

■财富故事 | Fortune Story |

从小作坊开始 农民工成千万富翁

证券时报记者 付建利

尽管今年服装市场整体行情不好,但我的工厂仍然不错,年收入200万肯定是没有问题的。”接受证券时报记者采访时,在广州沙河服装市场做了10多年生意的服装店老板老何说。从一名地地道道的农民打工仔,到身家过千万的服装店老板,老何用了整整18年的时间。

老何出生于湖北江汉平原一个普通的农民家庭,自幼家贫,小学六年级未毕业就因为家中实在供不起而被迫辍学,之后老何进入当地镇上一家服装厂做起了学徒工,一个月下来,工厂发了180元的工资。在服装厂里,老何极为用心,成为当时那批学徒中最优秀的员工,深受师傅喜欢。后来,老何又学会了初步的服装裁剪,他还买来服装设计书籍,一步一

步地学习服装设计,老何的裁剪服装和设计服装的功夫日渐长进,3年后,他做到了车间主任的职务。

18年前,老何只身来到了广州,先是在一家中型服装厂打工,一年后自己在广州白云区一个村子里面开了一家小型服装加工厂,专门为大型服装加工厂承接锁边、钉扣以及简单的裁剪等工作。又过了一年,老何从老家招聘过来十多名员工,将工厂升级为专门为小型服装老板裁剪服装。再后来,老何将服装厂搬到了广州沙河服装市场附近。创业的头几年,老何基本上每天只睡五六个小时,一日三餐也忙得没有保证,不过功夫不负有心人,老何的收入逐步多了起来。即便是开服装加工厂,老何的年收入也达到了大几万,这在上个世纪90年代可不是一笔小数字。后来,老何在老家修了新

房,成为家乡首批富起来的农民。再后来,老何在镇上修了房子,初步实现了从农民到城乡结合部的“升级”,一时间羡慕煞同乡人。

在开服装加工厂的过程中,老何接触到了不少做服装批发的老板,在广州沙河服装市场,每天有来自全国各地的进货商来这里进货,这里不少从事服装批发的老板都成为了百万富翁。积累到了一定资金以后,老何也在广州沙河服装市场租了一个档口,干起了服装批发的老板,同时服装加工厂也没有丢下。老何从老家招聘了四五十个员工,专门为自己的服装店生产服装。与此同时,老何会在广州各个服装批发市场学习别人的服装式样,甚至到杭州、大连、北京、株洲等地去寻找好的服装样式,然后拿过来自己的服装加工厂生产,之后拿到广州

沙河服装市场自己的档口去卖。

早几年,在沙河服装市场开档口像捡钱一样。”回忆起10年前的时光,老何无比怀念,那个时候,做服装生意的老板没这么多,老何可谓日进斗金,一年赚个四五十万不成问题,最高的时候,老何一年赚了200多万。更让老何自豪的是,10年前他在广州沙河服装市场买了4个服装档口,如今即便是靠着几个档口的租金,老何一年也可以收入六七十万。而4年前,老何也在广州买了房子,车子早就买了,只不过今年老何将自己的旧车换成了一辆崭新的奔驰。

从一个地地道道的贫穷的农民,到如今的千万富翁,我最大的感受就是:要改变我们自己的命运,首先是要勤奋,然后要动脑子,最后还要有好的机遇。”老何深有感触地向证券时报记者表示。

■淘楼淘金 | Gold Rush |

丢不下的小产权房

陈英

最近,在深圳房价持续高涨的背后,小产权房的热度也悄然升温,身边或多或少的人开始关注这类房产。不问不知道,一问,笔者身边不少朋友最近不约而同地“下手”小产权房。

朋友张女士,单身,一个人在深圳打拼,早些年在梅林60多万买了套小户型。去年,远在老家的父亲病重,尽管现在已经出院,可医生建议改善住宿环境,注意老人的肺部保养。张女士想接老父亲来深圳,可是自己的房子太小,犹豫再三,张女士在老家的某湖边给老父亲买了一套环境优美的三房两厅,总价才70万。首付15万,装修预计15万,张女士需要拿出30万的现金来,怎么办呢?张女士决定卖掉自己的小户型。一打听,才买了两年的小房子总价现在翻了倍,放盘才一周,122万就出手了。除去老家新房的款项,还完小户型剩余的贷款,张女士

手中大约有50多万的现金。经过这么一折腾,张女士萌生了换大房子的想法,可这50多万元能在深圳买什么样的房子?顶多买个厕所。

经朋友推荐,张女士盯上了小产权房。关内关外,三个月的时间里,张女士跑了20多个在建的小产权房,越看越打定买小产权房的主意。捏着三张整理出来的小产权房资料,张女士逐一比较,并分析给笔者听:你看这六七千的价格,买的房子不亚于商品房,小区、配套、户型、装修。关键是,几十万元在关内作个首付都困难,在这里,就能买个百来平方的房子,住得宽敞舒服,比蜗居在小户型里强多了。”笔者看了下张女士手里的表格,20多个小产权房,名称、地段、主推户型、价格、周边配套、优劣势比较等等一应俱全,张女士的决定是经过深思熟虑的。

同时,朋友小王最近常奔走深圳福田与清湖之间,地铁近40分钟,问他在忙啥,回答:姐姐家年前在清湖买了

个156平方米的小产权房,一直忙装修,现在进入收尾工作,装好晾一段时间就准备全家人搬过去住。”小王的姐姐结婚多年,老公是香港人,当初结婚,把小房子换成大房子,后来考虑孩子的教育,又卖掉深圳的房子,换成香港的两房一厅。如今,孩子到了入学的年龄,因为夫妻工作在内地,加上香港的物价不低,一家人一直在深圳租着大房子。想重新买个大房子自住,可因为前几年来回倒腾房子,限购限贷的政策下,小王的姐姐没“房票”了,无法购买深圳的商品房。去年底,不限购不限贷、房价低廉、地铁直达、交通便利的某小产权房广告吸引了小王姐姐的目光。勘察了几次后,和家人一商量,小王的姐姐决定购置四房两厅的大户型小产权房。

有空你来看看吧。这房子,我们家都挺满意的,厅大房间大,采光通风都很好,小区建设、周边配套一点都不亚于市内的商品房。门口的地铁是始发站,乘车

到华强北也就三四十分钟,家人上班也方便。这样的房子,如果是关内的商品房,怎么都要五六百万,下辈子都住不上呢。”对于笔者提到的质量隐患、房产证归属问题,小王表示也担心,但是他同时也解释:就是买的商品房不也是有质量问题吗?谁能保证?房产证虽然是村委发的,可每家每户都有自己的绿色房产证,这本身也是有一定保障的。”

现在,迫于高企的房价和住房的刚性需求,身边越来越多的人开始关注、寻找小产权房。提起小产权房,几乎所有人都觉得这是一个神秘的、价格低廉的、充满风险的房地产市场产物。有人认为尽管没有小产权房“名分”,但在客观上扩大商品房的市场供应,缓解供不应求的紧张局面。众所周知,小产权房面临四大风险:一是没有房产证;二是质量难保证;三是拆迁难补偿;四是遗赠也麻烦。尽管如此,可还是有很多人,明知有风险却“偏向虎山行”,表示会购买小产权房,购房者的无奈显而易见。

■寻宝 | Treasure Hunt |

小郑和他的“忽悠神功”

孔伟

这回说一说玉友小郑的故事。小郑要说起来也算是我的徒弟辈,平日常叫我老大或者师傅,但后一个称呼我一直没有答应过,算不得入过门墙。不过这小子嘴甜且滑,平日里套近乎很有一套,关键时刻就拿我当挡箭牌,很多时候还推脱不掉,你说气不气人?

小郑有一个常人不及的本事:脑瓜子灵活,偷师学艺很快,甚至连入室弟子都还没怎么搞清楚的东西,他小眼珠一转就弄明白了。跟我们一行人混了一年半载之后,他比我的好几个徒弟判玉都厉害,别人不敢买的他敢买,别人不敢切的他敢切,更关键的是,他不仅敢买、敢切,更敢卖,一两百元买进的东西,他愣敢卖三五千,最夸张的是280元进的一个玉件,竟然在网上卖了12000元,还不包邮,说是包邮会让买家觉得你的利润偏高。这招还真灵,买家在确认后评价说,老板东西不错,人更好。

你说,除了水平,这是不是还得有些天赋?说不定他祖上就悠悠功夫了得呢。一打听,得,还真这样:他是东北人,奶奶当年是跳大神的,传说中已到了能把树上的鸟雀哄下来的地步;他妈接过乃母衣钵并且发扬光大,改革开放之初就开始用廉价原料自行勾兑汽油,批零兼营,在万元户还是“稀有动物”的时候,他家已经是十万元户了。你说,这“忽悠神功”不是流传有序又是什么?小郑却不认为这是忽悠,而是他和他家族的一种“销售策略”。

这天,小郑在古玩城地摊上“噢”到一件有“鬃潜潜质”的东西(属狗,一直自称嗅觉灵敏):一块带黑色水草皮的沙

枣青籽料原石。料子比较完整,颜色也还行,不过个头不大,也就50克左右,并且老熟度不够,不像大多数和田籽料那样一眼看上去就很油润。因为时过中午还没有开张,老板有些心急,只给出了2000元的报价,这在我们看来已经属于捡漏价了。但小郑哪吃这套,一刀砍到500元,然后再一点点往上加,又不停地对老板“晓以利害”,间杂着递烟点火套近乎,最终以800元拿下。几天后的一天,在我们几乎忘了这事的时候,小郑很得意地告诉大家,那件沙枣青的籽料卖掉了,并且还回到了和田玉的老家——新疆和田,成交价8000元。买家还故意气我,说这样的东西即使在和田至少也卖过万了,8000元是捡漏价。管他呢,有钱大家赚嘛,也得给人家留出利润空间不是?你看,暴赚十倍还扮雷锋,也亏他说得出口。

小郑的另一招是空手套白狼。他几乎每天都在网店里逡巡,寻找合适的“猎物”,尤其是相熟的店主刚刚制作出来还没有挂到网店里的雕件,他先把图片发过来,问清楚卖家的最低报价,觉得有利润空间后将图片发到QQ群、旺旺群以及几大网站的微博上,一旦有人询价便狮子大开口,然后再与确实特别喜欢该物件的潜在买家讨价还价,最终往往能够赚得不菲的利润。典型的案例是,他在一家河南人开的网店里谈好一件青海料观音摆件,老板给出的最低价是15000元。图片发到网上后询价者如云,最终“挥泪大甩卖”给了一位老买家,条件是先打款,后发货。换了别人,预付款已经到手,并且价差高达25000元,还不得赶紧联系上家马上成交,以免夜长梦多?小郑才不急呢,并且还另有一套说



辞,说是朋友看了图片,觉得东西还不错,就是价高了点,最多只能出到8000~10000元。经过几轮拉锯,最终以11000元成交,并让上家直接寄给了下家——东西没到手,没花一分钱成本,甚至连快递费都没掏,29000元就轻松到手了。这招不是他的“原创”,但玩得如此顺溜,利润远超上家成本加利润的总额,恐怕也不是一般人所能及的。

前几天在古玩城又看见小郑,正吭哧吭哧地搬东西呢,累得满头大汗。一打听,原来他已辞掉了原本不错的工作,在古玩城盘了一个店面,正配合工人装修呢。前些天去了一趟河南南阳,进了不少货,这件也是这次进的,老大,你估下

800元“大刀”砍进来,8000元忽悠回“老家”的沙枣青籽料原石,你认为价值究竟几何? 孔伟/摄

价!”说着,小郑手上变戏法一般出现了一块青白玉原石,100克左右的样子,约40%为僵石覆盖,玉质稍好的地方也有不少暗棉,不能细看。如果是我自己的话,这样的东西超过400元肯定不会要的,但一般而言估计会稍微往上浮动一些,于是我给出了500~600元的估价。

差不多吧,我在南阳也就是这价进的。虽然店铺还没有开张,不过这件已经卖出去了,6000元成交的,买家定金都交了,怎么样?”

还能怎么样?换了别人,买回来的东西要想很快脱手,能有百分之几十的利润就不错了,十倍的利润其他人恐怕连想都不敢想,也只有这家伙才能以这价卖出去。这就是本事,你不服还不行。

■新书推荐 | New Books |

你懂得“点石成金”吗?



书名:《富爸爸点石成金》
作者:【美】罗伯特·清崎、唐纳德·特朗普
译者:宋宏宇、李君
出版社:四川文艺出版社

郑渝川

将善于把握机会、化平淡(素材)为神奇这样一个过程称为“点石成金”,那么其相对应的“金手指”、“点金术”又是什么?美国地产大亨、亿万富翁唐纳德·特朗普和财商教育概念创建者、“富爸爸穷爸爸”系列畅销书作者罗伯特·清崎在他们合著的《富爸爸点石成金》一书中,就分别结合两人事业历程中的经验教训,归纳出了五个方面的要素:坚毅的性格、专注、品牌、合作、(重视)决定成败的小事。

为什么说这五个要素而非其他原因(知识、能力),就是“点金术”?纵使特朗普和清崎取得了个人事业上的成功,又何以见得他们的经验教训具有足够的普适性,可以提供给其他人特别是新时代的年轻人作为参照?特朗普在美国拥有很高知名度,为人高调,也极具争议性,甚至一度成为全美最讨人嫌的亿万富翁;清崎不止一次经历过所创办和管理的企业破产,一些人据此断论“富爸爸”的生意经再行不通。

正如特朗普在这本书中指出的,他的高调,实际上是为了更好地宣传他的企业,他所涉足的商业地产、酒店地产等行业,知名度相当重要。不光是特朗普,维珍公司的理查德·布兰森、苹果公司的史蒂夫·乔布斯等人都很擅长通过企业家个人品牌来推动公司品牌、产品宣传,甚至由此牢牢把握舆论议程,获得竞争对手无法企及的曝光度。而清崎本人,确实遇到过堪称剧烈的事业挫折,但对于这样一个白手起家、数次破产又每每东山再起的企业家来说,失败、破产经历难道不正是他的个人财富,让他可以更好地校验和总结经验教训吗?

清崎在书中提及许多企业家经常会说的一番话,“如果早知道这一路上的艰辛,我肯定没有勇气开始创业。”这番话意味着什么?创业、执行项目任务遇到始料未及的困难,感受到方方面面的压力,本属正常,不是商业环境、他人刻意为难某个人,因此在确定自己的方向、方法选择后,要坚毅坚定推进下去。人无完人,特别是在当下这样一个复杂化的经济和社会环境中,企业家、经理人、职员遇到挫折不可避免,也唯有如此,才能让自己对未知事物、风险、规则有着更深入细致的认识——这其中,发挥支撑作用的,也唯有坚毅。

专注有多重要?特朗普在书中分享了他对此的认识,以及有趣的故事。如前述,特朗普是个善于包装和“炒作”自己及企业品牌的人,为此获得了很高的曝光率。他总结认为,这正来源于“专注”,他在品牌宣传之前总是会进行周密筹备(而不是寄望于所谓的临场发挥),良好的宣传(炒作)效果来源于全神贯注。由此也可以引出品牌塑造的重要法则:“要舍得投入。投入的不只是金钱,还有时间、决心和精力。”

要重视合作,也要善于合作,这一方面要求我们要将自己塑造为最理想的合作对象,让别人、机会都能找上门,而另一方面,我们也应善于挑选合作对象。“决定成败的小事”的另一种表述就是“竞争优势”,最容易因为习以为常而受到忽略、放弃,从而让人付出沉重代价。

叙述到这里,“点石成金”的真实含义显然已经清清楚楚,如果将事业成功、人生目标的实现、财务自由等视为“金”,“石”则是指我们的起点乃至我们自己。唐纳德·特朗普和罗伯特·清崎所说的“点金术”,即坚毅的性格、专注、品牌、合作、(重视)决定成败的小事五点,目的是让我们摆脱软弱、散漫、狂妄,打破不切实际的幻想,脚踏实地追寻梦想。

为巴西的发展照照镜子



书名:《巴西的经验》
作者:【美】詹姆斯·戴尔·戴维森
译者:赵银德、郑亚莉、乔桂强
出版社:机械工业出版社

王传言

对于巴西这样一个拉丁美洲的国家来说,人们总是显得熟悉又陌生。

所谓熟悉,无非就是它和中国同是“金砖四国”成员,又同时都是发展中国家;所谓陌生,也正是因为对于这个国度的不了解,尤其是其如何顺利渡过“拉美陷阱”,成为过去美国的模样。面对种种疑惑,需要的是有一本类似经验解析的书籍来解惑答疑,詹姆斯·戴尔·戴维森所著《巴西的经验》就是试图解释美洲大陆的又一经济大国——巴西是如何以及为何随世事变化而变化的。而这本书也正好为巴西的发展照照镜子,从中也不难找寻出中国发展的影子和亟需解决的问题。

“拉美陷阱”是指在20世纪70年代,拉美国家的贫富不均两极分化,城市化失衡造成环境恶化、失业人口较多、公共服务不足现象。过度城市化不仅没有推动拉美经济持续发展,没有解决其农村农业问题,反而使拉美各国都陷入了更为棘手的城市危机之中。拉美国家的过度城市化已成为发展中国家的前车之鉴。《巴西的经验》也在力求为世人解读巴西为何能够走出这样的宿命,成为“金砖四国”的成员。当然,在“金砖四国”中占据最大的优势还是人口红利、土地资源等自然禀赋,要想成功脱离这样的宿命还有更长的路要走,巴西就是一个最好的例子,也有着最佳的经验。