

让民企健康发展让企业家健康成长

温州“两个健康”先行区探索一年喜见成效

四项探索行之有效

温州新时代“两个健康”先行区去年8月9日正式获批,去年10月17日正式启动。所谓“两个健康”,通俗讲,就是促进民营企业健康发展、民营企业企业家健康成长。温州市委为此大胆开展四方面行之有效的先行探索:

第一个探索,给礼遇尊崇,千方百计提高企业家社会地位。去年,温州两位民营经济的代表人士,南存辉在改革开放40周年大会上获嘉奖,章华妹作为全国第一张个体工商户营业执照申领者受到习总书记点赞。温州在“两个健康”创建中,把提高企业家地位,营造亲商尊商、稳商安商的氛围作为首要任务。温州在全国率先立法,将每年11月1日设立为“民营企业节”;又实施了“鸟巢计划”“家园工程”,建成投用5万平方米的世界温州人家园和民营经济博物馆,为民营企业企业家打造精神家园、情感地标。温州让企业家有了更多的话语权,特别是在涉企政策方面。今年3月,温州出台了全国首个企业家参与涉企政策制定的地方规范性文件,企业家参与政策制定有了一个制度性的安排。

第二个探索,建平台畅渠道,构建温州版“亲清”新型政商关系。创办了温州“民营经济学院”,举办“亲清政商学堂”“青蓝新学”等培训班,今年3月份,第一期150名党政干部和企业家“同上一个班,亲清共成长”。又率先推行“三清单一承诺”制度,推出政商交往“正面清单”“负面清单”和清廉民企建设“引导清单”,开展“反对不按规则办事行为承诺”,3.5万多名领导干部书面签订了承诺书。同时,建立企业效能监测点9620个,形成“有求必应、无事不扰”的良好氛围。

2019年前三季度,地区生产总值同比增长8.2%,比全国高2个百分点;出口同比增长26.8%,高于全国21.6个百分点。温州,这个非省会城市在国内外经济面临下行压力的情况下,仍保持如此高的增长,“两个健康”先行区起到巨大作用。

第三个探索,注重传承,打造“义利并举、青蓝接力”的企业家队伍。当前温州第一代企业家平均年龄55岁,80%左右都希望子女接班,这意味着当前及未来5年,温州将迎来企业交接班高峰。二代企业家普遍拥有良好教育背景,90%拥有本科及以上学历,但理念、兴趣的差异导致“二代”愿意接班的仅为30%左右。温州就此特别实施“青蓝接力”行动、“两个健康”先行温商培育工程,建立新生代企业家挂职锻炼制度。今年7月份,首批54名“二代”赴市县部门挂职。以前是干部到企业挂职,现在是企业到部门挂职,让更多“创二代”脱颖而出,让他们愿意接班、接得起班。

第四个探索,聚焦切身利益,最大限度保障企业家生命财产安全。主要是建立企业家紧急事态应对制度。今年4月,温州市纪委监委在查办案件时,发现涉案企业家患有严重高血压、冠心病,同时发现其名下企业存在7亿元资金链断裂等重大经营风险,可能导致“崩盘”。根据《温州市企业家紧急事态应对制度(暂行)》有关规定,市纪委监委一方面制定预案,对该企业家实行全程看护治疗。另一方面,多次主动过问其公司经营状况,依法依规在公司审批文件送签等方面提供必要便利,使公司重大风险得到缓解,初步恢复正常经营。针对民营企业涉及行政处罚、民事、刑



■ 地标建筑世贸大厦及温州俯瞰

事案件和其他案件后,可能会对正常生产经营产生影响的后果,温州采取实行分类处置方法。通过制度设计,及时有效掌握面上民企可能发生的经营风险,以达到提前介入、加强防范、有效化解的目的。

试点创新“个人破产”

此外,温州还推出全国首例“个人破产”试点创新。今年10月9日,温州市中院通报全国首例具备个人破产实质功能和相当程序的债务人系某破产企业股东,经生效裁判文书认定其应对该企业214万余元债务承担连带清偿责任,但其生活困难,确无清偿巨额债务能力。该院受理后,经协商债权人同意其按1.5%清偿比例(也即3.2万余元)在18个月内一次性清偿方案,并同意债务人可以自清理方案履行完毕之日起满3年后,恢复其个人信用。

先行示范提供样本

通过一年来“两个健康”先行示范区的实践,温州经济出现可喜变化。企业家信心指数连续8个季度处于“较为景气”区间。在全国297个城市中营商环境排名第26位,小微企业环境满意度全省第一。一般公共预算收入同比增长16.3%,高于全国13个百分点。

一年来的实践证明,“两个健康”先行区创建工作是对经济下行的有效抓手,是推进高质量发展的有力引擎,是促进企业家健康成长的有力举措,也是增强基层治理能力现代化的现实路径。温州正积极推动“两个健康”在更高层次打响品牌、走在前列、勇创一流,为新时代中国特色社会主义建设提供更多的“温州样本”“温州经验”。本报记者 陈或

从打不起车到月销售破百万 上海小囡的淘宝故事

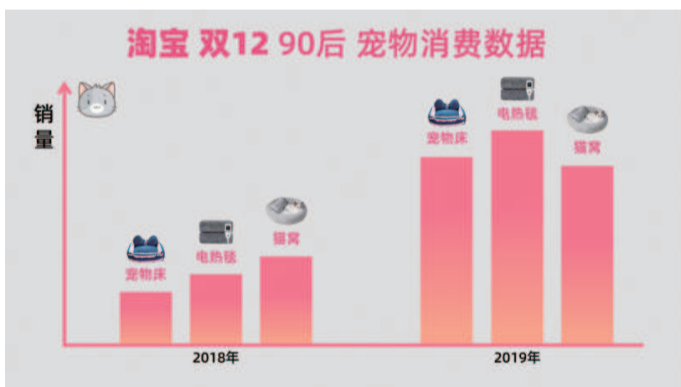
1994年出生的谭施聪是一个土生土长的“上海小囡”,如今他是一家专卖宠物食品、用品的淘宝店pet inn的店主,这家网店月销售额以百万计,聚合了近30人的年轻创业团队。可以说,谭施聪已经有了不小的成功,但回顾6年多的创业历程,他感叹一路的不容易:“年轻人创业,找到风口、找对平台、踏实努力地去,这三者缺一不可。”

淘宝双12就在今天(12月12日),像谭施聪这样的中小商家在淘宝上有千千万,他们年轻、有梦想、快速崛起,在多个领域甚至引领着个性化消费的爆发。谭施聪的故事告诉我们:成功从来不容易,成功也不是那么遥不可及。

开实体店 曾借钱给员工发工资

生在一个较为富裕的工薪阶层家庭,但谭施聪很早就想自力更生,“2012年刚上大学,我就在想以后的路要怎么走。当时从一家宠物店买了一只金毛犬,发现居然是病狗,就去退换了一只,没想到第二只还是生着病,花了一两千块钱给狗狗治病。这件事情给我一个启发,卖病狗都能赚钱,我开一个宠物商品店,做成‘良心店’,应该能赚钱吧!”

他瞒着家人,用压岁钱等积蓄,花约10万元盘店、装修、进首批货,于2013年6月在上海永和路、高平



路口开出了第一家60平方米的宠物用品实体店,“我在上学,只能请两个人帮忙打理,房租、人工费……我没想到开店那么难,一年半多的时间里,基本上都在亏损。”

到了2015年初,谭施聪的“秘密”被家人发现了,但他依然不想放弃自己的梦想,家人在努力劝说关店不成后,希望能够改善营业的环境,也愿意给年轻的他一次追寻梦想的机会,所以帮助他在静安寺附近开了一家近300平方米的新店,定位高端人群,请的员工也增加到六七人,“感觉一下子从‘路边摊’升级到大商场里的‘品牌店’了。”

但是,转型并没有带来转机。“我不是不努力,也想尽了各种办法来提升业绩,比如老店曾在路边挖了一个给宠物玩的游泳池,我每天凌晨四五点钟就去换水,一弄就是三五个小时。最难的时候,我打车都打不起,吃饭只能用几块钱的路边摊解决,有一次员工的工资还是向

朋友借了1万元,加上自己新年的压岁钱,才勉强填上窟窿。”

双11一天的销售额 就达到180万元

谭施聪2016年6月大学毕业,之前跟家人的约定是“2015、2016‘折腾’两年,要是闯不出来就老老实实去找工作”,眼看到了2016年下半年,实体店依然不温不火,小伙子挣扎在“放弃的边缘”。这时候,朋友建议他试试开淘宝店,2016年11月pet inn入驻淘宝,“一开始很粗糙,就是给商品拍张照,放到淘宝上卖,没想到新世界就此打开,第一个月每天都有十几个订单,第一次感受到了营业额处在增长的道路。”

从此一发不可收拾,如今pet inn实体店只留两个员工,“转战”线上的小伙伴则增加到近30个,店铺越来越完善,分工越来越精细,营业额也是蹭蹭往上涨。“淘宝的力量

太强大、太魔幻,我印象最深的,2017年我在英国留学,那一年我第一次参与双11,一天的销售额居然窜到了7万元,起码是平时的10倍,国内的小伙伴白天当客服,晚上我在英国正好是白天,就接着做客服,单子多得自己都不相信。”

让谭施聪“不相信”的还有,2018年他们第二次参与双11,当天的销售额达到了180万元!这是有着7亿活跃用户的淘宝给这个店铺带来的惊喜,当然也少不了谭施聪和小伙伴们本身的努力,“淘宝组织商铺参与亚洲宠物展,我们积极参与;我们组织线下宠物聚会活动,希望有家的感觉;我们也拍抖音、搞淘宝直播、用微信推广……能做的我们都会去尝试。”

今年双12,谭施聪和pet inn也全力出击,与品牌联合搞盲盒销售、发放大额券拉新等活动搞得红红火火。而对于未来,谭施聪也有不少思考:“实体店依然会开着,这是对老客户的承诺,而且作为新零售线上线下结合的载体;淘宝依然是我们的主阵地,接下来不仅要面对C端,还要向B端即其他实体店开展批发业务。”

年轻创业者 在淘宝上“百花齐放”

谭施聪的成功不是必然,但也绝不是个案。在淘宝上,有千千万万像谭施聪这样的年轻人,共同打造了一个百花齐放的零售生态市场,他们的平均年龄只有26岁左右。

淘宝中小卖家成长数据显示,每三年就有10万个新店铺年入百万,单单去年就孵化出了2000个成交破千万的淘品牌;开店不满三年的新商家群体,总的年成交超过5000亿,这一数字相当于克罗地亚全国的GDP;2012年至今,淘宝每年的TOP卖家中,约有10%是前1年刚开店的新商家,其中最近的年份这个数据可以接近到15%左右——淘宝新商家的上升通道依然通畅。

创业者在一个个细分市场,找到了自己的角色价值定位。在淘宝上,类似潮流酷玩、盲盒、益智玩具、二次元、汉服演出服、原创家居设计、烘焙、生鲜、彩妆、工业品、甚至农资产品等诸多的细分市场得到指数级的繁荣发展,更多的中小商家在引领消费潮流,孵化新消费习惯,从而真正把消费市场的蛋糕做大。

淘宝大快消行业总监天德表示,个性化消费的时代,新商家、新品牌迎来了一个全新的发展契机,淘宝的商业基础设施进一步完善,淘宝平台对于不同商家的类型,都会有赋能和专项扶持,推出了“新农人计划”“银河路计划”“淘宝神人计划”“红人孵化计划”“微淘造梦者计划”、淘宝直播“百亿扶持计划”等等,这些计划真正帮助我们不断去孵化平台上新的物种角色。创业的门槛也在进一步降低,想要在淘宝上运营一家店铺,打造一个原创品牌,事实上是变得更容易上手了,环境变得更加开放和友好了。淘宝成了年轻人创业的绝好舞台。