



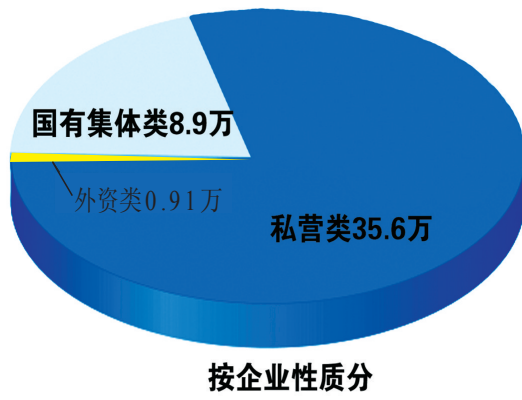
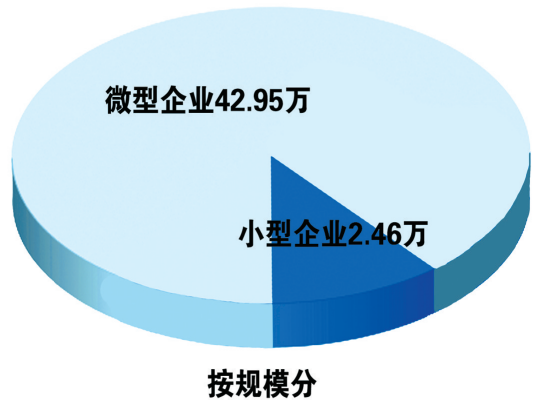
聚焦郑州
小微企业

第二篇:揭秘小微企业生存现状

缺资金、缺培训……破解小微企业生存难题 今日,专家、经营者一起论“道”



话题:小微逆袭,最缺几把“刀”?
时间:今日上午9:30
地点:慧谷咖啡,金水区经三路65号江山商界B座1楼
嘉宾:刘汭生(河南财经政法大学MBA学院前院长、教授)
鲁建军(中国银行花园路支行小微企业信贷部主任)
许宪魁(河南安心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)
鲍曦(河南申通实业有限公司总经理)
杨晏(慧谷会创始人、河南省网络营销协会副会长)
欢迎感兴趣的读者,自行前往。



数据来源:
本报根据省工商局、郑州市中小企业局等部门公布数据整理
本版制图 董文静

小微企业总户达45.41万户

扶持政策

省工商局:小微企业注册资本零首付

为了更好地服务小微企业,省工商局已经展开一系列措施拓展小微企业发展的空间,下发《关于支持小型微型企业创业兴业的通知》,率先提出小微企业注册资本零首付和登记费用减免措施。

省人社厅:加大创业者及员工培训力度

省人社厅就业促进办创业服务处处

长韩喜明介绍,当前,小微企业实施人力资源培训可以申请财政补贴,同时享受缓交社会保险等优惠政策。如果一个小微企业吸纳大学生就业的比例达到15%,企业可申请高达200万元的小额担保贷款,财政将予以50%的贴息。

有这么好的政策,创业者如何才能享受到?

据韩喜明介绍,通过全面实施河南省全民技能振兴工程,我省已经认定了300多家就业创业培训机构,创业者均可

到当地公共就业培训机构咨询相关优惠政策,参加创业培训。

省银监局:推动小微企业贷款从难向易

下半年,河南银监局将进一步增加对小微企业贷款覆盖率、服务覆盖率和审贷获得率的考核。同时各银行业机构要在有效控制风险的前提下,适当提高对小微企业贷款不良率的容忍度,调整绩效考核机制。

省银监局要求,凡是小微企业集中

的产业集聚区、产业园区,必须有专门服务小微企业的金融机构。

为了推动小微企业贷款,银监局将继续在风险资产权重和存贷比管理等方面对银行业实施差异化监管:允许商业银行将单户授信500万元以下的小微企业贷款视同零售贷款计算风险权重,降低资本占用;对商业银行发行金融债所对应的单户500万元以下的小微企业贷款,在计算存贷比时可不纳入考核范围。

专家点评

独到的商业模式是小微企业走出婴儿期的法宝

在河南省商业经济学会常务副会长宋向清看来,因为太小,所以现在不少产业集聚区及产业园区不太稀罕小微企业,那么政府相关部门能不能关注到这些小微企业,让这些小微企业入驻园区更容易些?

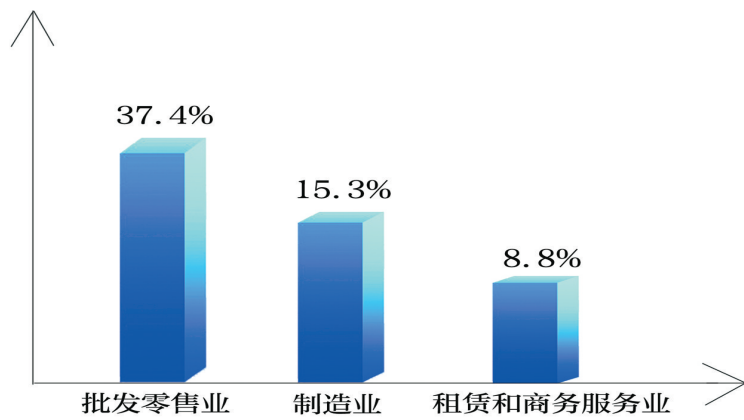
此外,在园区的配套建设上下点功夫,配套建设员工宿舍、食堂,或者廉租房能够针对这些小微企业的员工倾斜,以降低小微企业的生产成本。

因为缺钱而不能快速发展,是小微企业主们的另一块心病。在采访中,记者发现,很多小微企业都没有一个专业的财务部门,甚至没有一个专职的财务人员,没有财务报表,那就很难申请到银行贷款。

针对这类小微企业的资金扶持,恐怕也是相关部门要考虑的一个问题。

而小微企业本身要想茁壮成长,宋向清认为,除了外因,内因更为强大,自主创新能力,独到的商业模式等都是小微企业很快走出婴儿期的法宝。

郑州晚报记者 程国平 李丽君



三大行业占小微企业总量的百分比

2013年8月6日,广告语商业纠纷是否适用诉中禁令在广州市中级人民法院打响,双方律师在听证会上唇枪舌剑,火药味十足,而广州中院并未当庭作出裁定。

“10罐凉茶7罐加多宝”有数据支持

在庭审现场出现了颇具戏剧色彩的一幕,针对加多宝的“中国每卖出10罐凉茶7罐加多宝”的说法,广药的代理律师认为应该是“中国每卖出10罐凉茶7罐王老吉”,引起了现场媒体的哄堂大笑。对此,加多宝代理律师认为,中国每卖出10罐凉茶7罐加多宝“是毋庸置疑的事实”,并拿出了中国行业企业信息中心和尼尔森的权威数据一一证明。

公开资料显示,今年3月份举办的“第十七届全国市场销量领先品牌信息发布会”上,加多宝获得“2012年度全国罐装饮料市场销量第一名”的称号,以无可争议的品牌实力连续六年蝉联“中国饮料第一罐”。数据显示:2012年7~12

10罐凉茶7罐加多宝证据支持 行业需要有序竞争

月份,加多宝生产和销售的红罐凉茶占据罐装凉茶80%以上的市场份额,稳居凉茶行业第一的位置。

与此同时,全球权威机构尼尔森提供的“2012年7月至2013年6月的滚动年度报告”显示,自2012年5月,加多宝启动自有品牌以来,加多宝销量继续保持良好的增长势头,加多宝罐装凉茶在此期间的市场份额高达81.7%。

值得一提的是,今年加多宝中国好声音自7月初开播以来,凭借3.62%、4.17%、4.633%、4.885%节节攀升的收视率,将同类节目远远抛在了脑后。而为了配合第二季加多宝中国好声音节目的主题宣传,加多宝更是依托强大的终端推广能力和各种资源的整合能力,在线下展开了一系列的终端活动,如“唱饮加多宝直通中国好

声音”推介会,随后又顺势推出中国好声音红罐促销装,将销售和节目做预期绑定,之后的“红罐促销装随手拍”、“好声音倒计时”、“向正宗致敬”等创意活动,更是将线下热潮移植到线上,尤其是好声音促销装更是成为了夏季降暑饮料的最热门选择。

专家称诉中禁令不应得到支持

据悉,使用诉中禁令有三个要件,分别是侵权事实非常清楚甚至能确认;事情非常紧急,不采取限制可能造成难以弥补的损失;是否会损害公共利益。

加多宝方面认为,加多宝的广告是基于事实的陈述,广药提出的“难以弥补的损失”没有任何具有说服力的依据,不应该得到支持。

行业有序竞争才有利于市场健康发展

北京某著名律师接受媒体采访时表示,“诉中禁令”用于广告语本就罕见,而两次都用在同一个企业身上将是绝无仅有的案例。我国法律中“诉中禁令”源自WTO,是一种保护性措施,主要针对知识产权、商标和专利方面的争端。“诉中禁令”的初衷是为了保护申请人的利益,防止侵权行为的重复或预期发生,但因为是未经审判先予执行的以裁定而非判决形式下达的临时行为保全措施,因此,“诉中禁令”法律适用条件相当苛刻,最高人民法院为防止其被申请人和法院滥用造成被申请人难以挽回的损失专门出台要求“诉中禁令”应审慎适用的审判意见。