

■创业话题■

企业挺进三线城市

这是一次商人与商业的大迁徙，是一次上线与下线的大比拼，又是一次包围与反包围的大布局。一线赚吆喝，三线赚钞票。于是，资源的流动趋势开始发生逆转：进军，到三线去。

三线攻伐与一线渗透

多年以来，我们背负着沉甸甸的“城市梦”，收拾好上路的行装，踏上了一趟遥远的征程。我们看到的是，资源的聚集效应浓缩成为过去数十年唯一的流动主题——城市化。

来自全国各地的企业与商人们，一直渴望登上更为炫目的舞台，一直期待踏上更加高端的平台，一直试图证明自己高屋建瓴的形象。于是，一二线城市成为攻守伐谋的主战场……可即便如此，三线的向上进攻也从未停止过。

当守城的人们回过头来审视，这些来自三线的军团何以具有如此强大的战力，才发现他们扎根的土地并非如想象般的那样贫瘠。他们在三线赚到充足的真金白银，而自己在一二线拼死拼活，换来的仅仅是一片此起彼伏的吆喝之声。

到三线去，立足一二线的商人们开始谋划起了反围剿。从“城市化”到“城镇化”的转变，悄然扩大着三线的想象空间。正因如此，下沉、渗透、外扩、深耕……才成为了当前的热门词

汇。
垮掉的一线

2010年12月，北京公布了新的治堵方案。其中的限购政策，令汽车销售商深感压力。事实上，深圳、杭州、重庆等大都市，也都在酝酿各自的治堵措施。而在上海，则早在1994年就先于其他一线城市执行牌照拍卖政策。

大都市带来商业繁荣的同时，也带来了种种“城市病”。于是，汽车限购、房产限购、油价上调、土地紧缩，各种各样的调控政策层出不穷。这让本已就趋于饱和的市场，更是遭遇了当头一棒。

一位老板告诉《商界》记者，在高地价的背后，目前在一线城市中经营的最大成本绝对是房租，这可能是任何企业都需要面临的难题。仅从零售业来看，金融危机之后，三线城市与一二线城市开设卖场的租金成本相差50%，按市场均价，一二线城市大卖场业态日租金每平方米1~3元，三线城市的日租金每平方米不足1元。土地成本、人力成本、资金成本，以及其他资源成本，无不压得企业难有喘息之机。

小城的天空

小宋是上海一家知名三甲医院的

住院医生，最近却准备跳槽去外地一家医院。他坦言，上海的生活成本太高。而且他感到在一线城市自己的事业发展空间很小，成为带头人的可能性基本没有。但如果自己去下面的城市发展，可能很快就能承担大课题，在事业的发展上也更为顺利一些。

“宁愿做小池塘里的大鱼，也不愿做大池塘的小鱼”。有一批人才，他们在中心城市已经找到不错的工作，而因为生存、发展、实现自身价值等压力，他们更愿意放弃中心城市光鲜的外表，到中小城市去寻找更广阔的天空。

这还仅仅是人才反向流动的例子。更多原本立足于一二线城市的企业，也纷纷扛起了“到三线去”的大旗。而在一二线城市贴身肉搏后，外资零售企业也意识到了三线城市的重要性。在最近几年全国开店布局中，沃尔玛新增的门店绝大多数都在三线城市，占到了2/3以上的比例。

保利地产、恒大地产、碧桂园等地产企业，李宁、安踏等服装企业，苏宁、国美等零售企业……一大批一线中国企业早于大军未动，就当起了探路三线的排头兵。而诸如沃尔玛、家乐福、肯德基、麦当劳等原本只注重一二线城市的国际巨头，甚至LV、奔驰、迪士尼等专注小众市场的超级品牌，也纷纷开始向三线进军。

■成功案例■

“火星人”的集成密码

“低空全吸”概念下的独创产品再配上“全方位保姆式服务”，新兴的厨电领域正掀起一股火星人狂潮。

一场事关幸福家庭的革命

39岁的朱正耀是一名成功的企业家。在此之前，他创办了浙江海港超市，十年时间把一个小店发展成40亿元的集团企业，创造了一个又一个商业神话。私下里，朱正耀还是一位非常注重亲情的人，他喜欢在家吃饭，还时不时挽起袖子秀秀厨艺。

为心爱的人做一桌饭菜是一件幸福的事情，满身的油烟却让朱正耀皱起了眉头。传统烟机总是距离灶台有70厘米的高度，无论烟机怎么“给力”，总有一部分油烟扩散逃逸，吸烟效果最多时能达到70%左右。油烟上行中产生的大量热量和有毒物质与人的面部直接接触就像是用油烟敷面膜一样难受，更别提油烟对人体健康的伤害。

一组数据让朱正耀彻底震惊了，“全世界每年有100多万人死于肺癌，而女性肺癌发病率普遍高于男性”。一个厨房关乎一个幸福的家庭！注重家庭文化的朱正耀正式萌发了要做集成无烟灶的设想，要把它“献给天下所有幸福的女性和家庭”。

这样的想法很快得到另两位



三线未来变局猜想

在接受《商界》记者采访时，中国社会科学院经济研究所研究员袁钢明谈到，让一部分地区先富起来，带动其他地区发展的一贯思路，使得资源与政策向优势地区倾斜的趋势从未改变。

猜想一：经济格局趋于均衡发展

我们看到政府一直致力于通过再分配来改善三线与一线的区域不平衡。及至一系列的区域经济规划出台，一线城市更加注重经济转型和产业结构的调整，而三线则开始发力。所以，三线城市为自己谋取更大的上升空间，一二线城市与三线城市之间的经济发展趋于均衡，必将在未来很长一段时间内成为中国经济格局变革的主题。

猜想二：企业变“小”

比起一线城市来，三线城市各方面资源的成本都相对较低，竞争不算太激烈，而对品牌又有先入为主的

惯性思维。一线企业抢占三线资源，对于成本持续走高的经济格局而言，无疑将占据许多先发优势。

不过，这并非就是企业进军三线的唯一思路。最明显的例子便是，许多不同行业的隐形冠军，大部分来自于三线城市。这些企业的品牌知名度对于普通大众而言可能并不高，但他们会在某个细分市场中做到竞争优势的最大化。我们所认为的“小”，并不是企业规模的大小，而是专业性上的更加细化与深入。

猜想三：从城市化转向城镇化

从1999年到2007年，中国的城市建成区的面积扩大了7.2%，但吸纳的人口只增长了4%。中国人民大学农业与农村发展学院院长温铁军旗帜鲜明地指出：“城市化在发展中国家没有成功先例，城镇化才是中国的路子。”而2010年的中央一号文件更是强调，要将中小城市和小城镇的发展作为城镇化发展重点。

（摘自《商界》）



物联网行业扶持政策有望再次加码

物联网行业近期或再迎两利好政策。知情人士对中国证券报记者透露，物联网发展指导意见和物联网“十二五”规划已经成稿，目前正在征求意见，如顺利可能会在近期内推出。

此前，财政部、工信部联合印发《物联网发展专项资金管理暂行办法》，对专项资金的支持范围与方式等做出明确规定，并启动2011年物联网发展专项资金申报工作。

政策扶持有望加码

根据物联网“十二五”规划稿，到2015年，我国物联网要在核心技术研发与产业化、关键标准研究与制定、产业链条建立与完善、重大应用示范与推广等方面取得显著成效，攻克一批关键核心技术，初步构建较为完善的标准体系，建成一批物联网应用示范重大工程，培育和发展一批具有国际竞争力的物联网骨干企业。业内人士透露，2011年物联网发展专项资金的总额不足6亿元，但目前已有上百家的物联网企业及科研机构在准备申报材料，而且，像芯片研发、制造、封装等环节的投入动辄数千万元，仅靠这部分专项基金并不能解决资金缺口。

对此，财政部企业司负责人表示，“十二五”时期，中央财政将根据我国物联网发展规划及其产业发展状况，进一步健全支持物联网发展的财政政策体系，加强与产业政策、科技政策的协调配合，充分发挥财政政策的引导和激励作用，积极吸引社会资本加大对物联网的投入，并积极鼓励和支持有条件的地方建立本地区支持物联网发展的财政政策。

有知情人士介绍，对物联网企业的政策扶持仍将集中于重大应用项目。据悉，“十二五”物联网十大应用的重点领域分别是智能电网、智能交通、智能物流、智能家居、环境与安全检

测、工业与自动化控制、医疗健康、精细农牧业、金融与服务业、国防军事。

该人士还称，拥有自主知识产权的物联网骨干企业或将获得更多的财政支持。目前我国的芯片研发、制造、封装与国外尚存在一定的差距，考虑到物联网产业的信息安全以及抢夺物联网产业发展制高点的目标要求，芯片厂商被寄予厚望。

标准成形至少需2年

“对于物联网企业的财政支持不会采取税收普惠政策。”上述人士称，一方面是因为前期很多企业已经享受软件服务的相关税收优惠，另一方面是对物联网企业的界定还未明确，目前几乎所有从事信息服务的企业均与物联网沾边。

物联网产业细分行业大多已有国家标准。近年来，我国在传感器网络接口、标识、安全、传感器网络与通信网融合发展、泛在网络体系架构等相关技术标准的研究方面有相当进展，已具备攻坚物联网国际标准的能力，是传感器网络国际标准化工作组的主导国之一。

但在物联网总体标准体系建设方面，目前国内外并没有统一标准。据国家物联网基础标准工作组秘书长张晖介绍，政府主导的物联网标准体系如总体架构、标识体系、信息安全、数据接口等标准制定工作今年刚启动，要形成标准至少需要2年时间。

据了解，物联网标准制定如今已经吸引了超过100多家企业的参与。“标准化的实质是知识产权的较量。”有行业人士表示，目前物联网在国内外均处于起步阶段，有实力的企业均希望参与物联网标准的制定，分享知识产权的收益。不过，该人士也指出，这要求企业具有较强的研发和资金实力。

（摘自《中国证券报》王荣/文）



左右”，李治信心满满地说。

全程保姆式服务

朱正耀给火星人定下的目标是，两年之内成为细分市场的第一品牌。在他看来，赚钱不是第一，因为“做品牌绝不是急功近利的事情”。因此，火星人采取了更具人情味和人性化的“右脑销售模式”。右脑销售模式一改冰冷的推销方式，转而更为注重消费者情感的诉求和人性化的表达。在招商工作上，火星人启动了更为直接的专卖店模式。

这个过程几乎是全方位的，火星人给其命名为全程保姆式服务。通常，当经销商提出开专卖店的要求后，火星人强大而系统的保姆服务便开始发挥作用，涵盖了从选址到开业的各个方面。不仅如此，火星人对经销商的体恤还体现在推广上。每在一地开设专卖店，火星人都会投入一定比例的广告费用，与经销商合力做好当地的品牌推广。

硬件具备了，火星人人在软件的打造上也别具匠心。每个走进专卖店的消费者都会被店内热情、温馨的氛围所感染，亲切的店员会给你递上一杯浓香的咖啡，桌上还有新鲜的时令水果，就像回到自己家里一样亲切。在店内，你可以通过多媒体欣赏火星人的理念诉求，直观地了解产品的质量与性能，甚至还能兴致勃勃地做一道拿手好菜，实实在在地体验无烟厨房所带来的愉悦和乐趣。

2011年3月，火星人专卖店模式一经推出，就备受全国各地经销商的青睐，两个月内，谈妥敲定的专卖店已超过40多家！而火星人也没令经销商失望，2011年4月，火星人济南店开业，两个小时之内，劲销20余台；2011年4月下旬，火星人浙江桐乡店开业，一个半小时内，劲销25台；2010年5月上旬，火星人江苏丹阳店开业，两个小时内，劲销30多台，强劲的市场表现，以至于公司一个月内三次上调帮扶门店开业目标。

“选择集成无烟灶行业、择火星人，也就是选择了自己的财富未来”，朱正耀如是说。

（摘自《财视网》鲁渝华/文）

河北石家庄 创业人员享受 支持和促进 就业税收政策

石家庄市人社、国税、地税、教育等部门联合印发了《石家庄市自主创业人员和创业企业享受支持和促进就业有关税收政策认定实施办法》，对自主创业人员和创业企业享受支持和促进就业有关税收政策制定了认定实施办法。

该市对符合规定的创业人员从事个体经营（除建筑业、娱乐业以及销售不动产、转让土地使用权、广告业、房屋中介、桑拿、按摩、网吧、氧吧外）的，将在三年内按每户每年8000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的营业税、城市维护建设税、教育费附加和个人所得税。对符合条件的创业企业，在新增岗位中，当年对新招用持《就业失业登记证》（注明“企业吸纳税收政策”）人员（仅指国有企业下岗失业人员、国有企业关闭破产需要安置人员、国有企业所办集体企业下岗职工、享受最低生活保障人员且失业一年以上的城镇其他登记失业人员），与其签订1年以上劳动合同并依法缴纳社会保险费的，在三年内按实际招用人数予以定额依次扣减营业税、城市维护建设税、教育费附加和企业所得税，定额标准为每人每年4800元。

（摘自《石家庄日报》）

软件人才在南京 雨花台区创业 奖励30万元

软件业是雨花台区的金字招牌，记者近日从该区获悉，为鼓励软件人才创新创业，最新又出台了12条政策，最高奖金达30万元。

据介绍，新政除规定设立区级软件人才专项资金外，还规定了4类表彰奖励政策和创业补贴、安家补贴、项目补贴、综合补贴等10大类优惠扶持政策。同时将每年命名表彰一批软件产业发展杰出人才、精英人才、先锋人才、优秀人才，并分别一次性给予30万元、10万元、5万元、1万元奖励。为重点软件人才提供定期保健、子女教育和交流研讨服务等。

（摘自《扬子晚报》谢群 徐兢/文）

山东青岛 中小企业 免费享受 创业辅导



扶上马送一程，青岛市帮扶中小企业出真招。日前，记者从青岛市中小企业局获悉，根据“中介机构走进小企业”活动计划安排，该市举行了“创业辅导周”活动，免费为中小企业提供企业设立变更、财务管理等现场咨询辅导。

据悉，“创业辅导周”辅导服务面向全市中小企业，青岛企业都可参加。辅导周活动包括，青岛振青会计师事务所人员讲解企业设立变更、财务管理、财税申报等内容；山东益通会计师事务所人员讲解财税咨询与服务等。“青岛企业可到现场咨询、接受辅导，也可拨打中小企业服务热线55585558电话咨询。”中小企业局有关负责人介绍说，“创业辅导周”将定期举行。

（摘自《青岛早报》刘文剑/文）