

## 那些爱创业的明星们

周杰伦

周杰伦升格当老板,自创新品牌杰威尔(JVR Music)公司。目前公司旗下仅有周董一名艺人,内部有十几位员工,他们将齐心合力打造周杰伦今后全方位的演艺事业。此外,周杰伦还是香港一家购物网站的股东。他说自己十分喜欢购物,但外出又不时有狗仔队,如果有哪个网的地方可以购物和认识朋友,感觉真的不错,如今他的梦想终于实现。在该网站上有个周杰伦艺术馆,售卖他的个人品牌商品。

范冰冰

和华谊合约到期后,范冰冰选择了单飞。她在2007年6月成立了自己的个人影视工作室,范冰冰影视传媒有限公司。成立后第一部戏就是以女性题材为主的《胭脂雪》。这部电视剧总投资高达2200万人民币,而获得的回报自然也是相当丰厚。2008年2月,范冰冰工作室正式与博纳英龙电影公司达成了战略合作协议,成为业内首个艺人工作室与电影公司结成的战略同盟。如今,范冰冰知性女制作人的形象已初见端倪,工作室的多部巨资电视剧和电影都正在紧锣密鼓地酝酿之中。

姚明

姚明凭借薪金和代言协议积累的财富超过1.5亿美元,回到中国的他正开始谱写自己的第二人生,如今,姚明的身份由球员变成了风险投资家、慈善家、葡萄酒商兼学生。姚明在多个行业内均有投资,其中包括在巨鲸音乐网

(Top100.cn)投资约600万美元。去年夏天,姚明参观了巨鲸音乐网的办公室,并与管理层交流了公司的策略,甚至主动与公司35名员工一一合影。姚家族葡萄酒公司位于美国加州纳帕谷,酒庄于去年秋天将登陆美国市场。

(摘自《创业邦》第6期)

年11月成立,出产的首瓶葡萄酒是纳帕谷赤霞珠干红葡萄酒,每支定价1,775元,约合170美元。目前,姚明正在计划扩张,公司打算在明年购买属于自己的土地。该葡萄酒已在中国香港上市,今年秋天将登陆美国市场。

吴奇隆

吴奇隆对影视投资有自己的梦。2003年,他曾与香港著名导演张之亮合作成立北京稻草熊影视文化有限公司。成立后第一部戏就是以女性题材为主的《胭脂雪》。这部电视剧总投资高达2200万人民币,而获得的回报自然也是相当丰厚。2008年2月,范冰冰工作室正式与博纳英龙电影公司达成了战略合作协议,成为业内首个艺人工作室与电影公司结成的战略同盟。如今,范冰冰知性女制作人的形象已初见端倪,工作室的多部巨资电视剧和电影都正在紧锣密鼓地酝酿之中。

林志颖

林志颖可以说是娱乐圈最善于投资理财的艺人,据媒体报道其资产约数十亿台币。除了艺人之外,林志颖的另一个重要的身份就是赛车手。27岁时,林志颖已经拿到了9个职业赛赛奖杯,并成为台湾地区身价最高的赛车手,光赛车年薪就高达几千万台币。

因为爱车,所以,林志颖投资开赛车行也成了理所当然的事。2005年,林志颖以7位数的身价为某拉力车队代言后受到了启发,在珠海开办了一家赛车咨询顾问公司。有业内人士透露,他的年收入光是粗略统计也有800万元人民币。此外,他还拥有IT公司、吉米工作室、颖友会讯与维护官网、摄影工作室、“梦飨家”餐厅、网购公司等多项资产。

(摘自《创业邦》第6期)

## 推销消费者的名

1963年,一家高档汽车品牌公司推出了一款新型汽车。销售总监布兰科信心十足,他确信这款汽车一旦推向市场,肯定大受消费者的欢迎。布兰科在媒体上进行了一系列的宣传活动,耗资百万美元。然而,令他意想不到的是,这款新车的销量并没有多大的起色。眼瞅着广告费越花越多,布兰科着急了,常常因为一些小事情乱发脾气。

一天,一个入职半年且工作十分出色的小伙子贝克松走进办事处向布兰科请辞。正在气头上的布兰科没看完辞职信就恼怒地说:“现在正是公司最困难的时候,你辞职不是拆公司的台吗?”贝克松不卑不亢地说:“总监先生,我辞职是因为在这里没有受到足够的重视,如同您对消费者的营销策略一样。”“没有重视你?难道你提出什么好的建议了吗?”布兰科反问道,贝克松点了点头。布兰科这才想起助理在这个月里,曾给他几份建议书,因为工作繁忙,他还没有审阅。布兰科立即找到建议书,认真查找起来,建议书的内容让他眼前一亮。

几天后,布兰科开始了新的营销策略,公司向每位有意向的消费者寄发了一张独特的海报,画面上是一部新车,车牌上印有车主的名字。这样,车主收到海报后就不会随意丢弃了,因为这是属于他自己的礼品。随后,公司承诺将车主的

名字刻在汽车底盘上,并向车主赠送刻有车主姓名的车牌。

如此一来,汽车就和车主紧紧地联系在一起了,车主会得到一种刻有自己名字的汽车是公司为自己专门生产的感觉,这样就能大大地发掘潜在的消费者。最终,这款汽车受到了消费者的青睐。这家著名的汽车品牌公司就是德国的保时捷,这种把消费者的名字卖给消费者的做,不仅说明顾客受到了公司足够的重视,更开启了一种别出心裁的营销方法先河。(摘自《山东青年》第6期 刘云利/文)

## 到迪拜去卖花

上世纪70年代,迪拜渐渐成为了一颗闪亮的“海湾明珠”,世界各地都有人涌向

这里淘金,其中就有一位姓杨的浙江小伙子。有一次,他在一个施工场上看到一棵开着小花的野草,就把它挖回来,种在一个小瓶子里放在胸前。小伙子忍不住想:迪拜是一个沙漠之国,植物的品种非常稀缺,如果能在这里发展花卉,前景会怎么样呢?

然而,等他和好友们讨论自己的想法时,他的朋友们却说:“培育花卉需要肥沃的土地,可是在迪拜这个地方,去哪儿找肥沃的泥土呢?除非你这花卉不用泥土还差不多!”朋友的话让他找到了一个新灵感:为什么不试试无泥土的培育花卉方法呢?小伙子找来一些野草野花的种子,用小布包进一些沙子或者木屑,然后把种子放在里面,淋湿后再放进玻璃瓶,几天后,它居然真的发了芽。

在这样一个基础上,小伙子设计了一种“便利型礼盒花卉”,这种“礼盒花卉”,在精美的塑料盒里,盛有土壤、花卉种子以及肥料等。只要将塑料盒启封,浇上清水后置于阳光下,10天便可发芽生长,两个月便可开出艳丽多姿的鲜花。当他的花卉产品推向市场后,立刻刮起了一股花卉风潮。30多年后的今天,小伙子的花卉品牌在迪拜已经极负盛名,就连帆船大酒店和迪拜塔里面所用的花卉盆景都全都是他的品牌——华明花卉。而当初的那个小伙子,就是如今身任华明花卉董事长的杨华明。

20世纪80年代初,有一篇论文引起轰动,它的观点是:每当封建王朝走向繁荣,财富积累增加,土地兼并出现,越繁荣兼并越频繁、流民就越多,最后引起社会大动荡,多年的财富积累,化为乌有。新的朝代又重新开始积累,周而复始,社会永远无法完成资本积累,进入资本主义。用现在经济学的眼光来看,动荡可以创造GDP,可以创造投资,但不能积累财富。英国则相反,承袭传统,温和改良,减少震荡,财富随时间而积累。

(摘自《青年博览》李大伟/文)

## 经营智慧

## 生活财理

英国的民宅绝大多数是砖房结构,很少拆迁,往往历经上百年。所以英国的GDP不高,但是人民很富裕。倘若天天“破旧立新”,拆是GDP,建也是GDP,GDP很高,生活成本更高。上海有句老话:“一搬三年穷。”因为搬家总要丢些家当,添置些家当,这都是成本。

W68是伦敦北上爱丁堡的高速公路,其中不少路段笔直如尺,那是英国人沿袭罗马人修建的古道。罗马时代,道路直,缩短距离,节约成本。汽车时代,道路弯曲。倘若笔直,没有变化,驾驶员就会打瞌睡,但英国人依旧在罗马古道筑路,这样节约占地面积,能减少筑路成本。

现在世界上都是公制单位,英国依旧是英制单位,给换算带来不少麻烦,连英国人都烦了,但就是不变,在英国人看来,变革会带来震荡,引起的损失远远超过便利的利益,权衡两者取其轻。

20世纪80年代初,有一篇论文引起轰动,它的观点是:每当封建王朝走向繁荣,财富积累增加,土地兼并出现,越繁荣兼并越频繁、流民就越多,最后引起社会大动荡,多年的财富积累,化为乌有。新的朝代又重新开始积累,周而复始,社会永远无法完成资本积累,进入资本主义。用现在经济学的眼光来看,动荡可以创造GDP,可以创造投资,但不能积累财富。英国则相反,承袭传统,温和改良,减少震荡,财富随时间而积累。

(摘自《青年博览》李大伟/文)



## 袁世凯的万贯家财

袁世凯宦海沉浮三十年,特别是做上山东巡抚、成为封疆大吏之后,权力一步步加强、膨胀,直至尊为一国之首,更是登峰造极。在漫长的政治生涯中,袁世凯也巧取豪夺,为袁氏家族积累了万贯家财。

1916年,袁世凯去世之后,当时总统府清点他的主要遗产包括:现金、股票、房产、地产、贵重细软等几大宗。袁世凯去世后,他的现金财产折17股,分给每个儿子。每个儿子得一股,计12万元。袁克定因系长子,需代父主持家政,独分40万元。15个女儿,每个女儿分到嫁妆费8000元。其他姨太太各随自房儿女生活,不分现金。但袁世凯生前的金银细软、玛瑙玉器、绸缎皮裘之类的,各房姨太太均分了一些。

至于股票,主要是北京自来水公司、开滦煤矿和启新洋灰公司三家的。北京自来水公司,是袁世凯命他的亲信周学熙创办的。周学熙在华北先后创办了很多实业。其中,就有扩建的启新洋灰公司。

在华北,与袁世凯有关的最大企业莫过于开滦煤矿了。开滦矿务总局的第一任董事长,即由袁世凯担任。开滦总局、自来水公司、启新公司都曾以“报效”的形式,一次性拨给袁家大量的股票。这些便是袁家大量的股票来源。袁世凯身后,袁家诸子继续过着一掷千金的生活,除去分得的现款外,还有一个重要经济来源,就是靠这些大企业的股票,每年分得大量的花红。

袁世凯生前还购置了大量房产,主要在北京和天津、安阳和唐山也有。除去房产,袁世凯还在河南老家购置大量田地。在彰德(今安阳)、汲县、辉县,袁世凯广置田产达四万余亩。加之在开滦煤矿、启新洋灰公司的投资认股,在清末,袁世凯的私人财产已逾二千万元。

(摘自《民国第一家庭:袁世凯家族》文化艺术出版社)



## 收入差距为什么在扩大

十八、十九世纪时,中国富有的财富以万两银子作为基本计算单位;英国商人把百万英镑看成可望而不可及的天文数字。如今,中国首富的计算单位是数百亿级;在美国,盖茨是首富,财富超600亿美元。但与此同时,不管是在十八、十九世纪,还是在二十一世纪的今天,各个社会都有赤贫阶层,他们在收入分布的最底层,收入和财富几乎一直为零。那么,收入差距的扩大到底因何而致?是因为全球化?还是现代资本家的“道德沦丧”、“过度贪婪”?

## 现代商业增大收入能力差距

以腾讯公司为例,其2011年人均创收280万元。相比之下,2011年中国农业总产值在4万亿元左右,按3亿农民计算,人均创收1.3万元,不到腾讯的二百分之一。那么,为什么腾讯的创收能力超越农业这么多?关键是以农业跟腾讯的经济特征完全不同。

如果种一亩地需要花100小时劳动,200元种子和肥料成本,最终产出100公斤粮食,那么,要生产1000公斤粮食,就10倍的投入。每人每天只有24小时,即使

不睡觉不休息,农民的收入也不可能太高。而在腾讯QQ空间里,一顶虚拟帽子一旦设计好了,如果卖一块钱,卖一亿顶虚拟帽子跟卖一万元在成本上几乎没有差别,但收入却有天壤之别。这就造成了其收入和成本投入之间的关系非常弱,赚钱能力空前的高。

金融服务业的产出与投入关系跟腾讯的也很类似。比如,华尔街投资银行帮客户张三公司融资1000万美元,可能需要一个10人团队花十天时间,事成之后按比例收回佣金;而另一家客户李四公司需要融资10亿美元,可能也会派一个10人团队花十几天时间,成本基本不变,但收益却高100倍。华尔街的公司赚得很多,远远高于传统农业,在相当程度上是由金融交易特别的规模效应和金融行业的性质所决定的。

## 全球化带来的机会差距

姚明在美国平均每打一场球的收入是25万美元左右。在收入上,姚明可能是70年前的球星的数百倍、甚至一两千倍。70年前,一场篮球赛只有现场观众享受,即使

门票贵到200美元一张,有1万名观众,主办方也只能得到200万美元的收入;可是,现在因为电视和互联网技术的发展,受众数量级有了巨大变化,使同样一场球赛、同样多的劳动付出带来了截然不同的价值。所以,姚明每场球赛的收入这么高,是现代科技和全球化帮他做了很多,使他的劳动所能带来的价值大幅提升。

而过去,各城市、各地区都有当地的体育明星等等,虽然大家更想看世界明星的比赛,但是由于交通运输障碍、电视与视频的不存在,绝大多数球迷只能在当地看本地明星的比赛。当然,这样一来,各地的地方球星都有可靠的铁饭碗,不用担心世界球星抢走他们的本地球赛机会。可是,今天的电视和互联网把大家的注意力都集中到世界球星上了,本地明星比赛越来越没人看了。从小打篮球、打排球的人要么成为国家级、世界级,得到类似姚明的高收入,要么就很快改行。在姚明们和普通职业球手之间的收入差距比几十年前拉大了许多倍。

(摘自《经济观察报》7.16 陈志武/文)

○ ○ ○ ○ ○

## 被误解的全球生活成本排名

美世是全球最大的人力资源服务机构之一。

这家公司近日发布的《2012年全球生活成本调查》称,在生活成本排名中,上海和北京分别名列第16和第17位;纽约是美国生活成本最高的城市,但排列在全球第33位。2011年上海、北京的人均GDP相当于纽约市人均GDP的1/6-1/5。但为什么上海、北京的生活成本排名显著领先于纽约?

其实,这是部分国内媒体在引用美世“全球生活成本调查”资料时粗枝大叶造成的误解。美世公布的“生活成本”,并非指各个城市里普通居民的生活成本,而特指政府机构和跨国公司派驻海外人员在各个城市的生活成本。美世做这项调查,目的是为政府机构和跨国公司给派驻人员确定薪酬、津贴提供参考。住房成本是派驻人员最大的一笔支出,而派驻海外人员对住房的地段、配置等要求一般显著高于当地居民,租金较高,因此一个城市(特别是中心城区)的房价对“全球生活成本”的排名位次有重要影响。而上海、北京外国人聚居的一些高档小区的房价确实比纽约还要高,所以生

活成本高也就不足为奇了。

而将不同国家和城市的居民生活成本作比较,是一件非常复杂的工作。

首先,居民生活成本受物价影响最为直接,而城市间物价的全面综合比较是相当困难的。

你可以看到上海市中心的某个楼盘比纽约市的某个楼盘贵,但要说上海的房价比纽约高,就不能如此草率。

其次,居民生活成本是与收入水平相关的相对概念。

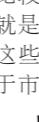
生活开销大未必说明生活成本高。在某个城市生活,收入是10000,开销是6000,而在另一城市过相近水平的生活,收入是8000,支出是5000,两城市生活成本孰高孰低?不能简单认定。

生活成本,无论中国与美国比较,还是上海与纽约比较,都应该是普通居民成本的比较。因为一些海外机构派驻上海、北京的人员或外籍人士对生活品质要求较高、开销较大,就据此声称上海、北京的“居民生活成本”高过纽约,显然是武断乃至荒唐的。

(摘自《光明日报》7.16 王志平/文)

○ ○ ○ ○ ○

## 经论



## 经论

乔治·阿克洛夫在1970年的一个经济学论文《柠檬市场》里,运用了桃子和柠檬的比喻。阿克洛夫所说的是一个局部二手车市场,状况比较好的二手车就是桃子,而状况不怎么好的就是柠檬。买主都想要买到桃子,但他们不了解旧车的车况,如果一个桃子值4000块,由于市场上还有很多柠檬,按照买主的考量,

(摘自《财经国家周刊》第14期 李廷祯/文)



## 经论

乔治·阿克洛夫在1970年的一个经济学论文《柠檬市场》里,运用了桃子和柠檬的比喻。阿克洛夫所说的是一个局部二手车市场,状况比较好的二手车就是桃子,而状况不怎么好的就是柠檬。买主都想要买到桃子,但他们不了解旧车的车况,如果一个桃子值4000块,由于市场上还有很多柠檬,按照买主的考量,

(摘自《财经国家周刊》第14期 李廷祯/文)



## 经论

桃子和柠檬各占一半,按照概率计算,买主只愿意出2000块,因为他们认为有一半的可能性买到柠檬。

但是卖主们知道车况,如果市场价格只有2000块,他们就不会把价值4000块的桃子放到市场上。所以市场上到处都充满了柠檬,桃子出现概率要比买主想象的低得多。如此一来,这种概率又影响到市场价格继续下跌……

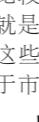
最后,市场消失了。阿克洛夫凭借桃子和柠檬的论文,在2001年获得了诺贝尔经济学奖。

事情情况是这样的么?可以举的最好的反例就是淘宝。卖家比买家了解商品,他们可以骗人,把自己卖的柠檬说成是桃子,经过一段时间之后市场被上当的买家抛弃,市场消失。但是,事实却不是这样,淘宝的交易额不断增长,在淘宝上受骗的买家只占到极少数。

淘宝和阿克洛夫所说的局域二手车市场有什么本质上的区别呢?只有一点,淘宝市场足够大,而二手车市场不够大。一个足够大的市场,竞争才会使得良币驱逐劣币,而一个不够大的市场,劣币驱逐良币的可能性则要大得多,更能变成一个“柠檬市场”。(摘自《第一财经周刊》第26期 崔鹏/文)

○ ○ ○ ○ ○

## 经奇



## 经奇

6月底,美国人口约30万的斯托克顿市首先宣布破产,拉开了加利福尼亚州城市破产的序幕,紧随其后的是人口约8000的度假城市麦克斯湖,在本月初宣布破产。7月10日,位于洛杉矶以东的圣贝纳迪诺市宣布破产,成为两周内第三个申请破产的加州城市。上述城市破产主要受累于近几年的楼价暴跌、税收下降及劳工成本上升,这使得政府赤字不断攀升,最终陷入无力应付在