

商界“英雄”们的出处

在中国企业界,与各种“圈子”文化相比,企业家们更鲜明精确的识别标签,其实还是他们的出处。目前著名企业家之中,按“英雄出处”可以分为五个队列。

一分队:军人
在美国商界流传着这样的说法:世界上最优秀的商学院,不在哈佛大学,而在西点军校。二战以来,世界500强企业,西点军校出身的董事长有1000多名,副董事长有2000多名,总裁和副总裁高达5000多名。而在中国500强的企业中,军人出身的总裁、副总裁有200多人。

柳传志、任正非、王石、张瑞敏、王健林……这些教父级的名字应该能说明一些问题。这些企业家受过全面的军事理论和技能的培训,在经营中他们的共性是战略规划能力极强;自律性和抗压能力极强;同时受到部队严格的纪律对领导力的影响,使得他们所领导的企业员工也呈现出很强的执行力。当然,他们的领导风格比较“冲”,这和他们所接受的军事训练是有关的;在军队里,命令必



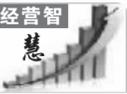
有一家菜场在上海的酒吧街附近开业了,这家店颠覆了你对一个菜场的原有印象。一部分原因是原生态的销售方式(蘑菇就长在腐木上,你要购买就直接扭下去称重),另一部分原因是它几乎辟出店面的75%的位置做咖啡厅和餐厅。这家店大约900平方米,二楼只有在晚间作为餐厅开放,一楼则摆着长长的原木桌椅,常有人在这里聊天喝下午茶。一顿午餐的价格大概在60至80元。一些上班族会来这里吃午饭,长长的桌子和板凳看上去像是个热闹的大食堂。二楼是吃正餐的地方,从装修到食谱,这里要营造的都是一种“妈妈的厨房”的温馨氛围,印在再生纸上的



免费接送的多赢

在成都机场的出口处,有120辆免费接送乘客的车,只要你买的是四川航空五折以上的机票,就可以上车,免费把你拉到成都市的任何一个地方。乘客在市区,他们也会免费送乘客去机场。这里有几个问题:第一,这些车是谁买的?第二,为什么免费拉乘客呢?第三,如何赚钱?这些问题涉及到的利益相关者,主要有四个,一个是四川航空,一个是乘客,一个是驾驶员,一个是旅行社。乘客要买四川航空五折以上的机票,才可以免费上驾驶员的车。上车一个人,代理机票销售的旅行社会付给驾驶员X元,四川航空会付给旅行社X+5元钱,所以,这里的每个人都串起来。驾驶员有固定的路线,不用像出租车一样到处兜客,又可以得到不错的固定收入,自然愿意买车做这个生意。驾驶员靠拉人赚钱,一个人X元钱,7个人7X元钱,来回14X元钱,一天六趟,就是84X元钱。

对于旅行社,每上车一个人,就会赚5元钱。不要小看5元钱,每人5元钱,每车7个人,一天来回,一辆车如果跑12趟,再乘以120辆车,旅行社每天可以赚5万多元,一个月就是150万元,一年就是1800万元。更重要的是,通过这些免费服务的车,在街头四处跑,打广告,更多的人会来旅行社购买机票。一年下来,旅行社卖了很多机票,从中抽取三个点到五个点,就是一大笔收入。(摘自《最佳商业模式》北京联合出版公司)



经营智慧

须不折不扣地执行。

二分队:教师
这一阵营中也可堪称明星闪耀;比如马云、郭广昌、刘永好、孙为民、俞敏洪等。

教师的道德意识相对比较强,对“稳妥”的需求非常强烈,所以在创业的道路上,一般不会触犯所谓的道德底线问题。更为重要的是,由于教书生涯养成的强烈使命感,教化型、善表达的形象成为他们重要的公众沟通方式。

而教师精神对企业家也有负面的局限,比如,“好为人师”的表现欲和表白欲。在这个分队中,马云、刘永好等都有过“言多必失、祸及公司”的经历。

三分队:官员

“92派”已经是一个中国商业史上的群体性标签,陈东升、田源、郭凡生、黄怒波、潘石屹、王功权等等的官场经历使他们比一般的生意人更加长袖善舞,善于审时度势,具有较强的资源整合能力,通常事业的起点也比较高。而他们的政治情怀不仅没有随着商旅生涯消散,反而更容易在功成业就之时涌上心头,对公共事务的过度参与和激进态度往往成为他们自身和企业巨大的风险。

在菜场喝下午茶



菜单用铁夹子和木板挂在墙上。餐厅里提供的每一道菜,不管是正餐主食还是鲜榨果汁,每一款食材,每一包酱料都是从菜场拿过来现用的。如果有顾客觉得好吃,可以直接到楼下菜场选购,甚至可以不按菜单点菜,在菜场挑选好食材交给厨师为你特别烹调。

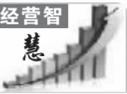
在菜场里开餐厅是个相当聪明的做法。一方面,餐厅的利润会比直接卖菜更高。另一方面,对于大多数人来说,吃一个用有机食材做的比较贵的三明治和买很贵的有机蔬菜,前者显然更容易被接受。当开放式厨房里食物的香气在店里弥漫开来的时候,顾客也不由自主会买得更多,就好像大卖场里的面包房一样。

(摘自《第一财经周刊》第39期)

公司业务可以外包,婚礼可以找代办,喝酒了找代驾……如今连同学会也有代办了,一条由“同学会”引发的产业链已经逐渐形成。同学聚会是个需求很大的市场。创业者文能做过一个市场调查:面对同学聚会,80%的组织者并不具备大型同学聚会的操办经验;60%的组织者因忙于工作,无充足时间和精力打理同学聚会过程中的各项繁琐细节,此外,绝大多数组织者还会担心找不到性价比合适的聚会场所。这就给代理公司提供了很大的操作空间。

他们现在已经逐渐摸索出一套组织同学会的标准流程——拿到名单之后向全国各地的同学发出邀请函,分别电话联系;确定人数之后预订酒店和餐饮地点,订好旅游包车;设计礼品和图文礼品等留念;全程摄像摄影,最后制作成光盘发给每位同学。

而新鲜的点子和创意则是一次聚会成功的关键,为此代办公司有专门的策划人员,绞尽脑汁出创意。文能的团队曾经尝试把“非诚勿扰”搬上了同学聚会,那是一场10年毕业聚会,有的同学已为人父母,有的同学还依旧单身,他们特意找了一位光头的主持人,还真有点孟非的感觉,工作人员为女同学准备好了小蘑菇灯做道具,为男生亮灯。组织同学会的利润高于一般的商业模式,利润一般在30%以上,文能坦言,他的团队组织聚会的毛利率是50%。(摘自《北京晚报》11.19)



赚钱新招

四分队:海归

本来,海归不是一个职业分类,但是由于这一群体在教育背景、文化风格上的共性十分明显,加之影响力日益增大,因此也可以作为一个分类标签。海归可分为两类:古典派,上世纪90年代中期以前的海归,比如宁高宁;现代派,90年代后期乃至2000年以后的海归,如张朝阳、李彦宏等。古典派重视大布局;现代派重视“技术创新”、“商业模式”等。其共同特点是对资本杠杆的熟悉和依赖。风险则是由于“不接地气”而导致的阶段性挫折。

五分队:工程师

马化腾、丁磊、王小川……这些名字代表了不少工程师的英雄梦想。工程师型企业家的涌现和成功,可以说是“互联网下的蛋”,更是一场理科男的狂欢。他们对产品的执着,对用户经验的洞察和对技术的追求带入中国企业的血液中,对传统的关系型、资源型创业产生了强大的冲击,也使得“创业”开始成为一个更普遍的常用词。当然,随着企业规模和影响力的增大,理科男们在应对多元化的复杂商业环境时,往往会显得疲于或者懒于招架。(摘自《IT经理世界》第13期 李天田/文)

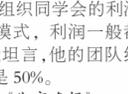
美国的“合法偷窃”

美国有一种职业很“牛”,可以理直气壮地“偷”别人的东西,小到笔记本电脑,到高级轿车、豪华游艇甚至私人直升机等,别说坐牢,即使“受害者”拨打911,警察都不管。李健出生在太原市,2005年去了美国,2008年从俄亥俄大学毕业后,李健找到一份很有趣的工作,当职业“回收人”。在美国,近十年来超前消费越来越严重,“赊账”太容易,遇到经济问题不少人只好赖账,那么债主就有权收回商品或者贷款抵押。如果贷款人不主动归还,债主就只能雇回收人把贷款抵押的东西“偷”回来了。

从法律上讲,回收人可以在任何时间、任何地点取回贷款抵押。但他们不能扰乱治安,也不能威胁到他人的安全。如果债务人有车停在家门口,回收人可以把车拖走,但如果车锁在私人车库里,回收人就不能去撬车库的门。因此,回收人只能“偷”不能“抢”,只能“巧取”不能“豪夺”。

李健接到的第一个任务,是拿回一辆使用信用卡分期付款后不能及时还款的摩托车。李健找到车主住处,只见一位小姐正在一片空地上玩车技。一看车牌号,正是自己要“偷”的那辆摩托车。“嗨,你车技真棒,看得出这车的性能也不一般!”女孩听了夸奖之辞非常高兴。“小姐,能让我骑上它试一下吗?”听到这话,对方几乎未加思索就把车交到了李健手里。李健将摩托车开出三四百米后,忽然回头大声对她道:“因为你3个月没交分期付款,我受商场委托收回你的摩托车。”对方这才知道上当了。

回收人的工作听起来挺刺激,其实十分危险。公司里有一个工作狂,他甚至数次“偷”回过私人直升机,有时一个月就能拿到25万美元的报酬,但也几次差点和人发生枪战,后来多亏警察及时赶来相救才脱险。李健不愿像他那样冒生命危险,所以 he 每月收入也就五六万美金。他很知足,他说这也不算少了,“3年下来折合人民币我就挣了上千万了”。(摘自《恋爱婚姻家庭》6月下)



取财有道

财富的潜伏期

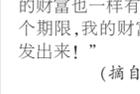
花生酥是四川每家都会做的小吃,传统做法是将糖熬到一定火候,加入花生制作而成。黄崇友是四川内江市的一名商人,几年前他盯上花生酥。让他困惑的是,怎么才能把大家都会做的花生酥做出特色,让顾客都来购买呢?黄崇友觉得只有改良花生酥的口味,才有市场。

一天,黄崇友走在街上,突然被一声巨响吓了一跳,原来是崩爆米花。黄崇友看了很久,突然找到了灵感:让花生像崩爆米花一样进行适度的膨化。当他把花生膨化后制出的花生酥放到嘴里后,十分高兴,因为那就是自己要的口感!好口感让黄崇友有了底气,他给每斤定价18元,这个价格比一般花生酥高出了一倍。出众的口感让黄崇友的花生酥迅速在当地聚集人气,销量节节攀升。

不过,这样的好势头仅仅持续了一年。一年后,花生的价格上涨,黄崇友的企业逐渐没了利润。身边的亲朋好友都建议他调整原料比例,让糖多一点,花生少一点,因为糖的成本要低得多。黄崇友不但不肯降低成本,还将每斤花生酥的价格提高了5元,涨幅将近30%。

很快,花生酥的销售量下滑了三分之二。产品不涨价就没利润,可涨价又卖不出去,怎么办呢?黄崇友毅然决定,不卖花生酥了,但是工厂照常生产。原来,黄崇友认定自己的花生酥有市场,但一时的涨价让消费者难以接受,于是就暂时切断市场,停止销售一段时间。果然,停止销售后,陆续有经销商表示愿意加价购买花生酥。靠着无可替代的口感,黄崇友的花生酥成功涨价30%,而且销量不减反增。

有人问黄崇友:“你的胆子太大了,连照产不售都做得出,你不怕万一失败血本无归吗?”黄崇友说:“我的自信是建立在好品质基础上的,至于照产不售,是因为我给了财富一个‘潜伏期’。每种疾病都有潜伏期,每个人的财富也一样有潜伏期。一旦过了这个期限,我的财富就会像洪水一样爆发出来!”(摘自《中国花卉报》12.19)



孔方学院

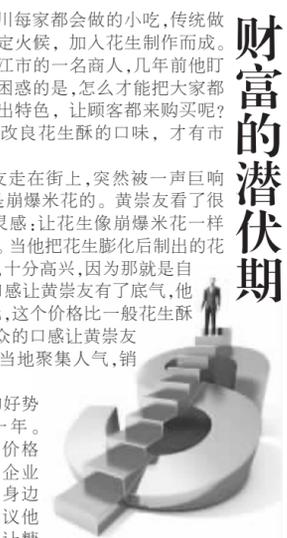
让收入倍增不成被增

2012年,党的十八大首次提出令国人欣喜的人均国民收入倍增计划。这是可期待的希望,目前已有报道称西部地区居民的人均收入倍增在2015年前后完成。但人们更关心切身的感受,百姓想知道未来所实现的倍增,对自己是“倍增”?还是“被增”?
缓解税收负担焦虑是关键
税收常被称为痛苦指标。趋利避害是人的本性,但痛苦也是快乐的“源泉”。如北欧国家的宏观税负高达40%-50%,但是多数民众对高税收制度持肯定态度。他们没有西欧的罢工、没有美国两党的征伐大战、没有中国民众的税收焦虑。所以,实现倍增目标,关键不是少交税,而是民众的税收感受。

北欧能够成功地建立高收入、高税收、高福利的稳定社会,是他们运用创新理念的实践成果。政府通过高税收保障统一、公平的分配就业培训指导、教育、医疗、养老等领域的资源,通过规定失业救济领取的时间期限,要求能工作的人都工作。这种社会福利保障模式使全体社会成员过着体面的生活,税收的使用解决了民



取财有道



财富的潜伏期

如何让收入倍增不成被增

当前社会上对个税问题的热议,说明目前我国民众对个税改革有强烈的渴求,但关键不是少交税,而是缓解人们的税收负担焦虑。个税起征点提高到3500元,纳税人数已由约8400万人减至约2400万人,再调起征点意义不大。考虑具体家庭负担,实行综合与分类相结合征收个人所得税,才是应该呼吁的。

调整分配不公迫在眉睫
更应该高声呼唤的是收入分配制度的改革。改革开放30多年来,我国人民的生活水平大幅提高,但积累的问题也越来越富有挑战性。我国储蓄率在全世界排名第一,有社会习惯因素,更是人们对各种后顾之忧担心的防御措施。近十多年,我国在支农、惠农、促进城乡协调、促进区域经济协调,加强社保、教育、医保、住房等基本民生项目的建设上,财政政策均发挥着分配

众的后顾之忧。

当前社会上对个税问题的热议,说明目前我国民众对个税改革有强烈的渴求,但关键不是少交税,而是缓解人们的税收负担焦虑。个税起征点提高到3500元,纳税人数已由约8400万人减至约2400万人,再调起征点意义不大。考虑具体家庭负担,实行综合与分类相结合征收个人所得税,才是应该呼吁的。

调整分配不公迫在眉睫

更应该高声呼唤的是收入分配制度的改革。改革开放30多年来,我国人民的生活水平大幅提高,但积累的问题也越来越富有挑战性。我国储蓄率在全世界排名第一,有社会习惯因素,更是人们对各种后顾之忧担心的防御措施。近十多年,我国在支农、惠农、促进城乡协调、促进区域经济协调,加强社保、教育、医保、住房等基本民生项目的建设上,财政政策均发挥着分配

众的后顾之忧。

当前社会上对个税问题的热议,说明目前我国民众对个税改革有强烈的渴求,但关键不是少交税,而是缓解人们的税收负担焦虑。个税起征点提高到3500元,纳税人数已由约8400万人减至约2400万人,再调起征点意义不大。考虑具体家庭负担,实行综合与分类相结合征收个人所得税,才是应该呼吁的。

调整分配不公迫在眉睫

更应该高声呼唤的是收入分配制度的改革。改革开放30多年来,我国人民的生活水平大幅提高,但积累的问题也越来越富有挑战性。我国储蓄率在全世界排名第一,有社会习惯因素,更是人们对各种后顾之忧担心的防御措施。近十多年,我国在支农、惠农、促进城乡协调、促进区域经济协调,加强社保、教育、医保、住房等基本民生项目的建设上,财政政策均发挥着分配

众的后顾之忧。

当前社会上对个税问题的热议,说明目前我国民众对个税改革有强烈的渴求,但关键不是少交税,而是缓解人们的税收负担焦虑。个税起征点提高到3500元,纳税人数已由约8400万人减至约2400万人,再调起征点意义不大。考虑具体家庭负担,实行综合与分类相结合征收个人所得税,才是应该呼吁的。

调整分配不公迫在眉睫

更应该高声呼唤的是收入分配制度的改革。改革开放30多年来,我国人民的生活水平大幅提高,但积累的问题也越来越富有挑战性。我国储蓄率在全世界排名第一,有社会习惯因素,更是人们对各种后顾之忧担心的防御措施。近十多年,我国在支农、惠农、促进城乡协调、促进区域经济协调,加强社保、教育、医保、住房等基本民生项目的建设上,财政政策均发挥着分配

众的后顾之忧。

当前社会上对个税问题的热议,说明目前我国民众对个税改革有强烈的渴求,但关键不是少交税,而是缓解人们的税收负担焦虑。个税起征点提高到3500元,纳税人数已由约8400万人减至约2400万人,再调起征点意义不大。考虑具体家庭负担,实行综合与分类相结合征收个人所得税,才是应该呼吁的。

调整分配不公迫在眉睫

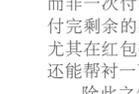
红包里的经济学

中华民族千百年来的传统习俗里,红包算是最有特色的特色之一。逢年过节办喜事,讨个吉利,送个红包,成为一种简单便捷、喜闻乐见的祝福方式。因为这种方式送出的还是作为一般等价物的货币,收受者可以凭借喜好兑换任意同等价值的实物,从而保证效用最大化。相比之下,直接送出同等价值的实物,却要承担收受者不喜欢而效用大减的风险,以及送出者为“送什么好”而绞尽脑汁的思索成本。

与此同时,在婚礼越来越贵的当下,收红包甚至演化为一种筹资手段。因为酒席之类的通常是先交定金而非一次付清。因此,在享受了美酒宴席后,再用红包付完剩余的款项,这种合理的透支消费正在日益普及。尤其在红包数额大的地方,红包在付了酒席钱的同时,还能帮衬一下其他的结婚开销,性价比着实不错。

除此之外,还有人看出了红包的保值升值功能。在很多地方,送红包的同时还讲究回礼。甲结婚,乙送他红包,当场就能收到甲回送的一个小红包;其二是当乙结婚时,按照习俗,甲送给乙的红包要在乙之前送还红包金额的基础上再添个一两百元。一来二去,其实比存银行划算。送出的红包就像暂时存放在别人那里的钱,过个一两年就能收回来,年利率还高达20%-30%,何乐不为?所以,近年来,红包金额也是水涨船高,其中通胀因素有之,但保值增值的甜头,估计也不少。

(摘自《中国经济导报》10.9 光采/文)



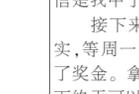
孔方学院

永州彩民领走双色球625万元大奖

12月20日晚,双色球第2012150期开奖,当期开出的红球号码为09、11、17、23、24、26,蓝球号码为07,全国共中出4注一等奖,我省喜中其中1注,单注奖金625万余元。中出这注大奖的福地为永州冷水滩七三一九工厂43119176号投注站。12月24日,大奖得主宋先生带着妻子领走了奖金。

宋先生是福彩超级粉丝,购彩多年,虽没中过大奖,但小奖却一直不断。对于购彩,他的心态很放松,感觉不错时就挑几个号码,没啥感觉就机选。“彩票买得多,所以核对开奖号码也不是很上心,自己能中一等奖就更没想过!”12月22日这天正值周六,从外买菜回来的妻子看见宋先生准备出门,她突然想起了刚刚看见的投注站挂出的中奖横幅,便对宋先生打趣道:“快去看看吧不是你中奖了啊。”宋先生不以为然地笑着说:“哪有那么好的运气。”当他经过投注站时,想起了妻子的话,便拿出彩票来核对,这一看,原来这注一等奖真是自己中的。他急急忙忙赶回家,把这个消息告诉妻子。“她一开始怎么都不相信我的话,我把电脑打开,又把彩票拿出来,两个人反复反复对了好几遍,她这才相信是我中了奖。”

接下来的两个晚上,夫妻俩都睡不踏实,等周一一大早,便赶来省福彩中心领走了奖金。拿到支票后,宋先生的妻子说:“这下终于可以安安心心睡个好觉了。”小米



中国福利彩票

莫让养老变投资

日前有媒体报道,广州某公司推出五星级养老院,市民要在这里养老,须花费45万元买一个VIP床位,入住后每个月还要另外交2300元的服务和管理费用。有人就此算了一笔账,该养老院的床位使用权只有20年,换算成一般房屋住宅70年的标准,相当于购买者每平方米得支付52500元,这个价格用“天价”形容绝不为过。尽管价格贵得惊人,但目前大部分床位已被抢购一空。

“天价”养老院为什么如此受宠?关键的原因则在于其打出了诱人的“投资牌”。按照该公司的说法,“购买养老院的VIP床位完全可以作为投资,如果自家老人不住,可以委托公司代租,以每年约7.2%的比例返租”。而且为了吸引大家购买,该公司甚至承诺“如果投资26平米的单间,并交由他们管理,出租,每年可返还3万元租金”。正是因为有了这样的回报,投资者才有底气喊出“45万一个VIP床位”的天价,购买者才趋之若鹜。

在当前我国养老资源严重不足的局面下,鼓励更多社会资本投入到养老产业是非常必要的。然而,必须警惕企业和投资者借养老之名打“擦边球”,行“地产投资”之实。把养老院建设当成房地产项目运作,不仅不利于满足城市养老的需求,而且蕴藏着巨大的风险。一方面是社会风险。养老产业本质上是一个服务产业,其价值体现和房地产开发是完全不一样的。它所服务的人群是老年人,是疾病高发人群,需要医疗配套,还需要有计划、合理地安排生活起居。脱离了完善的健康管理体系保障,养老社区很难有效运行。

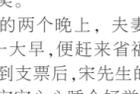
另一方面是投资风险。目前市场上不少炒作的高端“养老地产”,土地本身并没有经过政府部门划拨,属部分开发商违规建设。如果遇上拆迁等问题,投资或承租人的钱,随时都有可能打“水漂”,馅饼就会变成陷阱。

(摘自《经济日报》12.19)

谁在制造楼市“暴涨恐慌”

广州、深圳新房开盘“通宵排队”购房,南京、上海等地总价地王再现。年末,各种流言不断助推楼市价格暴涨的预期。12月14日,广州市区某楼盘开盘,一些商业机构迅速在微博和网站发出所谓“千人排队”的照片和文字说明,然而当晚有两三百人,但绝没有上千人,而且很多人看着不像是要买房的,而是工作人员。”一位排队的市民称,最后他还是没有购房。“我觉得现在开发商就是利用市场恐慌忽悠我们。”

业内人士表示,从新房和二手房交易量价和土地出让等指标分析,当前房地产市场确实出现了一些回暖迹象,但并不存在价格大幅反弹的基础。有一些机构和个人试图利用这一波量价上涨渲染楼市的紧张气氛,制造无形恐慌。从年初的“以价换量”,年中“平价放量”和年末“保价缩量”,房地产开发企业的底气不断增强。而与此相对的,随着开发商销售任务的完成和资金链的不断好转,购房者的议价能力相对减



中国福利彩票

飞机还能飞得起来吗

若干年前,火车一直扮演的是“屌丝”的形象,坐飞机一度成为划分阶层的标识。但是今天,形势发生了逆转,随着高铁的全面开花,快速渗透,航空业在中短途市场已经不再具备所谓“高端”的概念——有时候票价比火车还要便宜。

但是,设计时速高达350公里的高铁,其眼光显然不止于此——它要向长途市场宣战。这个时点就定在了2012年12月26日,从即日起,京广高铁正式贯通,全程不到8个小时,而飞机则为3个多小时,如果算上回来机场的时间,行李托运提取、安检、令人抓狂的晚点以及老天爷的各种不适,平均总时长也接近8个小时。由此可见,飞机在长途市场上的时间优势已经大幅缩水,而在价格及乘坐体验上,飞机的劣势依旧存在。

应对高铁的咄咄攻势,航企手中可打的牌屈指可数,由于技术限制,民航飞机不可能再快;由于空间限制,乘坐体验很难进一步提高。因此,只能在价格上继续挖掘了。但航空业已经基本市场化且完全竞争,而大一统的铁路还可以名正言顺地享受着国家的补贴。因此,如果进行价格战,航空企业的最好结果,充其量也不过是“杀敌一千自损八百”。

不过,航空业还有一点可以提升竞争力,那就是将航班延误率大幅降低。事实上,这一问题也是民航业长期饱受诟病之处。换言之,如果让乘客在基本有把握的8个小时,和基本没把握的3小时到不知道多少小时之间选择,估计很多人会选择前者。由此,如果京广高铁的贯通能倒逼民航将延误率大幅降低的话,民航业尚可一搏。

不过,目前看,这种可能性并不高。两相比较,套用郭德纲的一句话,从北京到广州,你是坐高铁呢?还是坐高铁呢?对于股市投资者而言,航空概念股,你是抛呢?还是抛呢?(摘自《证券日报》12.24 贺峻/文)

风向

风向