6月
2日 端午节放假，与周末连休
7日 夏季高考开始
青烟威荣城际铁路有望试跑，设计时速250公里

7月
1日 中国共产党成立93周年
11日 我省普通高中暑假开始
28日 第12届全国学生运动会在上海举办

山东泰山天盾矿山机械股份有限公司生产车间内，工人们正在忙碌着。 本报记者 马绍栋 摄

成长

十八届三中全会提出，支持非公有制经济健康发展，坚持权利平等、机会平等、规则平等，废除对非公有制经济各种形式的不合理规定，消除各种隐性壁垒。而在中小微企业中，非公有制经济占据了主导地位。国家和省一系列支持中小微企业的措施，也让中小微企业的未来更加光明。

与大国企相比，中小微企业虽然灵活，但面临着人才、资本缺乏，管理不到位的情况，为了扶持中小微企业发展，我省出台了许多政策，为企业发展创造良好的环境。如山东省《全国扶助小微企业专项行动山东省实施方案》，推进小微企业知识产权抵押贷款试点，推荐一批小企业在齐鲁股权交易中心挂牌交易以增加直接融资。

这些政策该如何落地？中小微企业又该如何利用好政策？基层的政策执行部门又需要哪些创新性的对接举措？新泰市的做法或许能给出一些答案。

2010年公司500万资金注册，2011年企业产值100多万，2012年产值300多万，今年预计产值接近2000万。回顾如此迅猛的发展速度，来自新泰市的泰安博纳金属耐磨技术股份有限公司董事长高延军连续用几个“没想到”来进行总结。

而高延军同样没想到的是，他的企业成长样本只是新泰市4000多家中小企业发展的一个缩影。

3天盖了12个章，政府帮着跑手续

——新泰市一家中小企业的2013

本报记者 马绍栋

企业挂牌上市，政府主动上门帮忙

2013年12月18日，泰安博纳金属耐磨技术股份有限公司作为新泰第一批企业在齐鲁股权交易中心挂牌，同步挂牌的还有4家企业。作为企业掌门人，高延军对自己刚刚成立3年的企业能完成股改并挂牌上市有些不敢相信，更让他想不到的是完成最终的程序只用了3天。

“当时市金融办的领导给我打电话，说得很直白，‘你们企业很适合挂牌，但股改的手续很繁琐，要盖12个章，我们派人带你们去办’。”高延军回忆说，金融办领导的这个电话让他“很意外”，但觉得心里暖暖的。按照要求，10月12日股改证必须拿下来，国庆节前，金融办派专人陪同企业一个部门一个部门地跑手续。“9月底三天左右的时间，12个章很快就跑下来了。”

之所以成立3年就能在齐鲁股权交易中心挂牌，除了博纳金属自身发展潜力好，关键还在于当地政府提供的优良环境。“挂牌前政府组织齐鲁股权交易中心的负责人来给我们讲股改挂牌的好处。”高延军回忆说。

“我们最后一家完成股改的，算是赶上了政策的末班车。”同样首批挂牌的山东泰山天盾矿山机械股份有限公司副总经理张慎栋告诉记者，之所以叫“末班车”，是因新泰市为鼓励企业挂牌出台了政策，2013年年底前挂牌交易的一次性奖70万元。

专项资金支持，帮企业渡过难关

在张慎栋看来，企业今天之所以发展势头良好，政府在关键时刻给予的扶持资金非常重要。“我们2003年搬到开发区，做的设备一套好几百万，投入动辄上千万，在行业激烈的竞争背景下，资金成为最大的瓶颈。”

后来在当地中小企业局帮助下，天盾矿机先后申报了两次山东省中小企业发展专项资金，一次10多万，一次20多万。“有了这两块扶持资金的有力支撑，及时弥补了贷款利息。

“从那渡过难关后，企业的研发销售运作飞快，基本一年一个台阶，每年新增长15%以上，2008年获得了国家高新技术企业，列入科技部火炬计划。最近又完成股改挂牌，企业又进入了发展的快车道。”

尝到甜头的天盾矿机专门成立一个研发机构，任务就是研究怎么利用好扶持政策。

新泰市中小企业办公室相关负责人告诉记者，扶持中小微企业自上到下各级政府都很重视，政策非常多，但困难也非常明显。以新泰为例，全市小微企业加上个体户4万多家，中小企业4000多家，规模以上企业400多家，要让政策全部落实确实存在困难。这就需要企业自我学习、自我提高。

政府出钱送中小企业老板出国学习

“原来认为办企业就是赚钱？但游学回来才感觉，要由‘做买卖’、‘做生意’的层次上升到‘做企业’、‘做事业’。”谈及最近思想的改变，高延军表示这源于2013年11月去韩国著名企业——三星集团的参观学习。

一个刚起步的小企业怎么会和世界500强的三星集团搭上联系呢？记者了解到，这源于新泰市推出的企业人才培训计划。作为新泰市政府和中国人民大学签订的战略合作协议内容，有专家建议新泰组织企业家到韩国三星集团学习。

“全程费用由政府掏腰包，不用企业花一分钱，而且讲课的不是理论家、教授，都是三星集团退下来的高管，很多人都是三星老总的左膀右臂。”高延军说。

据新泰市中小企业办公室相关负责人介绍，参加学习的一共是22家企业。“上午上课，下午参观，晚上晚饭后讨论，每个人必须谈感受。“每天晚上每人写一篇心得体会。”

游学团回来后，新泰市市长、常务副市长到场听取游学汇报。“22个企业家一个一个汇报，上午8点开始，一直汇报到下午15:40。企业家汇报不是念稿子，而是表态学回来后打算怎么干。”

从业者说

订单利润下滑 今年另谋新路

“一年忙下来，订单比去年明显减少了。”2013年12月底，济南如影广告传媒有限公司负责人程岩介绍说，订单减少带来的直接影响是利润下滑。

程岩的公司是2011年创立的，这两年的经济形势都不乐观。公司的发展思路：为大单位做现场活动宣传和策划。借助本地的丰富人脉和自己的苦心经营，公司起步还比较顺利。

目前，劳动力成本上升，原材料和其他成本上升以及税负过重是小微企业面临的最大问题。程岩的公司也不例外，他雇了5个人，除了1个有工作经验，其他都是刚毕业的大学生，平均每人1500元的薪水。“因为没有工作经验，边做边学，薪水不会开到很高，但也占到了支出的40%。”程岩说。

今年，程岩注意到一个很明显的市场变化。今年政府、企事业单位都落实“八项规定”，厉行节约，严格控制各项开支，尤其是宣传开支，这对做文化宣传的他们来说，是一个不小的冲击。

程岩明年准备转变发展思路，开拓新的市场。多做一些和老百姓息息相关的业务，比如说给孩子做成长记录，做婚庆业务等，这些活动可能会更接地气。

明年的经营状况是否会好转？对此，程岩心中是一个问号，他觉得这就像济南冬天的雾霾一样，明年是否不再来，他没有很乐观的期待。

程岩很希望济南也能形成产业集群，政府为每一个集群搭建一个平台，提供各种各样的交易信息和政策优惠，和同行交流起来非常方便。

本报记者 孟敏