



热线 86901890

拨一拨，聊一聊，温岭热点尽在“掌”握

出身大溪的古茗奶茶 7年开出上千家店

《时间的朋友》注解“中国式机会”

本报记者 赵碧莹

近两年来，温岭的大街小巷，奶茶店“井喷”一般，其中最显眼、最常见的就是一家叫古茗的奶茶店了。也许很多人喝过他家的奶茶，但很多人都不知道，这家奶茶店的老板就来自大溪。你更不知道的是，如今古茗在全国各地已经有上千家加盟店，而且只花了7年的时间。

一家奶茶店为何有如此快的发展速度？

今年跨年时，罗振宇在《时间的朋友》演讲中，就将其当成了其中一个例子进行分析。他说：“这是一个大者越大、强者恒强的时代，但是机会很多，属于传统行业和普通人的机会也很多。”

他还说，在如今的“中国式机会”里，普通人日常生意中积累的知识经验已经变得价值连城。

比如“四通八达”，比如古茗，他们的成功都来自于实践中的点滴积累。

二三线城市的品牌逆袭，不是强者也能登上商业舞台

罗振宇说，中国正在进入一个“平凡创新时代”。它就像动车组一样，不再依靠一个单一的火车头，而是每一节车厢都提供了驱动力。所有人都在分享这个时

代的机会，也在给这个时代创造动力。

从2017年12月31日晚8时30分到2018年1月1日凌晨零时30分，罗振宇用了4个小时，用“动车组脑洞”“热带雨林脑洞”“比特化脑洞”“拔河脑洞”“终点站脑洞”“枢纽脑洞”这6个脑洞，解释了什么是“中国式机会”。

他在演讲中开的第一个脑洞，就是“动车组脑洞”。

“动车组脑洞”来自于这样一个疑问，我们不是强者，还能不能登上舞台？

在罗振宇寻求答案的过程中，红杉资本的沈南鹏给出了一个回答：你看到的舞台虽然更单调，但是你没有注意到，舞台本身正在变得更大。虽然聚光灯下的主角在膨胀，但是聚光灯外，在更大的舞台上，有更多的角色在登场。

值得一提的是，很多热门的消费品牌都出身于二三线城市，这是一场商业竞争中的逆袭。

按理说，一线城市人口聚集多，信息传播快，示范作用好，为什么这些成功的消费品牌反而诞生在二三线城市呢？

这个问题，有很多答案。但是所有的答案，都和中国独特的国情有关。这些城市虽然不像一线城市那么庞大，但本身也有一个不小的人口规模和市场。同时，又不像一线城市那样，选择

那么多，竞争那么激烈。于是，天然就成了消费品牌的实验室，无论是价格、消费习惯，还是供应链的成熟度，只有在这些城市被检验了，成功了，才有在更大范围内复制的能力。

就像来自桐庐的“四通八达”，就像来自温岭大溪的古茗。

古茗发展追求“寻常路”，所谓创新就是扎到最深的现实中去

古茗用7年时间就开了上千家店，诀窍是什么呢？其实都是一些小知识。比如，创始人王云安发现，在小镇上开店，装修不见得要多高大上，但是灯一定要亮，要成为当地的路灯。镇上的灯光通常是很暗的，你的店特别亮，顾客就觉得这家店更好、更干净。

王云安曾在接受媒体采访时表示，古茗的奶茶就像是优衣库的衣服，它们不是所有衣服中最时髦的，但是经典、百搭，走的正是“寻常路”。

曾经，奶茶、鲜果茶、芝士茶、纯茶、咖啡、布丁、沙冰等都在古茗出现过，如今咖啡、沙冰、布丁等这些在三线城市“偏门”的产品都已经被砍去，同时被砍去的还有部分需要用到不常用水果的鲜果茶产品。如今，古茗的菜单上都是留存下来的经

典饮品。

“像服装界的优衣库一样，我们不追求潮流，产品品类不多，但都是经典款、主流款。”王云安说，在三四线城市，只要把经典款卖好，市场空间同样很大。

媒体还报道，创立之初，古茗就是在在大溪镇开店，深耕三四线城市。

从大溪镇出发，古茗以“农村包围城市”的势头，先是布局了台州各大小镇，再进入台州市区，并以台州为中心辐射浙江南部、江西东部、福建北部多个城市。

去年，古茗在全国新开了500家店，总数达1000多家。“我们很清楚自己的定位，只做符合我们定位的市场，就连杭州我们都没有开店，上海离我们也很近，我们也不去开店。”王云安说。目前，古茗80%的店都开在以台州为中心的300公里半径的范围内。

古茗的成功，在很多人眼中，不是靠技术，也不是靠创新，但是，罗振宇在演讲时就直言，所谓的创新，没有必要走什么捷径，扎到最深的现实中去，遇到问题解决问题。你可能觉得这样的创新太过简单，简单到乏味。但是，商业世界里自有一些亘古不变的朴素道理，如货真价实、价格公道、童叟无欺等。这可能就是下一轮崛起的创业者的群像。

企业看这里，今年一大波新规要实施

2018年已过去了十多天，随着新年一起到来的还有一批新的经济法律法规，比如进出口关税调整了，新的《中小企业促进法》要实施了，发票代码也调整了……快来看看哪些新规关系着你的钱袋子。

新修订的《中小企业促进法》实施

新修订的《中华人民共和国中小企业促进法》于2018年1月1日实施。

新修订的法律对缓征企业所得税、增值税和减免行政事业性收费等税费优惠措施作出规定，明确“国家对小型微型企业行政事业性收费实行减免等优惠政策”。

针对中小企业面临的融资担保难问题，修订后的法律规定“国家完善担保融资制度，支持金融机构为中小企业提供以应收账款、知识产权、存货、机器设备等为担保品的担保融资”。

部分小规模纳税人免缴增值税

为支持小微企业发展，财政部、税务总局印发《关于延续小微企业增值税政策的通知》，自2018年1月1日至2020年12月31日，继续对月销售额2万元（含本数）至3万元的增值税小规模纳税人，免征增值税。

对进出口关税进行部分调整

2018年1月1日起，我国对进出口关税进行部分调整。根据国务院全面禁止进口环境危害大、群众反映强烈的固体废物的有关精神，与进口废物管理目录的调整时间相衔接，取消废镁砖、废钢渣、废矿渣等商品进口暂定税率，恢复执行最惠国税率。统筹考虑产业发展和出口情况变化，将取消钢材、绿泥石等产品的出口关税，适当降低三元复合肥、磷灰石、煤焦油、木片、硅铬铁、钢坯等产品的出口关税。

增值税普通发票代码调整为12位

为进一步规范增值税发票管理，优化纳税服务，满足纳税人发票使用需要，2018年1月1日起，增值税普通发票（折叠票）的发票代码调整为12位，编码规则也相应变化：第1位为0，第2位至5位代表省、自治区、直辖市和计划单列市，第6-7位代表年度，第8位至10位代表批次，第11位至12位代表票种和联次，其中04代表二联增值税普通发票（折叠票）、05代表五联增值税普通发票（折叠票）。不过，税务机关库存和纳税人尚未使用的发票代码为10位的增值税普通发票（折叠票）可以继续使用。

修订后的《反不正当竞争法》施行

2017年11月4日第十二届全国人民代表大会常务委员会第三十次会议修订后的《反不正当竞争法》，于2018年1月1日起施行，旨在保障社会主义市场经济健康发展，鼓励和保护公平竞争，制止不正当竞争行为，保护经营者和消费者的合法权益。

新法明确经营者不得通过组

织虚假交易等方式，帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传。

同时规定，“刷单炒信”和“帮助刷单炒信”情节严重的，处100万元以上200万元以下的罚款，甚至可以吊销营业执照。

新修订的《反不正当竞争法》第十二条中，增加了利用互联网技术实施不正当竞争条款，列举了几种利用网络从事生产经营活动不得实施的行为，其中包括恶意对其他经营者合法提供的网络产品或者服务实施不兼容。

全国开征环境保护税，不再征收排污费

《中华人民共和国环境保护税法》于2018年1月1日起施行，依照该法规定征收环境保护税，不再征收排污费。

环境保护税的纳税人为在中华人民共和国领域和中华人民共和国管辖的其他海域，直接向环境排放应税污染物的企业事业单位和其他生产经营者。

该规定表明：不直接向环境排放应税污染物的，不缴纳环境保护税；居民个人不属于纳税人，不用缴纳环境保护税。

与现行排污费制度的征收对象相衔接，环境保护税的征税对象是大气污染物、水污染物、固体废物和噪声等4类应税污染物。具体应税污染物依据税法所附《环境保护税目税额表》《应税污染物和当量值表》的规定执行。

拖欠农民工工资将被列入“黑名单”

人力资源社会保障部印发《拖欠农民工工资“黑名单”管理暂行办法》（社部规〔2017〕16号），自2018年1月1日起施行。

克扣、无故拖欠农民工工资报酬，数额达到认定拒不支付劳动报酬罪数额标准的；因拖欠农民工工资违法行为引发群体性事件、极端事件造成严重不良社会影响、极端事件造成严重不良社会影响等行为，都将被列入“黑名单”。

该办法最大亮点就是，将拖欠工资“黑名单”制度纳入联合惩戒范围。鉴于此前所公布联合惩戒的参与部门多达44个，明确32项联合惩戒措施。

“联合惩戒”有多厉害？在信用信息共享基础上，多个部门在多个领域对失信当事人共同实施惩戒，惩戒对象既包括自然人，也包括存在拖欠工资情形的用人单位及其法定代表人、其他责任人。将拖欠工资“黑名单”信息纳入当地和全国信用信息共享平台，由相关部门在各自职责范围内依法依规实施联合惩戒，在政府资金支持、政府采购、招投标、生产许可、资质审核、融资贷款、市场准入、税收优惠、评优评先等方面予以限制。

营业执照无“统一社会信用代码”一律作废

根据国家有关规定，凡2015年10月1日前在全国各级工商和市场监管部门登记注册的企业应当换发加载有“统一社会信用代码”的营业执照。

自2018年1月1日起，所有企业、农民专业合作社一律使用加载统一社会信用代码的营业执照，未换发的营业执照不再有效，一律作废。

（本报记者 赵碧莹 整理）

讣告

原温岭市卫生进修学校党支部书记金小玲同志于2018年1月8日下午突发心梗，抢救无效不幸病逝，享年77岁。金小玲同志遗体告别仪式将于1月13日（本周六）上午7时在市殡仪馆归元厅举行。请生前友好前往送别。

温岭市卫生进修学校

2018年1月10日

去年，温岭鞋闯世界成绩如何？

非洲市场占大头，俄罗斯市场渐回暖

本报记者 赵碧莹
通讯员 李经纬 文/图

2016年，我市鞋企花了近一年时间完成57亿多元的鞋类出口额。2017年，鞋企老板们花了10个月就达成了这一数字。

日前，记者从台州海关驻温岭办事处得知，去年1月至10月，我市鞋企出口额达57.26亿元，同比增长8.39%。

20亿元温岭鞋迈进非洲

价值57亿多元的温岭鞋子，其中有20.23亿元卖到了非洲市场，和2016年同期相比增长了5.08%。非洲国家人口多，对鞋子的需求量较大，而且对鞋子工艺、质量要求不算太高，所以前几年，很多鞋企把非洲当成新兴市场在开拓。有那么几年，温岭鞋的需求量在非洲市场出现了“井喷”现象。

“别看去年非洲市场处于增长状态，在我们看来，非洲市场还是危机重重的，大量企业冲进非洲市场，导致非洲市场暗涌不断，竞争十分激烈。而且鞋子同质化恶性竞争比较明显，加上这几年生产成本的大幅攀升，企业利润越来越薄，出口的价格优势逐渐丧失，大量订单开始流向越南、柬埔寨、马来西亚等。温岭鞋在非洲市场已经没有了太多优势了。”有业内人士表示。

主攻中高端，宝利特开拓欧美日市场

除了非洲市场，亚洲和欧洲市场也是去年鞋企出口的主力市场，去年前10个月，出口额分别为13.58亿元、13.85亿元，同比增长10.58%、12.9%。

“这两年，世界经济形势不是很好，宝利特从2015年之后就在重点开拓欧美市场和日本市场。”宝利特鞋业开发中心经理高莹在这家企业已经工作了十几年，2015年以前，东南亚等市场占了企业30%至40%的订单量，但如今，市场重心已经转移，欧美市场和日本市场的订单量占了



必克体育生产车间。

一半以上，非洲和东南亚的订单几乎都不做了。“以前，宝利特的鞋子靠走量，一年要生产近1000万双鞋子，但是单双的利润不高。通过高端线的开发，现在在宝利特鞋子出口的销量虽然减少了，一年只有七八百万双，但销售额没有受到影响。”

相比以前，如今欧美线和日本线的客户对宝利特提出了更高的要求。“在质量上，从材料到半成品再到成品，统统都要检测，鞋跟高度、鞋子宽度、针距多少，都要用尺子一一测量，每一个细节都要严格把握。”高莹说，这样的高要求，使得宝利特不断提升自我，不仅产品开发设计能力更强了，而且车间生产也更规范，标准化程度更高了。

同比增长76.01%，3亿多元温岭鞋卖到俄罗斯

值得一提的是，去年，俄罗斯市场正在逐渐回暖。

俄罗斯市场自2014年卢布贬值之后，出口业绩一度直线下滑，这股寒流一直持续了两年多。2015年，包括鞋类在内，不少温岭出口到俄罗斯的产品下降

幅度超过了50%，一些小企业甚至退出了这个市场，不敢多接俄罗斯的订单。

2016年，随着汇率的稳定，一直走下坡路的俄罗斯市场开始渐渐复苏，但增长幅度也只是个位数。“2016年上半年，俄罗斯市场还挺冷淡的，到了下半年，订单量就开始增加，不少客户开始向我们询价，那个时候我们就有预感2017年俄罗斯市场不会太差。”一家鞋企的负责人表示。

事实也是如此，去年前10个月，俄罗斯市场的出口额达11.89亿元，同比增长64.64%。其中温岭鞋出口到俄罗斯的就达3.11亿元，占比达26.16%，同比增长了76.01%。

工人难招，“机器换人”还有压力

不过，虽然去年温岭出口形势整体回暖，但是不少企业仍有点担心。“去年，招工难的问题尤其严重，老员工返厂率越来越低，中高级人才不断流失。此外，一些家庭作坊式的鞋业配套企业被关停，鞋业配套供应链受到一定影响，生产成本也因此增



宝利特鞋业展厅。

加不少。”我市一家鞋企负责人杨先生说。

“招工难这个问题其实已经是老生常谈的问题了，政府也一直呼吁我们‘机器换人’。”高莹说，宝利特这几年投入大笔资金购入自动化设备，在下料这个环节也已经开始尝试“机器换人”。“但是这样的设备成本毕竟还是高的，还没能在全车间推广，加上鞋子的特性，现在车间里还是只能实现部分环节‘机器换人’。”

最早尝试“机器换人”的必克体育负责人袁文新也表示，“机器换人”是趋势，但他们“机器换人”后，发现依旧存在成本问题。花费680多万元购买设备，每次更换鞋子样式时都需要更换零件，每次花费20多万元，相比鞋子的价值，成本压力还是蛮大的。