微软的盖茨、苹果的乔布斯,Facebook的扎克伯格……这些改变了人类生活的大人物,他们的大学均未读完。而在上世纪90年代末,中国也出现了第一批休学创业者。

中国第一批休学创业者的艰辛路

"生逢其时"变成"生不逢时"

鲁军(现为北京通卡网络技术公司总经理)、童之磊(现为"中文在线"董事长)、马云、刘颖(一起创办"妈妈说"网站)、陈曦(现为投资经理)都是清华大学学生,其中公司第一发起人、总裁鲁军因创建易得方舟公司在1999年7月18日办理休学,是清华停学创业第一人,易得方舟公司副总裁刘颖与他同时办理休学。自他们而始,休学创业引发社会大讨论。

1998年12月15日,二十出头的刘颖开通了他的个人网站"化云坊"。接着,鲁军、童之磊、马云、陈曦和刘颖5个少年在宿舍的仓库里把"化云坊"个人网站演绎成FANSO(易得方舟)公司。1999年8月,FANSO第一笔私人投资到位,近千万元的资金使不到10人的创业团队变成了60余名员工的公司。在那个神奇的年代,没有盈利模式,只能提供免费服务。对于这群年轻的创业者,公司如何挣钱?什么时候能赚回烧掉的钱?所有问题当时都无法回答,没有人能说清楚明天究竟会发生什么。他们的选择是跳进大潮,边做边想。

他们生逢其时,但很快变成了生不逢时。2000年6月,IT企业在纳斯达克跳水,互联网的冬天降临。两周内,风险投资撤走,年底,FANSO经历最艰难的时期,核心团队五个走了三个,账上只有几千元钱,40多个员工等着开工资。2001年10月,FANSO网站无法登录了,他们彻底的失败了。在时间的历练中,他们很快明白,创业不是跟着感觉走。遭遇到互联网泡沫时,风向标改变,他们首当其冲。

为什么中国很少成功案例

对于他们几个来说,当年的休学创业似乎只是商业上的一次演练。童之磊认为:"一家公司存在的基础就是创造商业价值,任何伟大的事情,从企业的角度来讲,就要形成一套有效的商业模式,那才能叫好的模式。"寥寥数语,给过往的一段时间做了总结,只有经历过的人,才知道其间付出了多大的代价。他们已经明白商业是个什么玩意,活下来是非常重要的一件事情。

所有光鲜的成功背后必然有一个不断试错的过程。如软银亚洲总裁阎炎所说:"我们太多的人去讲盖茨的成功、乔布斯的成功。但他们是经过多少年的奋斗才获得的?"而曾任商界传媒企业研究院副院长的李彤指出,为什么很多成功的个案发生在美国辍学大学生身上。因为美国社会创业环境比较完备,就拿扎克伯格来说,他的知识结构也比较单一,但天使投资人会在组建团队、财务等方面给予一些指导。整个社会也鼓励创新,大公司不会公然剽窃。 (摘自《南方人物周刊》第9期 薛芳/文)

人生有财

一句话成就两位世界"最富"

2011年,美国《华尔街日报》统计了1000年来世界上最富有的50位商人。中国商人伍秉鉴和美国商人阿斯特都名列其中。他们两人先后成为清朝道光年间的世界"最富",而他们两位的成功皆因为一句话。

32岁那年,伍秉鉴从父亲手里接管了怡和行,其经营范围涉及到钱庄、地产、房产、茶园、店铺等。这一年,一位年轻的美国人要求拜见伍秉鉴,他就是美国商人阿斯特。阿斯特在纽约的朋友家里喝过中国的茶叶,认为这是一种很好的东西。他想把茶叶引到美国,让喝咖啡的美国人爱上中国的茶叶。伍秉鉴说:"你打算怎么合作?"阿斯特说:"我打算买你一万担茶叶。可是,我只有五千担的资金!"伍秉鉴说:"所以,你就想让我赊给你五千担茶叶?"阿斯特点了点头。伍秉鉴说:"可是,这不合生意场上的规则呀!"阿斯特说:"我知道这不合规则,所以才来找你。不过,我可以付给你利息,并且,我一直留在你这里,直到贵款从美国带回来!"伍秉鉴想了想,便同意了阿斯特的要求。

那艘满载茶叶的船离开广东港口不久,就遭遇了大风,船沉了,茶叶没了。消息传来,阿斯特痛哭流涕,恨不得跳到大海里淹死。正在阿斯特难过的时候,伍秉鉴派人来叫阿斯特。伍秉鉴掏出了那张阿斯特亲手写下的借款合同,当着阿斯特的面撕了一个粉碎。然后,又取出了一张50两的银票,递给阿斯特说:"你的借款已经还清了。这是你回家的盘缠,你可以回家了!"阿斯特一下子愣住了。不过,他很快就明白了过来。他拿起那张银票,按照中国人的礼仪,跪下磕了三个响头,然后,含泪告别了伍秉鉴。

阿斯特回到了美国,很快东山再起。他不仅还清了伍秉鉴的债务,而且还帮助伍秉鉴在美国发展茶叶、铁路、证券等业务。并且,经过几年的努力,他们都成为当时世界上最富有的人。"你的借款已经还清了。"这句话在美国商人中广为传颂,成为商界中的一种美德。

(摘自《意林原创版》2011年第12期 明月/文)

孔方学院

水果里的财富

次果酿出金

2004年,合肥女孩孟晓丽以留学生身份来到了新西兰。这里的奇异果行销至全世界70多个国家,每年生产将近6000万箱,据说全球80%以上的奇异果都来自这个小小岛国。

为维护奇异果"国宝"的市场形象,新西兰政府规定,只有一级果才可以出口(一级果必须是身形圆润,毫无瑕疵的)。由于品质一流,新西兰黄金奇异果在国际市场上赢得了良好声誉,但因标准过高,淘汰下来的大量"次品"却愁坏了当地果农。因为新西兰是个仅有400万人口的小国,对水果的消费能力很有限。

看到果子便宜得惊人甚至白白烂掉,孟晓丽感到十分可惜。不久,爱动脑筋的孟晓丽开始筹划,当地果源非常丰富,是否可以做点有特色的小生意?她想,当地气候炎热,一年四季盛产水果,自己何不开家果酒坊? 2005年8月,她与朋友在惠灵顿市SPRT街上,开了家充满时尚气息的"果酒自酿坊"。在那里你既可以买到现成的果酒喝,还能自己动手酿造,消息传出后,人们带着好奇纷纷光顾。孟晓丽的"果酒自酿窖"在惠灵顿市渐渐有了名气,俨然成为了"存放"客户美好时刻与休闲减压的理想场所。这一年,除去各种开支她净赚27万美元,在异国淘到了人生的第一桶金。

(摘自《大众商机》2009年第6期)

热卖"假水果"

几年以前仿真水果还都是手工制作。这也就决定了仿真水果很高的市场价格,而价格太高仿真水果的生意就很难做开。现在,这些仿真水果已经批量生产,成本大大下降,此时进行仿真水果经营可谓正当其时。

一个批发价也就是1元的仿真水果,零售价至少在3元以上。但是,卖仿真水果并不是一个苹果一个梨的去卖,而是制成果球、果篮、果塔等各种赏心悦目的工艺品。这样的话,附加值提高,产品好卖,利润就会更加惊人。一个果球目前的市场售价在200元以上。

仿真水果制成的工艺品可以用于居室布置,如果摆在家里的餐桌上,绝对是亮丽的风景。而且这样的工艺品送人再合适不过了,比如朋友喜迁新居送上一个,朋友一定笑逐言开。目前的仿真水果已经开发出300多种,极其丰富,不用担心找不到你需要的东西。另外,仿真水果店也不需要多大的店面,15至20平方米足够了。如果在批发市场有柜台那就更好了,摆放一些工艺样品,此外再悬挂、摆放一些独立的水果,还有就是漂亮的瓶子,然后批零兼营,一定生意兴隆。

(摘自《乡村科技》2011年第4期)

赚钱新招

房子歪了,就得推吗

英国有一座"斜屋"酒吧,位于斯塔福特郡希姆雷市。这座"斜屋"酒吧的屋顶、门窗,甚至吧台都是倾斜的,所以搁在吧台上的酒杯有时会自己滑动起来,而扔到吧台上的硬币也会自己动起来。这使得最清醒的顾客,也会产生一种已经喝醉酒的错觉。这座酒吧也因此获得了"英国最具醉意的酒吧"的头衔。

"斜屋"的前身是一座建于1765年的农家住宅,后来被改成了一座酒吧。在19世纪中期,这座房子的一侧地基发生了沉降,地基每年只下降几毫米或一到两厘米,在100多年的时间中逐渐变成了一座模样吓人的"斜屋"。

酒吧的经营者索尼·曼恩是一个著名的旅行家,他在意大利看到了比萨斜塔,深受比萨斜塔的启示,他决定让这座"斜屋"永久地在人们的记忆中"斜"下去。于是,索尼·曼恩对这座上世纪40年代就被英国政府列为危房的"斜屋",依原样进行了重新加固,而不是拆除。用支撑墙和钢梁加固后的"斜屋",外表看起来仍然是一副摇摇欲坠的模样,实则是一座既安全又牢固的房子。

点评:房子歪了,成了危房,就得推倒,这是众人的思维模式。以"斜"就"斜",保留歪房子长此"斜"下去的状态,唯有这种出格的想法,才能让歪房子出奇制胜,成为一个引人入胜的旅游景点。同时,也为索尼·曼恩带来了源源不断的意想不到的财富。

(摘自《思维与智慧》3月上 柯玉升/文)

生活财理

民国时期的假洋货

民国时期有个人叫黄楚九,家族世代行医,他16岁那年去上海开了一家中法大药房,兼卖中西药品。32岁那年,他推出了第一个品牌药——艾罗补脑汁。

为宣传推销艾罗补脑汁,黄楚九可谓下足了功夫。首先黄楚九采取"洋为中用"的手法,取了个"艾罗补脑汁"的洋名,迎合了当时人们的崇洋心理。然后在报上宣传说,有美国艾罗博士发明一种补脑液,以一张犹太人的照片起名艾罗,放在商标上算是发明人。其实,这位"虚拟"的艾罗博士不是别人,而是他自己。原来"艾罗"二字,是从英文"yellow"音译而来,yellow乃"黄色"的意思,正合他的姓氏,故"艾罗补脑汁",也就可以称为"黄氏补脑汁"了。

接着他请当时的著名作家、《二十年目睹之怪现状》的作者吴趼人撰文给这一药品做广告,发挥了名人效应。吴趼人收到黄楚九300大洋的"稿酬",写了一篇题为《还我灵魂记》的短文,文中的大意是最近思维迟钝,精神委顿,朋友送来几瓶艾罗补脑汁,服后顿生奇效,精神转佳,文思泉涌。

就在此时,偏有一个美国人艾罗找上门来,敲黄楚九的竹杠,说那艾罗补脑汁是他的父亲发明的,他是合法继承人。黄楚九一听,吓了一大跳。他到处打听艾罗的底细之后,终于明白了对方的用意。于是,黄楚九决定来个移花接木,弄假成真。

黄楚九设宴招待了艾罗,给了他1000多元,然后,要求艾罗写下一张收据,证明他的父亲老艾罗的确发明了艾罗补脑汁,交给中法大药房独家经销。艾罗明白了黄楚九的真正用意之后,欣然答应了。于是,艾罗补脑汁真正成了美国人艾罗的"发明"。黄楚九移花接木后,借西药之名行大肆宣传之实,结果,艾罗补脑汁的销路更为顺畅了。 (摘自《文史博览》2011年第10期 孙可/文)

取财有道

我们何时"有闲"又"有钱"

人们一般通过考察工作和生产来考察经济状况,但是,闲暇和生活,是经济的另一面。当收入水平越过中等收入线后,影响经济发展的因素将从生产向闲暇转移,也就是我们说的制造业向服务业倾斜。在这个过程中,国民拥有多少闲暇,如何拥有,又如何使用这些闲暇,会越来越成为经济发展的决定要素之一。

70%的人每天休闲不到3小时

今年,央视对国民的休闲时间数量进行了调查。70%的受访者日均休闲时间少于3小时,从国际对比来看,这部分人处于奔波劳累、闲暇缺乏之中。还有8%的受访者表示几乎没有休闲时间,忙碌不堪。

总体上看,中国人的休闲时间不太充分。这吻合了大多数百姓的直观感受,也吻合中国目前的经济发展阶段:处于经济腾飞阶段的工业化国家,休闲时间基本上都偏少。如上世纪60年代的日本和韩国,以及后来的亚洲四小龙。

休闲时间充裕有助于提升幸福感,而休闲时间少,过于忙碌,会降低幸福感。在我国现阶段,幸福感主要由收入决定,同时受其他因素的影响(如休闲时间、健康状态、婚姻质量等)。这种幸福感的收入决定论迎合了目前中国经济的工业化特点,但从休闲等其他影响因素的分析上,也可以看到未来中国人幸福感的需求走势。

年收入10万元是休闲门槛

数据显示,休闲时间较少,也就是最为忙碌的地区集中在辽东半岛、长三角和京津地区。这些地区也是当前经济发展较快、收入水平较高的地区。

从这个分布看,闲暇经济研究中的"闲钱悖论"(有闲和有钱不能得兼、收入高的地区通常休闲时间少)表现得较为明显。休闲,是对工作的替代,是种比较昂贵的商品,需要用收入来购买。在收入水平没有越过"休闲门槛"之前,在社保水平没有达到"休闲安全线"之前,人们无法实现"有闲有钱"的和谐状态。人们只能牺牲收入去换取休闲,或是靠减少休闲来获得更高的收入。

调查证明,年收入10万元大概是收入上的"休闲门槛"所在:年收入在10万元以上的较高收入人群中,只有5.87%的人没有休闲时间,休闲时间在3小时以上的高达33.87%。而70%的受访者年收入在5万元以下。也就是说,大部分国人依然处在"闲钱悖论"的挣扎之中,并无法保证同时拥有高收入和高闲暇。

"闲暇经济"将成为文化发展的先导,成为"生活引领经济、自由激发创新"的新经济形式。这种新经济的表率,就是北欧地区。该地区有世界上收入最高的国家群,人均收入在最近20年稳居全球的前二十名,同时,北欧人的休闲时间和休闲活动也走在全球的最前列。这是一个典型的"有闲有钱"的社会。北欧人用更少的时间,获得了更多的收入,玩得更多,挣得更多。

(摘自《中国经济周刊》第11期 魏翔/文)

风潮

神怪故事中的经济学

《酉阳杂俎》是一部唐代的志怪笔记,充满了仙剑神侠、道术怪谈。在这些天马行空的故事中,我们还能找到经济学的影子。

在《酉阳杂俎》中记载了这样一个故事:北魏时洛阳城有座菩提寺,为了扩建寺庙,人们掘墓取砖,结果就发现了一个活人。这人自称叫崔涵,说自己在地底下呆了十二年了。有一天,崔涵路过一家棺材店,对老板说:"你们要用柏木做棺材,不要用桑木做。"别人就问原因,崔涵说,阴间有规矩,凡被柏木棺材收殓的,可以免服兵役。

洛阳人听说这个故事以后一下子"洛阳棺贵",柏木被抢购一空。这个故事让我们见识了古代营销大师的魅力,表现了当时的商人是如何通过故事来让产品添加附加值的。不过问题仍然存在:这个故事过于荒诞,洛阳人为何会轻易相信呢?原因可由1979年经济学家卡尼曼和特沃斯基提出了"前景理论"解释,即损失和收益相比,人们更厌恶损失。买不到柏木,可能会面临未来的高价(棺材可是刚性需求),那么现在买就是减少损失,于是抢购就开始了。所以即便压根不相信这个故事,在经济学的作用下,人们也开始加入了抢购大军。

(摘自《深圳商报》3.6 岑嵘/文)

经典

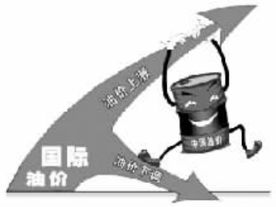
国外油价是怎样『炼』成的

3月20日起,中国成品油价格全面进入"8元时代"。全世界都要用油,为什么国外有些国家的汽油比我们还贵,而有的又比水还便宜呢?

为环保而多收税

挪威、荷兰、丹麦、法国等西方发达国家的油价大概都在13元、14元人民币。抛开国际原油价格、国际需求、生产及运输成本不讲,每个国家的汽油价格与该国对汽油征收的税费或补贴有很大的关系。西方油价高的国家大都征收了高额的燃油附加税。

挪威就是一个很典型而有趣的例子。挪威人均国内生产总值为约56万元人民币,是拥有现代化工业的发达国家。挪威现为西欧最大产油国,世界第五大石油出口国。按理说,这种富得"流油"



的国家,汽油价格不该如此"昂贵"。其中很直接的原因是,政府对汽油征收了每升约5元的道路使用费和约0.96元的二氧化碳排放费。欧洲国家对汽油一贯很僵硬地坚持征收高额的税费,其中包括出于环保、鼓励民众更多使用公共交通工具等原因。

比水还便宜的油

有些国家的汽油真的是比水还便宜,委内瑞拉每升汽油约人民币3毛,沙特约人民币8毛,利比亚约人民币9毛。一般而言,要以"毛"的价格在国内销售汽油,除了油特别多,政府还必须愿意以低廉的价格把汽油卖给国民。比如说前面提到的挪威,虽然是世界五大石油出口国之一,但政府还是对汽油征重税。而委内瑞拉石油探明储量居世界第一,委内瑞拉绝对不会担心国内原油供应问题。考虑到国民收入较低,为了弥补这一点,减少民众的不满,他们就人为地降低燃油价格,对汽油实行巨额补贴。

美国低油价源于市场竞争比较激烈

中国油价每次上涨,总有很多人拿美国油价进行比较。那么为什么这个世界第一大经济体的汽油价格比我们发展中国家的汽油价格还要便宜呢?首先,中美汽油市场不同。美国有本土公司与外资公司激烈竞争的市场环境。而我国只有中石油、中石化和中海油三巨头垄断中国石油市场95%的份额。其次是价格形成机制,美国汽油价格完全由市场供需决定,不受市场管制,相比之下,我国汽油价格受到政府一定的控制。而且,中国成品油的加工及运输销售成本均高于美国。美国零售运输成本一般占零售价格的12%左右,而我国一般会占到20%左右。

(摘自《齐鲁晚报》3.24)

风标

『灰色地带』的机会

教辅培训、外语培训等民办教育现在很火热。"新东方"去年学生人数达209万,净营收5.58亿美元,过去五年平均增长率42.6%,即是对这一市场潜力的一个证明。

但绝大部分此类机构都行走在"灰色地带",它们无法获得教育部门审批发放的社会力量办学许可证,只是以教育咨询公司的名义办理工商企业执照后开展服务,按规定,它们只能从事教育类的信息咨询服务,不能从事在校学生的教学辅导。

问工商,为何营业范围不批"教育培训"?答:这要教育部门批。问教育部门,答:依《教育法》、《民办教育促进法》和相关条例,"任何组织和个人不得以营利为目的举办学校及其他教育机构","民办教育事业属于公益性事业",民办学校的出资人"取得合理回报的具体办法由国务院规定"。很多细则上面迟迟定不了,地方教育部门也就"多一事不如少一事"的心态,审批从紧,近乎不批。

没有教育部门的准生证,又通过公司形式开展业务,遇到消费者投诉等问题怎么办?工商和教育相互踢皮球,两不管。既然"不合法",又有问题,能不能关了?那么多网点、学生、老师,影响到社会稳定,谁敢?

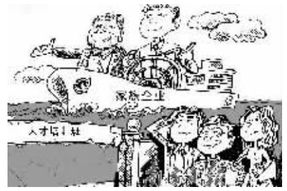
中国市场很大、机会很多,这是确定的;但不少领域"合法"进入很困难,又造成了很多不确定。胆小的被吓退,错过机会;胆大的只管做,"边被查处边公关",最后成者王侯、海内外上市,也就基本安全了。更多的是,进去了,在扭曲的环境里,做不大做不强,煎熬纠结,或者捞一把就走。

(摘自《第一财经日报》3.22)

风向

"富不过三代"之我见

在中国,流传着一个古老的魔咒,这就是家喻户晓的一句俗语——"富不过三代"。纵观历史,不少有名的富豪多为昙花一现,许多富豪不但不能保住财富,甚至还祸及子孙。



东晋巨富石崇,是中国历史中一个有名人物,他靠巧取豪夺积累了大量的财富,生活十分豪华奢靡。可惜,巨富之人无善终,后来有一天,石崇的歌伎绿珠被赵王司马伦看上,可笑的是,富甲天下的石崇竟不能舍去一歌女,最后导致全家被杀,巨富在权贵面前不堪一击,这石崇还没有轮到第二代和第三代就玩完了。

在中国,从来就没有诞生过真正的商品经济,只有在改革开放的这三十年,我们才闻到了一点商品经济的气息。没有商品经济,何来靠商品买卖发家致富的富豪。所以,中国古代的富豪基本上都是由官员或官员的裙带关系中产生的。正因为古代富豪聚敛的财富大多是依靠强权巧取豪夺而来的,获取财富的方式和手段难以服众,必然会引起被剥夺者的强烈反抗,一旦国家改朝换代或处于动乱时,富豪们必首当其冲,最终落得个人财两空的下场。

而且中国从古至今都没有建立保护富豪合法财产的传统和机制。没有建立这样的机制,一方面是因为合法创业的富豪太少,一定数量的富豪财产来路生疑,他们中不少人的财产都是有原罪的,甚至还带了血腥味,保护这些富豪的财产不会得到人民的认可,而不会得到民众认可的法令即使出来也会形同虚设。另一方面,中国从来也没有保护私有财产的传统。举个最简单的例子,自己花几十万买的房子就不属于我,理论上讲,70年后就会归还给国家,既然自己唯一的财产都不属于自己,哪还有什么东西可以传给后代?所以中国富豪"富不过三代"是正常的,也是可以理解的。

(摘自《潮商》第2期 寒秋/文)

经论