

■对话创业人■

金立手机董事长刘立荣：没有对手 只有榜样

变局中的国内手机市场一匹“黑马”备受关注，它就是金立。有统计数据称，在国内开放市场（相对于运营商定制市场而言）金立已连续几个月蝉联国产第一的桂冠。上周五，金立在京宣布全面启动智能手机战略，明年出货量冲击4500万台，目标锁定全球十强。这一新的国产手机“翘楚”有怎样的故事？金立手机董事长刘立荣向记者讲述了最新的战略。他同时也是深圳市手机行业协会会长。

“现在做智能手机时机合适”

记者：金立手机去年卖了1000万台，明年4500万台的跨越有压力吗？

刘：是正常的目标。今年大约在2500万台，所以从2500万台到4500万台也算是正常的。手机行业变化非常快，不能以传统眼光来看。三年前不知道HTC，现在它一个季度就做1500万台；四年前不知道苹果，现在苹果是世界上最赚钱的公司。

记者：今年智能手机市场特别活跃，但是金立动作并不大，为什么到现在才全面切入？

刘：现在时机比较合适。消费电子产品有一个“拐点说”，就是当保有量达到10%时，会有一个爆炸式的增

长。我预测智能手机未来两三年会是5亿的概念。有人说是全民智能时代，这一点我不大同意，我认为还是二元时代，所以金立对于功能机还是很重视。2012年我们智能手机市场的目标是1500万台。

“我们的学习榜样是三星”

记者：有数据说，在一些市场指标上，金立已经做到国产手机品牌第一？

刘立荣：有两个第一。赛诺数据显示，今年6、7、8、9月在国内开放市场金立是绝对的国产第一，仅次于诺基亚和三星；同时在海外ODM市场，我们也是第一。

记者：这几年国产手机起起落落，



第一还是蛮有压力的，您有没有压力？

刘立荣：我没有，这是一个如何做企业的问题。企业不强最重要的是内部，堡垒不是从外部攻破的。

记者：有报道说金立将诺基亚视为最大对手？

刘：没有说过。我们没有对手，只有学习榜样。现在我们向三星学习。

“深圳山寨手机洗牌比较厉害”

记者：金立的大本营在深圳，那里是山寨手机的集散地。您怎么看山寨现象？

刘：山寨是一种精神，是一种创新跟模仿的精神。除此之外别的都不可取。

记者：据说山寨正在逃离手机产业？

刘：洗牌比较厉害，市场的集中度会提高，很多山寨手机厂商将会退出。如果说原来有1000家，现在应该只有不到200家，再过一两年至少再去个零。做手机最重要的有三点，品牌、研发实力、销售推广，他们都没有。现在2G手机已到千元以内了，他们的价格优势也不复存在。

（摘自《北京晨报》文/焦立坤）

创业,不懂微博?你“out”了!

目前中国微博用户正在成倍增加,据不完全统计,新浪微博拥有1.4亿用户,腾讯微博有1.6亿,另外网易和搜狐的微博用户也分别有4000万和5000万。除此之外,人民网、凤凰网、开心、豆瓣、天涯等也都相继推出了自己的微博产品。一时间,微博成了今年互联网行业最火的词汇。

其实,微博引来的广泛注意力在企业家眼中是难得的商机,对于创业者来说,更是无限的发展平台,等待着去开发市场,寻找客户。

“@TRANSIT:#微招聘#餐厅现正招聘前厅经理及服务人员,要求形象较好,有服务意识,有经验及懂英文者优先考虑……”,“@Katri-na1234567:@微招聘官方(上海徐汇区)#微招聘#客服工程师,负责接听客户电话,沟通客户及合理安排工程师的工作内容……”如果你还看不懂这是什么,你可能真的要反省一下自己是不是已经“out”了,这是时下最流行的微博。微博可以做很多事,结识朋友、聊天、玩游戏、关注好友动向、参加各种活动等等。而对于企业家或者创业者而言,它还能帮忙招聘员工,或者是了解客户需求。

早在兔年春节假期,新浪和腾讯在电视里大肆做起微博广告。于是,有越来越多人开始关注微博,使用微博,成了不折不扣的“微博控”。由于智能手机被越来越多的人使用,移动互联网让人们随时随地能上网,并把自己的信息拿到网上与人分享。这种颇具互动的方式,使得很多人爱上了微博。于是,在那些零散的时间,比如等车等人、餐前饭后、或是睡前醒来之时,“微博控”就得上去说上三两句,网友们笑称“织围脖”。

一位网名叫“酒红冰蓝”的温州人,本名肖俊丽,一个19岁男孩的母亲,就是利用微博打通了自己的创业之路。她一年多的时间,发了3万多条微博,拥有近1.6万名粉丝。通过微博,她不仅为自己的企业做宣传,还招聘到了人才。（摘自《中国创业网》）

国美前董事长陈晓与合伙人开二手车卖场

继投资家居用品连锁店之后,国美电器前任董事长陈晓又将投资目光转向二手车市场。目前,一家二手车超市将在上海市嘉定区江桥镇开业。据介绍,这家二手车卖场由车王控股投资,陈晓为车王控股的第二大股东。

车王控股公司于今年注册成立,其控股股东是李海超。1999年,李海超从英国回国与人合伙创建的无线服务提供商——掌上灵通公司于2004年3月在美国上市。2005年李海超又创建了51汽车网。车王二手车超市是李海超创办的第三家企业,公司注册资金超过1亿元。

李海超称,首家二手车超市的投入资金达1.5亿元,开业后将成为上海乃至全国最大规模的二手车卖场。

“赚取5%的价差”

车王二手车超市位于上海江桥金园一路上,超市大楼高6层,据介绍,这个二手车超市经营面积达2万平方米,可同时停放约1000辆轿车。“和一般的二手车交易市场仅提供场地的经营模式不同,车王控股采取二手车的买断式经营,并提供代办保险、按揭、牌照过户、装潢等一站式服务。”

如何在缺乏诚信经营的行业环境中赢得二手车买家信任,是车王控股必须要解决的难题。李海超介绍,除超市外,公司独立拥有6000多平方米的整备检测车间,对所有采购来的二手车进行245项检测,保证无事故车、进水车、抵押车等问题车辆,并推出一口价销售、7天无理由退货以及免费3个月质量保障等特色服务,希望能够打消国内顾客对购买二手车的诸多疑虑。

据介绍,车王控股只收购出厂时间不超过5年,行驶里程在10万公里以内的二手车。在车王控股的整备车间,早报记者注意到一辆蓝灰色标致307二手车,该车2008年10月出厂,行驶里程3万多公里,已完成清洗等整备过程。从发动机、座椅到后备厢,这辆二手车从表面上看与新车没有明显差别,销售价格为7.4万元,大约是新车含税价格的6折左右。

“我们的定价策略是比公司收购价高约5%。”李海超说,与黄牛拼命向卖家压价、向买家抬价的方式不同,二手车超市只希望赚取合理的利润,通过规模销售获得更高盈利。据李海超介绍,当超市的二手车月交易量为400辆时就可达到盈亏平衡点,



如果第一家门店运营顺利,明年就可开始连锁拓展,预计上海将开设2-3家门店,之后将向长三角、珠三角等地区扩展。

“二手车交易税负太高”

陈晓告诉早报记者,他之所以有兴趣投资二手车超市,是看到随着国内汽车保有量的增加,二手车市场空间庞大,但目前整个行业却处于初级发展阶段,黄牛垄断了大多数市场,缺乏诚信有序的营业环境,缺乏有规模的大型企业进行规范整合。这一市场状况与当年陈晓进军家电连锁业的情况非常相似,因此是正规资本进入的较好时机。

据李海超分析,上海目前乘用车的保有量为200万辆,按照每5年换一次车的频率计算,每年应有40万辆汽车进入二手车交易市场,而上海现在较大规模的二手车经营公司的年交易量也仅在500辆左右。

“二手车交易环节的税负太高,是阻碍正规资金进入这一行业的原因之一。”陈晓分析,二手车经营公司目前需缴纳营业税而非增值税,以一輛售价为10万元的二手车为例,二手车经营公司自身的毛利率大约也就是车价的5%,如果再缴纳同样为车价2%的营业税,正规企业难有利润可言。也正因此,大量黄牛充斥在这一领域,令二手车交易市场存在不少灰色地带。陈晓说,上海的增值税改革试点带来难得机遇,车王控股将与其他二手车经营公司一起,争取让二手车交易行业加入增值税试点行列。

陈晓称,二手车拥有庞大的市场空间,“投资车王控股能够赚钱是肯定的,只是时间长短问题”。李海超则表示,创办3家企业的经验告诉他,只要选择对了行业,并且执行到位,就一定能够找到成功的商业模式。（摘自《东方早报》文/陈华）

西安出台大学生创业贷款办法 年龄放宽最高可贷200万

西安市近日出台《大学生创业贷款实施办法》,将放款年龄首次放宽到35周岁,劳动密集型创业贷款:额度不超过200万元。

此次将贷款户籍条件范围扩大到户籍关系在陕西省辖区内的大学毕业生(含研究生)及国外留学归国人员,创办的经济实体注册地和纳税关系在西安市辖区的小型法人企业,创业项目资金不足或扩大规模均可申请贷款,国家限制的行业除外。

实施办法所称的大学生,特指近五年毕业或年龄小于35周岁,接受高等学历教育的普通高等学校、成人高等学校毕业,有创业愿望,具备创业能力的人员。大学生创业是指毕业离校未就业的高校毕业生通过创办企业或从事个体经营等,实现自主就业。

三种不同的贷款方式可供大学生

选择:小额担保贷款、创业贷款和劳动密集型创业贷款。

小额担保贷款:从事个体经营,按照现行下岗失业人员小额担保贷款的政策规定执行。贷款额度一般5万到8万元。

创业贷款:额度不超过50万元。一般是大学生创办企业且经营正常的。

劳动密集型创业贷款:额度不超过200万元。企业经营规范,财务制度健全,且安置规定比例的下岗失业人员、高校毕业生和复员转业退役军人、残疾人等就业困难人员,符合劳动密集型企业认证条件。

贷款期限一般为两年,最长不超过三年。经办银行按担保额度一次性发放,按季结息,到期一次性归还本息,允许借款人提前还款。到期不能按时归还,可申请展期,最长展期一年。

对创业贷款项目能按期归还贷款本息的企业,财政部门按照中国人民银行规定的同期贷款基准利率的50%从大学生创业贷款基金中给予贴息奖励。

贷款对象有创业项目和创业计划书;贷款企业法定代表人为陕西省户籍,近五年取得毕业证书或年龄小于35周岁的大学毕业生(含研究生)及国外留学归国人员;贷款企业法定代表人具有大学生创业培训证书(含SYB培训证书);贷款企业法定代表人持有“陕西省就业失业登记证”或“陕西省个人自主创业优惠证”;贷款企业具有一定的自有资金;贷款企业法定代表人或实际控制人及创办企业信用良好,无违法乱纪行为、无不良信用记录。

（摘自《创业商机网》）

环保产业:风投的下一个绿洲

中国的清洁技术市场投资年均增长率为67.0%,政府在政策上的推动刺激了中国清洁技术行业发展的速度。绿色GDP的背后,簇拥着的则是风投们青睐有加的眼光和资本力量的幕后助推。

目前,风投对中晚期环保行业公司的投资相对增加,这是因为金融风暴中,企业虽然面临资金缺口问题,但如果通过风投的融资,能比竞争对手获得更多资金支持,在风波过去之后反而会变得更大更强,这正是投资者希望看到的。

任何一个行业都有环保

本世纪初,人们对于环保的意识仅仅停留在传统意义上对污水、废气、土壤、医疗垃圾等的处理。近几年来,一些产生少量污染的节能项目以及不产生污染的太阳能、风能、生物质的出现,逐渐将环保的概念延伸到了新能源。

用百度搜索一下,从事环保行业的企业没有1000家也有800家。但对于这个行业的市场深入程度显然不够。专注于环保领域投资的青创投创始人叶东在电话里感慨地告诉记者,目前大家对于环保的理解有点像瞎子摸象。“说到环保,有人想到垃圾,有人想到水,想到新能源。每个人脑子里带来的都是他个人的理解,不是一个统一的认识。”叶东说,“其实,环保并不是一个独立的产业,它存在于经济层面的各个方面、各个阶段,是为其他产业提供清洁服务的产业。任何一个产业都有环保,它是依附于其他产业来获得生存的。”

与其有着相同感受的上海永宣创业投资管理有限公司总裁冯涛也认为,环保涉及各个行业,与化工、材料、机械、动力学、空气学、矿业等均密切相关,随着技术的不断创新,变废为宝的再利用能力也在增强。

冯涛举例说:“现在有人用矿渣的废料来做纸浆,以此来减少伐木以及造

纸厂的污染。”此外,通过塑料电子垃圾的回收,把垃圾转化为生物燃料等循环经济的做法同样也是环保领域开拓的新兴市场。

创业 政策是把双刃剑

环保项目的开发受资源不确定性、基础技术难度较大且更新换代较快的影响。同时,也受供应链以及政府的支持程度等方面的限制。而在这其中,政府的支持程度是能否获得投资的主要因素之一。

在欧美,环保行业基本靠政府税收补贴。在中国,对于废水、废弃物以及垃圾的处理需要花费很大的成本,但往往行业市场化程度较低。冯涛认为,环保行业虽是朝阳产业,但行业的格局还未形成,这与政策支持的关联度密切相关,而重中之重则是政策的配套。

叶东向记者解释,政府的扶持主要体现在两方面,一是补贴方面,比如水价的补贴;另外一个更重要的扶持则体现在政策的导向上,比如制订环保的排放标准。

“只有把标准提高了,才能有更多新兴行业。如果没政策,很多环保公司的高新技术就会用不上。”叶东说。

风险投资行业普遍认为,政府对清洁技术领域提供支持的决心是显而易见的,尤其是“十二五”规划给业界带来了良好的市场环境。

但投资人的困惑还是不少,例如具体到企业的税收和补贴方面,依然缺少政策细则。此外,技术开发或多或少会受到政府的管制和补贴。虽然全世界不同国家都有不同程度的补贴,但相应的管制一直没有摆上正式议程。

与此同时,没有一个国家的政府会永远对一项技术进行补贴。如果一味地靠政府的补贴才能生存,那说明这个产业依然很不成熟。业界需要认真研究的主要问题,不应该是如何要求政府补贴,而是如何降低生产成本。这样,即便是在没有政府补贴之下,环保产业也能健康发展。



正如叶东所言:“过多地强调政府补贴是不现实的。但政策的提升,更严格的规定和执法却能给环保企业带来更多的机会。”

环保行业有着许多潜在的机会

环保问题越来越受到人们的关注,其分支领域包括简单的水处理、垃圾处理、噪音控制到冷门的地热甚至是生物质能发电等。

叶东表示,目前从公司的实际运作来看,环保公司主要分为设备型和服务型。比如做垃圾处理的公司,只要买了设备就能操作,达到处理标准即可。

在他看来,跨入环保的门槛并不是很深,在日本、欧洲、美国,很多的环保技术已经存在很多年。

“我的想法是在环保领域不要老是强调自主创新,环保的问题始终存在,比如对垃圾、废弃物的处理,只要用技术来满足,把它做得更深一点就可以了。”叶东说,“解决问题才是最重要的,其他的都可以用技术转移、技术许可的方式来体现。

但在采访中,很多民营环保企业也向记者大吐苦水,“现在市场的竞争非常激烈,单纯依靠某一项技术,已很难立足。”某环保企业的老总表示,“目前我国环保技术开发力量主要分布在大专院校、科研院所,国家75%的科研经

费都用在科研院所。行业内真正拥有自主技术开发和创新体系的公司简直是凤毛麟角。”

据记者了解,目前,技术含量低、开发周期长、科技成果转化难、工艺落后、自动化程度低、运行可靠性差等问题,已成民营环保企业发展的绊脚石。

环保企业在发展阶段中面临巨大的用于扩充本身的产能和科研的资金缺口,这些资金对企业发展来说至关重要。但从长期角度讲,风投们只会在初期先投资一部分,然后再考虑一个阶段一个阶段地跟进。

此外,经过长期的研究,叶东发现环保企业还存在一个很大的问题,即区域性特征明显。“比如要到各地去搜集垃圾,搜集了不能运出去,而是要在当地处理,那就必须在当地建处理站,这在一定程度上也限制了企业的技术推广和区域扩张。”叶东坦言,正因为如此,现在这个市场存在着大量小而分散的个体,尚缺乏更有效、更大规模的全国性公司。

把主要投资方向锁定在环保行业的冯涛也认为,该行业还未有特别明显的领头羊,对投资者来说现在正是天高任鸟飞的时候,当其他行业都已排定行业座次时,环保行业还有很多潜在的机会。“资本市场会持续看好环保行业。”冯涛说。

（摘自《环保英才网》）