



# 中国山寨机如何挤进全球前十

如果你在全球手机销量榜上的前十名中发现一个从来没有听过的手机品牌会作何感想，更何况这个品牌还来自国内，是你心目中的山寨手机。在英国，它很长时间排在销量榜的第二名，死死压住三星，英国人管这款手机叫“G-Five”，中国人称它为基伍，你在国内的通信专柜里看不到它，只有出国旅行的时候才会发现中国山寨机在海外活得滋润。

## 去迪拜卖手机

基伍起初做的是手机代工，随着智能手机流行，老板张文学开始尝试做自有品牌的手机。这个决策不全是受到手机行业的诱惑，也和代工业的利润下降有关。2008年金融危后，很多代工厂招不到员工，工人的工资也开始上调，连原材料的价格也涨了近50%，这形成一个古怪

## 精彩赔本生意

桑达伊·甘地是印度孟买市的一位房产商，他拥有着全市最大的房地产公司以及行业内最多的储备土地。可随着公司规模越来越大，赚到的钱越来越多，桑达伊的成功感却越来越淡，不仅如此，他甚至还觉得自己亏欠这个社会太多。因为在孟买，至今还有800多万人居住在贫民窟里，他们不但要忍受恶劣的生活条件，还必须支付不算太便宜的租金。

近年来，虽然印度政府宣布要建造大批廉价房安置贫民，然而因为政府财政赤字连年大幅增加，做这些事情根本就是有心无力，而大财团大富翁们又不喜欢做廉价房这样既吃力又不赚钱的事情。而在孟买越来越繁华的同时，人们的贫富差距也越拉越大。有越来越多的人感觉在农村无法生存，都纷纷来到大都市，他们成群结队地在公共绿地上搭建起自己的棚屋，棚屋越聚越多，贫民窟的规模也就越来越大。

每次想到这些，桑达伊的心里就非常不好受。桑达伊想啊想，终于下了一个决定：宁可赔本，也要尽能力帮助穷人，让他们从棚子里搬到房子里去！桑达伊找到了几位同行业好友，经过一番苦口婆心的劝说，他们终于被桑达伊的爱心所打动，答应他一起建造廉价房。2010年底，他们合作拿出了大量土地，开建30万套公寓房，并且喊出了“建造全球最廉价房”的口号。他们的做法感动了许多人，有无数穷人都不计报酬来到工地帮忙施工。经过一年的施工，到了2011年10月，桑达伊和他的朋友们终于完成了首批30万套“全球最廉价房”的建造，用名符其实的全球最低价，或卖或租地交到了贫民手中。

虽然有许多人参加了义务劳动，但桑达伊等人还是为此共损失了近10亿美元，如果把市场差价也算进去的话，更是无法估量。尽管如此，桑达伊和他的朋友们没有一人喊不值，庆功会上，桑达伊和朋友们看着灯火通明的“全球最廉价住房区”，纷纷欣慰地说：“从来没有想过，赔本生意也能做得如此精彩！”

(摘自《杂文月刊》第1期)

**炒房高手康有为**

传统文人通常羞言金钱，但也有例外者，既才华横溢文思敏捷，又具备经济头脑，懂得理财，康有为就是其中的一位佼佼者，他对房地产有着敏锐的判断力，好几次牛刀小试，便获利不菲。其点子之准，下手之稳，就算现在的炒房高手，也自愧不如。

1906年春节期间，康有为访问墨西哥，受到当地人的隆重接待。当时墨西哥城正在筹款修筑有轨电车，他敏锐地意识到电车轨道经过的地方，必将成为人气旺盛的商业圈，地价必定随之飙升，这是一个十分难得的赚钱的机会，便大量购置电车轨道经过之处的地产。没过多少日子，这些地价果然上涨了好几倍，他轻轻松松获得了10多万元的赢利。

1913年，康有为55岁，他结束流亡生涯回国，广东政府发还了被清朝政府抄没的康氏家产，并加发官产作为对康有为流亡15年的赔偿。资本贵在积累与增长，康有为非常清楚这一点，通过炒房地产来获利，依然是他的拿手好戏。他于1914年6月定居上海，租赁上海新闸路16号辛家花园，每月租金120银元，一住8年。这期间他看到上海房地产的升值潜力巨大，便马上卖给了房东，在上海买入地皮。没多久，上海地皮飞涨，康有为大赚一笔。接着他又投资交通干线附近的房产，同样获利颇丰。

1921年，康有为在愚园路自购地皮10亩，建造了一座中西合璧的花园住宅，取名“游存庐”，十分豪华。晚年时他还在别处修建、购买了3座别墅，分别为杭州西湖的“一天园”、上海杨树浦的“莹园”和青岛的“天游园”。“一天园”占地30余亩，历时4年才建成。“莹园”建成后转让给别人，属于短线投资项目。青岛的“天游园”原来是总督楼，康有为购买后加以扩建，他的生命最后终结于此。

(摘自《沈阳晚报》7.3)



## 三克赚来六百万

在众多行业中，产品的重量有3克的差距基本都会忽略不计。可在瓶装水这个竞争十分激烈的行业，这3克的差距，往往就是强与弱、胜与负的分水岭。

在瓶装水的价格一降再降的情况下，康师傅率先意识到了这个问题。对瓶装水而言，生产商在水处理部分的成本是差不多的，而瓶子材料的成本却可以改变。于是，康师傅在保证饮用水分量不变的情况下，将瓶子作为其控制成本的最大重点，继而成功研发出了目前国内市场上最轻的瓶装水瓶子。成本大大降低，产品就能以更优惠的价格进入市场，凭借这一优势，康师傅的瓶装水在市场份额上一直遥遥领先其他生产商生产的瓶装水。

这其中的奥秘就在瓶子身上。在通常情况下，一个550毫升瓶装水的瓶子重量在17克左右，而康师傅矿物质水的瓶子重量在14克左右，握在手中，消费者很难感受到这3克的差距。而当空饮料瓶成为废品被回收时，所有的都只值一毛钱，不管这个瓶子是薄的还是厚的，大的还是小的。但对饮料生产商来说，一个17克的空瓶子和一个14克的相比，差距不仅是3克，而是上百万的利润。

此前有媒体估计，康师傅矿物质水的瓶子减下来的这3克重量，能在原料上为康师傅每年节约600万元人民币。若以1元的零售价计算，相当于无形中多卖了600万瓶。

(摘自《时代青年》第2期)



## 瓶子里的生意

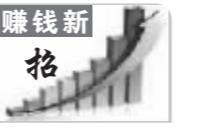
当下商务活动日益频繁，酒文化日盛。哪个宴席上没点儿好酒？好酒的包装往往十分精致，有一些人特别喜欢将特色瓶子带回家去。孙静妍就有这样的习惯，时间长了，自己的小屋里珍藏了很多漂亮的酒瓶子。于是，她在网上开了一家“酒觞知己”的创意小铺。

她在一些大学的论坛上发布了征集令：“让你的特色酒瓶经历一次环保情感之旅吧，把你的落寞、喜悦都让我们传递给别人，一起分享忧伤与青春的情绪，希望大家把那些有个性的旧酒瓶捐出来，同时希望大家把酒瓶背后的故事写出来。”这段征集令赢得了很多网友的热烈响应。

孙静妍将收集到的酒瓶做成新的工艺品。比如有一件工艺品，是用最普通的红酒瓶子做的，将原来的酒标去掉，画上了小桥流水的场景，命名为“人生若只如初见”。这是一个刚刚失恋的北京女孩的故事，她和初恋男友在鸟镇相遇，回北京后，两个人相爱了。在他们相爱一年的纪念日那天，男朋友送了她一瓶红酒，不过也是这一天，他们分手了。她在捐赠瓶子时说：“分手的原因就是男孩要出国，不能带我出去，但是很在意我，很无奈。”孙静妍把这个故事分享给了大家，然后把这件工艺品在网店里展示，大家就争相购买了。这是利用人们内心怀旧的情绪，做出的一种创意，大赚了都市男女的怀旧钱。

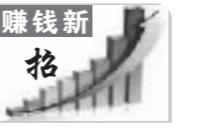
涩泽荣一说：“商业也是一门仁学，只要人不看错，经营就不会有风险。你是一个有义的人，对我来说，你的信誉就是最好的抵押品。”

(摘自《成功之路》)



## 人生有财

(摘自《沈阳晚报》7.3)



风向

# 就业成为一个伪问题

近期，广东佛山某工厂一名员工提出辞职，辞职单上的原因是，“厂小，女孩少，不好泡妞”，该申请被主管通过。无泡妞所以辞职，这可能是滑天下之大稽。但是这一现象现在并不鲜见。

## 劳动力少了就业岗位没少

现在招聘年轻的男女职工，提高工资已不够，尤其是十八九岁的青年，最看重的条件不是工资有多高，而是住宿有没有空调和洗澡的地方，同时能否方便上网、是否方便找女朋友。这揭示出的问题是，目前不管是大学生，还是一般年轻人的就业，面临的并不是没有岗位提供，而是他们是否愿意从事某些岗位，以及岗位满意度是否高的问题。就业其实已经变成一个伪问题。

根据7月19日发布的中国人力资源发展报告（2011-2012），“十二五”期间中国劳动年龄人口（15-64岁）总量将达到9.9亿，此后开始下降，2045年到2050年将下降到7.9亿人，约每年减少500万。而随着劳动力总量即将开始下降，今年中国经济虽然出现了下滑，但是就业岗位并未减少，这正表明：就业正在由岗位缺乏的总量问题，转变为就业岗位是否满意的结构问题。

上述报告也指出，随着新生婴儿数量的下降，高考生源最近两年累计下降了200万人，并呈现出持续加速下降趋势，而高考生源减少态势将延续至2017年到2020年前后，中国高等教育将进入人生源危机的时代，高考生源逐步减少，带来

凤潮

的后续效应是就业压力减轻。

## 求职难招聘难同时并存

现在不断传出大学生就业难的呼声，但是现实是岗位严重短缺的企业非常多。而这些企业需要干的话，一般大学生要么不愿意干，要么干不了。求职难、招聘难同时并存。上述报告认为，大学毕业生想找到一份工作不会太难，但能否找到一个高质量的工作仍然是一个问题。“即今后我国大学生的就业将从数量提高难转为质量提高难。薪酬、专业对口率、职业期待吻合度都是衡量毕业生就业质量的指标。”

2008-2010年全国有10%左右大学生未找到工作时，全国技校的就业比例却高得多。目前技校就业率为96%左右，高的甚至达到98%。但是即便国家给予补贴，很多技校承诺学校包安排工作岗位，但是仍有不少技校因招不到人而不得不关门。

不过，也有不少大学生找到的工作薪水很低，只是因为清闲，有面子，舒服，尽管月薪变得月光，也在所不惜。而有的岗位，工资再高，比如有技术的建筑工种、木工，月薪接近上万，大学生却不屑一顾。还有的工作岗位，即使工作编制都没有，但是大家仍趋之若鹜，更是令人匪夷所思。比如大学生村官，这个并没有解决城市户口，也没有解决政府岗位编制，月工资也很低的岗位，目前在全国就比较火爆，这是因为其有“官”的色彩。“这不是好事，就业目的有当官的色彩，已经背离了工作的初衷。”一位劳动部门的专家说。

(摘自《21世纪经济报道》7.20 定军/文)



# 大停电暴露“印度奇迹”软肋

过去几天，印度三大电网先后出现故障，造成大面积停电，6亿多人口陷入黑暗之中。对于这次大面积停电，不少观点认为是基础设施建设不足所致。据了解，在过去十年间，印度经济一直保持着接近两位数的增长速度，但其公路、铁路、港口以及电网等基础设施却经常崩溃。印度饮用水和环境卫生部长贾伊拉姆·拉梅什甚至自称印度铁路系统为“全球最大露天厕所”。

基础设施严重落后也凸显了印度政府管理能力的不足。反对党印度人民党的发言人总结，“这是管理的失败，也是政策的失败”。例如，当政府雄心勃勃地建设了一批热电厂时，却发现煤炭开采跟不上，满足不了热电厂的需求，结果这些电厂只好闲置在那里，成了讽刺政府的“政绩工程”。

过去，印度通过发展高科技和承包软件设计赢得了“世界办公室”的美誉，但对于一个有着11亿人口的国家来说，长期忽视制造业和基础设施建设是无法保持可持续增长的。印度经济的表现也印证了这些担心。据统计，印度经济增长在2012年一季度跌至9年来最低点，仅为5.3%。国际评级机构6月份对印度的评级也降至最低，仅比垃圾级高出一级。国外有评论称，鉴于印度卢比大幅贬值，GDP增速放缓以及持续上升的通胀率，“印度奇迹”已成海市蜃楼。

金砖的吸引力已经开始褪色。早在2010年海外资金疯狂涌入新兴市场时，进入印度的外国直接投资却同比下降了31%。而今年5月，印度外商直接投资连续两个月大幅下滑，资金流入从上年同期的46.6亿美元下滑至13.2亿美元。印度发展模式引发了外国投资者的担忧：一个连起码的水电和物流交通都无法保证的地方，如何能吸引海外的制造业落户生根？

(摘自《北京商报》8.2)

1937年，国民党中央党部搬到了重庆，重庆也就成了国民党政府的“陪都”。当官的都搬到重庆了，老百姓当然也跟着跑。用一位鼓书艺人的说法，“重庆现在是陪都了，全国四面八方的人都往这儿涌”（老舍长篇小说《鼓书艺人》第三章）。重庆抗战前全市只有30万居民，截至1943年年底，市区人口已经超过了百万，短短六七年间，这个城市的人口增长了三倍。

人口越来越多，房屋却越来越少（这是敌机轰炸造成的），住房供不应求，重庆的房价和房租开始暴涨。1936年，重庆最繁华的督邮街，三间中式瓦房，一年房租大约500元左右（法币），而到了1943年，这种房子每个月都要缴上千元房租，而且还未必租得到。这种情况跟法币贬值有关，但最关键的还是房子太紧张造成的。1944年，连官方都不得不承认，在重庆找房子不仅困难，甚至不可能。

为了解决住房紧张和居住成本高昂的问题，国民党政府先后出台了很多调控政策：第一是限制租金，一所房屋的年租不能超过房价的2%，房东所收的租房押金不能超过一个月的房租。第二是打击空置房，“凡可供居住之房屋，现非自用，且非出租者，限令一个月内出租”。如果房屋没有空置，但是人均居住面积超过了8平米的，政府也会将其超出部分强制出租。如果拒绝出租，可以处“五千元以下罚金”（《战时重庆房屋租赁条例》）。第三是打击炒房客，二房东要缴纳20%的重税，如果转租，新增租金不能超过原租金的2%。第四是鼓励刚需，无房居民自建房，免收地价税，而且可以申请为期三年的无息贷款（《内地房屋荒救济办法》）。

(摘自《中国经济到了最危险的边缘》东方出版社出版)

## 国企高管该拿多少年薪

国企高管拿天价年薪之事，存在日久亦议论日久矣，之所以旧话重提，一是，在物价涨势迅猛的当下，囊中羞涩的人们，对于工资收入愈加敏感也愈加关切。二是，近日有媒体报道，刚刚上台的法国左翼社会党总统奥朗德执政后，大力倡导经济“道德化”，其重要举措之一，便是推出法令，对国企高管实行“年薪封顶”。

如何封顶呢？法国政府规定，国企高管年薪最高为45万欧元，即法国最低工资的27.5倍。按照这个标准，中国国企高管该拿多少年薪呢？我国各地最低工资标准不尽相同，以全国最高的上海为例，上海职工最低月工资为1450元，参照法国的标准，中国国企高管年薪最多不应超过48万元。

而在我国，国企高管年薪动辄上百乃至上千万已不稀奇，这还不包括数不清道不明的各种开支报销、明补暗补！国企高管为何能拿天价年薪呢？一个符合逻辑的理由是，与国际接轨。是的，倘若与美国华尔街那些大老板们“接轨”的话，人家动辄年薪就是上千万甚至数千万美元！这么一比，咱每年也就拿区区几十万美元，算得了什么呢？已经是很低很低的了！

能这么比吗？恐怕不能吧！原因之一，市场环境不可比。华尔街老板们拿得再多，那是他们公司在完全市场竞争条件下以经营业绩换来的。我们的国企呢？有多少靠的不是制度性垄断？有多少靠的不是优势资源和优惠政策？原因之一，经营机制不可比。华尔街那些职业经理人，大都是从埋头苦干的小职员一级级台阶阶梯爬升上来的，那可是全凭自己本事打拼出来的。我们的国企高管呢？差不多都是行政任命的吧？国企高管既有着官员、半官员的身份，又从事着几乎不担风险的工作，还每年拿着那么高的年薪，这能让老百姓服气，能让他们不议论纷纷吗？

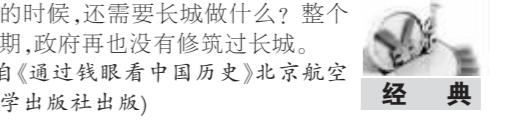
## 经济学与长城

一个农夫和一个牧民做邻居，他的庄稼总是被牧民的牛糟蹋。农夫可以把牧民告上法庭，要求牧民赔偿自己的损失，不过打官司要搭上钱财和时间。他还可以修建一道篱笆，防止牛进入农田，不过修筑篱笆也需要花钱。有没有成本更低的解决方法呢？有！农夫可以直接给牧民一点钱，买根绳子把牛拴住，不让牛乱跑。这笔钱显然比打官司和修篱笆的成本低多了。现代经济学家管这叫双赢。

在古代，汉武帝对付匈奴是霸王硬上弓的策略，想一举干掉匈奴。这就类似农夫和牧民在法庭上较量，两败俱伤，无法弥补自己的损失。而秦始皇早就看清楚了这一点，所以他采取的方案是在北边修建长城，阻挡匈奴。秦始皇的方案并不是最省钱的方式，最先真正理解并应用了交易费用原理的中原王朝是宋朝。不论北宋还是南宋，都靠馈赠岁贡的方式换取太平。

除了花钱消灾之外，更好的策略就是和游牧民族做生意。从经济上看，如果能够彼此做生意，获得的收益比单纯的花钱消灾要更好，买卖双方获得的利益更大。公元1570年左右，明朝就与蒙古各部达成了和平协议，并在边境上开展互市贸易。从此，大明王朝的北方边疆稳定了许多。而到了清朝的时候，疆域已经囊括了长城内外，游牧民族和农耕民族的交易完全变成了国内的生意，畅通无阻。当农夫和牧民已经融洽为一家人的时候，还需要长城做什么？整个清朝时期，政府再也没有修筑过长城。对照美国的经验，就知道中国的航空公司有多暴利了。

(摘自《中国经济到了最危险的边缘》东方出版社出版)



(摘自《通过钱眼看中国历史》北京航空航天大学出版社出版)



经典