



80后企业家孙明楠  
没有家族界限

孙明楠，大连鹏生企业集团董事长。毕业于名校，身家达30多亿。在记者眼中他思维敏捷、观点独到，比起前辈他多了几分亲切，比起同龄人又多了几分沉稳与干练。

毕业于多伦多大学经济管理专业的孙明楠，23岁时接手父亲的房地产企业；24岁时，他以达沃斯论坛史上最年轻的企业家身份亮相；25岁时，他向大连市政府交付两个经济适用房小区；26岁时，他成为了中国最年轻的董事局主席……在他带领下，鹏生在短时间取得的成绩让人对这位新锐企业家刮目相看。

## 房地产市场： 二、三线城市趋于饱和

一部反映80后生活状况的电视剧《蜗居》引起社会热议。同为80后，对于同龄人的这种生活现状，孙明楠也有自己的认识和思考，“我也看了《蜗居》这部电视剧，非常现实，房价确实是个问题。在谈及备受关注的房价和房地产问题时，孙明楠称，一线城市的地产商已经有了一种大起大落的心理准备。

一线城市是种高利润，高风险的地产模式，所以很多地产商会选择二、三线城市。但近期他发现二、三线城市因为沿袭一线城市的发展道路，也已经片面的趋于饱和。目前二、三线城市的竞争非常强，竞争压力日益增加，虽然二、三线的房地产开发是低风险、低利润，但是房价还在持续上涨。孙明楠表示，他相信政府是有足够的智慧及能力来控制房价，控制房价是需要一段周期和时间的。

## 企业员工：情义贵于金钱

“2008年，金融危机”引发了新一轮世界经济周期调整，让我深切地意识到，必须将对员工的激励体制与事业的成败挂钩。如果你不懂得基本规则，就无法在市场中生存，也很难在资本市场中成功；如果你不懂如何激励或者不会管理员工，同样也很难实现成功，因为完善的激励机制是企业发展的动力。”

孙明楠颇为感慨地说，对员工的激励体制不只体现在“财”上，还要更多地投入“情”和“义”在里面，让企业多付出钱很容易，但做好后者，就看一个管理者的能力了。经历了金融危机，孙明楠对肩上的责任多了一份理解。“在全球经济一体化进程加速中，企业家要懂得将理想和现实结合。勇敢的创业精神固然可贵，而那种愿意为别人提供工作，帮助员工改善生活的信念同样可贵。”

## 发展目标： 做“没有家族的家族企业”

如何把父辈创下的基业传承下去，这是孙明楠肩上最重的一个负担。对于社会上质疑家庭企业到底有多远发展空间，孙明楠表示：“国内民营企业跟国际上大的企业相比还有很大距离。我们还很年轻，只有十几二十几年的历史，人家是已经发展了几代企业。鹏生的目标是办成一个‘没有家族的家族企业’。我们企业既不姓张，也不姓李，没有家族界限，我们不因个人家族的利益规划企业发展；‘没有家族的企业’应是有事业心的企业，是要往下传承的企业。”

当很多人对这位年轻后生的能力持观望态度，孙明楠已在很短内完成一份漂亮答卷：鹏生企业从2009年至今，做了一个重新战略调整，把旗下所有的公司组成了新的五大集团，这五大集团涉及商业金融行业、现代农业、粮食仓储，以及房地产。这份耀眼的成绩让人赞叹不已，而在孙明楠的脸上却看不出丝毫的骄傲。(阿里)

## 创业楷模 | ChuangyeKaimo

在天桥旁的巷子拐角处，一群年轻人正在默默努力，那是许多人年少时的梦想：“开间咖啡馆吧！”

# 94人合开咖啡馆 每人入股2000元至3万元

中山二路的一条巷子褪去了白天的喧闹，夜幕中，不时有行人或三轮车缓慢地走着。巷子口一栋粉色小楼的灯箱亮了起来，充盈着柔和与暖意。灯箱上面，画着一棵咖啡一般颜色的大树，树叶是心形的。大树的创造者们说，这棵树承载了94个人的梦。

这个图案是“很多人咖啡馆”的标志。让这间咖啡馆显得与众不同的，正是它的名字。

咖啡馆的主人的确不少：94个。原本素不相识的他们结缘于一则网帖，帖子的主题是：“我们用2000块来开咖啡馆吧”。后来，网友们从线上走到线下，聚在一起，如愿将这种被称为“众筹”微创业的模式实现。如今，咖啡馆试营业已两个月时间。

## “很多人”的咖啡馆

8月25日，周末。六七个人围坐在餐桌旁，聊天、打扑克。货货拿起不锈钢汤匙，舀了一口紫薯糖水送进嘴里，不知谁说了声“来客人了”，她站起身，开始穿梭于收银台与厨房之间。在咖啡馆300平方米的空间里，货货是顾客、义工和主人。

入股这间咖啡馆之前，东北女孩货货沉闷无趣的生活已经持续了很久。在爸爸的厂里，面对清一色40岁以上的长辈，更多时候她形单影只地在工作睡觉中重复，连吃饭都觉着寂寞。直到今年3月，她在豆瓣上发现中山有个“很多人咖啡馆”讨论小组。

投了1万元成为咖啡馆一员后，货货不再下班后没事做的纠结。和充满豆瓣文青味儿的朋友们在一起，货货曾经的生活就观赏性而言，实在平庸得过分了。

“很多人咖啡馆”，顾名思义，即很多人开的咖啡馆。股东们来自各行各业。在中山居住的暂且还能在现实中参与进来，来自外省甚至新加坡、美国的，只能通过网络“远程经营”拥有自己股份的咖啡馆了。他们与这里的邂逅，总带着点奇妙的缘分，其中亦不乏有着温馨底色的故事。

一名深圳的网友读过一篇文章，大致内容是一个在地震后幸存的四川女孩身体残疾了，开咖啡馆是她一直的梦想。尽管与女孩隔着几千里距离，这名深圳网友还是希望能帮她圆梦。股东们记得，该网友通过QQ联系上他们，简单了解了项目的情况。第二天，一笔来自深圳的2000元资金打到了他们的账户里。

## “用2000元开咖啡馆吧”

这间象征着梦想和希望的咖啡馆，起源于2011年豆瓣网上的一则帖子。

陈文想是佛山人，身形瘦削。自2010年来中山做水文工做起，他过上了独立生活。彼时，不满26岁的他在中山没有朋友，晚上想吃烧烤了，拿出手机翻遍电话本却不知该打给谁。一次偶然，陈文想在豆瓣上看到一个帖子，“我们用2000块来开咖啡馆吧”。

他感到一阵惊喜：只需投2000元就能有间属于自己的咖啡馆，和三五好友在那里喝东西、“吹牛”，这种日子着实令人向往。加QQ群、与网友见面后深聊……陈文想越来越觉得，在中山与他持有同样想法的人不少。于是，忙碌从那一刻开始了。

咖啡馆不是凭空而生的，他们得募集更多的钱，还得找到更愿意入股的人。

不过，直到2011年8月，问津此事的网友还是太少，而工作小组里只剩下了陈文想、李金华、彭一几个人。此时，远在北京的同样一家咖啡馆，已作出了9月初试营业的决定。刚从佛山出差回来的陈文想急了：定个时间吧，国庆节前若没有起色就散伙。

于是，给豆瓣网友发豆邮、找豆瓣网友私下聊天，他们进入了“疯狂”的宣传阶段。

“如何确保我们的资金安全？”“如何进行分红？”“若亏损怎么办？”面对诸如此类的问题，几个人一遍遍地论坛、QQ群里回应着，后来干脆制了张解答模板，挂在群里。

## 人多的效率与麻烦

按店面一年正常运营的情况，他们的预算是38万到40万元之间，每笔投资最多不超过3万元。为了消除股东对于财务的怀疑，被选出的5名临时董事决定开一个联名账户。

11月下旬，陈文想、李金华、彭一等人来到银行，填表、办手续等环节足足花了几个小时，连银行的工作人员都说，从没开过这么多人的联名账户。5张卡、5个密码，此后，每次去银行取钱，都需要5个人亲自轮流输入密码。

随着时间的推移，股东数量在增加，资金额度在上涨。

今年3月，货货与团队的股东们爬了次五桂山。她发现，这是一群可以信赖的朋友，随即将1万元打进了对方账户。此时，股东人数已有30余人，资金总数为近20万元。

股东在增加，宣传效果也优于此前了。最终，募集的资金达到40万元，股东有94人。



几个月来，无论在网上、路边的快餐店，还是在租用的大学教室，关于咖啡馆的任何细枝末节都会被股东们拎出来反复讨论。那段日子里，朱健铭也过上了“颠倒的生活”。

他是驾校教练，原本的工作是教授学员怎样完美地倒车、爬坡，可现在，他要对着采购单反复研究琐碎的事情：三家店中哪家的灯更便宜？盘在栏杆上的花草是不是要仿真的？但他觉着，正是这间咖啡馆，让他在工作之外，找到了一种全然不同的生活方式。

## 终于有了收支平衡的一天

经装修布置，2012年6月29日，这间有很多老板的咖啡馆，终于试营业了。

那天，店里能喝的只有柠檬水，能吃的一点都没有，货货从家里拎来一斤年糕，做了两盘点心。股东们围坐在拼成长排的桌前，盯着放在中间的盘子，很快将食物一扫而空——画饼了几个月，总算见到实实在在的果了。

7月底算账时，所有人神情黯淡了下来：店面亏损比较严重。事实上，店里每天的营业额达到3000元才称得上没有亏损，但那个个月里，每天的营业额只做到1000余元。能省则省。辞掉外聘的3个店员，股东们也收敛了往日的“玩心”，不时来做义工。

8月的第一个周日，店里人来人往，来咖啡馆帮忙的货货不停地在厨

房里刷杯子，她注意到，这天刷的杯子数量明显多于往日。晚10时，货货试探着问：“超过3000块了吗？”另一名股东字斟句酌地说：“嗯，保守估计3100元。”

店面终于有了收支平衡的一天。直到凌晨两三时，兴奋得货货还没睡着。

最近，朱健铭当起了店长，成为股东中唯一全职在店里的人。如何用好每一笔钱，并让股东们放心很关键，按团队的规则，咖啡馆的收入、支出都是透明的。每周，他们会将腾在表格上的收支说明放在群共享里，就连采购了几斤青菜也列了进去。

股东们的唯一福利是消费能打八五折，董事会、监事会成员也只能得到“象征性”地奖励。他们算过，年底即便略有盈利，每人的分红也不过几十上百元，比把钱存进银行强不了多少。“我们想的并不是拿更多的钱，而是怎样持续地将自己的店经营下去。”策划部总监彭一讲，他们不愿用是否盈利、分红多少来定义咖啡馆的成功与否。

毕竟，在天桥旁的巷子拐角处，一群年轻人正在这个安静的角落里默默地努力，那是许多人年少时的梦想：“开间咖啡馆吧！”没有人可以预测，这份梦想能传递多远。不过，至少从目前来看，一时半会儿他们还不会停下自己的脚步。

(刘长欣)

## 创业故事 | ChuangyeGushi

# 屌丝加盟广州询问者 摇身变成“高帅富”

都说知识改变命运，但是这并非绝对，我自己便是鲜活的例子。我本身高中毕业，并没有实用的知识和丰富的工作经验，是一个实实在在的“屌丝”。但是在社会上经过几年的打磨之后，最终在询问者的帮助下，摇身一变成为了“高帅富”，同时也圆了我创业的夙愿。

在高中毕业之后，由于家里无法供养大学的学费，被逼无奈之下放弃学业走上社会，然而身无分文、无一技之长，只能靠出卖“劳动力”为生，但是处处看人脸色的滋味一点也不好受，于是心里便萌生了自主创业，自己做老板的想法。但是无资本无经验，要从何着手呢？什么创业项目好呢？后来在一次无意中看到了广州询问者招一些汽车配送加工的业务，在深入了解之后，广州询问者的各方条件都符合我的要

求，所谓机遇可遇不可求，当即决定从询问者公司拿一些散件抱着试试看想法，后来的事实证明，我的决定没有错。

我了解到广州询问者进出口贸易有限公司是一家成立于2010年专门从事外发加工和出口，坐落于中国对外贸易的窗口——广州，秉承着“信誉为本、品质求精、客户至上”的经营宗旨，经过两年多的发展，逐渐在业内树立了自己的品牌和良好的形象。目前在全国范围内外发加工的业务，由于技术门槛低、投资小、回报高，吸引了很多有志之士的关注。

## 第一，投资小

询问者的加盟条件优厚，投资成本低，对于我这样的屌丝来说，无疑是雪中送炭。一开始所有的加工

原料由总部长期免费提供，加盟商只需简单组建即可，技术含量不高，加工操作简单。再加上加盟商的店铺可大可小，不受地域限制，如果店铺本身规模不大的话，在家即可加工，省去实体店成本，降低投资风险。

## 第二，收回成本快

加盟商在将货物加工组建好之后，广州询问者总部每个月按时到生产地收获付款，只需短短一个月的时间就能够收回成本，并获得收益，避免了资金链的断裂，实现滚利的高回报投资。广州询问者还做出承诺，如果加盟商三个月没有赢利，那么公司将承担一切经济损失。如此零风险的投资，是小成本投资者的首选。

(中华)

## “草根”单打独斗搞创业

对于很多创业者来说，在创业初期寻找投资方作为资金来源不失为一个好的选择。可是有这样一位创业者，他白手起家，不拿投资，选择通过自己的努力将公司管理好，以证明自己，这个人就是上海嘉游信息技术有限公司的总经理谭德文。

## 专注做产品 放缓谈投资

大学毕业后，谭德文先后供职于几家大型网络游戏公司，从事网游开发工作。2009年，一直有创业想法的谭德文开始了第一次创业尝试，并着手网页游戏的研发。一切都看起来很

顺利，公司的产品在台湾上线运营，并取得收益。然而在当时，投资方对游戏的风格、盈利等方面都做出了种种规定，让谭德文感到思路受到限制，最终他选择了离开。

以“第一桶金”作为资本，2010年，谭德文开始了他的第二次创业，这一次，他选择平静下来，专注于做产品，不谈投资合作。“我觉得当时业内很浮躁。创业的人很多，大家在创业初期想到的都是去寻找投资，然而公司本身的业务做得却不那么好。也正因为如此，我想先把自己的公司管理好，证明自己有实力之后，

再去和投资方谈合作。”

## “感谢苦日子让我保持清醒”

没有投资方，也没有富裕的家庭背景，只有几十万的启动资金，谭德文笑称自己是真正的“草根创业”。刚刚开始的一年里，谭德文和他的同事过得非常辛苦。2011年全年，公司的每个人没有一天休息时间，每天从上午十点钟工作到晚上十一点，而公司当时的成果与他们的付出却难成正比。回想起那段日子，谭德文显得有些感慨。“感谢那些苦日子，这些辛苦能让我保持清

(苗慧)

醒的状态，提醒我减少失误。”

而现在，公司的盈利规模已经走上了良性运作阶段，但谭德文依然十分谨慎。对于自己的创业，他说只能勉强打个及格分。“什么时候公司员工的待遇能赶上他们在外面工作的待遇了，那时候分数才能及格及格。”

对于一直坚持的投资问题，谭德文表示，他希望最终寻找到的投资方不仅仅为他的公司提供资金，而是真正的伯乐，能够担当路路人的角色，帮助他吧公司做大做强。

(苗慧)

## 美国创业者 10美元搞定政府

这是一个帮助你处理来自政府监管的麻烦事的新网站。在制定商业计划、拿到贷款和投资后，创业者还面临着一个重大挑战：监管手续。这对室内装修公司来说可能是若干许可，对汽车修理厂来说则可能是填写、公证并向有关政府机构提交超过12份文件。

成立于加州圣莫尼卡的License123.com网站提供10美元服务，帮助创业者在开展业务之前找到、完成并提交所有必要的业务牌照和许可证申请表。用户登录后，选择自己所在的城市、行业和业务类型，该网站就能收集到所有开展业务需要的手续，并以易于阅读的形式为用户提供报告，报告中包括需要填写的表格、填写说明和续期的时间表。

这项服务让创业者避免了由于漏填表格而遭受的罚款(最高可达2500美元)。“填写申请表是一个艰难的过程，因为没有统一标准，”License123的CEO杰森·纳扎尔说：“你需要的执照和许可证是由你所在的城市和业务类型决定的，因此每个创业者要处理的表格几乎都不一样。”

艾米·伊森伯格在洛杉矶开了一个卖熟食的小摊，她很开心地说：“给我印象最深的是，在所有可下载的许可证申请表顶部，License123给出了我为什么需要该许可证的简要说明，减轻了我不必要的猜测和担心。”

纳扎尔说，随着公司商业模式的调整，10美元的价格将成为过去式。所以创业者最好现在就采取行动，不然以后就要支付更高的价格。但无论将来价格如何，纳扎尔保证它会大大低于每小时250美元的商业律师费。

(译) 万海