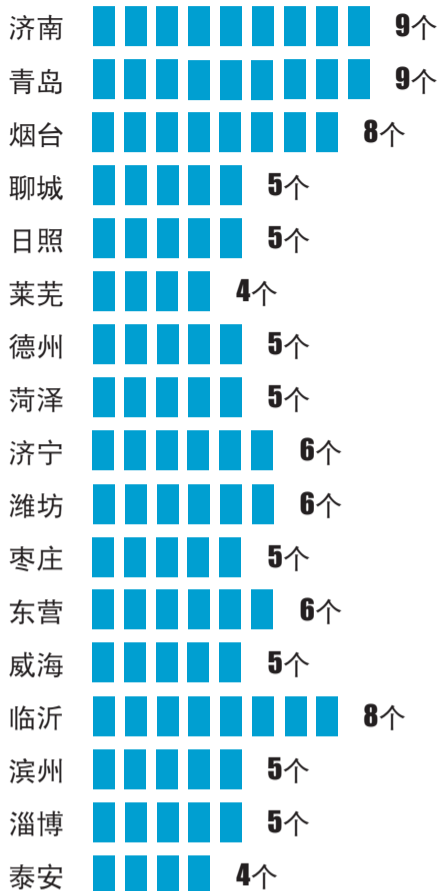
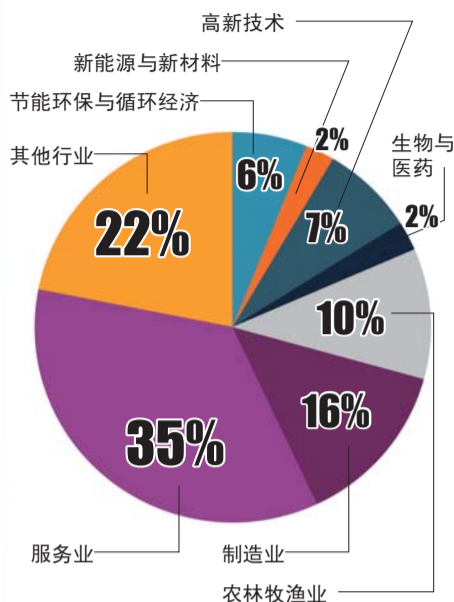


100家小微企业分布



综合考虑各市的经济总量、新注册小微企业规模等因素,再按照随机原则,本次调查从全省17个市抽取了共100家去年10月、11月注册的小微企业,通过考察他们成立一年来的运行情况,给我们提供针对我省小微企业发展现状的客观、全面的认识。

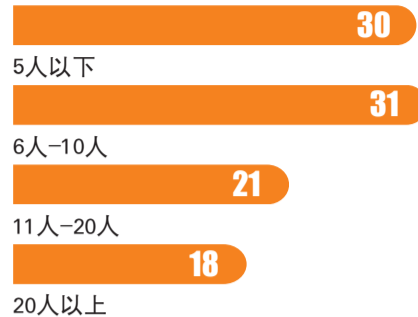
企业所属行业



门槛较低的服务业超三成

按行业划分,从事服务业的小微企业最多,有35家,超过总数的三分之一。由于受资金和区域产业政策限制,资本规模要求较低且政策限制少的服务业是小微企业的首选。这些企业的主营业务大多集中在商贸批发、家政服务、教育咨询等生活服务领域。调查发现,作为实体经济的中坚力量,从事制造业和农林牧渔的企业数量分列二、三位。作为最传统的一项产业,农业看似和创业关系不大,但仍旧有不少人以现代农场的经营模式开创了自己的事业。在高新技术(特别是网络技术)、节能环保、新能源与新材料这些高技术附加值的行业中,也有不少小微企业的身影,这些企业的创始人往往具有一门专业技术或发明专利,走出了一条科技创业的路子。

企业员工数量



六成企业员工不超10人

中小企业划分为中型、小型、微型三种类型,具体标准根据企业从业人员、营业收入、资产总额等指标,结合不同行业的特点来制定。举例来说,农、林、牧、渔业,营业收入500万元及以上的为中型企业,50万元及以上的为小型企业,50万元以下的为微型企业。工业,从业人员300人及以上,且营业收入2000万元及以上的为中型企业;从业人员20人及以上,且营业收入300万元及以上的为小型企业;从业人员20人以下或营业收入300万元以下的为微型企业。零售业,从业人员50人及以上,且营业收入500万元及以上的为中型企业;从业人员10人及以上,且营业收入100万元及以上的为小型企业;从业人员10人以下或营业收入100万元以下的为微型企业。软件和信息技术服务业,从业人员100人及以上,且营业收入1000万元及以上的为中型企业;从业人员10人及以上,且营业收入50万元及以上的为小型企业;从业人员10人以下或营业收入50万元以下的为微型企业。参与本次调查的小微企业,都是注册刚满一年尚处于事业初期,所以6成企业的员工人数不超过10人,这点在技术密集型企业身上最突出。而员工较多的几家企业大多集中在农业、服务业等劳动密集型企业。

创业故事

二三线城市搞互联网,很难吗

一年来,互联网一直雄霸着创业的风口,吸引着最多的资本和最优秀的人才投身其中。一线大城市有着巨大的资源虹吸效应,那边似乎云集了全国不错的程序员、每个月有无数的互联网讲座论坛、在星巴克喝杯咖啡不小心说漏了嘴就会有风投过来搭讪……地域优势虽不是至关重要,但身处山东,在二三线城市搞互联网创业,到底是一种什么样的体验呢?

潍坊 | 熬成了550度近视 两千个客户还是流失了一半



王恺的公司一度运转很好,现在陷入了困境。本报记者赵松刚 摄

本报记者 赵松刚

王恺自嘲是一个失败者。他的公司曾有着傲人的成绩,“在饭店铺设wifi无线网络,潍坊市占份额最多的就是我。”不过,奋斗一年创下的骄人成绩,竟很快成了明日黄花。

去年11月,一直从事制造业的38岁的潍坊人王恺,看到传统行业的困难,决定转型“互联网+”。在全国各地考察后,他选择了数据服务产业,“简单地讲,就是给企业安装专业的wifi无线网络机器。”王恺说,当时潍坊wifi市场还有很大的空间,一些以体验式服务为主的店铺,尤其需要无线网吸引顾客。王恺注册潍坊恺煜数据服务有限公司后,迅速打开市场,很多商场、饭店都用了他公司安装的机器。

通过安装机器和在网络中推送广告等方式,王恺的公司很快实现盈利,企业员工一度达到20多人,累计有2000家企业使用了其公司安装的无线网络。但是现在,只有900家企业的无线网络还在运行,其他的都被他先后关停

并撤回机器。“根据新的规定,安装无线网络需要实名认证,多数企业都不愿意,我们只能按规定关掉。”

王恺能够理解实名制背后的监管需求,但新规直接导致他的公司开始亏损。王恺决定转型,他说唯有勤奋能够解决困局,“这个行业‘剩’者为王,现在还活着,已经算是很不错了。”

王恺原来不戴眼镜,可这一年来,因为每天盯电脑看6个小时数据,他近视了,一个镜片还达到了550度。尽管很勤奋,但创业路上总有意想不到的挫折。

王恺如今将目标客户转向了学校,在校园铺设wifi,实名认证的问题就能迎刃而解,而一个学校的市场庞大,收益和回报也比一个饭店、商铺要高很多倍。目前,王恺的转型计划正在实施,他相信不久以后就能扭亏为盈。

在生意场上摸爬多年了,王恺已经很坚韧。不过,作为小微企业的创始人,他仍有许多憋屈,他觉得国家很多利好小微企业的政策落地性并不强,“就像一盆水,从天而降的时候,还没洒到地上,就被人在上面接个精光。”

济南 | 人人都去创业 他靠app赚创业者的钱



苏剑(左一)与合伙人讨论如何提高用户体验。本报记者张玉岩 摄

本报记者 张玉岩

“国家号召大众创业,光在济南地区,平均每天就有400多家企业注册。”在大家都忙着创业时,山东天南星信息科技有限公司负责人苏剑看到了其中的商机。

大量涌现的市场主体,他们有什么需求吗?一次与创业者们交流,让苏剑萌生了给企业提供会计服务的想法。他果断辞去了年薪二三十万的副总职位,拉来三位朋友当合伙人,带着10多人的团队,于今年初成立了现在的公司。

苏剑的团队给开发的app取名“找个会计”,简单明了。苏剑说,目前app界面上有“资讯、孵化器、谈创业、我的订单”等主题,主要是为了给初创企业提供方便,比如“咨询、孵化器”,苏剑的团队把对创业企业有用的资讯进行整理归纳,以及济南几家孵化器的相关信息进行整合,在各个主题下发布。而在“我的订单、我的服务”等主题下,则是为企业提供最基本的服务,包括企业登记注

册、记账、验资、报税、审计等。传统的企业代理服务机构受到空间和人力资源的限制,能够代理的企业并不多。苏剑介绍,济南最大的代理服务机构,能够服务的企业也只有1600家到1700家。而“找个会计”一头面向企业,一头面向会计群体,会计从业者可以注册成为公司的兼职会计,目前app上已有300多名兼职会计。

一个会计可以为10家企业提供记账服务,300多个会计可服务的企业就达3000家。第一版app今年6月上线后,一星期下载量就突破3000,至今,天南星服务的企业已达700家,这个数量,传统服务代理机构得5年才能达到。

苏剑介绍,“现在公司采用的模式是,企业需要什么样的服务,先联系客服,客服在信息库中匹配符合企业需求的会计,然后为企业推荐。未来可以实现企业与会计之间的直接对接。”

“我们目标是打造成企业服务领域的大众点评。”苏剑说,会计提供的服务,企业可以评分,服务好不好,一目了然。