# 海外华商的生意经

人生有财

遍布世界168个国家和地区、手握2万多亿美元资产。海外华商作为中外经贸交流的积极参与者,凭着自身的实力和韧劲,成为世界商团中一支不可忽视的劲旅。在这支劲旅中,不乏白手起家、功成名就,并融入当地主流社会的富商,但更多的人则是做着小买卖,过着“小商贩”的生活。

**巴西华商已站稳脚跟**

巴西目前生活着超过30万的华人华侨,其中很大一部分在当地从事着与中国有关的贸易和商业活动。在巴西第二大城市里的华人聚集区,华商大多已经走过了创业初期,日子过得安稳舒适。

里约市中心有一家闻名全国的小商品市场,物美价廉的中国商品是这里的招牌。在这个拉美各国同类市场中规模最大的市场里,分布着百余家中国商户。来自浙江青田的周先生经营着一家30平米的小店铺,主要销售小电器和电子产品配件。周先生说,这家店生意还算不错,商品全部来自义乌小商品城,每年要从义乌进货三、四次。因为价格公道,当地人很喜欢光顾他家的店铺,回头客不在少数。他的店里雇了8位巴西当地员工,加上店主一家三口,足够应付生意。周先生说:“我们中国人在这里赚钱,少不了当地人的配合。”在他的店里,雇主和巴西员工之间的关系十分融洽。

**“风云浙商”打造自主品牌**

相比在小商品城做着小生意小店主,也有中国商人将企业做大做强,实现了规模经营,巴西尹氏集团就是其中的一个例子。尹氏集团成立于上世纪90年代初期,董事长尹霄敏是如今的“风云浙商”。这家公司主要从事小家电、日用百货和箱包等产品的进出口贸易,目前在巴西雇用当地员工数百人,是一家实力雄厚的企业。

尹霄敏在成立尹氏集团初期便开始打造定位中高档市场的“尹氏”箱包品牌。为了塑造“尹氏”箱包的独创性,公司重金聘请了巴西知名设计师设计专属款式,从而成功吸引了当地中产阶层时尚男女的眼球。2003年,有竞争对手恶意举报尹氏集团生产假冒产品,巴西国会派出议员带着警察突击检查了公司办公地,结果未发现任何假冒产品,此事反而为尹氏箱包打了广告。如今,尹氏品牌的箱包占据了当地市场15%的市场份额。在巴西,尹霄敏有了“箱包大王”的美誉。

**意大利“80后”小老板勤劳致富**

旅意华商中不乏非常成功的企业家、大老板,但多数华商依旧处于“小商贩”阶段。他们没有赚钱的捷径,只有“勤劳”这一“独门秘笈”。

1987年出生的何峻巍到意大利已经9年了。刚来的时候,白天在高中上学,晚上去亲戚的工厂打工。一直做了3年后,他才借钱开了家工厂。何峻巍说:“厂里基本都是中国人,就我懂一些意大利语,所以我必须准确无误地把图纸解释给工人们听。尤其是在工厂的起步阶段,做错了根本赔不起。刚开始的时候,每天6点就要起床,带着字典去看图。但即使这样,往往等到8点工人前来上班的时候,依然还有很多地方不懂。好几次就是因为图纸没弄明白,一趟趟地跑意大利人的公司询问,最后耽误了工期。”

现在,尽管已经有了相对稳定的业务供应,但何峻巍在空闲时依然会通过各种途径开拓新的业务。而正是通过这种努力,何峻巍的收入也从刚开始只能勉强维持温饱到了如今一年数万欧元,成了当地略有名气的“小老板”。

(摘自《国际先驱导报》11.16)

# 瓦砾场里出财富

唐贞观年间,有个叫裴明礼的山西人,他有个爱好,喜欢收集破烂,积攒多了就卖掉,久而久之积下了一笔财富。发了小财,要不要继续做破烂王呢?裴明礼的心思可不在这上面,他的眼睛瞅准了长安城金光门外的一块荒地,荒地上堆满了瓦砾,价很低,裴老板将这块地贱价买了下来。

地到手了,要清除满地的瓦砾,这是个棘手的问题。劳驾搬运工?不行,成本太高了,得想个既能搬走瓦砾又不太费钱的法子。裴老板有办法,他策划了一个“垃圾大灌篮”有奖活动,就是在荒地里竖起一根根土式篮球架,就是一根根杆子上挂着筐子,然后宣布:“把瓦砾扔进筐子的,有奖。”“垃圾大灌篮”活动获得了长安居民的热烈响应,他们来到瓦砾场,一次次地,十有九次徒劳无功地往篮子里扔瓦砾。有奖活动进行得轰轰烈烈,荒地上的瓦砾在群众性活动中,不知不觉地清理光了。而裴老板的成本无非就是提供“有奖垃圾大灌篮”的奖品,而“大灌篮”的命中率才十分之一。

瓦砾清除光了,接下来经营什么呢?放牛放羊!裴明礼将这地盘出租为畜牧业基地。仅仅赚放羊佬的租金吗?非也,过了几年,遍地都是牛羊粪,裴老板就将果核撒在地里,用牛耕耘翻地几遍。第二年,果树长出来了,一车一车卖到市场上去;赚钱了,又盖房子,院子里养蜜蜂,果树开花,蜜蜂传花粉,各项生产活动与商业活动良性互动,奏出一章财富的交响乐。

这是《御史台记》里面的故事。裴老板最大的特长在于善于塑造创富工具。一块堆满瓦砾的荒地,在裴老板的蓝图上,经过一次又一次的塑造,从荒地转型为牧场,再转型为果树苗培植基地,最后塑造成果果树、蜂蜜和出租为一体的大型农业集团。

(摘自《广州日报》4.18 刘黎平/文)

取财有道

# 不与强者竞争的智慧

大学毕业后,他被分配到广州市委机关工作,但喜欢挑战的他不久便辞职了。辞职后,他练过摊,贩过菜,做过白酒,搞过房地产,当然做的也不错。但他始终觉得自己跟在强者身后,很难超越很难成功;想与强者竞争,并在竞争中取胜,难!

比如做酒类生意,要想把酒做好,真是难度太大了。因为做白酒,你超不过五粮液、茅台;做啤酒超不过青岛、雪花;做红酒做不过长城、张裕。正当他愁眉不展的时候,一位朋友的电话让他震惊了。原来,一位中央领导下来视察,就餐时让服务员拿来雪碧和陈醋,然后勾兑起来喝,随后这一新颖喝法在“民间”迅速流行起来。他马上做了详细的调查,结果发现这种类似勾兑醋的饮料还无人批量生产。

并且,做这种饮料,大企业是不屑于跟他竞争的。于是,他果断放弃了酒业开发,转攻还没有竞争者的醋饮料市场。不久,苹果醋饮料批量上市,很快就“火”了起来。

一次,他在广州一家菜市场买肉时,突然又找到了灵感。他发现卖肉这个行业被人误解是小买卖,不值得做。然而他细细一算,偌大的广州市场,一年至少几十个亿的猪肉消费,竟没有一个响亮的“品牌”。除了不与强者竞争以外,他觉得和弱者竞争,自己会更具有优势。于是,他开始在广州开档卖猪肉,两年的时间,他开了110家“壹号土猪”连锁店,现在在广东地区已经开了超过300家,营业额达到2个亿。“壹号土猪”迅速成为猪肉市场的第一品牌!

他就是开发了“天地壹号”时尚醋饮料,以及开办了中国首家屠夫学校,现任广东天地食品集团董事长的陈生。陈生的招牌语是:“我不与强者竞争,我只与弱者竞争。”不与强者竞争,却是竞争中的强者;与弱者竞争,却促使弱者提升。这就是陈生的大智慧!

生活财理

(摘自《辽宁青年》第11期 倪西赟/文)

# 洗出健康的茶浴馆

赚钱新招

传统观念里,茶就是用来泡水饮用的,可现在人们又将茶叶增加了一种新的使用方式,那就是用茶来洗澡。这种新型保健方式,正在成为一种时尚潮流来到人们身边。茶浴比起桑拿浴、土耳其浴等外来项目,更具有民俗性强、满足人们回归大自然的愿望的特点,着实能吸引不少消费者。

茶叶不仅含有多种对人体有益的成分,而且可以消炎、抑菌、祛毒和增强人体体质,提高免疫力。先将茶叶用锅蒸煮,然后将茶水倒入浴缸或浴盆中,补充适量热水,将水温调整至适宜温度时便可入浴。茶浴一般使用绿茶作为原料,因为绿茶富含多种维生素和矿物质,并含有多糖和茶多酚,可以消炎、抑菌,因此,洗茶浴实际上是一次清除皮肤上有毒有害物质的过程,对皮肤瘙痒等症状有明显缓解作用。如果添加适当的中草药,可以治疗皮肤病,夏季使用还可以防暑降温,治疗晒伤,增白肌肤。使用芳香物质含量较高的茶叶作原料,则有通脉活血效果,而且浴后人体还能散发天然微香。

开茶浴馆也很简单,只要在常见的澡堂或者温泉浴室的基础上略加完善就行,不需要做很大的投资。泡澡所用的茶叶一般可选用粗老绿茶。粗老茶是相对于新茶的一种称谓,特指采摘时间较晚的茶叶。这类茶叶所含茎梗较多,口感较新茶要差一些,人们对粗老绿茶少有问津。但是这类茶叶所含的各项成分要比新绿茶高,泡出来的茶水比新茶要浓,同时价格比起新绿茶要低许多,因此用于泡茶浴正好可以发挥其所长。

(摘自《今日财富报》11.6 甄慧/文)

# “鼻涕”里的大生意

44岁的朱莉·皮肯斯是“有点忙”公司的总裁,公司主要生产一种叫“鼻涕虫”的儿童用一次性湿巾。从创业初期的小公司发展到销售额为千万美元的大公司,“有点忙”究竟经历了怎样的商海奇遇?

2007年,朱莉的闺蜜麦蒂·多尼发现,每次用水清理女儿鼻涕横流的鼻子,就会遭受调皮女儿的无理取闹。于是她不得不将水倒在湿巾上才把女儿的鼻子搞定,而这块洒有水的湿巾正是“鼻涕虫”的雏形。麦蒂觉得这或许是个商机,于是便将这个想法与好友朱莉分享,没想到两人一拍即合,从此开始了创业之路。她们发现市场上还没有专门为宝宝擦鼻涕的湿巾!于是她们便雇来科学家和制造商按她们的构想设计产品。

样品一出来,她们便忙着向孩子、亲戚、朋友甚至小区的居民免费赠送,检验产品的市场认可度。当这种配有维生素E、芦荟、甘菊和盐水的“鼻涕虫”湿巾受到大家的一致好评时,她们便开始大规模生产了。由于填补了市场空白,“鼻涕虫”一上市,销售额便呈现快速的增长态势,很快风靡美国儿童护理市场。不到一年的时间,“鼻涕虫”已远销加拿大、澳大利亚和新加坡。公司2008年销售额为290万美元,2009年则达到900多万美元。

朱莉说:“机遇就是一切,零售商们正在寻找一种为爸爸、妈妈排忧解难的产品,而我们的产品就应运而生了。”创业必须有好的创意,而创意往往就在你身边。你可以嘲笑做“鼻涕”生意这件事,可你不会嘲笑“鼻涕”生意带来的收入。“擦鼻涕”这种生活中的“小节”能够成就一段创富传奇,关键在于朱莉和麦蒂能够发现人们的真实需求。把需求做成了生意,成功似乎就有了一半。

(摘自《名人传记》2011年第7期 上官益民/文)

# 不放弃1%的可能

1857年,年仅20岁的美国人约翰·摩根大学毕业进入邓肯商行工作。一天,他从古巴采购海鲜归来,途经码头,突然有一位陌生人问他:“先生,想买咖啡吗?我有现货,可以半价卖给您。”“半价?什么咖啡?”摩根惊疑地盯着陌生人。“是的。”陌生人指着停在港口的一艘货船说道,“我是那艘货船的船长,受一位美国商人委托到巴西运了一船咖啡,谁知刚到这儿,他却破产了。我现在急着回巴西,如果您能买下这批货,等于救了我,我情愿半价出售。但是,我要现金。”

摩根上船看了咖啡样品,的确是一批好咖啡,而且价钱又如此便宜,是个赚钱好机会。只是,自己身无分文,怎么和人家做生意呢?摩根不愿意就此轻易放弃,他决定拿下这笔生意。他想到了自己的父亲,一个平日常常教育他不要放弃任何一个机会的人。当他带着咖啡样品到客户那儿推销时,人们都劝他要谨慎行事:“价钱虽然很便宜,但舱内咖啡是否与样品一致则很难说。”甚至有商界权威警告他,在咖啡市场如此疲软的前提下,这笔生意赚钱的可能性只有1%。然而,摩根坚持自己的判断,巴西船长是个可信的人,即使是1%的可能也绝不放弃。

老摩根支持儿子的行动,为儿子筹到了这笔资金。摩根在巴西船长的引荐下,又买下了其他船上的咖啡。事实证明,摩根的冒险是成功的,就在他买下这批咖啡后不久,巴西便出现了严寒天气,咖啡大面积减产,价格一下子猛涨了3倍,摩根因此大赚了一笔。

就因为这次大胆的交易,大家对摩根刮目相看。后来,摩根办起了属于自己的商行,使他得以施展自己的才华,这为他以后成为美国金融巨头打下了坚实的基础。

孔方学院

(摘自《思维与智慧》第10期 郝金红/文)

经营智慧



# 奋斗八年 我们的生活会是什么样

十八大提出了全面建成小康社会的时间表——到2020年实现GDP和居民收入双翻番,历尽30余载的现代化奋斗目标即将付诸现实。那么8年之后,我们的生活会是啥模样?

**物价指数能否控制得住,让收入跑赢CPI**

过去10年,我国GDP突飞猛进,先后超越德国、日本,跻身全球第二大经济体。不过,持续攀高的物价,也极大地挫伤了居民的幸福感。以北京为例,统计数据显示,2002年鸡蛋、猪肉每公斤价格是4元、9元,目前的价格则是7.5元、20元,涨幅基本翻番。对于百姓最关注的房价,则从均价4700元/平方米跃升至20000元/平方米左右。

风标

严控物价依然是宏观政策的重要指向。我们希望8年之后,收入倍增购买力也能翻倍,让收入大幅跑赢消费者物价指数(CPI)。尤其是要下大力气解决住房问题,通过市场化法制化手段,从根本上缓解供需矛盾。否则,哪怕我们实现了数字小康,百姓的实际观感也会大打折扣。

**未来经济要从哪里发力,让百姓分享成果**

在楼市调控向纵深推进、土地财政频遭诟病的境况下,如何实现GDP与收入“双翻番”?未来经济着力点在哪里?

20世纪60年代日本推行的国民收入倍增计划可资借鉴。当时,日本政府铁腕淘汰落后产能,通过整合资源建立起新的产业秩序,大大优化了产业结构。因此,我们要紧紧抓住调结构、促转变主线,打破地方壁垒,优化产业布局。同时,要适时调整战略性新兴产业发展规划,加强政策引导,避免重蹈光伏产业覆辙。

中国现有的城镇化水平约为51%,还远低于日本启动倍增计划时的水平,在未来8年,提高城镇化水平理应成为促进经济增长的重要抓手,这也有利于缩小城乡收入差距。与此同时,要逐步淡化政府投资色彩,充分发挥市场在资源配置中的作用,切实提高投资的效率与效益。加大收入分配改革力度,提高居民收入在国民收入中的比重,全面建成覆盖城乡居民的社保体系与医保体系,让寻常百姓分享到改革发展成果。

**股市能否诞生伟大公司,让财产收入提高**

过去10年,中国股市让人爱恨交加。一方面,多层次市场体系建设取得突破性进展,市值规模跃居全球市场前列。股指也曾触摸6124点,重温20世纪90年代初的全民炒股疯狂。另一方面,当体制机制越来越成为市场发展桎梏之时,股指开始逆宏观形势而动,“熊”冠全球。

中共十七大报告就曾提出,要提高居民财产性收入,此后的政府工作报告也有提及,但是“现实越来越骨感”,投资者收获更多的是苦涩。股市需要伟大的公司来提振人气,引领市场投资方向。我们期许未来8年,能有一些公司经受住市场的洗礼,跻身“伟大”行列,让投资者的财产收入提高。

(摘自《证券时报》11.21 方岩/文)

# 『炒房客』开始弃房奔实业

温州房地产市场持续降温,曾炙手可热的大户型楼盘,现在都在降价求售,有的楼盘甚至打出“两成首付”吸引顾客,而两成首付是不符合相关规定的,开发商只好垫资部分首付。目前,除了少数刚需客户,温州炒房客已经不见踪影。

近几年热钱泛滥,炒楼、炒农产品,炒名酒等,成为政府与社会关注的热点,与此同时,社会对虚拟经济的热度也越来越高,有些企业把实体卖掉换成大笔可以投资的现金,有的把实体当成融资的平台等。正可谓,“一流企业去放贷,二流企业做房产,三流企业做市场,末流企业做实业”。然而,在现今上市公司也热衷于放贷、富人移民潮的社会背景下,炒房客转投实业的报道信息,的确是给这个社会和市场打了一剂强心针。

不可否认,经济发展到一定程度,资本富余是一个社会不得不面临的问题。如何将没有去向的民资导入正途?一直以来,是经济界热议的话题,政府也在竭尽全力,如解决中小企业融资难问题、破除垄断促进民企投资等等。然后民资依然很惶惑,富人移民、资本外流就是证据之一了。

如何留住资本很重要的一个问题就是如何安顿民资。如今,温州楼市降温、部分炒房客开始转战实业了。有人说,何不因势利导,将民资热钱引入实体经济呢?正如有评论说,应给民营资本扫清一切障碍和阻力,让民营实业真正成为我国经济内生增长的发动机。的确,作为中国经济内生增长的发动机,除了民间资本,谁能堪此重任呢?

温州部分炒房客转战实业,其实也从一个侧面说明调控的导向性是正确的,人们开始放弃楼市暴涨投机赚钱的幻想,真正开始建立信心脚踏实地做事情,余下的最重要的一方面是从政策上对实业倾斜,另一方面是真正清除阻碍民资、阻碍生产力发展的各种障碍,这样才可能真正激活民资的创造性,真正地促进生产力的发展,促进经济社会的可持续的进步。

(摘自《中华工商时报》11.23 何翠云/文)

# 谁能决定车市未来

风向

最近几周,日本汽车制造商在中国市场的日子好过起来。东风日产事业部部长说,市场每天都在恢复,情况正在好转。本田公司发言人说,从本月初以来,本田中国展厅的接待人数显著增加。本田汽车将从下月初开始恢复正常的在华生产,之前由于销量低迷,一些日本汽车制造商都降低产量并安排闲置工人接受培训。

然而,日本汽车品牌面临的远不止来自竞争对手的压力。它们很可能已经错过了中国内地汽车市场的黄金时期。咨询公司麦肯锡发布的关于2020年之前中国汽车市场的报告中说,随着中国消费者越来越富裕,会更喜欢更大、更贵、功能更全的汽车。结果可能终将证明,高端汽车会挤占廉价汽车的市场,到2020年,8万元以下汽车的市场份额将从现在的三分之一左右降至四分之一。中国汽车市场在迅速扩张的同时,盈利性却可能大幅降低。

当然,中国内地汽车市场仍然具有很大发展空间。麦肯锡报告认为,城市化率上升将提高中国人对移动性的需求。到2020年,60%的中国人将居住在城市,高于现在的50%左右。此外,中国人收入还将提高,而汽车渗透率还不算高。到2020年时年收入8万元以上的中国家庭占比将从2011年的17%增加到58%。这意味着市场还没有饱和。

相对于消费者的需求,中国中央和地方政府的政策对内地汽车市场的格局更有决定权。北京、上海和广州的汽车密度已经超过每公里道路250辆的水平。麦肯锡估计到2020年,约有另外20座城市也将达到同样水平。限行限购以及相关环境保护政策都会左右消费者对出行和乘用车的偏好。何况,政府自身还是一个绝对重要的消费者。

(摘自《东方早报》11.26 陈序/文)

# 中国需要什么样的保护政策

在经济下行周期,所有的过剩行业都希望得到保护。有色金属需要收储保护,铁矿石企业希望降低税收,大豆要保护,棉花要保护。但结果有好有坏,一些行业触底反弹,而另一些低效行业夹杂其间,在保护羽翼下苟延残喘,还有一些行业出现境内外价格倒挂的寻租现象。

以棉花为例。为保护国内棉花,去年3月,国家出台了棉花临时收储政策,自去年9月开始,国际市场棉花价格震荡下跌,与国内市场棉花价差不断拉大,去年12月价差最大达到4000元/吨。今年5月25日,计征关税和增值税后,国际市场棉价低于国内市场5460元/吨。随着国际棉价大幅下跌,国内外棉价差别扩大,对上游的保护意味着下游的受损,国内棉纺企业承担过高的原料成本,市场订单流失,外贸出口受阻。不仅如此,进口棉花实行配额制,在国内外棉花价差高企时,相当于对拥有进口配额的大型企业进行了几十亿元的补贴,一些拥有配额的企业甚至倒卖配额。

棉花市场的困境与大豆市场相同:放开大豆市场,东北大豆种植基本被挤垮;保护大豆市场,一不小心就成为寻租者上下其手的机会。长期陷于两难情况,意味着中国的保护政策必须改变。放开大豆市场的同时,必须建立严格的大豆等级标准,同时严格执法,把优质的非转基因大豆与国外的转基因大豆、普通大豆与绿色大豆区分得清清楚楚。如此一来,消费者有了自主选择权,愿意选用国内优质非转基因大豆油的消费者,自然愿意为国内大豆埋单,愿意选用绿色大豆的人也愿意出高价,维护绿色大豆的市场。消费者的选择将倒逼大豆企业,使国内的大豆厂商向着更优质、更诚信的方向发展。

保护不是目的,保护的实质应该是建立公平的竞争环境,建立正确的激励机制,淘汰低效落后企业。

(摘自《每日经济新闻》11.24 叶檀/文)

风声

# 衡阳彩民喜获双色球583万元大奖

11月25日,福彩双色球第2012139期开奖,当期红球号码为08、19、21、24、28、31,蓝球号码为15,全国共中出一等奖6注,单注奖金583万余元。本期我省又传捷报,衡阳彩民中得头奖一注,中奖福地为衡阳市黄茶岭军分区旁43049218号投注站。另外全国还中出单注奖金为52万多元的二等奖62注,我省喜获2注,中奖地址为长沙市岳麓区银双路西子园2栋21号43014906号投注站、蓝山县城东南路171号43119127号投注站。

(李珂瑜)

# 娄底、郴州福彩资助困难群体

11月20日,娄底市“福泽潇湘·福彩关爱重病贫困儿童”公益救助金发放仪式举行,20位受助对象参加发放仪式。

娄底市福彩中心在9月1日推出了“福泽潇湘·福彩关爱重病贫困儿童”大型公益活动,帮助患有重大疾病儿童的贫困家庭减轻经济负担。本次活动共启用救助金10万元,救助该市20名贫困家庭、低保户中14周岁以下患有重大疾病的儿童,获助患儿可获得5000元的救助金。

2012年“快乐福彩·清爽夏日”夏季营销活动结束后,郴州共有三家投注站获得公益金资助权,分别是市区43059803号投注站、永兴县43058501号投注站和汝城县43058811号投注站。11月20日,市区43059803号投注站业主用在此次活动中获得的两万元福彩公益金资助了10名困难群众,每人2000元爱心款。这10名困难群众包括孤儿、孤残老人等。

(彭思思 周张婧)

# 驴子的坏主意——信用经济

风潮

一个商人在镇上买了很多盐,他把盐放在驴背上,可是驴子却觉得盐太重了,很不情愿地走着。主人看见它这么吃力,把一半的盐倒出来,自己扛着半袋盐走。驴很感动,它对主人说:“您对我这么好,等我长大一些后,我会背负很多盐让您获得很多利润。”在渡一条河时,驴子跌到河里,盐被水溶掉。驴子非常高兴,因为行李减轻了。过了一年,商人又带着驴子到镇上去。这一次不是盐,而是棉花。不久,来到一条河边,驴子突然想到一年前的经历,于是故意滚到河里。至于对主人的承诺早抛到九霄云外去了。这时驴子虽然想站起来,但突然觉得没办法站起来。因为棉花进水之后,变得更重了。驴子的投机心理最后导致的结果是自作自受。因为投机心理和信用缺失,最后导致了负重回家的结果。

经济个体追求自身利益最大化是市场经济的内在驱动力,但有些人为了追求利益最大化,做出很多有失信用的举动。市场经济可以说就是信用经济。作为驴子,为了让自己轻松,却忽视了自己的本职,通过投机获得自身的满足。这也是它对自己主人不忠的表现。如果主人因为盐的流失打了驴子,驴子会因自己的疼痛而减少投机心理。在市场经济中,建立一定的约束机制,信用缺失的现象就可能不会那么泛滥。

经典

(摘自《经济学的100个故事》新华出版社)