

策划词 | CEHUACI

2012年8月至10月,中国企业家调查系统组织实施了“2012·中国企业经营 者问卷跟踪调查”。此调查 结果于2012年11月17日在北京发布。

经过此次近3个月的跟踪调查,中国企业家调查系统及时、全面、客观、准确地反映出当今企业经营者对宏观经济政策和经济体制改革的意见和建议,以便为中国企业家队伍的 成长与发展提供支持 与指导。调查也让人们对企业家这一群体增添了更多的关注与理解。

中国企业家调查系统17日发布的“2012·中国企业经营 者问卷跟踪调查”表明,企业景气状况下滑较多,其中民营企业 和中小企业困难相对较大。外需不足、产能过剩等因素困扰企业发展。但总体来看,明年的形势将好于今年四季度。

调查结果显示,认为目前企业的综合经营状况“良好”的企业经营者占243%,认为“不佳”的占23.4%，“良好”的比“不佳”的多0.9个百分点,这一数据比2011年下降16个百分点,好于2009年一季度金融危机爆发时的水平。

企业经营状况下滑还表现在:企业产销、订货下滑,库存压力加大,产品价格下跌,盈利有所减少。

在产销量大幅减少的同时,企业的库存明显增加。认为目前企业的产成品库存“高于正常”的企业经营者占25.3%,比2011年上升了5.5个百分点,为近4年的最高值。

同时,近半数的企业订货低于正常水平,为近5年来的最高值。其中,采矿业以及制造业中的化纤、钢铁、有色金属、通用设备、汽车和其他运输设备等行业订货情况相对较差,订货“低于正常”的企业比重超过六成。

B:企业家寄望改革突破 国企民企能平等

中国企业十大愿景之一：改革取得体制上的突破

体制改革对经济发展至关重要,对中国企业发展影响深刻。中国经济发展各个方面改革步伐加快,改革成果突出,但问题依然困扰着中国企业发展。改革开放30多年,改革成果丰硕,但企业更期待新的突破。新的体制突破是企业成长的契机,是企业历练的熔炉。新体制、新政策,中国企业正在急切盼望着。

中国企业十大愿景之二：进一步减轻企业税收负担

减轻税收负担,不仅是中小企业关注的热点,也是大中型企业心之所系。中国的宏观税负负担指数曾居于全球第二。没有资金,中国企业如何发展?挣扎在生死边缘的中小企业在呼唤,做大做强的大中型企业也在等待,减轻企业税收负担,解决的不仅是企业生存的燃眉之急,更是长远发展的政策保障与支持。

中国企业十大愿景之三：建立和谐稳定的劳资关系

和谐稳定的劳资关系是企业生存和发展

A:企业经营状况：民营、中小企业困难较多

□ 本组稿件采写 范思绮 李延生 郭小兰

产品销售价格进一步下跌。调查中,选择目前企业产品价格比去年同期“下降”的企业经营者占46.6%，“持平”的占39.8%，“上升”的仅占13.6%。其中,价格下跌较多的行业有:采矿业以及制造业中的化纤、橡胶、塑料、钢铁、有色金属、金属制品、通用设备、汽车、其他运输设备和电子设备等。调查还显示,外需不足、产能过剩、房地产调控政策、中小企业融资难等问题依然突出,影响和困扰企业发展。

外需不足对企业出口有较大影响。调查表明,今年企业产品出口数量比去年“下降”的占45.7%；“增长”的占28.2%。其中,出口数量下降较多的行业有:纺织、服装、医药等。同时,企业产品的出口价格明显下跌。今年产品出口价格比去年“下降”的企业占43.3%；“增长”的占13.2%。其中,出口价格下降较多的行业有:纺织、钢铁、有色金属、金属制品和通用设备等。

产能过剩问题比较突出。认为本行业产能过剩“非常严重”的企业经营者占12.8%，“比较严重”的占54.3%。其中,纺织、服装、造纸、化纤、非金属制品、钢铁、有色金属等行业产能过剩问题突出。

中小企业融资难问题仍然突出。选择“中小企业融资困难”的企业经营者占51.8%。认为目前企业资金“紧张”的企业经营者占42.8%。

调查也显示,企业经营者对明年的预计比今年四季度乐观。预计明年经营状况“好转”的企业经营者占39.2%,预计“不变”的占46.2%,预计“恶化”的占14.6%；预计“好转”比“恶化”的多24.6个百分点,这一数据比对四季度的预计高了11.4个百分点。

其中,对中西部地区的预期好于东部地区;中型企业对明年更为乐观;民营企业相对乐观。对明年预期较为乐观的行业有:农林牧渔业、采矿业、电力热力燃气及水的生产和供应业、信息传输软件和信息技术服务业及房地产业。



相关链接

解读中国企业家调查系统

中国企业家调查系统是由国务院发展研究中心公共管理与人力资源研究所、国务院研究室工交贸易司、国有资产监督管理委员会企业分配局、国家统计局综合司、中国企业联合会研究部、全国工商联研究室共同发起,由国务院发展研究中心批准于1993年成立的调查研究机构。

中国企业家调查系统的目标和宗旨是:遵循“长期、客观、高效、无偿”的工作原则,及时、全面、客观、准确地反映企业经营 者对宏观经济政策和经济体制改革的意见和建议,深入研究和把握我国企业家队伍的基本情况和成长发展规律,为政府决策提供科学依据,为理论研究提供实证数据,

为中国企业家队伍的 成长与发展提供支持 与指导。

自1993年9月17日成立以来,在上述共同发起单位的指导和十多个相关部委的协助下,在国内外著名专家、学者组成的专家指导委员会和具有较高理论素质、丰富的管理实践经验的企业家组成的理事会的指导下,中国企业家调查系统坚持进行一年一度的以企业法人代表为对象的大型问卷调查。19年来,共调查了全国范围的数十个行业的7万余家(次)企业,获得有关数据1500多万条,完成40余项调查课题,撰写调查报告50余份,出版专著多部。

D:调查 1：四大难题困扰 中国企业发展

一项针对企业经营者的调查显示,外需不足、产能过剩、房地产调控两难和中小企业融资难是目前影响和困扰中国发展的四大难题。

中国企业家调查系统17日在北京发布“2012 中国企业经营 者问卷跟踪调查报告”。报告指出,近年来,中国出口需求明显萎缩。在接受调查时,将目前外贸出口需求描述为“严重不足”的企业经营者占19.8%,描述为“不足”则高达64.2%。

调查结果显示,今年认为企业产品出口数量比去年“下降”的企业经营者占45.7%;认为“增长”的占28.2%。其中,出口数量下降较多的行业有:纺织、服装、医药等。

出口增速的回落加剧了产能过剩的现象。调查显示,认为本行业产能过剩“非常严重”的企业经营者占12.8%，“比较严重”的占54.3%，“基本不存在”的占32.9%。其中,纺织、服装、造纸、化纤、非金属制品、钢铁、有色金属、通用设备、汽车和电气机械等行业产能过剩问题突出。

在回答“未来6个月中国经济将面临的主要问题或风险”的问题时,超过半数的企业经营者选择了“房地产调控引发的相关问题”。调查显示,认为企业所在地房价“较高”或“过高”的企业经营者占72%,比2011年下降了8.3个百分点,比2010年下降了3.3个百分点。

中小企业融资难也是问题之一。调查显示,认为目前企业资金“紧张”的企业经营者占42.8%,比2011年下降了5.5个百分点;认为“正常”的占50.6%,认为“宽裕”的仅占6.6%。

面对挑战,接受调查的企业家也纷纷给出了自己的应对之道。在回答“促进消费、加快增长的主要途径”问题时,企业经营者选择比重最高的三项依次是“完善社会保障体系”(80.2%)、“对企业和个人减税”(76.1%)和“打破国企垄断,促进民营企业发展”(73.3%)。

对于“为实现稳增长目标,政府引导的投资应着力的领域”,企业经营者选择比重最高的三项依次是“产业结构调整、升级”(56.2%)、“战略性新兴产业”(53.2%)和“生态环境治理”(43.1%),而选择“制造业投资”的比重相对较低。

调查 2：中国企业家中四分之一为女性

11月15日,全球管理咨询公司博斯公司发布针对全球职业女性的调查报告。报告显示,中国企业家中有1/4是女性,中企的女性高管中,担任CEO一职的比例更是高达19%,但文化预期与社会经济因素对女性的经济发展带来了很大的限制。

据了解,全球现在已有近10亿职业女性,这一迅速增长的群体尚未得到各国决策者的充分重视。因此,全球管理咨询公司的博斯公司创建了第三个10亿指数——根据各国领导对女性经济主体的赋权情况对128个国家进行排名。

中国的第三个10亿指数在接受调查的128个国家中排名58,处于“开辟新路”国家集群。中国总人口中49%为女性,其中女性劳动力占总劳动力的46%。中国企业家中有1/4是女性。其他统计数据也很惊人:在中国企业任职的女性高管中,担任CEO一职的比例高达19%。

博斯公司大中华区总裁白欣慧指出,中国各地都有独特的挑战及需求。在中国很多地区,文化预期与社会经济因素对女性的经济发展带来了很大的限制。中国若要充分发挥自身的无限潜力,就必须消除这些障碍,并有效地赋权于女性。

“最常见的挑战来自于护理业,”白欣慧表示,“在全球范围内,女性都是照料儿童、老人和病患的主力军,这一责任阻碍了她们的经济发展。”

其次,女性较难获得企业经营相关的教育及培训,或缺乏与男性在经济领域竞争的文化意识。

“另一个常见挑战是缺乏贷款,”白欣慧说,“尽管小额信贷帮助很多女性创立了自己的企业,但却可能将其限于服务业的小规模运营,而无法协助其扩大规模。”

C:电商次生态调查：网店装修师年入账约百万

“双十一”电商大战硝烟渐散。而决定胜负的,除了商品和价格外,店铺的门面也很重要。在现实生活中,很多消费者是被店面风格吸引而购物的,为了招徕顾客,网店也同样需要进行“装修”才能吸引眼球。这就催热了围绕电商次生的行当——网店装修师。

只不过,网店的装修不用敲墙动土、也不用木材油漆,而是用漂亮的图片、Flash和音乐。

开网店没赚钱 动态店标却火了

在各个电商平台搜索时下大热的“网店装修师”,结果不约而同指向了由安刚和安霆经营的夫妻档工作室。这两个非艺术专业出身的“门外汉”从最简单的装修模板做起,现在已经拥有中石化、中国电信、同仁堂、美的、长虹、雅诗兰黛、倩碧等许多重量级的客户,公司七成左右的业务都是为这些大客户进行高端定制,年利润能达到几百万元。

“2005年淘宝网刚开始火,我媳妇也赶潮流,工作之余花1000元进货,在网上开了一家银饰品店。”安刚说,一个月下来,小夫妻俩一盘算,不但没赚钱,还亏了700元。不甘心就这样关门大吉,学计算机出身的安刚没少琢磨网络营销的“伎俩”。后来他发现,店铺门面好看、夺人眼球,也是吸引点击率的因素之一。

恰巧大学学临床医学的安霆从小就喜欢设计,虽然不会用Photoshop,但是在安刚的强化训练下,仅用7天,安霆就跨过了这道门槛。她闭关研究了一周,就鼓捣出一个新鲜的动态店标。图标上店名和图案都会轻柔地闪动,店标上的蝴蝶还一开一合地扇动翅膀,好似翩翩起舞。这在当时淘宝网上一堆“静若处子”的店标中,显得很抢眼。

店标上线,店铺销量一时没有多大起色,但浏览量明显上升。许多人在旺旺以及论坛

上打听“这会动的玩意儿是谁设计的,我们也想弄一个”。

随着咨询的人越来越多,夫妻俩意识到网店视觉形象设计是一个空白的市场,俩人决定转型从事网店装修。

高端定制占七成 10万客户遍网络

刚开始两人的收入不是很稳定,但随着大型商家进驻电子商城,网店装修需求越来越大,装修价格也是一路水涨船高。除了自己的收益外,两人还能负担起一个团队的开支了,于是下决心组建了公司。

在最辉煌的时候,公司每个月能有四五十万元进账。大型商家不会购买店铺里为小店主制成的现成模板,都是指明要求高端定制。尽管花费精力更多,但大商家肯花大价钱,5万元一个模板的回报非常丰厚。

“经常有企业跟我们一签就是一两年,期间店面维护、更新、改版以及各种促销都由我



们一手承包。”安刚说,还有企业会将全年销售收入按比例分给他们。“浙江一家电商有一年销售了42个亿,你就能想到我们能分多少了。”说到这里,安刚嘴角挂着自豪的笑容。

目前,公司业务中为大客户进行的高端定制占七成。在目前的经济环境下,除去给员工发薪外,俩人一年的利润也有百万元左右。在过去两年的网商大会上,公司蝉联最受网商信任的“十大外包服务商”。打拼几年,公司积累了10万客户,遍及京东、当当、一号店、腾讯拍拍等电商平台。