

富豪家族如何分家产

何鸿燊家族 四房平分、神秘和解

自古以来,对于有着深重的家族观念的中国人来说,分家是一件重要而令人痛苦的事。尤其是那些富豪家族,以“亿”做计量单位的家产该如何分割?谈钱如何才不伤感情?这恐怕不太容易。李嘉诚、何鸿燊、王永庆,港澳台三位同时代叱咤风云的大佬,分家却有着不同的结局。



李嘉诚家族 摆钱树和钱,二选一

根据《福布斯》2012年初公布的信息,李嘉诚的身家多达255亿美元,全球排名第九,连续多年稳居华人首富宝座。按照李嘉诚的分配方案,长子李泽钜继承衣钵,获得超过40%的长江实业及和记黄埔的股权以及加拿大最大能源公司赫斯基35%的股权。这三大资产无疑是李氏帝国的财富核心,堪称全球最金光熠熠的摇钱树。

对于46岁的次子李泽楷,李嘉诚许以重金,全力支持其收购心仪的公司,这个安排显然很符合李泽楷“不愿拼爹”的风格。面对性格迥异的两个儿子,李嘉诚聪明地拿出投其所好的财产分配方案,让二人都表态:“OK!”

(摘自《中国经济周刊》第22期 李妍/文)

塔塔咨询服务公司是印度第一大软件集团。2011年10月,该公司推出了一款最新的商务软件,为了将它尽快推向市场,他们专门招聘了两位销售经理,分别是桑贾和辛格。

桑贾刚一上任,就决定大打价格战。他对客户保证,自己卖的这款软件比同类软件价格都要便宜,而且可以免费试用三天。面对这样的诱惑,很多公司纷纷购买,桑贾初期的销售业绩一路飙升,甚至打破了公司以往的销售记录。

而辛格似乎并不急于推广软件,而是派了一批业务精英到各个大公司去做商业调查,根据他们的需求,对软件的功能进行更好的完善。接下来,辛格又决定软件的销售实行会员制,为保证客户的最大利益,限定名额为200名,并且将软件的售价提高了10倍,很多人不理解辛格的做法,以为他一定会将事情搞砸。令人难以置信的是,经过半年的发展之后,辛格的销售业绩越来越好,桑贾的业务量却大幅下滑。

原来,辛格在销售软件之初,就锁定了自己的客户群,他们的合作伙伴包括微软、康柏、甲骨文等知名IT公司。只要能提供最方便快捷的服务,高额的费用对这些金字塔顶端的公司来说并不是问题。辛格所要做的,就是不断补充软件的功能,保证顶尖的服务品质和水准,用近乎完美的服务模式赢得客户的肯定,让他们成为软件的忠实用户,也为自己带来滚滚不尽的财源。

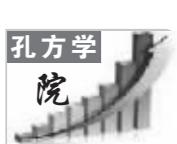
而心急的桑贾,虽然最开始软件卖得火,但锁定的目标全是小客户,再加上他把全部精力都放在推销上,售后服务却跟不上,最终引起客户的不满,在使用了一段时间后,他们纷纷表示不满,甚至要求退货。

(摘自《家庭主妇报》1.3 张军霞/文)

经营智慧

只卖一种商品的智慧

1957年,查尔斯·拉扎勒斯在美国开设了第一家儿童商品大卖场,卖场里只卖两种物品——儿童家具和玩具。但是,当卖场的销售量到了一个节点后,就不再向上增长了,而拉扎勒斯又想进一步做大做强这个卖场,于是他决定调整卖场的经营销售策略。听到这个消息后,许多人都给了他同一个建议——增加儿童商品的品类,加入童车、童装、婴儿食品、卡通书籍和尿布等。大家都认为,只要商品种类增多,销售量必然会上去。但是,拉扎勒斯却并没有这样做,相反,他不但没增加儿童商品的种类,还减少了——放弃儿童家具,只做儿童玩具!在大家的一片反对和质疑声中,拉扎勒斯将卖场里的儿童家具全部撤了出去,然后把空出的近一半的空间全部填上新玩具,并且给卖场取了一个新名字——“玩具反斗城”。



亚当·德里安是一位忠诚的“苹果粉丝”。2011年夏天,他创办了一家小小的服装销售公司。10月初的一天,德里安突然从收音机里听到了偶像乔布斯逝世的噩耗,作为一位忠实果粉,德里安心里难过极了。他决定要到街上去买一套黑色高领毛衣,把乔布斯的标志性行头穿到身上,用来缅怀乔布斯。

想到这里,德里安不禁接着联想开来:乔布斯在全美乃至全世界,拥有着千千万万数不尽的粉丝,他们会不会也和自己一样,为乔布斯的逝世而悲伤痛心?会不会也愿意买一套黑色的高领毛衣表示对乔布斯的纪念与缅怀?

德里安很快设计了一款黑色高领毛衣,他在乔布斯的标志性行头的基础上,往毛衣的胸口部位增加了一个“被咬过的苹果”图案。然后他以175美元到250美元不等的价格,把这些高领毛衣推向了市场,这个价格虽然有点贵,但广大果粉们根本不计较,纷纷在对乔布斯的缅怀中,把这款高领毛衣抢购一空。

短短三个月时间,德里安就为自己创造了数万美元的财富。很快,德里安的名字也进入了苹果新任董事长阿特·莱文森的视线范围,当记者问他会不会因此而认为德里安侵权的时候,他说:“德里安能够用商业的方式缅怀乔布斯,是苹果公司的荣幸,乔布斯的精神就是创新与改变,而德里安在这方面所表现出来的聪明才智,正是对乔布斯精神的一种完美诠释!”

(摘自《职业》第7期 陈亦权/文)



一分钱垒起的亿万富翁

1989年,默巴克是美国斯坦福大学一家境贫寒的普通学生,他的父母都是小职员,孩子又多,生活特别拮据。为了减轻父母的压力,默巴克一边读书一边“勤工俭学”,他发现学生公寓的卫生状况总是十分糟糕,就去找校方负责人商谈承包打扫学生公寓,校方很快就同意了。

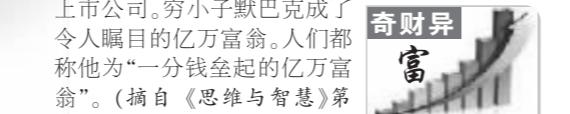
默巴克在打扫学生公寓时,在墙脚角落里、沙发缝里、学生床铺底下扫出了许多沾满了灰尘的硬币,这些硬币有1美分的、2美分的、5美分的。当默巴克将这些硬币还给那些同学时,几乎谁也没有表现出丝毫的热情,在他们眼中,几分钱能做什么呢?甚至连半个冰棍都买不到。于是,默巴克给财政部和美国中央银行写信,反映小额硬币被人白白扔掉的事情。财政部很快将默巴克回信说:“每年有310亿美元的硬币在全国市场上流通,但其中的105亿美元被人随手扔在墙脚和沙发缝中睡大觉了。”

105亿美元,如果能使这些硬币流通起来,利润将多么可观啊!由此,默巴克就开始想,如果能有效促使这些

硬币不再躲在角落里睡大觉,而让它们滚动起来,这样既能解决人们为手中硬币的出路而烦恼,又能为自己带来可观的利润,这该是一举两得的好事啊!1991年,默巴克成立了自己的“硬币之星”公司,订购了自动兑币机,在超市中进行试点经营,顾客只需将手中的硬币投进机器内,机器就会转动点数,最后打出一张收条,写出硬币的价格,顾客凭收条到超市服务台去领取现金。自动换币机要收取约9%的手续费,所得利润与超市按比例分成。

在短短数年间,“硬币之星”公司在美国8900多家主要超市连锁店设立了自动兑币机,并成为上市公司。穷小子默巴克成了令人瞩目的亿万富翁。人们都称他为“一分钱垒起的亿万富翁”。

(摘自《思维与智慧》第11期 祥虎/文)



风 向

我们的生活会越来越贵吗?

100元人民币在古今中外能买到什么?用黄金去换算,现在百元可以兑换到0.33克黄金。穿越到明朝万历十八年,100元能买到20斤猪肉;穿越到康熙年间,能买到120斤大米。如果到国外呢?100元人民币在德国能买到3斤牛肉,在澳大利亚却只可买6根黄瓜。

生产效率提高价格却没降

经济学原理告诉我们,商品的价格是由供求关系决定的,供不应求时就涨价,反之就降价。按道理说,现代化使得劳动生产率提高了,供应不是问题了,可是为什么商品的价格还在涨呢?一个很重要的原因就是人口红利在慢慢消失。澳大利亚和德国的物价高,人口增长,老龄化是个重要的因素。

美国著名经济学家刘易斯提出了“刘易斯拐点”理论:经济发展是劳动力由传统农业不断向城市转移的工业化过程。随着农村剩余劳动力向城市逐渐转移,滞留在农村的剩余劳动力越来越少。剩余劳动力转移完毕之日,也就是所谓的“刘易斯拐点”到来之时。

这就让人很自然的联想到这两年各地的“民工荒”导致工资上涨。比如给苹果代工的富士康,从2010年起,工资涨了3次,一个初级工的工资从每月900元涨到现在的2200元;而一些大城市的月嫂和保姆工资,也在火箭般的上涨,而这些成本的大幅快速上升,势必会最终导致物价。

人口红利的经济影响

最近的第六次人口普查的数据显示,中国总人口为13.4亿人,60岁及以上老年人口总量增至1.78亿人,人口老龄化水平达到13.26%。这意味着无限供给廉价的劳动力市场正在消失,人的劳动会越来越值钱。这些数据的背后,就是社会上一直有争议的“未富先老”。人口问题专家蔡昉就警告说:“中国刚进入中等偏上收入国家行列,人口红利就面临消失,但老龄

化趋势却越来越凸显。与日本在失去人口红利时已是发达国家相比,中国是典型的未富先老。”

1990年前后,日本的人口红利开始完结,人口出生率陡降。而正是这个时候,日本盛极而衰。那时东京土地资产总额已经可以买下整个美国。其后,日本“买下美国”的世界大手笔随着日本股市和房地产的“泡沫”破灭而终结,日本经济长期低迷,长达20年之久,无论怎样刺激都没用,日本政府回天乏力。

投资抵御“涨价生活”

我们的生活会越来越贵吗?看来真的和人口红利有关。看着手中的钱包日渐干瘪,该怎么办呢?既然中国一直依赖低廉劳动力和低成本的模式不可持续,那么结构转型和产业升级势在必行,扩大内需和老龄化产业一定会受益。比如,老龄化催生“银发产业”,即以老年人为目标客户的产业。因为随着年龄的增长,老人的患病率和就诊率都会大幅上升,医疗及保健的需求也会增加。

此外,未来谁将为庞大的养老开支买单呢?社会养老保险只能满足足年老后的基本生活需要,“养儿防老”也不现实。于是,商业养老保险会越来越多地被人们纳入考虑范围。所以,和医药、大消费以及保险相关的股票或许会迎来投资良机,可以多关注。

(摘自《投资与理财》第11期 马力/文)



近期,国家发改委大项目审批及资金拨付速度明显加快,其背景,部分源于中央和地方对经济发展速度探过的忧虑。在习惯了快速增长模式的社会普遍心态之下,尽管决策机构和地方政府都在齐步走“稳增长”,但“稳”在什么水平,一些地方政府心里没有明确的底。

对地方官员来讲,调控经济能出的牌正变得有限。由于地产投资正在回归合理空间,靠“经营城市”为主轴来拉动经济的策略正在受到抑制,地产市场的深度调整,经济流动性的部分减缓,让一些地方债务隐患开始显露,财政支付能力和发展的可持续性正在经受考验。

不过,与20年前相比,目前的中国是一个经济更加繁荣、视野更加开阔、能够承受更大压力的国家。冷静下来,中国手里的牌还有不少。城镇化是我们手里最大的一张发展牌。中国经济目前仍处于成长阶段,城市化率刚过50%,而达到70%才是经济步入成熟期的标志。虽然今后的经济增长会下滑至6%-8%的水平,但这仍属于比较快的增长。

决策层正在力推的新一轮科技体制改革是又一张好牌。在全球回归实业的大背景下,中国发展的核心竞争力,最终来源于高科技和新技术革命。最近,中央将发布科技体制改革的相关纲领性文件,企业将被推向创新的前台,回归实业将被注入越来越多的创新要素。

当下的中国,最需要做的是不浮躁、不盲动,静下心来调结构,理顺政府与市场之间的关系,中央与地方的关系,深度调整激励机制促进良性发展。也只有如此,我们才能摆脱过度依赖投资的传统习惯,摆脱“面多了加水,水多了加面”的发展怪圈,顺利走上真正的科学发展之路。

(摘自《财经国家周刊》第12期)

国家。但本届欧洲杯不光是欧洲人的聚会,全世界都在为之狂欢。风华正茂的的背后怎能离开疯狂的投入,欧足联为这次盛会开出了总额高达196亿欧元的奖金,冠军球队最高可获得2350万欧元的奖金。更令人咋舌的是,东道主之一的波兰为筹办欧洲杯,过去4年投入大约250亿美元。另一个东道主乌克兰“穷困不短”,也为欧洲杯的筹备掏出了130多亿美元。

这种近乎天文数字的投资投入,与眼下愈演愈烈的债务危机格格不入。本次欧洲杯可谓耗资不菲,欧元区主权债务危机愈演愈烈,“风暴眼”希腊将在6月17日举行新一轮大选,大选结果将决定该国是否还留在欧元区之内。西班牙的情况也越来越危急,6月9日西班牙政府已经向欧盟提出1000亿欧元的紧急援助申请。更糟糕的是,欧元区的两驾马车德法两国在“财政紧缩”和“确保增长”两个战略方向上有难以弥合的分歧,令欧洲国家人人自危。

然而,足球似乎与债务危机绝缘。在欧债危机爆发之后,欧洲媒体创造了“欧猪五国”的称呼,也就是葡萄牙、意大利、爱尔兰、希腊和西班牙这五个深陷危机漩涡中的

国家。但本届欧洲杯不光是欧洲人的聚会,全世界都在为之狂欢。风华正茂的的背后怎能离开疯狂的投入,欧足联为这次盛会开出了总额高达196亿欧元的奖金,冠军球队最高可获得2350万欧元的奖金。更令人咋舌的是,东道主之一的波兰为筹办欧洲杯,过去4年投入大约250亿美元。另一个东道主乌克兰“穷困不短”,也为欧洲杯的筹备掏出了130多亿美元。

这种近乎天文数字的投资投入,与眼下愈演愈烈的债务危机格格不入。本次欧洲杯可谓耗资不菲,欧元区主权债务危机愈演愈烈,“风暴眼”希腊将在6月17日举行新一轮大选,大选结果将决定该国是否还留在欧元区之内。西班牙的情况也越来越危急,6月9日西班牙政府已经向欧盟提出1000亿欧元的紧急援助申请。更糟糕的是,欧元区的两驾马车德法两国在“财政紧缩”和“确保增长”两个战略方向上有难以弥合的分歧,令欧洲国家人人自危。

然而,足球似乎与债务危机