳产业链供应链。

正所谓：“授人以鱼不如授人以渔”

想要让中小微企业脱困，我们在自救的道路上，如果能够抱团取暖，才能更好地活着。

都说信心比黄金更宝贵，但是信心比黄金更脆弱。

在2022年的今天，面对着诸多的不确定，您还有那份相信与笃定吗？

我代表在生存的困境里的中小微企业说一句期待，在正常抗疫的前提下我们可以适当有序复工复产，让生命和生存都得到守护。

“请问明天能正常办公吗？”

“可以的，明天正常办公。”

“明天见！”

=====END=====

留下你居家办公的感受

发泄居家的情绪

欢迎评论区留言讨论