

在朝鲜经商的秘密

据中国商务部统计数据,截至2010年底,中国对朝投资约为2.9亿美元。专门提供赴朝投资咨询业务的朝鲜商业顾问公司总经理罗杰·巴雷特说:“中国企业投资朝鲜的数量肯定不会少于200家,估计是其他国家的总和。”

投资矿山钱自动找上门

“中国对朝鲜的投资70%集中在矿产资源上,其中以铁和铜为主。”韩国产业银行旗下的经济研究院的一份报告称:“大部分的企业来自黑龙江、吉林和辽宁,这些企业最早做日用品贸易,后来则涉足能源领域。”

2004年,中国五矿集团在经历一年漫长谈判后,获得朝鲜龙登煤矿的开采权。龙登煤矿是朝鲜第一大无烟煤矿,已探明煤储量在1.5亿吨。此消息在当时引发世界舆论关注,因为这是朝鲜与外国企业首次在非经济特区开展商业合作,也是朝鲜在资源领域的第一次开放。五矿为中国企业投资朝鲜能源领域开了先河,刺激着更多的企业跨境投资。2005年,通化钢铁集团计划投资70亿元人民币开采朝鲜茂山铁矿。2006年,唐山钢铁集团计划在朝鲜清津建



清酒是日本的国酒,是日本人最常喝的一种饮料。但是在很久以前,日本的清酒并不是清澈的,而是浑浊的像米汤一样。虽然口感很好,但在视觉上总给人一种遗憾。于是人们就想找到一种办法,使酒变得清澈一些,于是就试验了很多方法都没有效果,人们只好作罢。

在大阪有一个叫鸿池善右卫门的商人,他以生产和经营这种米酒为生。他雇佣的伙计中有一个心胸狭窄叫加藤的人,他工作不认真而且常常偷懒,鸿池善右卫门扣了他一个月的工钱惩罚他,他便怀恨在心,想要伺机报复。一个晚上,他偷偷溜进酒窖,把炉灰倒进了米酒桶里。他要把这些米酒全给变成不能喝的废酒,让鸿池善右卫门损失一笔钱财。

第二天早上,鸿池善右卫门发现加藤不见了。他预感到不妙,赶紧来到酒窖查看。这一看,不由得让他大感意外,原来那浑浊的米酒竟然变得非常清澈了。他发现酒桶的底部有一层炉灰,明显是有人故意搞破坏,往酒桶里倒进了炉灰,想让这些清酒变成废酒。这肯定是加藤在报复他,可是他没想到原本他想搞破坏,结果却把浑浊的酒给变清了。

鸿池善右卫门敏锐地感觉到这里暗藏着商机。于是,经过无数次的实验、改进,终于让他研究成一套科学的过滤装置,使浑浊的米酒,经过这种装置变得清澈起来。他把这种过滤后的酒叫清酒。他的清酒在日本也成了独一无二非常受大家欢迎的一种饮料,自然也给他带来了滚滚财源!

生活中的一些错误往往暗藏着商机,但这种商机需要用一双慧眼来发现,并把这种错误想法变成一种成功的契机。换一种思维,从错误中看到成功,那么错误也就成了我们的老师。

(摘自《思维与智慧》第1期 尹成荣/文)

“小气”赚大钱

20世纪80年代初,一位台湾商人在纽约开了一家中式餐馆,餐厅开业之初还行,但没过多久生意就开始下滑了。餐馆还是一样的餐馆,厨师还是一样的厨师,菜肴也还是一样的菜肴,可是客人却为什么不再喜欢了呢?这位老板的侄子正好在纽约留学,他决心帮叔叔找出其中的原因。

他观察到顾客来餐馆往往只点一份菜,而且有些人还吃不完。小伙子问叔叔说:“我们这里的菜每一份有多少重量?”他的叔叔回答说:“500克,你认为顾客是嫌我们的饭菜分量少吗?”小伙子说:“不是少,是太多,从今天起,我们把份量减到150克。”150克的菜一推行,让所有的人没有想到,上门光临的顾客越来越多,营业额开始不断上升。

老板让侄子说说这个“小气经营”的奥妙究竟在哪儿。“光顾



设年产量150万吨的钢铁厂。

“2005年以后,投资朝鲜矿山就成了一股潮流。”延边人李成男说,“只要能拿到批文和许可,钱自动就会找上门。”李的家族最早只是在边境上走私日用品,但环境的变化让他们决定投资矿山。“边境上的警察越来越严格,另外,在朝鲜买个矿山经营,真的很赚钱。”2006年,李的家族通过关系与朝鲜两江道高官认识,并成功获得开采西北部某金矿的资格。李成男带着商务部的批文南下江浙等地,不到一个月就拉来了近2000万元的资金支持。

要人脉也要低调

2009年,浙江万向集团在朝鲜投资的铜矿恢复生产,但让董事长鲁冠球没有想到的是,朝鲜方面突然收回了矿山的所有权,并拒绝支付任何赔偿。后来,经过多方协商,万向重新获得了铜矿的股份和开采权。“这样的情况太多了。”李成男说,吉林很多商人在朝鲜投资小矿山,经常遭遇朝方政策变动导致合作破产的尴尬。“关键还是朝鲜的行政级别很混乱,你搞定了,又会有另外的人不同意,矿场就没办法运转。”

2005年,天津市吉特尔公司获得在朝投资创建自行



车合营社的机会。“我们拥有在朝鲜20年的独家经营权。”公司董事长梁彤军透露,为了体现独家经营权的地位,朝鲜政府禁止进口来自日本的二手自行车。公开资料显示,2005年自行车合营社开办后,金正日曾亲自到工厂参观视察。

除了广阔的人脉,低调也是在朝鲜投资成功的关键。2005年,通化集团计划投资70亿元用于朝鲜茂山铁矿的开发。当年11月,朝方以“关注度过高”为由中止了谈判。罗杰·巴雷特说,“这就是在朝鲜经商的秘密,他们允许投资和开放,但不希望吸引太多的关注,他们喜欢一切都静悄悄的。”

(摘自《东方早报》4.18 李伟/文)

往大海里扔石头

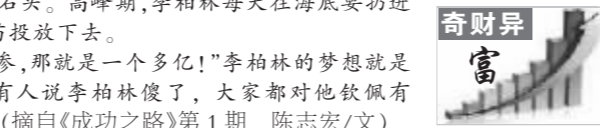
往大海里扔石头,能扔出什么来呢?

黑龙江人李柏林人称“傻大款”。这傻的起因,就是因为,他放着好好的房地产生意不做,硬玩无厘头的游戏,在秦皇岛市抚宁县海域(国内著名的扇贝养殖基地),往大海里扔石头。一切就是5年,7000多船石头入海,一个多亿就丢进大海“打了水漂”。李柏林怎么会把上亿的家当全部换成石头,扔进了大海呢?难道真的犯傻?这得从2005年的那场海上钓鱼说起。

李志刚是李柏林的父亲,有一次,他来秦皇岛儿子家里养身体。这天他租船出海钓鱼,却吃了闭门羹。原来人家在搞贝养殖海参,海参当时市价不菲,一斤少则2000多则6000元。父子俩一合计,便决定做海参养殖了。2006年2月,李柏林以800万元的价格,拍下一万多亩海域3年的使用权。往大海扔石头的事业,就此拉开序幕。

为了精准地把石头扔入大海,李柏林邀请船厂的工程师设计专门的超大投礁船,花掉了400多万。2008年4月,估算往大海扔了50多万吨石头,李柏林便购进一万斤海参苗,请来十几个潜水员进行海底作业。结果却让他大跌眼镜——潜水员上岸后告诉他海底摸不到石头!他想了很久才明白,是因为石头扔下去,没有连成一线,东一块西一块,不成气候。接下来,只有再加大投入,往海里扔更多石头。高峰期,李柏林每天往海底要扔进十几万块钱的石头。然后,一边投石,一边将买的海参苗投放下去。

李柏林说:“往后每年可以捞参,一年是100万斤海参,那就是一个多亿!”李柏林的梦想就是“我石头堆多大,我的海参堆就多大!”从此,再没有人说李柏林傻了,大家都对他钦佩有加。



(摘自《成功之路》第1期 陈志宏/文)

咖啡里的“总统大选”

当今年的俄罗斯总统大选进行得如火如荼时,到底谁是下一任总统,这成了俄罗斯人茶余饭后的谈资,所有人的神经都被这件国家大事牵着手,连喝咖啡的心情都荡然无存,很多的咖啡馆一时之间门可罗雀,生意冷淡。别列科夫是一家咖啡馆的老板,他突然其想:为何不让我的咖啡也参加大选呢?于是,别列科夫把咖啡馆里的杯盘换成印有几位总统候选人头像的瓷器,桌子和凳子上也加了候选人头像,墙壁上挂了一个显示器,上面显示候选人的得票率。

他在咖啡馆外贴上了海报,并在上面写着:“谁是一个?无论是谁,你都不会输,大选结束后,所有参加选举的顾客都可以免费品尝一杯咖啡。”很多人颇感好奇,继而走进来想一探究竟。这里出售的咖啡叫“总统咖啡”,工

作人员当场为顾客调配,并且让候选人的头像出现在咖啡上。所有的顾客只要点上一杯咖啡,都可以参加“总统大选”,把票投给你喜欢的候选人。顾客投票后,结果会立即显示在墙壁两侧的液晶显示器上。

一边喝咖啡,一边参加总统大选,这确实挺有意思,很多人好奇地走了进来,好奇地品尝了总统咖啡,还有人好奇地拿出手机拍照,把图片上传到网上,甚至有人日日前来,看看各个候选人的得票率。于是,越来越多的有人知道了这家“总统大选”咖啡馆,很多人慕名前来,尽管周围的咖啡馆都生意冷淡,这家咖啡馆却人气旺盛。

(摘自《知识窗》第4期 汤国林/文)

河北人赵瑞凯开办了一家“跑腿”公司,开展了帮人代购东西,帮人送花等业务。代送花的业务做多了,给了他一个新的启发,“现在在花店送花很没意思,送花、签字就结束了,如果我请‘神仙’来送花肯定能吸引眼球,送花员可以装扮成月老送花给恋人;如果公司开业、周年庆,就扮财神去送花;老人过生日,扮成寿星去……”赵瑞凯的想法得到了市场的认可,客户们一个个激动地在网上留言,“卡通好可爱,包得很精美。一看到有个穿月老衣服的人,还以为干什么呢。原来是送花过来的,太惊喜了!”“昨天老爸过生日,就尝试着让他们的寿星给老爸送了一个花篮,老爸乐得一夜没合嘴,一定要上来赞一个!”

赵瑞凯说,去年底,他租了个临街的店面,年租金8万元。请了6个花艺师,20多个配送员,他的鲜花实体店有了。“把鲜花与创意捆绑起来,增加了鲜花的附加值,客人无论在网上或线下买花,只要订购送花业务,我们就发挥跑腿优势,让客人在看到美丽鲜花的时候,还能感受到送花人的真心实意。”

(摘自《现代快报》2.13)



神仙也送花

要赚多少钱才够花

前段时间,网上流行一个段子:“梁朝伟有时闲着闷了,会临时去机场,随便赶上哪班就搭上哪班飞机,比如飞到伦敦,独自蹲在广场上喂一下午鸽子,当晚再飞回香港,当没事发生过。”随时打飞的去国外喂鸽子,这种潇洒谁不向往,可现实中,这归根结底还是要有钱。

那么人一辈子有多少钱才够花呢?这个问题,在理财师手上可以换算成一个公式。这个公式包含4个变量,年消费支出、投资回报率、通货膨胀率和退休后余寿,其中通货膨胀率和退休后余寿可视为定量。所以,真正能决定最终生活的数字也就两个,年消费支出和投资回报率。

每月要赚四万多

假设一个小康家庭年消费支出是15万元,这在很多城市来说都算很好的生活了;由于大多数普通家庭并不进行任何投资,假设投资回报率为零;再假设50岁退休,余寿假设是30年,通货膨胀率假设是5%。将这些数据代入公式,算出的结果是你一辈子需要赚996.58万元才够花。

从20岁毕业到50岁退休,只有30年的工作时间,假设50-80岁保持每年15万的支出。算出来我们需要在30年的工作中每月赚4.02万元,才能将其中的1.25万元用于现在的支出,2.76万元留作养老。

然而,这只是普通中产的生活罢了,人都是有欲望的,普通人的家庭生活消费怎么可能像梁朝伟那样随心所欲、悠闲惬意。如果你想过那样的生活,年消费支出200万元可能是一个你觉得合适的数字,那么代入公式,你需要的钱将会是13287.77万元,而维持这样的生活你必须每月赚236.9万



什么人能当煤老板

煤老板这词儿,一不留神就会闯入百姓视野,成为舆论焦点。前不久,山西联盛集团董事长邢利斌“7000万元嫁女”一事,动静就弄得挺大。

究竟啥人能当煤老板呢?没有现成答案。那就从邢利斌说起吧。邢利斌1990年大学毕业后被分至一家设计院,但不甘平庸的他毅然辞职,回家做起了生意。第一桶金是承包铁厂赚得的。这本是一个私人小铁厂,邢利斌花10多万元租了下来,接手没多久即遇钢铁涨价,轻轻松松赚了200万元。此后,他又建了两个更大的铁厂,转手一卖,赚了1000多万元。

怀揣着这1000多万元,邢利斌开始有了跨入煤炭行业的原始资本。在山西那样一个煤炭资源省,在曾经相



当长一段时间,国家和政府并不清楚地下资源开发到底以什么方式为最佳的情况下,谁的胆子大,谁的脑子活,谁的资本雄厚,谁的人脉关系深广,谁就能在这一场资源分配的大混战中,分得最丰盛的一杯羹。以上若干条件,邢利斌已然具备,于是他很快转行投资办了焦化厂,到1998年,邢利斌的公司固定资产就达2.1亿元。

有人分析邢利斌的发家史后得出结论,煤老板发大财,来源于三得利:一得利于中国大发展的好时机,二得利于山西煤炭的大储量,三得利于煤炭开采政策初期的不明确,三者缺一不可。不过,煤老板虽然发了大财,市场风险和政策风险也极大,在两个风险中落马之人不计其数。耐人寻味的是,在近年来山西调整政策,成批整合私营煤矿中,邢利斌不但没被整合,反而越整规模越大,个中之风险与奥秘,恐怕只有他自己才清楚了。

(摘自《中国经济周刊》第16期 詹国枢/文)



你能成为巴菲特吗?

投资回报率的作用同样不可小觑。以前面提到的例子来说,如果每年的投资回报率能够完全抵消通货膨胀,也就是达到5%,那么最终的结果是你一辈子需要赚450万来花,这个数字显然比完全不投资的家庭要低很多。不过,还有更让人兴奋的,如果每年的投资回报率达到10%的话,那么,除了那些投资所得,你只需要赚247万就够了,而如果你能像巴菲特一样将年均20%的投资回报率保持40年,那么你只需赚117万就行。是不是突然觉得如释重负,生活并没有想象的那么苦,但重要的是,你能成为下一个巴菲特吗?

还有一个公式中并没有表现出的变量,同样是影响“赚多少钱才够花”的重要因素,那就是收入。如果你的收入足够多,攒钱的速度也会比别人快,也就能构成变相的投资回报率。很明显,我们只要在年消费支出、投资回报率和收入这三个方面下功夫就可以完成你理想的生活目标,如果你自认很难通过头悬梁锥刺股的学习劲头提高自己的投资回报率,也不认为自己的职业生涯会有什么突飞猛进的暴富可能,那么,就只有降低过高的欲望了!

(摘自《钱经》第4期)

中国人为什么不爱AA制

一伙人聚到一块吃饭,通常中国人会由一人买单,而西方人则偏好AA制,大家分摊。这是为什么?一般的回答是因为文化的不同。但要是再问,为什么会形成这样不同的文化?恐怕就答不上来了。

经济学家常用“流动性”的概念来回答这个问题。在他们看来,历史上的中国社会以农业文明为特性,人的“流动性”较差,因此,一个人请客买单时,完全可以预期到被请的人日后也会请他,大家轮着来就是了,时间一长,谁都不吃亏。而在西方,人的流动性更强,一个人请别人的客,被请的人说不定这辈子再也碰不到了,为了大家都不吃亏,彼此分摊便是最好的选择了。

进一步看就会发现,中国人请客吃饭和西方人在实质上并无不同:西方人是一次性的AA制,中国人是拉长了时间的分次性的AA制。为什么流动性会影响请客吃饭呢?因为“流动性”影响了请客的预期收益,“流动性”越强,请客的风险性就越大,预期收益就越差,人们就越不愿意“犯傻”去请客。现在随着中国社会“流动性”增强,中国人也玩起AA制,答案不是中国人变了,而是中国人在“流动性”这样的问题上变了。

(摘自《大科技》第3期 赵晓/文)



欧洲人快吃不起鸡蛋了

欧盟在1999年出台规定,要求成员国逐步在养鸡场取消饲养母鸡使用的小型“电池笼”。鸡农必须在2012年改用新鸡笼,为母鸡提供更多空间。此外,笼舍中要为家禽提供木屑和草铺成的睡铺,以及供家禽栖息的农场。现在,规定开始生效,很多养殖户因没钱升级设备放弃养鸡,这导致鸡蛋供应量减少,其结果就是,鸡蛋价格大幅飙升。

根据欧盟的数据,与2011年同期相比,欧盟国家3月底的鸡蛋价格平均上涨了76.5%。这个涨幅对于欧洲东部的家庭和经济体来说尤其难以承受,这些家庭和国家的收入更低,像鸡蛋这样的食品在消费者支出中占的比例也更大。欧

“百年”比“千亿”更重要

近年来,在中国各行业都掀起了一股“千亿企业”的扩张热潮,隐藏在“千亿浪潮”背后则是相应的“全国范围内跑马圈地”、“产能成倍扩张”、“员工翻倍增长”。在本质上还是中国企业传统的“规模制胜”思维在作怪,过于追求短时间的规模最大。比如已持续领跑国内空调行业10多年的格力电器,在2011年实现800多亿元销售收入后,顺势于2012年提出1000亿元的销售目标。按照格力电器的增长惯性来看,从800亿元到1000亿元没有太多悬念,但大家所关注的是,凭借空调主业跻身千亿企业行列之后,格力电器未来又将如何在千亿赛道上继续保持稳健扩张,单一空调业务到底能否支撑起格力电器在千亿道路上的持续前行。

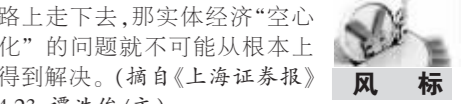
对于众多中国企业而言,近年来尽管通过多元化扩张、跨产业布局实现了在企业规模和销售业绩上的稳步

美国《福布斯》杂志18日公布了最新一期全球企业2000强排名。在排名前30位的企业中,有6家中国企业,其中4家是银行。银行再次“引领”了中国企业在《福布斯》上的排行,继续扮演中国规模最大、利润最高企业的角色。

如果这是市场竞争的结果,如果中国的国有商业银行与其他行业之间已经形成了良性互动机制,见到这样的榜单,无疑是令国人高兴和期待的。只是遗憾的是,这是行政性垄断的结果,所以对这样的榜单,我们不仅高兴不起来,反而更有理由担忧中国经济的未来。

从2008年国际金融危机爆发到现在,在短短的三年多时间里,中国的银行已出现了两次业绩“大爆发”。第一次是金融危机发生后的一年多时间里,国有商业银行出现的信贷规模“大爆发”;第二次是货币政策紧缩以后的一年多时间里,银行出现了效益“大爆发”。由于连续近年来企业普遍出现了资金紧张,面对严峻的形势,国有商业银行趁机大幅上调利率,在给企业发放贷款时要求企业边贷边存、搭售理财产品等。前者留下的“后遗症”是,流动性过剩、通胀压力加大,企业和民众的经营负担、生活负担加重;后者留下的“后遗症”是,企业融资成本大幅增加,效益急剧下降,利润源源不断地流向银行。由此可见,银行这两年的规模和效益大扩张,是以牺牲其他企业的利益为代价的。

这几年,中国实体经济经营的难度越来越大,盈利空间越来越小,社会资本不愿意再在实体经济待下去,实体产业出现了“空心化”现象;另一方面,银行、房地产、资源性行业等盈利水平太高,经营太容易,对社会资本本明里暗里进入了这些领域,也使社会利润大幅度向这些领域转移。实体经济被“空心化”,不能不说是中国经济的一大隐忧。如果银行、资源型企业等仍然在不规范行为之路上走下去,那实体经济“空心化”的问题就不可能从根本上得到解决。(摘自《上海证券报》4.23 译洛俊/文)



增长,并纷纷以“中国500强”、“世界500强”作为企业阶段性发展的战略目标。在这些追求规模最大化、业绩最大化发展的企业背后,往往都是“大而不强、外强内空”,缺乏核心竞争力、缺乏全球品牌影响力、缺乏可持续扩张动力基因。

对于众多已经在全球赢得广泛尊重的跨国企业来说,赢得尊重的资本不是规模,不是业绩,而是品牌文化。因为他们在传递一种全新的生活理念、承担一份企业的社会责任、开创一种新兴的商业模式。当我们为在一些行业出现千亿规模和万亿规模的企业而频频叫好时,更应该呼吁企业回归产业竞争的本质、回归企业发展的本源,实现由大到强的战略升级。

(摘自《中国企业报》4.17 许志强/文)

