



天使投资人薛蜜子(资料图)

商人语录 | ShangrenYulu

没见过盖茨、乔布斯、扎克伯格兼任过任何头衔,所以人家成功了。

——9月7日,知名天使投资人薛蜜子在个人微博中如是说。

(钟企)

一次赣商与中国经济的直接对话,为民企指明投融资新方向、新方法,揭示中国产业发展趋势,引领赣商企业发展新方向,探寻赣商发展新坐标……

赣商“对话”中国经济

“天下赣商,新五年梦想”高峰论坛探寻赣商发展新坐标

□ 郭宁

这是一个寄托了很多希望和梦想的年代,这是一个民企精英既面对生存考验,机会之门又处处洞开的年代,赣商该如何在风云际会中,发掘最具生命力的新产业,分享有变革意义的新模式?以“新开局、新产业、新领袖”为主题的万科青山湖“天下赣商,新五年梦想”高峰论坛于9月9日开启,江西日报社、江西省商务厅、江西省社会科学界联合会、共青团江西省委作为指导单位,由江南都市报社、江西省赣商联合总会、江西青年企业家商会主办,中国银行等协办,万科集团全程支持的本次活动,请来众多重量级的经济界嘉宾,展开一次赣商与中国经济的直接对话,为民企指明投融资新方向、新方法,揭示中国产业发展趋势,引领赣商企业发展新方向,探寻赣商发展新坐标。

万科青山湖“天下赣商,新五年梦想”高峰论坛是在泛珠三角区域合作与发展论坛首次移师江西的背景下召开的,用全新的视角,采取“虚实结合”的办会方针,为民企指明投融资新方向、新方法,揭示中国产业发展趋势,引领赣商企业发展新方向。论坛紧紧围绕“十二五”规划所呈现出来的机会与挑战,解读全新局势,发掘最具生命力的新产业,分享具有变革意义的新模式,寻找引领新产业、新模式的新领袖。

这些“圈子”并不都完全一样,即使同样属于“富二代”,有的“圈子”夜夜笙歌,有的却勤奋向上,不可一概而论。

留英“富二代”圈里圈外

□ 薛章

据英国《华闻周刊》报道,到英国留学的中国学生中,有这样的一个可被称为“富二代”的群体。

在“富二代”这个称号之下,不同的个体有着怎样不同的人生选择和生活方式;他们的真实生活和心态是怎样的,又是如何形成的?就相关问题,记者近日对留英“富二代”的个体进行了采访调查。

“圈子”的形成

记者通过调查发现,无可否认,留英的“富二代”群体有着自己的社交“圈子”。在同一个“圈子”中的人,大都来自相似的家庭背景,因为业余爱好、休闲方式和消费模式相近,能够彼此建立起一种认同。

但这些“圈子”并不都完全一样,即使同样属于“富二代”,有的“圈子”夜夜笙歌,有的却勤奋向上,不可一概而论。

“随着工资的提升,工厂对工人的要求会相应增高。如果这些工人没有跟着时代一起进步,就很有可能被淘汰。”

台商掘金 欲转型升级

□ 刘欢

从“世界工厂”到“世界市场”,大陆在台商心中的定位已发生重大转变。国际金融危机刺激着更多以外贸为主的台资企业逐步转向发展大陆内需市场。

台商来大陆投资了

据赢周刊报道,1994年,朱中兴来到广州,成为众多到大陆掘金的台商中的一员。

广州女神钟表工艺有限公司总经理朱中兴离开台湾可以说是“被迫”。作为传统产业之一,钟表业对劳动力有着大量的需求,劳动力成本占总成本比重也非常之高。而当时,台湾“材料涨、工资涨,招工十分困难”,导致众多传统企业经营成本迅速提升,无奈之下,只好寻求异地迁移。当时,中国大陆的劳动力价格相对中国台湾,甚至日本、韩国、新加坡等地都要便宜,便成了他们理想的避风港。

“劳动力成本降低,就相当于公司经营成本降低,利润就这么出来了。”朱中兴告诉记者,上世纪80年代两岸政策还没有开放前,就有不少台商来大陆投资了。“台湾开放大陆探亲是1988年,我爸爸当年就回了一趟大陆,1990年又再次回来看市场,我们搬到广州,是九几年进驻的这一批台商。”

劳工荒再成难题

劳工荒对朱中兴而言并不陌生。

“工资涨、原材料价格涨,大陆现在的状况跟1994年的台湾十分相似。”早先,朱中兴选择的是从台湾搬迁到大陆。而现在,朱中兴也有心将企业向劳动力成本更低的二三线城市转移。朱中兴认为,富士康的“跳楼门”给劳工荒埋下了伏笔。“郭台铭很有钱,他可以提出两年内给工人倍增工资,但很多中小企业资金不如他们雄厚,也不像富士康一样拥有跟上游厂商谈判、要求更多代工费的筹码,更不能转嫁给下游客户。”

朱中兴觉得,虽然政府提高最低工资标准是好事,但对于弱势人员却还存在有疏漏的地方。

“以前基本工资低,工厂可能无所谓,也不会过多地计较员工的学历、经验,但随着工资的提升,工厂对工人的要求会相应增高。如果这些工人没有跟着时代一起进步,就很有可能被淘汰。现在的缺工现象,很大部



“如果看到那里堆放了一层层渔网,我就知道应该停下脚步了。”

小镇商人勇“闯南洋”

□ 杨勇

十年前怀揣“出国梦”

据巢湖晨刊报道,今年32岁的宋宏军家住在槐林镇大汪村。和许多槐林人一样,自幼耳濡目染家人“织网”,自从中专毕业后,他便在自家的渔网作坊里工作。“一开始辅佐父亲,后来自己也跑起了销售。”宋宏军告诉记者,随着对渔网产业的逐渐熟悉,当时的他便在全国各地推销渔网产品。

但随着国内渔网市场竞争力日

分是因为存在这种状态。并不是因为工厂找不到工人。工厂如果愿意牺牲利益,很多工人都会来。但工厂的生存压力就会愈加大了。所以今年的经营环境对于传统产业或者劳动密集型产业而言是困难的。我们今年的经营也要冷一冷。以我们的经验看来,今年有些企业可能会倒闭。”

开辟新营销渠道

中投顾问高级研究员薛胜文称,台企要解决当前所面临的问题,关键是要加快实现企业的转型升级,可以考虑增加科技投入,开发自主品牌,加快进行高污染、高能耗企业的有组织转移和异地搬迁。

朱中兴则称,自己并非无心升级,但是怎么转,怎么升,升什么,企业并不清楚。“升级是在自有产业上进行提升,而转型的话有可能是转投



其他产业。做这些都必须要找到对应的技术、材料、人才等各方面的支持。我们会尝试去做,但目前还没有什么头绪。”

朱中兴自认为目前可以做的,是尽量减少中间环节,直接与客户对接,提升利润。“我们从去年开始尝试自己做终端,在阿里巴巴和淘宝上做网页,一开始由于没有经验,没有什么业绩,但后来随着慢慢懂得了怎么去操作,销量也逐渐有了起色。除了网上商城的年费、押金等投入,我们的钟表生意每笔交易要付出5%的佣金,但网络确实是为工厂开辟了一种新的营销渠道。另外,我们也在考虑要不要开实体店,不过其难点还是在于人员的招募。”

害怕产业“被边缘化”

随着转型升级之风愈刮愈烈,朱中兴心中的隐忧也日益加深,他很害

怕自己所处的传统产业会被边缘化。“我们现在所在的开发区内有很多大型企业,不乏高科技、高附加值、高产值的企业,我们作为污染相对较高、产值相对较低的传统产业,似乎已经不那么受欢迎。”

朱中兴知道,尽管工厂有做一些环保防治措施,但因为钟表需要喷涂,所以对空气多少会有点污染。而且钟表业属于劳动密集型产业,钟表的装配环节完全用的是人工。所以,他正在考虑搬迁。“我们并不希望搬迁到国外,而是希望能够迁移到二三线城市。”

“国外经营并不容易。有同行将厂搬到了越南,反馈回来说,在那边做经营管理实在太累。比如教导一个员工,没法直接沟通,中间需要配备翻译,翻译过去的东西能不能准确地表达自己的意思也成问题。而大陆不同,大陆与台湾有相通的文化,语言也相近。”

庭讨论之后,宋宏军决定孤身一人出国。“去一趟印度孟买,一张飞机票要花费四千多,两个人接近一万。”宋宏军对记者说,考虑到出国成本,他顾不上家人的担心,决定孤身一人前往。

从2001年起,宋宏军先后走遍印度、印尼、菲律宾、马来西亚和泰国。“每次出发前,对于当地市场情况一无所知。”宋宏军告诉记者,当他每次抵达一个国家时,就直奔某个大城市内人口稠密的集贸市场。“如果看到那里堆放了一层层渔网,我就知道应该停下脚步了。”就这样,宋宏军从最初的“找”市场,一步步在国外市场逐渐打开了渔网销路,在旺季年份,一年能净赚一两百万元。

遭遇威胁仍不止步

但是,正如宋宏军所说,“在外国生意好做,但也存在危险性”。

“虽然语言不通,但是总有办法的。”宋宏军说,每次在国外需要交易时,总要找一两个当地华人做翻译,所以通常语言不通不是障碍。

“我一人跑惯了,胆子大所以才没想那么多。”宋宏军告诉记者,往往令他和其他槐林商人最头疼和最害怕的,是当地人的排斥和恶意竞争。宋宏军向记者表示,当时为了还能把剩余的渔网卖完,他又辗转来到其他国家。

如今已经是两个孩子父亲的宋宏军在谈到当时的经历时,虽然不免心有余悸,但是他仍将继续他的闯荡之路。“明年,我准备去非洲看看。”宋宏军说。



最新转学的学校中交到新的朋友,也希望走出自己的“圈子”,去结交来自不同家庭背景的朋友,但却不能如愿。

“我邀请新认识的同学一起玩,但他们都说要打工没时间。他们在一起谈论的话题很多是‘一小时能赚多少钱’,我和他们没有共同话题。”他说。事实上,家庭背景、成长环境和生活方式的差异也的确让“圈里圈外”形成了一种隔阂,在留学生群体中,物以类聚、人以群分的“圈子”现象比较常见。

与此同时,在留学英国的“富二代”群体中还存在着另外一种“圈子”。在这些群体的家庭中,上一代对子女教育极为重视,对他们做人的方式也要求极为严格,培养他们上名校、掌握最先进的知识,成为行业精英,锻炼他们的自立能力和商业眼光。

而这些“富二代”群体,也从上一辈白手起家、创富开拓的轨迹中,学到

了低调、稳健和勤劳的作风,希望为社会创造更大价值。他们在各行业勤劳打拼,也正在崛起为一股重要的力量。

人生选择无关贫富?

对“富二代”群体来说,到底是“财富”决定了他们的生存方式,还是家庭教育影响了他们的人生选择?

晚上8点,接到记者电话时,Lina称自己还在加班,“刚刚领到饭,工作还没做完,看来还有下半场。”经常加班到晚上10点,早上7点就到公司,饿了吃盒饭,这样起早贪黑、勤奋敬业的“上班族”形象,和人们想象中的“富二代”完全不同。

Lina来自中国深圳,其父亲的企业资产雄厚,涉足金融和房地产业。Lina先后在英国名校剑桥、LSE读书,目前就职于伦敦金融城的一家跨国投行。但她为人低调、做事努力,也很少购买高调的品牌,所以极少有人知道她是“富二代”。

“我知道人们一提起‘富二代’,就会想到炫富、败家这些词,的确是这样的人存在,但我认为家庭条件并不能决定你走哪条路,关键还是看家里的教育和自己的选择。”Lina说。

Lina说自己其实没有刻意去回避“富二代”这个词,因为她认为自己“最大化”地利用了父亲为自己提供的

条件,努力地学习,用心地工作,可说是“对得起这些资源”。

而在Lina的同学中,也有很多来自中国富裕家庭。“我在剑桥读书时的朋友圈子中,很多人家条件都不错。但他们都很努力地学习,有自己事业上的追求。”

据Lina透露,在她的朋友圈子中,有一些人毕业后回国,因为家里拥有丰富的人脉资源,加上自己的知识才能和国际视野,的确已经取得了一些成就,同时也创造了不少的社会价值。

“不爱读书”的Kelvin则坦率地承认,“财富”的确在有的时候会限制自己的成长。“特别是你遇到挫折和困难的时候,就会想到依靠家里。但我却并不认为‘富二代’有什么不光彩。我们一出生,就在这样的环境中了,我们没得选。”他说。

Kelvin认为自己虽然“不爱念书”,但爱“经商”。他说现在已想好了将来创业的行业,也与这些行业的人有了一定的接触。

“我读完书就要回中国去,我是中国人,自然要回去。但我不会回父母的企业,而要自己创业。不为赚钱,只为让自己超越父母的成就,以后我还要做很多的慈善”,他说:“人这辈子总要做点事儿,不能让人生‘空荡荡’的。”