

工商联副主席吴一坚 将调动 4 万多家商会力量帮扶小微企业

□ 光明

2012年3月9日上午9时,全国政协十一届五次会议在人民大会堂举行第二次全体会议,共16位委员作大会发言。

据光明网报道,全国工商联副主席、金花企业集团总裁吴一坚在发言中指出,小微企业发展事关民生与稳定,已经成为影响我国经济社会发展全局的战略问题。在现有1200多万家企业,特别是957万私营企业和3740万个体工商户中,大多数都是小微企业。它们主要集中在制造业、农业、服务业和高新技术产业等实体经济领域,是“稳增长”的重要力量;它们主要集中在劳动密集型产业,创造



◎吴一坚以《齐心协力共助小微企业“保生存谋发展”》为题发言。

了大量的城镇新增就业岗位,是“保民生”的重要力量;它们主要集中在

县域经济中,是促进城乡统筹和区域经济协调发展的重要力量。近年来,党和国家高度重视小微企业,陆续出台了一系列政策,小微企业发展已经成为一个战略问题。

吴一坚强调,打赢小微企业“保生存、谋发展”这场硬仗,需要各方齐心协力、统筹谋划。一是政府要以减税为基点,营造良好的政策环境。心系民生,为政之要。解决小微企业发展这个难题,政府责无旁贷。要把小微企业作为结构性减免税的主要对象,长期坚持对小微企业的税收优惠政策,进一步提高小微企业增值税、营业税起征点,特别是要较大幅度提高所得税起征点,加快增值税扩围步伐;适当降低小微企业社会保险费

率,全面清理并取消不合理行政收费项目。要加快金融体制改革步伐,大力发展小型金融机构,适当放宽民间资本参股设立小型金融机构的条件,支持符合条件的小额贷款公司改制为村镇银行。

二是大企业要以产业链为纽带,发挥龙头带动作用。帮助小微企业“保生存、谋发展”,与之互为补充、相互依存的大企业义不容辞。大企业要当好行业或者区域经济的“龙头”,将帮扶小微企业作为自身持续发展的重要前提和履行社会责任的重要内容,建设以产业链为纽带、以园区为平台、以配套生产和业务分包为手段的特色产业集群,带动产业链上下游小微企业共同发展。

三是小微企业要以创新为支撑,切实提高自身素质。打铁还须自身硬。思变图存,根本要靠小微企业自力更生。要以市场压力为发展动力,自觉强化技术、管理和商业模式创新,苦练内功,淘汰落后产能,将转型升级作为重要突破口,走“专、精、特、新”的发展道路。

工商联是政府管理和服务民营企业的助手,帮扶小微企业是工商联促进非公有制经济健康发展和非公有制经济人士健康成长的一项经常性和基础性工作。我们将继续发挥优势,特别是调动4万多家商会的力量,努力在及时反映企业发展状况、建立健全企业服务体系方面多做工作,帮助小微企业渡过难关。

异地商会登记范围 广州有望放宽

近日,广州市民政局在网上公布了《广州市异地商会登记管理试行办法(征求意见稿)》(下称《办法》),今后,异地商会的登记范围从地级市扩大到县(市),以及长期约定俗成的专有区域,并明确党政群机关、事业单位人员不得在异地商会中兼任职务。据悉,这是广州出台的一系列社会组织登记改革制度创新中的一项具体举措。

据了解,广东省民政厅在2009年发布的《广东省民政厅关于异地商会登记管理的暂行办法》中规定,各地级市只能登记地市级异地商会,而且异地商会不得设立分支机构。《办法》中指出,除了地级市以外,历史约定俗成地区以及县级同一地籍的自然人或法人在广州市投资兴办并在市工商注册的企业,也可以向广州市民政局申请成立登记异地商会,同时还允许各异地商会根据业务发展需要设立分支(代表)机构。

意见稿还规定,设立异地商会,应由不少于8家原籍地在穗投资兴办、具有较大影响力和代表性的企业发起,且经营记录良好。同时须有30家以上的企业申请入会,并不得与国家机关、企事业单位等合署办公。异地商会不得吸收个人会员。广州市民政局是广州市异地商会的登记管理机构。

(综合)

投资茅台·投资未来

龙韵·典藏: 原料选自拥有“阳光”、“沙砾”、“海洋”、3S 特质的河北昌黎产区,经资深酿造师精心酿制,橡木桶陈储而成。晶莹剔透的深宝石红色,浓郁的酒香、橡木香等多种香气并存。入口丝滑细腻,醇厚完整。

龙韵·尊藏: 采用河北昌黎——凤凰山谷种植的赤霞珠、西拉葡萄为原料,选择最佳的采摘期,精心酿造与呵护,经橡木桶陈酿而成。酒体呈华丽的深宝石红色,具有细腻成熟的黑莓香、黑加仑香、淡淡的奶油香,入口圆润饱满,结构感强,余味绵长。

新品推介

龙韵·典藏

龙韵·尊藏



素有“东方波尔多”之称的河北省昌黎县以独特的地理环境和良好的温带气候成为了“中国酿酒葡萄之乡”和“中国干红城”,此地盛产多种优质酿酒葡萄品种。上世纪九十年代中后期,茅台集团领导审时度势,开始在此地区的葡萄酒合作研发。并于1998年,首款茅台牌葡萄酒诞生,开启了茅台集团进军葡萄酒行业的坚定步伐。2002年茅台集团以长远眼光谋划宏图伟业,为构建百亿集团目标,“做好酒的文章 走出酒的天地”,将茅台品牌做大做强与国际接轨。2002年7

月30日于河北昌黎正式成立贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司。

10年来,茅台人努力奋斗精心规划,在选址、设备、培育、采摘、酿造、储存、技术等方面潜心钻研,在管理、物流、销售等上力争上游,攻破系列难题,迎来了茅台葡萄酒生机勃勃的时刻。2008年公司开始实现创收,2009年和2010年公司业绩如旭日东升,提升快速。2011年开始了销售额呈几倍数增

国酒风采 红色茅台

长的猛进势头,仅前几个月销售额就成了前几年几倍的总和,茅台葡萄酒也以稳健的态势进入了葡萄酒行业前八。拥有极大成长空间和强大市场影响力的茅台葡萄酒在葡萄酒品牌市场活跃指数四年来一直占据葡萄酒行业前列。

茅台集团已在十二五规划中提出在未来5年,茅台葡萄酒公司要跻身国内行业前列,将茅台葡萄酒公司打造成国际知名的现

代化葡萄酒企业的要求。2010年,一期投资3.2亿元的茅台葡萄酒庄园项目正式启动,这标志着茅台葡萄酒系列产品已开始正式进军高端市场。

“变的是颜色,不变的是品质”,茅台葡萄酒作为茅台品牌的延伸和发展,坚持茅台集团的企业精神,承袭茅台集团的文化底蕴,力争为消费者打造信得过的产品,提供优质的服务。投资茅台,投资未来。茅台葡萄酒正以矫健的步伐为市场谱写一部茅台传奇,为葡萄酒行业谱奏一曲旷世之歌。