

 经营有道 | JingyingYoudao

《穷爸爸,富爸爸》在全球的销量超过 3600 万册,但最好的成功学导师罗伯特·清崎宣布公司破产了,粉丝们又被上了生动的一课。

“富爸爸”系列书好卖 作者公司却宣布破产

励志童话好写 励志公司难产

在 6 月的时候, 罗伯特·清崎来到中国传授他的“富爸爸财商课”, 一堂课的门票价格是 22 万元人民币。仅仅 4 个月之后, 他的公司宣告破产, 看惯了各种狗血财经评论的人还是会惊讶:《穷爸爸,富爸爸》作者的公司竟然破产了,这可是过去十年中全球卖得最好的理财书籍之一。

全球卖出 3600 万本 一点都不励志

“富爸爸系列”图书在全球卖出了 3600 万本,但罗伯特·清崎的公司说破产就破产了,一点都不励志。教人实现财富梦的人自己未能实现财富自由,这种事情不罕见。但这次栽跟头的人是罗伯特·清崎,多少有点不一样,奥普拉隆重推荐过他的书, 威尔·史密斯也是他的粉丝,“富爸爸系列”图书在全球 109 个国家卖出了 3600 万本,除了《圣经》和《乔布斯传》,恐怕没有其他书籍有这样的销量,但他的公司说破产就破产了。

《穷爸爸,富爸爸》的内容几乎每个人都说得出来,清崎 9 岁时,曾出于对金钱的好奇,与好友迈克尝试用金属牙膏管铸币,但不成功。此事被父亲(穷爸爸)发现,除了指出此举犯法外,亦同时向儿子建议,他可以向迈克开设多间杂货店的父亲(富爸爸),寻求致富之道。富爸爸表面上只



是一位读书不多,继承父业的小店老板, 但后来他不断在夏威夷收购土地,兴建房地产,逐渐变得富有。当他退休后, 更将一手建立的企业王国,交到儿子迈克手中, 令它更加壮大。相反, 穷爸爸在教育部步步青云,他甚至打算透过竞选州长,跻身统治机构中, 以整顿日益陈腐的教育制度。可惜他最终落选,此后更因为他的理念而失去工作,虽然他亦尝试与友人

合资开设雪糕店,然而最终仍是不欢而散。最后他在不得志的情况下,因为肺癌含恨而终。借着记述两位爸爸言行遭遇,清崎想证明,富人与穷人的差异并不在于学历和智力,而在于其他更小细节当中,这些正是“富爸爸”系列图书一直探讨的问题。连续六年在《纽约时报》畅销书榜上高居榜首,《穷爸爸,富爸爸》声名鹊起,但当时就有人质疑,在写出

这本书之前,清崎从来没有证明过自己在创业和理财方面有独到之处,他号称他在商场上很成功,但没有公司业绩和证人出来证明这一切,只是因为一本书,这个日裔美国人突然就变成财富偶像了。根据清崎的自述,他在 1977 年创建了一家生产尼龙钱包的公司。开始自己的商业生涯,并大获成功。后来,他经历了 3 次商海沉浮。1985 年,他在第三次成为百万富翁后离开了商界,与人共同创建了一家商业教育公司,向全球学员教授商业和投资课程。他长年主持财务和投资教育的课程,并通过有线广播电视网在全美播放。他还发明了一种教育玩具——“现金流”游戏,帮助人们学会原本只有富人才懂的金钱游戏,被誉为“百万富翁的教父”、“金钱教练”。这段简历中,1985 年之前的故事是没有得到证实的,他拒绝透露公司的名称和注册地,媒体也无法在公开资料中找到蛛丝马迹来印证他或者反驳他。

走上创业路 破产的形成

不过在《穷爸爸,富爸爸》出版以后,清崎的确走上了创业之路,巅峰时期,他拥有 11 间公司。这些公司大多是咨询机构和理财顾问公司,最常见的业务是开设各种投资理财的课程,公司业绩一直良好。那么,破产是怎么形成的?在推广自己的财富课程期间,清

崎和一间名为 Learning Annex 的公司签订了合作协议,借用对方的资源和平台传播课程。在授课完毕之后,他决定,不付对方一分钱。Learning Annex 公司的 CEO 赞克怒不可遏,将清崎告上法庭,赞克曾向《纽约邮报》表示,他是让《穷爸爸,富爸爸》成为全球畅销书的幕后推手,他为清崎安排了多场全球巡讲,让他“那些不着边际,空有概念的财富理念成为话题”。在双方各自出示证据之后,美国地方法院判决,赞克有权利从清崎的收益中获得一定的利益百分比,总价值为 2300 万美元,这笔钱由清崎名下的富裕全球公司承担。

富裕全球公司是清崎名下最知名的一间公司,但它的实际价值只有 400 万美元。这是一道再简单不过的算术题,权衡之下,清崎让这间公司破产了事,如此一来,他可以无须向赞克支付那 2300 万美元。这一做法实实在在给清崎的所有粉丝上了生动的一课,在经济上,他没有错,还显示了高超的财商,但人格全面破产了。

更绝的是,清崎所面临的只是公司破产,而非个人破产。富裕全球的首席执行官迈克·萨利文声称,公司破产结算不会牵扯清崎任何个人资产。之前清崎净资产被国外的估算网站估价为 8000 万美元,按照萨利文所言,这些资产在清盘过程中不会受到波及,清崎依然站在“富爸爸”的行列中,这个故事中唯一的“励志”成分就在于此了。(胡尧熙)

重庆协信集团 落子上海

10 月 26 日协信集团“品质协信, 品位上海——上海新闻发布会”于上海外滩华尔道夫酒店圆满举行, 协信正式宣布落子上海。近 200 位政府人士、金融界人士、行业内人士、媒体记者齐聚,见证 2012 协信集团大事记。

新闻发布会上, 协信集团董事长吴旭先生首先发表致辞, 并介绍了协信关于企业经营的核心思想,即“三个突破”:商业模式突破、投资模式突破和人力资源模式突破;“两个坚持”:坚持创新和坚持品质。正是在这样的思想指导下, 协信在这几年得到了突飞猛进的发展, 目前协信已经成为一家年销售收入超百亿, 总资产规模逾 280 亿元, 管理体系完善的现代企业集团。

协信集团 CEO 刘爱明先生称,协信深耕巴山渝水,从精品住宅到商业地产,再到产业地产, 协信已形成了涵盖各层次、各消费人群的完整产品线,为推动城居生活和城市文明的进步做出了贡献。本次协信落子上海是看好这个中国经济、金融和技术中心的未来发展潜力。协信集团愿意以自己 18 年来积累的品质地产开发经验和成熟的商业运营能力, 为上海这个国际化大都市的发展添砖加瓦。

此前,8 月 22 日,上海市规划和国土资源管理局网站发布公告, 当天出让的闵行区虹桥商务区核心区北片区 12 号地块, 被来自重庆的协信集团以底价 13 亿元摘得。时隔一个月,9 月 20 日, 协信集团又摘得闸北区 474 街坊 1 丘地块。经过 18 年三个阶段的探索、实践和发展,协信现已具备了以“商业策划、商业招商、经营管理”为核心的全过程、系统化商业运营能力。目前已累计开发 30 余个项目。现已进驻苏州、无锡、成都、昆明、三亚、镇江等大中型城市。(桑志强 钱雅君 高俊超)

正确防水观是做好建筑地下防水的先决条件

龙阳伟业董事长王伟出席“高层与超高层建筑论坛”并发表演讲

日前,“高层与超高层建筑论坛”在天津举行。论坛由中国建筑工程总公司、中国建筑设计集团、中国建筑学会工程建设学术委员会、中国中建设计集团有限公司主办、中国建筑第三工程局有限公司协办。中国工程院院士叶可明、江欢成、缪昌文,瑞典皇家工程科学院外籍院士许溶烈,中国建筑股份有限公司总工程师毛志兵,中国建筑设计研究院院长修龙等出席。作为我国建筑地下防水新兴产业领军企业,北京龙阳伟业科技股份有限公司(简称龙阳伟业)董事长王伟

应邀出席论坛并发表了《浅谈对建筑地下防水的认识》的演讲。论坛为期两天,是国内首次就高层与超高层建筑举办的专业技术性论坛,论坛上,有关专家结合当前的经济问题、政策环境、城市发展、技术前沿等,以崭新观念和视角拓展商业建筑发展理念、思路和方法。其中,龙阳伟业董事长王伟关于公司 10 余年专注建筑地下防水,成功攻克建筑地下防水“三高”产业痼疾——即“高水平、高验收、高渗漏”,强调“正确防水观”是做好建筑地下防水先决条件的积极倡

导引起大家浓厚兴趣与广泛关注。王伟首先深刻阐述了建筑地下防水的科学本质,即,建筑地下防水,像一面镜子,反映的是当下的建筑品质,关系的则是未来的建筑安全;建筑地下防水,不仅仅是保障建筑物地下空间的使用,更重要的是对建筑安全的守护;建筑地下防水,作为建筑地下基础结构的保护者,应与建筑寿命相同。围绕建筑地下防水的科学本质,王伟向与会专家生动阐述了公司以“三大核心理念”——即,“从工程角

度看防水”、“地下防水是(大)系统工程”、“正视问题而不是遮蔽”为基本内容的“正确防水观”,并结合公司纳入国家规范,以“FSI01、FSI02 地下刚性复合防水技术”为核心,实现建筑地下防水与结构同寿的自主创新成果——360 度地下系统防水,及其在工程实践中的成功应用与“多、快、好、省”的领先优势,向业界积极呼吁建筑地下防水观念的“根本”回归,实现我国建筑质量与安全的根本保障与提升,促进行业的绿色与可持续发展。(王镜榕 本报记者 王海亮)

温州中小企业遭遇还款难

融资成本偏高是主因

“今年冬天,很多企业将因为还款问题而停产或倒闭。”浙江菲斯特制衣有限公司董事长、温州国际贸易商会副会长蔡欢天告诉记者,估计在春节之前,温州一批中小企业将遭遇“还款难关”。蔡欢天说,温州服装行业大部分产品出口欧洲,受欧债危机影响,企业订单减少、出口下滑已造成很多企业几乎无利可图。一些企业在今年年初时,向银行、民间机构等借了大量贷款,现在贷款陆续到还款期,由于企业利润下降太大,赚到的钱不够还贷款。

贷款陆续到期

浙江省统计局数据显示,上半年浙江规模以上工业企业利润总额为 12091 亿元,利润总额比去年同期下降 17.5%, 降幅比全国平均水平高 15.3 个百分点。温州一家纺织企业老板厉先生表示,目前最大的难题是企业累计的 1000 万元贷款, 将在今明两年陆续到期, 现在银行和小额贷款公司、民间放贷机构都在收贷。厉先生坦言,1000 万元贷款基本都用于近两年的厂房建设和设备更新等固定资产投资。“没想到产能扩大了一倍,订单却逐年减少。今年

订单竟减少 50%,利润下降近 40%。除去工人工资、设备维护等日常经营开支,一个月算下来利润不到 50 万元。”他说,“从今年下半年开始,企业每个月要还 60 万元左右贷款,现在不知该怎么还?”厉先生介绍,自己的一部分贷款是通过当地服装商会从银行借来的,还有一小部分来自于民间机构和小



额贷款公司。虽然银行贷款利息相对较低, 但不少银行要求企业支付融资顾问费、信息咨询费等。最后,企业实际支付的全部融资费用,即银行所得到的“综合收益”,至少相当于当期基准利率上浮 30%的水平。由于厉先生的企业规模较小,直接从银行贷款很难。因此,今后要想继续通过商会向银行借款,就必须先偿还银行贷款。

融资成本过高

“让企业为难的是,从 10 月开

始,企业接单量已经开始增加,现在急需购买原材料。如果拿现有的资金还款,就无法满足原材料购买需求,企业产能就要压缩。一旦再去民间借贷,融资成本会更高。”厉先生左右为难。温州民间借贷登记中心数据显示,9 月温州民间借贷平均月利率为 1.86%,相当于年利率 22.3%。“现在企业高息借钱是‘慢性自杀’,不借钱就是‘急性自杀’。”蔡欢天说,目前在温州除了规模以上企业经营情况稍好、还款暂时未遇到困难外,很多中小企业都面临融资成本高、还款难问题。蔡欢天表示,很多人认为将资金投到实业赚钱慢,因此开始热衷以钱炒钱,从而抬高了企业融资成本。尽

管地方政府出台各项政策支持中小企业融资,但实际执行起来似乎并不乐观。分析人士认为,融资成本过高,部分企业无力承受,已成为当前乃至相当一段时间内实体产业发展的障碍。从实体经济发展以及生产性投资来看,采取不对称降息、结构性降息、差别化利率等是完全应该和可行的。如降低中小实体企业贷款利率、降低生产性投资利率、降低设备更新和改造贷款利率、降低技术引进贷款利率等。(倪铭娅)

中铁二十三局三公司 多项措施 确保十八大期间 安全稳定

为确保十八大期间的安全稳定, 中国铁建二十三局集团三公司把预防的关口前移, 以积极开展不稳定因素排查为着力点, 以防止和杜绝各类不稳定问题的发生和引起矛盾升级为落脚点, 采取多项稳控措施确保企业和谐、队伍稳定。该公司是一个近 3000 名员工的工程公司, 全公司 20 个在建工程项目就有五个在新疆、四个在内蒙古、两个在格鲁吉亚, 退休(内退)人员多数分散居住在山西临汾、云南宜良、四川攀枝花和成都温江 4 个职工家属基地, 导致不确定因素复杂, 维稳工作形势严峻, 压力大。为了确保企业和谐稳定, 预防各类突发事件, 三公司党政领导高度重视, 亲自主抓, 及时调整维稳工作领导小组, 自上而下分别召开专题会议, 制定应急预案, 下发了《关于加强党的“十八大”召开期间维稳工作的通知》, 编制了《不稳定因素排查表》, 定期听取稳定工作情况汇报、意见和建议, 确定处理方案并予以落实。

在对本单位不稳定因素开展“地毯式”排查中, 特别针对职工思想动态、施工进度、工程质量、员工(民工)工资、息工人员生活费、工程材料款结算支付、机械设备采购维修保养和使用、火工品管理、项目经济纠纷诉讼、历史遗留问题处理等影响企业和社会稳定的突出问题及隐患苗头进行重点排查。对排查出来的突出问题和隐患苗头, 摸清底数, 建立台账, 逐项认真分析研判, 制定整改措施, 全力调处, 加强防控。坚持边排查、边调处, 层层分解, 责任到人, 限时解决, 最大限度把不稳定因素消除在萌芽状态, 坚决防止各类不稳定问题的发生和引起矛盾升级, 公司上下心齐气顺, 员工队伍一直保持稳定, 企业实现和谐快速发展, 营造出了一个环境优美、关系融洽的工作生活氛围。(李明春)

海尔 怀抱热情的心

谈到添置家电, 很多人都感慨万分, 虽然现代的家电产品不少, 也代替了很多让人劳累的工作, 但是在购买和售后, 却是让人们非常头疼的一件事情。在看到很多报道关于家电售后的纠纷后, 我也感到很害怕, 经过对比以后, 我家里在添置洗衣机的时候, 就刻意选取了口碑非常不错的海尔产品, 原因有三: (1) 品牌认知度高。 (2) 国际化集团。 (3) 美誉度和号召力高。

安装那天海尔师傅准时来到我家里, 在家里, 他们和我一起选好了安装位置后就忙开了, 在安装的同时他们给我详细地讲解了注意事项, 安装工作顺利完成了。当他们看到我家里昏暗的照明时说道: 你家的灯是不是坏了? 我答道: 是的, 但是灯的位置太高了, 我没有办法去换啊。他们马上对我说: 你家里还有没有准备好的灯, 我们帮你更换。我说: 真不好意思, 你们都这么累了, 还是休息一下再说吧。他们说道: 没有什么, 我们还要去很多用户家里进行安装, 你就不要客气了。我听见如此贴心的话语, 感激万分, 他们在给我换好灯泡, 礼貌地离开后, 我看见明亮的灯, 仿佛看见了海尔人那颗热情的心。(文文)