

让民营科技型中小微企业茁壮成长

■ 本刊 张璐



贡献大,风险也很大。科技型中小微企业也要经过创业期、创业期、成长期、成熟期和衰退期等五个发展阶段。目前,四川的大部分科技型中小微企业仍然处于创业期或成长期,这期间的风险与危机更甚。如,由于在创业期的实力弱,研发投入少,科技成果产业化程度低,科技型中小微企业无法成为技术创新的主体,竞争力也就难以增强,稍有不慎,或将满盘皆输。政府对促进科技型中小微企业的发展极为重视,但如今,科技型中小微企业在科技成果产业化过程中仍然面临缺乏高科技人才、资金短缺、融资困难等突出问题。

创造一个更好的融资环境

民营经济从来就受到四川省各级党委政府的高度重视,其中更是特别重视中小微企业发展,为此更是多次出台了各项政策予以支持。科技创新是企业发展的动力源泉,中小微企业的发展需要不断进行科技创新以提升企业的核心竞争力。而在各类中小微企业中,由高新技术人员创办,以科技人员为主体,主要从事高新技术产品的科学研究、研制、生产、销售,以科技成果商品化以及技术开发、技术服务、技术咨询和高新产品为主要内容,以市场为导向,实行“自筹资金、自愿组合、自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束”的科技型中小微企业尤为重要。

科技型中小微企业在中小微企业中占据了相当大的比例,并且起着极其重要的作用。科技型中小微企业依靠技术的优势,辅之以灵活的运行机制,机动的管理方法,以及对新兴市场的敏锐把握和大胆的冒险精神,创造了许多创新成果。科技型中小微企业是我国市场经济条件下最具活力和发展前景的企业,是未来高新技术大企业的萌芽和基础,科技型中小微企业的发展对推动国家或地区的经济增长,促进技术创新,促进就业,调整产业结构,增强市场竞争力,提高综合经济实力有着非常重要的影响。

资困难、技术人才缺乏一直是制约科技型中小微企业发展的瓶颈。如何为科技型中小微企业创造一个更好的融资环境,吸引和稳定有用人才,推动科技型中小微企业更健康、更快发展,是当前政府和有关部门亟待研究和解决的一个重要问题。

另外,受国际经济形势的影响,自2012年来,国际国内市场的双萎缩,科技型中小微企业的生产经营活动受到重大影响。近年来,科技型中小微企业发展面临着复杂的国际国内环境,高新技术产品出口增速大幅下降,国内消费增长较为缓慢。

科技型中小微企业的市场规模不足,导致盈利水平下降,投资意愿进一步收缩。有调查显示,长三角近七成小微企业经营受到订单下滑影响,超四成企业选择了主动收缩生产规模。另外,据2012年上半年高新技术企业景气调查表明,高新技术企业商品销售、销售价格、出口等重要景气

指数均出现下降,且企业规模越小,景气下降幅度也相对越高。受此影响下,企业盈利景气指数回落明显,企业投资意愿进一步下降,融资更加困难。

对于上述问题,四川省从政策保障、激励制度等多方面想办法解决这些问题。

就经济政策方面的支持来说,为贯彻党的十八届三中全会精神,促进全省中小微企业特别是小微企业持续健康发展,按照《工业和信息化部关于开展2014年扶助小微企业专项行动的通知》(工信部企业〔2014〕105号)要求,2014年四川省经济和信息化委决定继续开展扶助小微企业专项行动,以“服务中小微企业、助力转型促成长”为主题,重点实施以“六项工程、两项计划”为主要内容的一揽子服务活动,着力抓好现有支持中小微企业发展政策的执行落实,着力发挥全省中小微企业公共服务平台网络作用,进一步提高中小微企业管理水平和人员素质,激发发展活力,增强发展后劲,促进全省中小微企业特别是小微企业加快转变发展方式,实现持续健康发展。



支持科技型中小微企业

成都市按照“集成科技金融资源,助力科技企业发展”工作定位,深化“两体系、一平台”建设,着力创新财政科技投入方式,促进科技资源与金融资源紧密结合,引导社会资本积极参与自主创新,大力推进科技型中小微企业成长。“两体系、一平台”,分别是构建科技金融政策服务体系,构建科技金融支撑体系,建设成都市科技资源共享服务平台。其中包括,建立政策攻略,收集整理国家、省、市科技金融政策,从企业管理者的角度制作和发放政策运用指南。搭建科技金融综合服务体系,建立了省、市、区三级科技金融服务机构,形成以天使投资基金、创业投资、产业投资、债权融资、上市融资、融资顾问、上市辅导等多种方式相结合的投融资服务格局。建立银行、担保和保险服务体系,推动成都银行、建设银行、交通银行等银行机构建立科技支行,构建科技银行体系;构建以市中小担、小担、金控信用担保公司、高新担保等市区不同级次,以国有担保公司为主体,民营担保公司为补充的科技担保体系;开展科

技保险试点,构建了由信保、人保、平安、安盟等多家保险公司共同参与的科技保险体系。运用信息化(大数据)手段采集整理企业和投融资机构基础数据,搭建企业与机构集聚、共享、服务、交流的资源共享服务平台等。

6月9日,人民银行印发《关于定向降低部分金融机构存款准备金率的通知》,出台了面向多类金融机构的定向降准政策。希望金融机构在当前形势下进一步加强对小微企业的信贷支持,缓解小微企业“融资难、融资贵”难题,并希望在“定向降准”中受益的企业,抓住“稳增长”政策机遇,加强技术改造和产品升级,不断提升自身竞争力,同时不断强化诚信意识。8月21日,“运用央行货币政策工具定向支持科技型中小企业融资签约仪式暨科技金融座谈会”召开,展示了成都市加大对科技型中小微企业信贷的大力支持。

人民银行成都分行介绍,近期推出“央行科票通”、“央行小贷通”两种定向支持模式,引导商业银行用比市场更低的利率支持科技型中小微企业的票据贴现和小微企业贷款。“央行科票通”是专门针对有产品、有市场、守信用的科技型中小微企业票据融资的再贴现定向支持计划。首批承办商业银行有成都银行等9家,纳入推荐的科技型中小微企业约1800户。“央行小贷通”是指金融机构运用人民银行再贷款资金为优质小微企业发放贷款的一种融资模式,现阶段主要是支持科技型小微企业。

目前,成都市已成为成都银行等金融机构办理“央行科票通”再贴现48笔2.58亿元;3家银行运用“央行小贷通”再贷款资金为成都市科技型小微企业发放贷款30笔2.87亿元。据悉,成都银行将支持科技型小微企业列入五年发展规划中,专门成立了科技支行,实现了信贷工厂的审批模式,将有限的资源倾斜于科技型企业。截至2014年6月30日,成都银行对科技型企业信贷余额为85.59亿元,相较于2013年增长了10.7%,增幅达到14.29%,高于各项贷款增速6.3%。

而绵阳市作为科技城,科技型中小微企业林立,为推动科技型中小微企业发展,该市也推出了许多政策措施。



绵阳加强组织领导,专门成立了发展科技型中小微企业领导小组办公室;通过建立考核机制和约谈制度,强化督导检查。借鉴中关村、滨海新区发展科技型中小微企业的相关政策,结合本地实际,提出和完善了发展科技型中小微企业“十有”政策(涵盖企业注册、初创扶持、贷款担保、税收优惠、创新奖励等多个方面)。相关部门和各县市区、园区也纷纷出台配套措施,逐步建立自上而下的政策体系,全力扶持科技型中小微企业发展。绵阳还研究制定了专项资金使用方案和管理办法,进一步完善服务体系,加强科技型企业孵化器建设。

此外,绵阳致力于简化办事程序,重点构建“一站式”服务,尽可能减少创办企业的中间环节。尤其是今年3月1日工商注册资本登记制度改革实施后,绵阳市新注册企业和新增认证科技型中小微企业均呈快速增长态势。据统计,3月份全市新增认证科技型中小微企业540家,占一季度认证数的76.2%,平均每天诞生科技型中小微企业18家。绵阳一季度申报认证科技型中小微企业709家,新注

册企业456家,分别完成全年目标的30.99%和21.9%,发展势头强劲。

以人才抢占科技创新先机

抢占科技创新先机,根本在于人才的支撑。据资料显示,目前四川省每年高校应届毕业生达30多万人,其中硕士研究生2万多人,博士研究生2000多人。科技活动人员达33.1万人,其中研发人员有10.3万人。四川省目前正在力争每年促进1万名高素质、有竞争力的大学生入川创新创业。

为培养人才,四川省对人才的教育采取了多项激励措施和制度保障。

大力支持重点园区,建立大学生和科技人才创新创业园,其中主要以“51502”重点产业园区为依托,开展大学生创新创业项目孵化。

激励政策中包括,对通过评审的具有技术先进性的创新苗子项目和团队给予10万元资金支持,对于处于萌芽期的培育项目给予1-5万元的资金支持。给予大学生和科技人才创新创业领军人物等业界精英担任导师,鼓励“千人计划”、“万人计划”入选者等高端人才在高校、园区兼职,带领大学生创业。在支持成果转化和孵化平台建设方面,提出给予一定的资金补助,并出台了支持科技人员获得成果转化收益的利好。高校、科研院所科技人员(包括担任行政领导职务的科技人员)职务发明成果转化收益,按至少70%的比例划归成果完成人及其团队所有。在产业生产方面,重点突出金融创新、税费减免、配套服务的支持促进作用等。

制度保障方面,注重从学科改革、学分激励、培训辅导、成果转化、孵化平台、产业生成等方面提供全程政策支持。包括在创业培训辅导方面,提出完善也以创业导师制为重点的辅导培训制度,广泛吸纳高校优秀教师、科技人才、创新创业领军人物等业界精英担任导师,鼓励“千人计划”、“万人计划”入选者等高端人才在高校、园区兼职,带领大学生创业。在支持成果转化和孵化平台建设方面,提出给予一定的资金补助,并出台了支持科技人员获得成果转化收益的利好。高校、科研院所科技人员(包括担任行政领导职务的科技人员)职务发明成果转化收益,按至少70%的比例划归成果完成人及其团队所有。在产业生产方面,重点突出金融创新、税费减免、配套服务的支持促进作用等。

成都市开展民营企业基础培训

为及时向民营企业解读相关政策,帮助民营企业解决在发展中遇到的一系列问题,助力本土民营企业的健康发展,近日,主题为“四川省、市关于促进当前经济平稳增长的政策读解”的培训讲座在成都金沙讲堂召开,260余名企业家及代表参加了培训会。

在此次培训讲座中,作为主讲嘉宾的四川省社科院副院长盛毅为民营企业解读了四川省人民政府《关于促进当前经济平稳增长的十六条措施》和成都市人民政府《促进当前经济平稳增长的二十二条措施》。

盛毅指出,在未来一年内,成都市将全面贯彻落实中央和省、市关于促进经济稳增长的一系列重大决策部署,加强经济定向调控、精准调控、区间调控,确保经济在合理区间健康运行。

同时他还向大家强调了政策在增强创新驱动、推进转型升级、着力支持小微企业和实体经济等方面制定了针对

性强的具体措施。作为全力促进当前经济平稳增长的重要举措,企业在发展中也应该结合自身实际,注意着力扩大有效需求、增加有效供给、增强内生动力的重要性,为经济社会发展注入新的活力。

而随着发展非公经济的体制机制和政策措施逐步完善,成都民营经济已经是成都经济发展中一股不可忽视的重要力量。成都市工商联在成都市基层工商联中开展的此次基础培训,旨在提高民营经济相关人员的现代企业经营管理水平,促进非公有制经济健康发展。

据了解,成都市青羊区工商联近期将陆续组织多场民营企业基础培训,如《现代服务业信用体系建设的路径和方法》、《现代企业常见法律问题》专题培训等。(邹红)

德阳市出台多项举措 加快中小企业发展



为加快成长型、创新型中小企业发展,四川省德阳市今年出台了多项举措:对被认定为国家级、省级的企业研发机构分别一次性给予50万元、20万元奖励;对新认定的高新技术企业一次性给予10万元奖励,同时推行“企业

研发费用加计扣除”、“自主创新产品政府采购”等财税政策。(德日)

自贡市出台措施 鼓励中小企业建立研发机构

近日,四川省自贡市正式出台《自贡市中小企业研发机构认定管理办法(试行)》,鼓励中小企业以产学研机制建立企业研发机构,提高中小企业创新能力,加快中小企业创新发展。《办法》规定:(1)首次认定为自贡市中小企业研发机构的企业1年后,填报《自贡市中小企业研发机构后补助资金申请表》,经审核完成当年建设任务的,市应用技术开发经费一次性给予5万元建设后补助,用于研发机构建设、计划项目研发及产学研合作等。(2)国家、省、市科研开发经费对建立研发机构企业的技术开发项目予以倾斜支持。(3)鼓励条件成熟的中小企业研发机构申报国家、省、市工程技术研究中心、企业技术中心和重点实验室。(自贡)

▶▶▶ [上接 P01]

救命稻草哪里寻找?

对于成都百货来说,2014年是尴尬的一年,经济形势的下滑、电子商务的冲击,以及外来大型购物中心抢市场,让成都百货有些不知所措。“没有提前练好兵,因此有些尴尬,高路上路线受阻,也没有放低身段的营销策略,对应措施显得不够周全。”这是许多业内人士对于今年成都百货卖场的评价。

最值得观察的行业大佬是美力诚的创始人陈龙,这位以做品牌代理起家的生意人,曾经做活了本来濒临死亡的DAKS,让其成为中国中产者最受欢迎的品牌之一。而他在百货业不景气的2014年,又回到了其老本行——品

牌代理,涉足了从未涉足的钟表业,但店铺却在其他卖场,这让所有的行业内人士都摸不着头脑。有人说他是在为其时尚产业上市做准备,也有人认为他骨子里就喜欢一些新鲜的挑战,但可以肯定的是他的百货生意不好,使得他可以分心来做这些事情,而不继续加快推进筹备中的美力诚二店。

在多年徘徊之后,仁和春天也终于要在南充开店了。不过这也许并不是一个好时机——2014年成都商业的大滑坡,使得仁和春天在南充的开业不再那么值得期待。那些在仁和春天成都各店都不一定能赚到钱的经销商们,是

否还愿意跟着仁和春天到南充开拓,还真是一个问题。“成都仁和春天今年的大盘没有垮,但每家进驻企业都有保底的场租,因此生意到底有没有受影响暂时看不出来。不过可以确认,已经有很多经销商每个月都在交纳保底场租,而不再是生意好时的扣点了。”一位服饰经销商感叹到。

聚焦成都百货卖场,没有涉足房地产业的屈指可数,伊藤洋华堂算是一个。日本经营者大胆而细致的管理、不断调整,对其生意红火起到了关键作用,但究竟伊藤洋华堂神话能维持多久,行业内都在观望。而如仁恒置地广场、仁和春天乃至更多的百货,在某种程度上依托了地产而存

活。“商业带来周围房价的提升,提升写字楼租金、住宅售价。即使百货生意差一点,但对于集团公司来说,也是战略上的全胜,万象城对于二十四城的影响就是一个典型。”一位资深人士告诉记者。

据悉,成都王府井百货和仁和春天在南充的项目都与当地房产开发商合作,开发商需要商业的配合,条件是免掉百货一部分租金,而百货则借此机会顺利进入二线城市。但少了地产的支撑,他们的存活状况究竟如何,百货业未来的发展方向是否可以不再依托地产?成都百货在二线城市的发展或许可以给出我们答案。

更多的尴尬,来自于百货业态的转型,往往是不得已之举,而不是打有准备之仗。扩大业态、辐射二线城市甚至转行代理,转型的形式各异,预示着百货业运营者们心里没底,究竟该到哪里找救命稻草?(邹晶)

成都百货企业大变局