

# 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很滋润。

**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年金融危机后,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

## 精彩的赔本生意

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,棚屋越来越多,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,让他们从棚屋里搬到房子里去!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心灰不值,功废会上,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,这些地价果然上扬了好几倍,他轻轻松松获得了 10 多万银元的赢利。

1913 年,康有为 55 岁,他结束流亡生涯回国,广东政府发还被清朝政府抄没的康氏家产,并加发官产作为对康有为赔偿 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,租赁上海新闻路 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,便马上变卖了广东的房产,在上海买入地皮。没多久,上海地价飞涨,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”、上海杨村浦的“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)



人生有财

## 信誉抵押万两黄金

日本明治维新时期,古河市兵卫经过数年的考察,筹集资金买下了一座被废弃的铜矿——足尾铜矿,这几乎遭到了人们一致的嘲笑,都觉得他一定是脑袋进水了,矿山如果还有铜,政府怎么会轻易放手呢?

为了筹到开矿足够的资金,古河市兵卫展开了广泛的游说活动,然而那些人一听是足尾铜矿,无一例外地把手头握得像拨浪鼓一样。有一天,大名鼎鼎的第一银行董事长涩泽荣一突然造访,他问:“最近是不是在为足尾矿的事发愁?”古河市兵卫点点头。“为什么不考虑贷款?”古河市兵卫苦笑了一声,“我现在除了这座生死未卜的矿山,已经一无所有,拿什么做抵押呢?”涩泽荣一也笑了,“这样吧,我借给你一万两黄金,不需要任何担保”。这可真是天下掉下来的大馅饼,有了钱,古河市兵卫立刻一头扎进了矿山,开始勘探矿藏。然而,他始终没看到铜的影子。不死心的古河市兵卫跟矿工们同甘共苦,每天挖掘不止。经过四年艰苦奋战,在一万两金子几乎全部耗尽之时,铜终于被挖出来了。仰仗储量惊人的铜矿,古河市兵卫的财富滚滚而来,成了日本有名的矿山大王。

当古河市兵卫还上一万两黄金的贷款时,忍不住问涩泽荣一:“为什么敢在没有任何抵押的情况下,把这么一大笔钱借给我呢?”涩泽荣一回答说:“你一定还记得古河太郎左卫门吧!”原来古河太郎左卫门是豪商小野组(相当于现代公司一类的组织)的老板,古河市兵卫曾经在他手下工作,后来豪商小野组倒掉了,古河太郎左卫门欠了一屁股债。这时,古河市兵卫拿出了自己辛苦打拼多年积攒下的全部积蓄,来为老板还债,他的举动几乎让所有人都目瞪口呆。

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

(摘自《成功之路》)



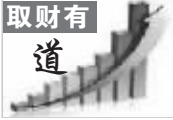
生活理财

厂,它比其他以音量大著称的山寨机更进一步,不但有外置音响,还加入了功放功能,这款手机在非洲卖到断货。

在非洲和拉美国家,山寨机无往而不利。在当地,无论是诺基亚还是当地品牌,以及被中国人视作山寨机的品牌,都在同一起跑线上,拼的是质量、性价比和适合当地地区特点的功能。比如,很少看见国内市场上有三卡三待的手机,因为消费者并不需要,但在非洲就不一样。因为国内的移动、电信、联通用户之间无论是拨打电话还是短信收发都不成问题,而非洲则不然,可能在一个小小的国家中就存在近 10 家运营商,而这些运营商之间是无法互联互通的,这样一来三卡三待就变成手机的标准配置。

2010 年,中国山寨手机整体出货量达到了 1.75 亿部,被国内粉丝消化的只有 2500 万部,剩下的全部销往了海外,也是在这一年,基伍登上全球销量榜前十。

(摘自《新周刊》第 376 期 张晓华/文)



取财有道

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这 3 克瓶重,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)



经营智慧

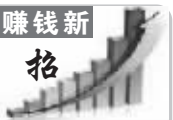
## 瓶子里的生意

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。于是,她在网上开了一家“酒痴知己”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,她和初恋男友在乌镇相遇,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。”孙静妍先把这个故事分享给大家,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。

(摘自《时代商报》3.12)



赚钱新招

# 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。无法泡妞所以辞职,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,尤其是十八九岁左右的青年,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生源危机的时代,高考生源逐步减少,带来



风潮

## 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百万数百万甚至上千万已不稀奇,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挣来的。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?原因之二,经营机制不可比。华尔街那些职业经理人们,大都是从埋头苦干的小职员一级级台阶筛选上来的,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,还每年拿着那么高年薪,这能让老百姓服气,能让他们不议论纷纷吗?

2010 年,民航业实现利润总额 437 亿元,效益创历史最好水平。而在全球航空运输行业中,我们的运输份额不到 5%,却赚了 60%的利润。利润究竟来自哪里?燃油附加费。发改委对价格调整向来都是要进行论证、听证和批准的,可是竟然

## 机票暴利中的“空姐含金量”

对燃油附加费网开一面,中国的航空公司可以不经任何批准随意收取燃油附加费。更重要的是,发改委对航空公司合谋一起上调燃油费从来都是不管不问。所以,中国的航空公司得以形成强大的价格垄断联盟。

判断航空公司是不是暴利,有一个很简单的办法,就看空姐。因为这背后是有经济学道理的。经济学里有个概念叫“垄断定价”,就是说垄断企业一个非常显著的特征是为减少产品供给,以此维持产品的垄断定价,这样就能少干活、多赚钱。在这种情况下,就算有几家航空寡头表面上维持竞争,但是大家都会心照不宣不打价格战,形成价格联盟。既然价格只能维持高位不能动,那么企业怎么竞争呢?高价之下民航顾客就锁定在商务市场,这些人对价格不敏感,更在乎价格以外的服务。这样,航空公司就聘用年轻漂亮、善解人意的空姐。以美国为例,他们改革之后,航空业的垄断定价体系全盘瓦解,破除垄断的结果是票价大幅下降。这个时候,空姐是否年轻不再重要,甚至连行李免费托运的服务都没有了,价格成了抢客的关键。现在我们中国的空姐都是二三十岁上下,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)



空姐



风标

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活,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,但能否找到一个较高质量的工作仍然是一个问题。“即今后我国大学生的就业难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,全国分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)