

中小企业界定新增“微型企业”

我省63万户中小企业有了新的划型标准

本报济南7月4日讯(记者崔滨) 都说中小微企业融资贷款难,但什么企业算是小微企业?4日,国家工信部、统计局、发改委与财政部联合印发了《关于印发中小企业划型标准规定的通知》,对84个行业大类的中小企业界定统一了标准,尤其是新增了微型企业标准,使得今后小型和微型企业,更便于得

到政策、资金和技术的扶持。目前我国对中小企业的认定标准,执行的是2003年出台的《中小企业标准暂行规定》,不仅在划分时同时采用职工人数、销售收入和资产三个指标,存在“一刀切”问题,而且随着经济和企业的发展,原有标准已不能真实准确反映中小企业状况和对经济的贡献。

此次发布的中小企业认定新标准,涵盖了国民经济的84个行业大类、362个行业中类和859个行业小类,新增了房地产业、租赁和商务服务业、信息传输业、软件和信息技术服务业等之前没有纳入统计的重要新兴行业。同时,新标准对原有的认定标准做了修订,如将中型工业企业的营业收入标准

由原标准3个亿提高到4个亿,人数指标则由原标准的2000人下降为1000人。另外,此次标准修订最大的亮点是增加了微型企业的标准认定。如按照新标准,营业收入50万元以下的农林牧渔企业为微型企业;房地产业中,营业收入100万元以下或资产总额2000万元以下的为微型企业;租

赁和商业服务业中,从业人员10人以下或资产总额100万元以下的为微型企业;物业管理企业的微型企业标准为从业人员100人以下或营业收入500万元以下;从业人员10人以下或营业收入50万元以下的软件和信息技术服务企业,可被认定为微型企业。值得注意的是,此次新

标准修订,将个体工商户也纳入参照执行范围,归为小型或微型企业范畴。记者4日从山东省中小企业办公室了解到,截至2010年底,我省中小企业数量约为63万户,占全省企业总数的99.8%以上,而在目前加息、提准等一系列货币紧缩政策下,我省中小企业资金的缺口近3900亿元。

雀巢洽购徐福记

业内:“土洋结合”恐没那么容易

本报记者 仲爱梅

百胜收购小肥羊的“尘埃”尚未落定,又一外资巨头将并购的手伸向了国内企业。近日,有消息称,全球最大食品企业雀巢已与中式糖果老大徐福记展开了并购谈判,若谈判成功,将对国内糖果业格局产生颠覆性影响。

雀巢为何要并购徐福记?

作为全球最大食品企业之一,雀巢在中国开展业务已有20多年,如今运营着23家工厂、两个研发中心,拥有14000名员工。2010年雀巢全球总销售额为8407亿元人民币,其中巧克力和糖果业务占总销售额的11%,即924亿元。

不过,尽管进入中国市场历史悠久,在国内糖果行业雀巢的份额并不高,来自国际市场调研公司Euromonitor的调查显示,按零售额算,2008年我国糖果市场规模近580亿元,雀巢的份额仅为1.6%或名列第五,远远落后于排名首位的美国玛氏12.9%。

“目前雀巢在新兴市场的份额已落后于联合利华等对手,这使得雀巢急于通过收购来扩大市场份额。收购新兴市场优秀品牌对雀巢来说无疑是一条捷径。”对于并购传闻,有业内人士分析称,“雀巢+徐福记”不但有威胁性,而且对糖果业具有颠覆性,销售额上雀巢将能“坐二望一”,并且能通过徐福记全国性渠道网络深入至糖果增长率最快的二三线市场腹地,从战略上看雀巢确有并购的冲动。

徐福记

市值26亿美元

记者了解到,徐福记由徐氏兄弟1978年创办,曾在台湾经营徐记食品、徐福记食品,安

可食品蜜饯等知名品牌,是中国最大的糖果品牌和糕点企业之一,占有我国糖果市场约3.9%的份额,排第三位。与此同时,作为一家在新加坡上市的企业,徐福记过去十多年获利良好,每年净利都以两位数以上增长,目前在全国有129家销售分公司,市值26亿美元。公开资料显示,截至2010年6月30日的12个月中,徐福记实现利润人民币6.02亿元(合9300万美元),实现收入人民币43亿元。

雀巢洽购徐福记,究竟是空穴来风还是确有其事?6月4日下午,记者就此致电雀巢公司相关负责人,得到的答复是“不清楚,暂时没有需要向媒体发布的事宜”。

想要“吃福”须商务部点头

不过,无论收购消息是否属实,业内人士认为,雀巢想“吞下”徐福记并不容易,“主要是因为在中国如此规模的并购交易几乎从未实现过。”

记者了解到,由于两者体量巨大,根据我国反垄断法,如果雀巢要并购徐福记应达到经营者集中申报标准,须经过商务部的审查。而近年来外资并购国内食品餐饮品牌鲜少有成功案例,其中,可口可乐收购汇源已被商务部否决,百胜收购小肥羊仍处于“待批”中,只有帝亚吉欧收购水井坊、雀巢收购云南山泉最终获得成功,但其收购对象体量较小,都是市值不足10亿美元的公司。



近一年外资并购国内食品饮料知名品牌一览

外企	对象	收购权益	审批情况
雀巢	云南山泉	70%	获批
雀巢	银鹭	60%	待批
百胜集团	小肥羊	93%	待批
帝亚吉欧	水井坊	39.7%	获批

日系车全面复产

车市又掀万元优惠价格战

本报济南7月4日讯(记者崔滨) 在日本大地震三个月之后,货源紧张、优惠缩水的日系车阵营,终于恢复了正常。记者3日从省城多家日系汽车经销商处了解到,订车周期缩短,最高优惠上万的淡季营销策略,又摆在了准车主面前。业内预计,随着德法系两款重磅中级车的上市,主要以中级车打天下的日系车,还将会有更大的优惠力度。

随着各日本汽车生产厂商的逐渐复产,终端市场的各4S店货源紧张的程度已经显著缓解。济南天泓雷克萨斯销售人士告诉记者,自日本地震海啸以来,雷克萨斯的供货便一直处于吃紧状态。“目前,雷克萨斯对我们的配车供货恢复正常,紧缺车型订货周期开始逐渐缩短,现在全车系终于恢复到全面接受预订、供应现货的

程度了。”省城东风日产、本田和丰田的经销商3日也向记者表示,“受制于货源,5月的销量是最低的,只有正常的一半;6月逐渐恢复到60%以上;到7月份,就可以完全恢复正常水平了。”随着库存的恢复,日系车阵营久违的降价促销又回来了。记者3日了解到,目前省城丰田皇冠车型,有最高13200元的优惠。

SUV车型RAV4,则有9000元的降价。本田的雅阁和思域,优惠幅度也达到了万元。省城明星丰田市场部郭颂部长告诉记者:“在货源最紧张的5月,不少主力日系车款的优惠幅度都只能以千计,而现在又重新回到了万元级别。而且随着夏季传统销售淡季的到来,接下来礼包赠送、二手车置换等优惠力度还会加大。”

我省启动2011年建材下乡试点

可为5万农户
提供水泥30万吨

本报济南7月4日讯(记者马绍栋) 备受关注的建材下乡试点工作有了新进展。记者从省经信委了解到,省财政厅、省住建厅和省经信委联合下发《关于全面开展建材下乡试点 进一步做好农房建设与危房改造工作的通知》,2011年在全省全面开展建材(水泥)下乡试点工作。据测算,2011年建材(水泥)下乡可为5万农户建房提供32.5复合硅酸盐水泥30万吨。

根据我省确定的建材(水泥)下乡试点实施方案,2011年建材下乡试点工作将与我省农房建设和危房改造紧密结合,支持各地开展农村住房建设与危房改造工作,由补资金改为补建材(水泥)。

据了解,建材(水泥)下乡省级补助资金来源于2011年农村住房建设与危房改造“以奖代补”资金1亿元。补助范围为各市规划区以外,已纳入省政府农村住房建设与危房改造规划和2011年年度计划、新开工的农村集中改造建设的村庄农户,不包括压煤搬迁村庄的农房建设项目。

2011年确定省级计划补助5万户,每户按2000元的水泥产品进行补助。水泥品种为复合硅酸盐水泥32.5,鼓励使用散装水泥,并由省经济和信委牵头公布了200家建材下乡推荐水泥企业,公开招标确定建材(水泥)下乡企业。据测算,2011年建材(水泥)下乡可为5万农户建房提供32.5复合硅酸盐水泥30万吨。

我省居民可手机缴纳电费

本报济南7月4日讯(记者杨传忠 通讯员 王相伟 魏晓庆) “手机支付缴电费真是太方便了,以前到营业厅缴费来回就需要一个多小时,我刚才用手机发一条短信就把电费缴上了。”7月4日,家住济宁市区的张女士高兴地告诉记者。

7月份,山东省内居民用电客户非现金缴费家族再添新成员,城乡所有居民只需利用手机,轻轻一按,一条短信就可缴纳电费。此外,居民也可通过互联网web方式,使用手机WAP上网,实现信息查询和电费的缴纳。

近年来,山东电力集团在全省大力推广非现金缴费方式。目前,“非现金”家族有银行代扣、社会化代收、电费充值卡、POS机缴费、网上银行缴费、客户自助缴费终端等十余种缴费方式。截至6月30日,山东省居民客户非现金缴费比例达82.19%。