

物流业或迎“黄金十年”

据业内人士透露,全国流通工作会议将于近日召开,届时有望出台深化流通体制改革、加快流通产业发展的相关文件。

受此影响,近期资本市场物流板块表现非常活跃。市场容量不断扩大,利好政策频频出台,在这样的大背景下,中国的物流产业将迎来发展的“黄金十年”。但是,管理薄弱、用工难、融资难,已经成为本土物流企业做大做强的“拦路虎”。

政策“暖风”频吹

今年以来,扶持物流业发展的政策“暖风”频吹。先是“营改增”的试点范围扩大,继上海之后,北京也启动了试点,此外天津、南京、广州等城市也提出了试点申请,这被视作为物流企业减税减负的重要政策。

随后,财政部、国家税务总局联

合发布了《关于物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税政策的通知》,明确对现有物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税实行减半优惠政策。

5月初,国务院办公厅转发《关于2012年纠风工作的实施意见》要求,治理物流领域乱收费和公路“三乱”。降低公路乱收费有利于降低物流成本,对国民经济的长期发展有利,对物流板块形成政策利好。

除了为企业减负,政策上还在融资方面为企业“开源”。长期以来,银行贷款利率高,贷款流程长,一直是物流企业普遍面临的困难。除了各家商业银行纷纷推出针对物流企业融资的品种外,去年10月,国家发改委与国家开发银行签署《支持物流业发展战略合作协议》,支持物流企业兼并重组,培育大型物流企业。国开行有关负责人表示,将发挥“投贷债租

证”的综合金融服务优势,不断创新并设计满足不同客户、不同需求的金融产品,积极引导社会资金投入,共同支持物流业发展。

亚洲物流双年展的主办方——德国慕尼黑国际博览集团负责人告诉本报:“无论是拉动就业还是对GDP的贡献,物流业特别是现代物流业的功劳都很大。基于中国经济的蓬勃发展,加之电子商务的迅速成长,预计中国的物流还将呈现爆发式增长,将迎来‘黄金十年’。”

民营物流面临“三难”

民营物流企业的一大软肋,就是管理能力的薄弱。前段时间沸沸扬扬的晨星急便老板“跑路门”,折射的只是民营物流企业治理结构上混乱的一个案例。事实上,大多数的民营物流企业都缺乏系统性的管理框架。

“用工难”也困扰着本土物流企



业。中国快递咨询网首席顾问徐勇告诉本报,快递行业相比其他行业人员流失率非常高,特别是转运中心和客服,流失率达到50%~80%,这些部门几乎天天在招聘。

申通快递人力资源总监杨靖浩向本报表示,他们在大学校园招聘时,很多大学生听说过快递公司工作,都有不少顾虑,“实际我们也需要很多经管类、信息类的人才。”

融资难也是民营快递企业做大做强的“拦路虎”。尽管政策层面已经提出了银行信贷方面的扶持,但自身积累和民间借贷仍是民营物流企业最主要的资金来源。由于缺乏正常融资渠道,担保体系不健全、社会信用评估体系缺失等,企业扩张受到了很大限制。

(摘自《第一财经日报》金慧瑜/文)

灵感出自孩童涂鸦“变活”成布偶

变变变,涂鸦“变活”成了布偶!如果把孩子的涂涂画画魔术般变成可爱的毛绒玩具,对孩子来说该是多大的褒奖和赞美,也会成为他们最美好的记忆。国外一家DIY网站就做出了这样的生意,把孩子的各种涂鸦做成毛绒玩具。

近日,新浪网友风过山发了一条“把孩子的涂鸦做成毛绒玩具”的图片组微博,引发上万人的关注。在这些图片中,左右各对应一个作品,一边是孩子的信手涂鸦,另一边是根据这个涂鸦做出来的个性毛绒玩具。涂鸦中,蜜蜂戴着眼镜,小狗有了翅膀,机器人伸出四只手,而这些都被原封不动地做成了玩偶。

风过山介绍,这组图片来源于国外的一家DIY网站,自己看到后觉得很有意思,希望通过这方面的视野拓展做个好父亲。记者搜索到这家网站后点击进入,网站展示的每张图片都注明了孩子的名字和年龄。有些家长不光寄来图画,还编写了小故事,有的甚至配了小诗。网站创办者把图画变“活”的过程写成小故事,并把玩具制作过程的图片也放在网上。

据英国《每日邮报》报道,网站的创办者是住在温哥华的温迪·曹。温迪从儿子的奇思妙想中获得灵感,将他的涂鸦变成了毛茸茸的玩具。在第一次创意成功后,她创建了工作室并在网站上接受其他小朋友的绘画,制作出孩子们的专属玩具。她的这一创意得到孩子和家长们的热烈欢迎,来自世界各地的订单堆积如山,自从2007年工作室成立以来,她已经制作了几百个个性化的毛绒玩具。

此系列的图画在网上引来众网友的喜爱。除了惊叹“孩子的想象力丰富”外,还有网友称赞该网站的创业模式。

网友Leo认为这是一种绝佳的创业形式。他分析道,将孩子的涂鸦变成精致可爱独一无二的布偶,孩子肯定会非常喜欢,家长也会花高于普通玩偶的价格购买。不过,这种再创作需要较高的艺术造诣,在布偶的配色、材质、仿真性、3D成形等方面要求很高。否则,布偶的可爱形象就会大打折扣。

(摘自《北京日报》李桦/文)

饰品业藏暴利 街边消费隐含巨大市场

5月29日,达晨创业投资有限公司(下称“达晨创投”)抛出国内饰品行业最大的一笔商业融资,广东企业哎呀呀饰品连锁股份有限公司(下称“哎呀呀”)获得这笔高额投资。至此,这家靠销售小饰品起家的企业,凭借着“快时尚+平价连锁”的经营模式坐上了国内饰品连锁行业的头把交椅。一同获得解密的,是获得风投垂青的主要原因,即:饰品业高达55%的暴利,以及整个行业40%的年增长率。如此高的暴利已经超过了被公认为暴利的地产业,也超过了今年年初公布去年良好业绩而深受诟病的银行业。

“街边消费”隐含市场暴利

“我们去年的终端销售额大概在12亿元左右,相比2009年增长约40%。今年预计增长约在20%到30%。”哎呀呀董事长叶国富在会后的专访中向记者表示,目前哎呀呀

的毛利率大概在40%左右,多达7000家以上的门店数让该公司有了巨大的议价能力,“我们的门店一般都是4.5折拿货,换句话说,门店毛利率在55%。”

“我们现在只做研发、设计、营销,生产全部外包,是一家标准的‘轻公司’。”叶国富向记者表示,“这就让我们站到了微笑曲线的上方,去思考如何进一步拉大利润水平。”

“经济危机对各个行业都有影响,消费类也是如此。但是我认为‘美丽经济’可以抵消一部分的影响,哎呀呀主攻的女性消费群体有着巨大的消费需求,正是下一步市场争夺的关键。广大女性融入城市的需要有时候会与衣食住行的需求一样强,哎呀呀正是抓住了这一点。”达晨创投董事长刘昼向记者表示,8亿人进城所带来的消费阶段性升级催生了各种消费门类的勃兴,只要流通速度快够快,原先一两块

钱的“街边生意”一样可以壮大为一个产业。

广东消费业活力不减

哎呀呀的成功在广大中小企业深陷高人工、高成本和汇率困扰的背景下,显得颇为不易。不过,却有业内人士认为这仅是一个开始。“哎呀呀其实还只能算是一个中小企业,从整个消费连锁行业的体量来看不算大,但是只要有了好的商业模式,中小企业一样可以快速增长。”广东省连锁行业协会会长孙雄向记者表示,广东一向消费市场广阔,下一步还将涌现出更多的“细分行业巨头”。

“据我研究,随着珠三角一体化进程的不断提速,广东的社会商品零售体量还会不断上升。”根据孙雄的考察,广佛同城的推进在短短3年就令广佛地区的社会商品零售总额规模超越了北京、上海,“按我测



算的结果,广佛两地社会商品零售总额已经达到7000多亿元,一举超过未达7000亿元水平的京沪两地。整个广东的体量更是惊人。”

而颇为可贵的是,业态的多元化趋势让广东的消费品零售业有着非常强大的活力。“顶好坊、钻石世家这些发展迅速的连锁企业,之所以能够迅速扩张也就是得益于在细分领域有所成就,能满足客户某一方面的需求。”孙雄表示,随着下一步网络营销的勃兴,广东的消费品零售业还将迸发出更大的活力。

(摘自《深圳商报》)

服饰手绘DIY:画出个性画出“钱”景

自己设计衣服,自己剪裁,自己绘画,制作出属于自己独一无二的服饰,这样会不会很有成就感?创业者李可正在运作这样一个服饰DIY店,他认为这一定会被想彰显个性的年轻人所接受。

创业灵感:专业催生的创业良机

“眼下有什么创业良机?自己的绘画天赋可以怎样为自己谋得第一桶金呢?”李可是沈阳某大学美术专业的学生,目前大四即将毕业,正在筹划自己的创业大计。

涂鸦T恤,这是李可想到的第一个点子。凭借自己的绘画特长可以为别人涂鸦T恤,但是他觉得,这并不奇特,现在市面上也有很多这类的涂鸦T恤。那么自己开一个创意的DIY服饰店,顾客可以自己动手绘制出自己喜欢的图案,制作出自己喜欢的独一无二的衣服,这

样会不会受到那些喜欢追求奇特的年轻人的喜爱?

投资建议:小本生意 新奇店铺

李可是个在校大学生,这样的投资对于他来说还是比较陌生的,该怎样科学合理地规划这条创业之路呢?

创业辅导专家裴浩然建议,这样的店面是比较另类的,所以在沈北的大学城附近开设是比较合理的,这里的潜在客户——大学生群体能够快速接受这样的创意新店。沈北新区的房价也是比较便宜的,租一个80平方米的店面半年房租在5000元左右。简单地装修一下,将新奇、大胆的品位彰显出来就可以了,装修费在1.5万元左右就足够了。至于进货方面是重头戏,因为是自己设计样式和图案,因此进货时要选择质量好的简单款式,这样

才有更大的发挥余地。由于需要选择丝绸或是麻质的服饰,进货价格稍微高点,再加上设计时用到的颜料、工具等,初次进货价格需在5万元左右,再预留2万元的预留资金,一个DIY服饰小店就可以开张了。

模式解密:赢在创意 贵在心意

这样的创意小店,卖的就是创意。店铺提供各种服装、鞋帽等原始的材料,自己可以根据喜好,选择想要加工的服饰,当然不同的衣物会有不同的底价。购买完原始材料,就是选择加工材料了,当然也是根据客户的要求,有不同的色彩颜料可以购买使用,如果这次用不完,下一次制作时还可以接着再用。顾客可以自己买完带回家制作,也可以在店里在店主的指导下进行制作。

扩展项目 增加收入

除了向客户出售原始服饰及绘画工具之外,店面也可以增加营业的触及面。比如可以承揽班服、会服、寝室服等这种类型的服饰的制作,也可以代理设计标志等绘画在服饰上,这样既可以承揽到比较大量的生意,也可以借此宣传自己的小店,让更多的人了解这样的服饰手绘DIY。

也可以在平时绘画制作出比较新奇、有个性的服饰直接出售,但是一定要保证这样的设计就此一份,别无偿仿制,这样依然可以保证独一无二的特性。

投资提示:控制规模 注重创新

1、小本投资,控制规模成本。
2、新兴店铺,重在创意,重在创新。
3、前期调查充分,增大宣传力度。
(摘自《时代商报》王雪 付坤宁/文)

大学生创业参考:免税的创业项目有哪些

缴纳税收是每个企业应有的责任,创业艰难,能否可以免些呢?答案是肯定的,但有些项目本身就是免税的,大学生创业时不妨选这些项目试试。

以社区服务业为例,除了养老服务外,还有家庭清洁卫生服务,初级卫生保健服务,婴幼儿看护和教育服务,残疾儿童教育训练和寄托服务,病人看护和幼儿、学生接送服务,优生优育优教咨询,代购货物服务,图书杂志借阅服务,拆洗服务等。

上述项目大多属于国家政策规定的“微利项目”,若申请小额担

保贷款,还能免除贷款利息。

节能环保项目和高科技项目也是政策扶持的方向。例如,企业从事符合条件的环境保护、节能节水项目(包括公共污水处理、公共垃圾处理、沼气综合开发利用、节能减排技术改造、海水淡化等)的所得,自项目取得第一笔生产经营收入所属纳税年度起,第一年至第三年免征企业所得税,第四年至第六年减半征收企业所得税。对单位和个人从事技术转让、技术开发业务和与之相关的技术咨询、技术服务业务取得的收入,免征营业税。

说了这么多免税项目,那么到

底免税项目是什么样的?不妨从以下几个点判断,如果符合其中的一项便可申请免税减税。

对私营企业利用废气、废水、废渣等废弃物为主要原材料进行生产的;对纳税人同时经营农业(包括牧业、林业、渔业等)生产的,农业生产的部分应单独核算,暂缓缴纳所得税,纳税人在CYE纳税年度内发生亏损,经税务机关批准,可以从下一年度的所得中提取相应的数额加以弥补;下一年度的所得额不足弥补的,可以递延逐年提取所得继续弥补,但连续弥补期限不得超过3年。

除了上述所得税减免外,还有

经营项目的减免,诸如高新技术企业、新产品的研制、开发、推广产品,前提应是列入国家计划或中央各部、委试制计划以及各省、自治区、直辖市科委、经委试制计划的新产品。

从经营方式来看,凡实行横向经济联合的企业,对于企业内部提供产品所得税上都享有税收优惠政策。因此,私营企业努力利用外资参与经营,从而减少企业税负。

从投资地点来看,凡是在经济开发区、经济特区、保税区从事生产经营企业,要比在国内其他地区享有更多的税收优惠。

(摘自《慧聪网》)

旧衣改造小店:跟着潮流来赚钱

有没有很烦恼又有一批旧衣服不知道怎么处理?有没有很苦恼衣柜的容积越来越小、能穿出去的衣服却没有几件?其实,这是现在都市丽人们普遍面临的一种状态。这可怎么办?别急,其实一家小小的旧衣改造店就可以满足你每天想穿新衣服的愿望。

创业者吴小莉就看到了这样的创业机遇,她的旧衣改造小店正在积极运作中。

创业灵感:开小店只为一圆设计梦

吴小莉是某高校服装设计专业的学生,今年毕业。小莉的专业其实挺尴尬的,设计公司对国内设计专业的学生一点都不感兴趣,所以,多次投递简历,却没有一家公司向小莉发出入职邀请。

不过,满腔设计激情的小莉并不想就此结束自己的设计梦,“没有公司聘请自己,那就自己给自己当老板!”小莉决定自己开一家服饰设计店,她觉得这是不错的创业机遇。

但是自己设计、制作服饰属于小众化消费,如果具有一定功能性,服务更贴近大众一些,客源就会相应扩大一点。经过苦苦思索,小莉觉得,现在的都市丽人每天都穿得光鲜亮丽的,但是那些漂亮的衣服穿几次就过时或没有新鲜感了,只能躲在衣柜里“无疾而终”。自己不如开一家旧衣改造店,这样既可以发挥自己的设计才华,让那些旧衣服重新时尚亮丽起来,又可以为那些无处处理旧衣服的人们找到一种低碳的生活方式。

投资分析:设计是财富的来源

吴小莉对于这种旧衣改造店的发展前景信心满满,但是到具体的操作方面,还是没有确实的经验。

创业指导专家黄禹涵了解到吴小莉的创业计划后这样表示:这样的旧衣改造店,设计才是财富的来源。

这样的创意小店就目前来看,在国内还是属于比较稀少的店面,因此要在冷静的思考下,才会把小店经营起来。顾客把自己不愿意穿的旧衣服拿到小店里来,可以自己拿出改造方案,也可以咨询店家的意见,店家先设计出效果图或图样,顾客满意后再进行制作。

收费的标准可根据设计的繁杂程度来制定,可能花几十块钱就为旧衣服添加了时尚元素,也可能花上百元让一件旧衣服大变了模样。这是一种独一无二的体验,这是一件绝无仅有的专属品,也向世人传达一种新的理念,一种环保低碳的理念。

自己动手美丽变身

可以再推出新的模式扩大业务面,比如可以让顾客自己动手改造自己的衣服,这样改造出来的成衣,顾客穿着会更有成就感。店家可以为顾客提供相应的材料或技术指导,让顾客在边玩边学中制作出自己独一无二的专属服饰,相信这一定是不乏人愿意来体会的一种乐趣。

还可以配套出售一些店家自己设计的服饰,也许这些服饰没有知名设计师的手笔大气,但是店家自己设计、制作,每一件都是独版的成衣,配合限量发售的模式,也一定会引起人们的注意,这也更能发挥店主设计的才华。

风险提示:设计为重,突出品质

1、设计是旧衣改造店的灵魂,要重创意,重设计。
2、不能泛泛而为,要做精品成衣,打造口碑形象。
3、紧随时代脉搏,把握潮流趋势。
(摘自《辽宁日报》付坤宁/文)

