

做大总量 提升质量

——来自企业一线的报道



中小企业如何规避“三年之痛”“七年之痒”

河北省邢台市工商局对2003年以来全市4万多家新设企业以及注销、吊销企业生存时间等进行汇总整理发现,逾三成内资企业生存时间在5年以下,许多内资企业面临“三年之痛”困局,不少企业身陷“七年之痒”瓶颈期。

“三年之痛”与“七年之痒”

据邢台市工商局统计,2003年至2013年6月底,邢台市实有各类内资企业40259户。其中,生存时间在5年以下的企业14281户,占企业总量的35.5%;生存时间5年至10年的6647户,占企业总量的16.5%;生存时间10年以上的4965户,占企业总量的12.3%;注销、吊销企业14366户,占企业总量的35.7%。

从基本数据分析,企业生存既面临“三年之痛”,又身处“七年之痒”。邢台市工商局企业监管科科长祁丽说:“企业成立后的第3年死亡率最高,是企业生存的危险期。”

从邢台市2003年以来新设立企业退出市场情况看,企业成立当年就退出市场的比率为0.3%,第2年的比率为7.2%,第3年的比率为16.3%。从不同规模企业生存危险期看,注册资本100万元以下和注册资本1000万元以上企业生存危险期在企业成立的第3年。

“企业成立后3年至7年为企业生存的瓶颈期,也是企业能否进一步成长、发展的关键期。”祁丽说。

相关统计数据显示,从2006年初至2012年年底,邢台市累计退出市场的企业共6231户,平均寿命为2.33年,其中寿命在3年至7年的企业合计4414户,占退出企业总量的70.8%。

“相对集中”与“局部分化”

邢台市工商局企业监管科科长齐佳介绍,从2008年初至2012年年底,在邢台市累计退出的企业中,批发和零售业企业数量最多,达1447户;第2位是制造业,有512户;第3位是租赁和商务服务业。以上3个行业合计2191户,构成企业退出市场的主体。

服务业企业平均寿命呈现局部分化趋势。从2008年初至2012年年底,邢台市退出市场企业平均寿命为1.84年,第三产业(服务业)退出市场企业平均寿命为1.84年。

“企业规模越大,存活率越高,企业存活率与注册规模呈现正比态势。”齐佳说,“从2008年初至2012年年底5年间邢台市退出市场的内资企业看,注册资本100万元以下企业占81%,死亡率为26%;注册资本1000万元以上的企业占3%,死亡率为1%;注册资本1000万元以上的企业所占比例和死亡率远低于注册资本100万元以下企业,并且维持在相对平稳的状态。”

据介绍,增长型行业呈现出出生率较高、死亡率较低的特征。这些行业属于基础产业、创新型产业,准入限制少,政策扶持力度大,显示出较强的发展潜力,主要有建筑业、农、林、牧、业,卫生和社会工作,文化、体育和娱乐业等。

“危险瓶颈期”

衡量一个地方经济发展水平高低,既要看市场主体数量多少、规模大小,更要看市场主体的生存周期、发展质量、结构优劣。如何科学把握企业生存时间特点,进行有针对性引导与干预,是各级政府和相关部门应当深入研究、主动实践的重要课题。

企业发展涉及工商、税务、工信、商务、发改委等部门。邢台市工商局局长张群说:“对于处于生存‘危险瓶颈期’的企业,各级各部门应立足本职,提前介入,有针对性地进行帮扶引导,切实提高市场主体存活率。”

张群认为,对不同行业和企业,根据不同特点制定分类帮扶措施。

对低出生率的战略性新兴产业、现代服务业,特别是节能环保、新能源、高端制造业、电子商务、现代物流等行业,既要大力宣传国家的鼓励政策,催生壮大市场主体,进一步提高出生率;又要发挥职能优势,推动新兴行业、优势行业做大做强,将企业死亡率降到最低;重点推动符合条件的科技型、创新型企业上市。

对出生率、死亡率都较高的小微企业,着重在提高其存活率上下功夫,在处于“危险瓶颈期”的企业中选择一批有潜力的成长型小微企业,挖掘潜力,发挥优势,促使其转型成为较大的企业;支持有实力的民营企业强强联合,实现集团化、规模化、连锁化经营。

对于流动性比较强,死亡率也较高的行业,如房地产业、批发和零售业等,应主动发挥导向作用,使经营不善的市场主体有序退出,净化市场环境。

对处于“危险瓶颈期”的企业,引导其办理股权质押、债权转股权登记,提高资本运行效率,把“死股权”变成“活资本”,缓解资金压力;引导拥有商标的企业将评估后的商标办理质押登记,质押给金融单位进行融资,切实发挥注册商标的无形资产价值,解决融资难问题。(新华社石家庄10月23日电)

罐式专用车、环卫车、客车并驾齐驱,突破下行困局,实现生产经营逆势上扬

中集凌宇 打造中国最大罐式专用车生产基地

屹立于行业前列

昨日,记者在洛阳中集凌宇汽车有限公司(以下简称“中集凌宇”)采访,碰巧听到一个好消息——在刚刚揭晓的“2013年中国工程机械行业十大混凝土机械产品”评选活动中,中集凌宇的CLY5254GJB7混凝土搅拌运输车荣获榜单,为洛阳赢得殊荣。

公司总经理刘宝山介绍,中集凌宇能够屹立于行业前列,与公司坚持不懈地开拓市场、抢抓订单,坚定不移地扩大总量、提升质量分不开。

据统计,截至9月底,今年中集凌宇在手订单达3991台,比去年同期增长60.3%;销售车辆3764台,比去年同期增长29%;主营业务收入5.3亿元,比去年同期增长29%,实现利税近2000万元。

罐式专用车、环卫车和客车,是中集凌宇的三大系列产品,目前年生产能力达1.2万台,产品覆盖全国31个省(区)市,并出口到东南亚、南美、东欧等海外地区。

转型升级抢占市场

今年以来,中国工程机械行业市场竞争加剧,微利时代提前到来。面对新形势,中集凌宇及时调整战略,积极转型升级。“转型就是向物流类罐车和环卫车方面转,升级就是向中高端产品升级。通过转型升级和市场培育,在工程车行业下滑时满足物流罐式车和环卫车需求,进一步做大企业的总量。”刘宝山说。



中集凌宇生产的罐式专用车整装待发

为了实现产品销售逆势上扬,中集凌宇在市场推广方面加强力量,相继在天津、山东、浙江、新疆、湖北等地举行产品推介会,并将销售重点下沉到省(区)市的二线、三线城市,有效实施“终端拦截”,进一步挖掘市场潜力。另外,他们还在罐车行业率先提出“绿色变革,引领未来”的理念,顺应行业节能、环保的发展趋势,强力开发绿色节能产品,不断赢得新客户。

今年6月以来,石家庄市大气污染防治攻坚战全面打响。中集凌宇获悉后,立即推出一款环保、节能、高效、高端的LNG(以天然气为动力燃料)混凝土搅拌车。这款“绿色产品”在石家庄得到用户认可,8月就有10台车辆穿梭在该市的重点工程工地。

随着LNG搅拌车成功敲开石家庄市市场大门,中集凌宇的订单也纷至沓来。

一手深挖国内市场,一手开拓国际市场。抓住非洲地区大力发展基础设施建设的契机,中集凌宇开发出一款罐体材料采用独特耐磨钢板的罐式车,这款车非常适应非洲当地的恶劣气候和复杂的施工条件,今年有望向非洲出口150台。

瞄准目标全力发展

昨日,客车生产车间,一台台最新款的燃气公交车陆续下线。公司常务副总经理许治宇说,中集凌宇为支持洛阳大公交战略,缓解城市交通拥堵状况,正在全力以赴生产市政府统一采购

的公交车,预计本月底前,首批100台燃气公交车将交付洛阳公交公司。

在中集凌宇,时时刻刻都能感受到争分夺秒、干劲十足的氛围。刘宝山说,当前形势逼人,抓住机遇,企业就能迎来较好的发展。

其实,这个“较好”已经书写在中集凌宇上半年的业绩里——前6个月,混凝土搅拌运输车销量行业排名第五,粉粒物料半挂车销量行业第四,粉粒物料运输车销量行业第一。

资料表明,随着长途物流运输行业的发展,未来5年我国将出现罐式专用车的需求高峰。

中集凌宇的下一个目标就是:打造中国最大罐式专用车生产基地。本报记者 赵志伟 文/图

总部迁洛阳,最高可获千万元奖励

(上接01版)

**电子商务**——通过信息技术手段,建设一批传统优势产业电子商务网站,引导传统产业采用电子商务等现代营销方式,并通过电子商务产业的发展,带动技术服务、运营服务、增值服务、网络运营结算、呼叫中心等行业的发展。

**工业设计与创意**——依托我市已有的国内产业龙头企业和科研院所的设计优势,促进工业设计和创意产业的发展。利用正在建设的中意创意产业研究院,培育设计高端人才。

“真金白银”来扶持

在政策扶持章节,《计划》提出12条优惠政策,条条都是高含金量。

**第一条是退税。**开放招商,经常提到“零点思维”,意思是计长远、算大账,以“小失”换“大得”。《计划》明确提出,要按照“零点思维”的原则,加大税收优惠政策。一是对电子信息企业前3年实际缴纳的企业所得税地方留成部分全额奖励返还,全部用于企业发展;二是对电子信息企业高管人员及技术领军人物缴纳的个人所得税地方留成部分全额奖励返还,用于改善工作和生活

条件。

**第二条是鼓励引进重点企业。**对全球软件500强企业、国内电子信息百强企业、国内软件百强企业将机构总部迁至洛阳,注册独立法人公司并签订投资协议的,给予一次性奖励1000万元;将地区总部迁至洛阳或新设立地区总部,注册独立法人公司并签订投资协议的,给予一次性奖励300万元。

**第三条是支持合作。**对于本地企业采用外地电子信息企业核心技术新建的项目,经认定后,按照项目投资总额的5%给予资金奖励。

**第四条是对企业按照实际投资额进行奖励。**对在我市注册,实际投资额1亿元以上的电子信息制造业企业和实际投资额1000万元以上的信息服务业企业,按照其实际投资额的10%给予奖励,最高额度分别不超过5000万元和300万元。奖励资金来源为该企业在当年缴纳所得税的地方留成部分,如当年缴纳所得税的地方留成部分未达到奖励额,则顺延至次年,直至完成奖励。

**第五条是引导电子信息企业本地化配套采购。**鼓励我市电子信息企业

为本地整机和终端产品提供配套服务。对采购本地企业的零部件当年累计200万元以上的,按照本地化配套采购额当年新增部分的1%奖励采购企业,最高不超过100万元。

**第六条是鼓励企业科技创新。**对电子信息企业新建国家级、省级、市级工程技术研究中心、重点实验室、工程实验室、工程研究中心、企业技术中心、质量检测中心等研发平台的,分别给予100万元、30万元、10万元支持;对新建的院士工作站、博士后科研工作站(流动)站,按照市里有关政策给予支持。

**第七条是房屋补贴。**对营业收入达到1000万元的信息服务业企业购买自用办公用房的,按购房金额的5%给予一次性补贴,最高不超过100万元;租赁自用办公用房的,3年内按年租金给予50%的补贴。

**第八条是奖励资质认证。**其中,对通过认定的软件企业和软件产品,分别给予一次性奖励2万元、1万元;对通过计算机信息系统集成资质认证三级、二级、一级的企业分别给予一次性奖励2万元、5万元和8万元(由低等级向高等级升级的,奖励其差额部分);对通过开

发能力成熟度模型集成认证三级、四级、五级的企业分别给予一次性奖励10万元、20万元和30万元(由低等级向高等级升级的,奖励其差额部分);对通过信息安全管理体系、IT服务管理体系等相关国际认证的软件企业,给予认证费用50%的奖励,最高不超过50万元。

**第九条是培育特色产业基地。**对认定为国家高新技术特色产业基地的,给予100万元奖励。对认定为省级高新技术特色产业基地的,给予50万元奖励。

**第十条是鼓励引进高层次人才。**对引进的电子信息产业高层次人才,按照市里有关政策,在安置经费、科研经费、住房、配偶就业、子女入学、个人所得税返还奖励等方面享受相关优惠待遇。

**第十一条是对服务外包企业给予培训费用支持。**在我市注册的服务外包企业每新录用1名大学(含大专)以上学历员工从事服务外包工作并签订1年(含1年)以上劳动合同的,给予企业每人不超过4500元的定额培训支持。

**最后一条没有明确金额,但有一个明确的承诺:深入各类企业调研,借鉴外地先进经验,及时出台我市促进电子信息产业发展的实用性政策。**

多策并举 助推家庭服务业健康发展

今年8月,市人社局成功举办第二届家庭服务业技能大赛。来自全市33家企业的340多名优秀家庭服务员,通过家务、保洁、月嫂、护理等项目的技能竞赛,获得从业资格等级认定。今后,市民可根据等级证书挑选自己中意的家庭服务员。此举将有助于推动我市家庭服务业健康发展。

市人社局公共就业服务中心主任秦龙才介绍,近年来,各类家庭服务在洛阳市“遍地开花”,从普通的钟点工到高端的母婴照护,我市现有160多个从事家庭服务行业的单位和机构,涵盖家政服务、家庭护

理、婴幼儿看护、居家养老等不同领域,从业人员1.3万多名,持证上岗资格证书上岗率超过80%。

发展以家庭为服务对象,向家庭提供劳务、满足家庭生活需求的家庭服务业,对于增加就业、改善民生、扩大内需、调整产业结构具有重要作用。随着我市家庭服务业行业规模不断扩大,服务领域也在不断的拓宽,供不应求的局面在短时期内仍难以改观。

市人社局农民工工作办公室主任李彬说,为扶持家庭服务业企业发展,我市制定了一系列优惠政策,市人社局采取一

系列措施为家庭服务业企业做大做强提供支撑。

在财政支持方面,我市地方财政预算每年拿出资金,对符合扶持条件的家庭服务业企业从事高风险岗位的职工,给予商业意外伤害保险补贴;我市每年还从服务业发展引导资金中拿出50万元,按照8万元、5万元和3万元级别,对规模大、信誉好、发展前景广阔的优秀家庭服务业企业给予奖励。在我市创办家庭服务业企业,还可享受一定的税费优惠和社会保险补贴。

为提高从业人员素质,我市每年拿出

专项培训资金,对500名家庭服务业从业人员开展技能培训。今年,由人社局组织的3期培训班已圆满结束,培训新从业人员289名。没有家政服务知识的人通过培训,可初步掌握家政服务基本理论知识和服务要领,较快胜任一般家庭的服务工作,考核合格后,可获得家政技能证书,而且一律免费。

为缓解多数家庭服务业企业“保姆荒”,今年上半年,市人社局会同市妇联、市总工会,先后组织近50个家庭服务业企业参加在牡丹广场、周王城广场举行的大型招聘活动及市总工会职工活动中心专场招

聘会,提供就业岗位近2000个。

为解决家庭服务业企业经营困难,截至今年9月底,市政府拿出专项资金,拨付12家物业公岗单位211名员工的社会保险金近80万元,拨付13家物业公岗单位岗位补贴219.78万元,拨付35家家庭服务企业专项补贴58.56万元。

特约记者 李帆

服务企业 改善民生  
人社局系列报道之十三