

■财富故事 | Fortune Story |

# 服装店不搞“+互联网”真没法混了

证券时报记者 陈楚

生意太难做了,今年我连档口费都没赚回来,现在还是亏着的!”说这话时,在广州沙河服装批发市场干了十多年的老马电话中满是叹息,要是在往年这个时候,老马不仅档口费赚回来了,净利润估计都至少都有五六十万了。和老马同样命运的服装企业主不在少数。他们中的一部分人把钱投到了股市,服装生意上没赚到的钱,股市上赚到了,而没有进入股市的老马,却只能干着急。他感到万分困惑的是:经济这么差,为什么股市行情这么好呢?

老马十多年前就在广州沙河服装批发市场,从一个打工仔开始,他最初在老家就是做裁缝的,听说广州这边有一些老乡开了服装厂,赚钱很快,他怀抱着梦想来

到了广州。3年后,老马有了自己独立的微型服装厂。所谓服装厂,主要是先去买布匹,然后按照事先中意的款式做成成品的服装,然后老马在沙河服装批发市场租了一个档口,全国各地不少服装店的店主都会来老马这里进货。在上个世纪90年代,老马靠着这个生意,最先修起了小洋楼,很早就买了小汽车,再后来,老马在广州买了房,还换了一辆高档奥迪车。因为这么多年积累了不少优质客户,包括一些南非国家的客户,老马生意最好的时候,一年赚个两百万是常事。

随着电子商务的发达,很多中低档服装,不少老百姓都是通过网上购买,这给服装批发零售企业带来了很大冲击。当年,我一天可以接待四五十个全国各地过来的客户,如今,一天能够接待十个客户,

就已经是谢天谢地了。”老马说,最早的时候,基本上90%以上的人都赚钱,慢慢地,一部分没有经营头脑的人开始亏损了。从前几年开始,这个行业亏损的人每年估计至少有20%左右,而且即便是赚钱的人,利润也大幅缩减。老马生意最好的年份,一年赚了接近400万,即便是去年,老马也赚了100万左右。

去年上半年,老马不仅赚回了档口的租金,净利就有40多万。今年一开始,老马就明显感觉到生意不如以往任何一年,老马的几个朋友到目前为止都是亏损的。干老马这个行业,如果前两个月连三十万左右的档口租金没捞到手的话,就意味着生意不乐观了,不过,也有这种情形:上半年生意很差,但下半年的某几个月生意好得出奇;或者是因为客户需求大增,或者是某款服装的样子特别受欢迎。

今年的上半年就要过完了,到目前为止,老板32万元的档口租金都还没赚回来。此外,老马还有很大的开销,包括制造车间的人工费、房租费等,整个上半年陷入亏损,这是老马遭遇到的头一次。

奇怪的是,老马的一个外甥女却迎来“事业上升期”。这小女孩毕业也就3年,因为不太喜欢到企业上班受领导约束,去年3月份,小姑娘干脆辞职到了老马这里,开了个网店,专门卖老马生产的服装。同时,在网上广泛搜集客户的意见,生产客户喜欢的款式。去年3月份到年底,老马的外甥女当年实现了12万元的收入。今年上半年,小姑娘通过网上售卖服装,已经实现了13万元的利润,这就意味着,如果不出意外的话,老马的外甥女今年可以实现利润至少25万元。小姑娘单单一个人,今年的利润超过老马基本上没多大悬念了。

与此同时,老马身边好多以前做服装生意的人,眼看着服装生意越来越难做,都把钱投到了股市或者购买基金,有的朋友已经赚了四五百万,最少的也有赚一二十万的,这让老马艳羡不已,他因为不擅股市,一直未入市,只能与这波牛市造就的财富传奇无缘。老马感到万分困惑的是:经济都这般差了,照理说股市也好不到哪里去,可为什么身边那么多人去炒股了,还赚得不亦乐乎?到底谁来做实业呢?

不过,困惑归困惑,老马也知道自己确实有点跟不上这个时代发展的步伐了,旧有的赚钱方式,也许即将告别,老马需要找出新的赚钱方式,即便是在服装行业,也需要转变经营方式,比如更多地依靠互联网和电子商务。老马说,接下来他要跟外甥女好好学一学电子商务,从思想上先转型,然后实现生意上的成功转型。看来,服装店也必须“互联网”,否则真没法混了!

■寻宝 | Treasure Hunt |

# 谁来充当和田籽料的接盘侠?

孔伟

好几个以前只喜欢和田玉雕件,对籽料原石几乎不闻不问的玉友,这两天却脚跟脚地打来电话,询问哪里才能买到好一点、好一点,当然最好是白一点的籽料原石。或者干脆问我手里有没有这样的料子转让,弄得我一头雾水。难道是哪家电视台在鉴宝类节目中狠狠地推荐了一把籽料原石?细问之下才知道,原来是南京的一家拍卖行刚拍出一块146公斤的大块和田玉籽料,高达1.2亿的落槌价强烈地刺激了玉友们的神经。

上网搜了一下,算是见到了这块料子的真面目。虽然不同的图片角度、颜色不尽相同,有的看上去有点偏青,有的看上去稍白一点,有的地方甚至还有僵,但怎么看似乎也达不到白玉的白度,更别说羊脂玉了。即使不算佣金,这块料子的克价也达到了822元,是金价的3倍还多!这绝不是普通料子能够达到的价码,玉友们分析可能存在两种情况:一是确实达到或者接近羊脂玉级别了,只是图片有些偏色,看不出来

而已;二是有人用一块还算不错,但远不值1.2亿的原石拍出天价,意在告诉人们,这就是和田玉,和田玉就值这价!

不管是哪种情况,从玉友们的反应来看,这场拍卖确实收到了相当不错的效果,甚至有可能超出拍卖参与者的预期。那么问题来了:和田玉籽料真的值这么大的价钱吗?是,也不是。

之前羊脂玉的最高成交价达到“克十万”,而一颗被命名为“天狗”的天然狗头模样的原石拍成交价过千万,本身的重量竟然只有10克多一点,达到“克百万”的级别,刷新了地球上和田玉的成交纪录。相比之下,这块146公斤的料子822元的克价,只能说是小巫见大巫了。当然,要论成交金额,它仍然是理所当然的“老大”,毕竟有那么大的个头嘛。

而在不少地方的古玩市场,地摊上的堆货里仍不乏和田玉的身影,不少还是正宗的籽料,不论论块卖,单价也只有10-20元。只不过这样的和田玉玉裂、棉等瑕疵纵横交错,能够雕琢成件的可能性恐怕买彩票中大奖还小,充其量也就是个标本,却并不妨碍

生就“慧眼”的玉商在上面寻找到美丽的风景,所谓看山是山看水是水,当做风景奇石待价而沽,也确实有以不菲的价格成交的例子——人家毕竟也是和田玉,“身份”在那儿摆着嘛!

有好事的玉友替那块146公斤的籽料算了一笔账:综合络裂和僵的情况,以出手镯计,当然,这样的料子很可能不会开,即使开了也不一定做手镯),200只镯子基本上封顶了。1.2亿,200只,单只成本达到60万元,如果料子还不错,加工出来的镯子成色很好,这价格应该不算高,拍得者有赚;如果赌料失败,那就啥也不说了。

实际上,今年过完春节到现在,和田玉籽料的价格已经暴涨一倍以上,只不知这次单件原石拍金额创新高释放的“正能量”,又会将籽料价格推升到一个怎样的高度?

一位玉友手腕上新戴了一串白玉籽料原石手链,白度、润度、皮色及各籽间的协调程度都不错,有玉友问价格有没有过万,答曰:没有。于是这位玉友开价15万求购,本以为让对方一下子赚好几千,应该能买下,没想到手链的主人突然冒出一句:3万,你有多少我



落槌价1.2亿的籽料原石以及白玉籽料手链 孔伟/摄 彭春霞/制图

全收。我说的是单颗没过万!”大家都愣住了。

就在上周末,古玩城也来了一位据称是和田人的汉族玉商,两只自封口塑料袋里全是上档次的白玉籽料原石,看得一众玉友心痒痒。还没来得及问价,老板已自暴成本价,说是这两袋东西买进已经接近200万元了,吓得胆小的玉友赶紧

缩手,胆大的一问价,单颗报价都在N万元,并且还是不还价的“实价”,也就不敢再多费口舌了。从整个市况看,看的人倒是不少,真正的买家则几乎没有。看着一骑绝尘狂飙而上的和田玉尤其是白玉籽料价格,作为玩家的我也有些担心:涨到何时是个头?天价之下,谁来充当接盘侠?

■客官别急 | Easy Investment |

# 理财时代到来 各种信息圈子竞相涌现



朱凯

儿童节,一年只有一次。但对于儿童的教育,尤其是理财教育,却是应该每日不断。这种理财教育,包括浅显易懂的“不轻易浪费”,更有融合在点滴日常生活中“钱生钱”。而且,这绝不仅仅是一种高大上的东西,相反是很有必要的。

刚过去的六一儿童节,我带着小孩,与亲戚家的几位小孩“会师”。几位亲戚中,有外企人力总监,有金融机构高管。两家亲戚对

于他们家孩子的金融意识培养,差异无疑是比较大的,但都有值得借鉴的地方。

这位在外企工作的亲戚,特别重视对女儿社会实践能力的培养。闲聊时谈到现在很热门的电视娱乐节目“奔跑吧,兄弟”,他坚持鼓励女儿有节制地去收看。他说,这里面体现了团队意识和合作意识,都是未来社会最需要的。在他眼里,情商的重要性绝不次于智商本身。

金融机构高管的亲戚,早年在深圳某公募基金就职,每周深沪来往8次;近年短暂的上海“蛰伏”之后,今年初又开始与人合作创业。在北京做事,依旧是空中飞人。尽管是过着这种极其累人的生活,每次回到上海,他也总是要陪着孩子,一刻不舍。

他对小孩的教育,我认为还是很成功的。与多数乖乖女的共同点我就不说了,小妹年龄不大,对金钱的保值增值颇有一番自己的理解,可能除了父亲对他

压岁钱”的管理别出心裁外,平日里谈话聊天三句不离本行,应该或多或少也对小孩有影响吧。

我们家的小家伙,却从小就继承了父亲敢于放下身段,不避人言的“优点”。早年我曾经在家乡小城摆过地摊,走街串巷搞过推销。结果到了今天,儿子竟也把家里看过的《证券时报》一摞摞搬出来,摆在小区里“叫卖”起来,真是让人哭笑不得。当然,这是几年前他4.5岁时的事了。我曾经温和地训斥他说,赚钱不是靠出卖家里的东西,而应该依靠自己的劳动换取应得的报酬。不过,小孩子天真的做法,还是应该给予下身子去欣赏的。

对于支付宝、余额宝还有微信红包之类的东西,我相信现在的小孩没有谁不熟悉的。家里的余钱,有不少父母就存在余额宝里,我们也不例外。而每逢春节,在一群孩子面前,也偶尔会搞一出微信红包的发放仪式。只要谁能通过微信语音说一句吉祥话,

博得大人开心,就可以送出若干次抽红包的机会。

时代的进步,寻常百姓理财手段的丰富,无疑对下一代形成了潜移默化的金融意识培养。近年来股票市场的持续火爆,令炒股成为街谈巷议的话题,又会对孩子们形成怎样的影响呢?现在已经有了所谓“大学生炒股”、“农民炒股”的新闻轶事了。但总体上内地股市的“忽悠”气习未改,那些越来越多的局外人入市,我倒是不太认同。一夜暴富的神话,更是不可能持续的。

与此相关的,倒听说过一个类似于什么“董事长学习班”的微信公众号。就是某些早于他人开窍的聪明人,手中恰好握有相关资源的,就把一些上市公司董事长的夫人召集起来,利用大众对这些精英人群家庭教育的仰慕,拉人入伙,听董事长夫人讲讲她们的育儿经,或者让年龄相仿的孩子们获得在一起活动的机会,既育儿,又交流了商场信息。

不过仔细一琢磨,这好像有以

小孩教育为“幌子”,实现大人之间信息共享真实目的的“嫌疑”呢,呵呵。不过,还真佩服这群始作俑者,抓住了大众心理中最柔软的那一部分。但是,如何避免和杜绝内幕信息的泄露,相关监管者是否应该加以注意呢?

还听说过上海某些超级高档别墅区里,由业主自行组织的类似的儿童俱乐部。更有一些海外知名培训机构,很有针对性地在这些富人区组织了各种“营”。这类似乎华尔街午间休市时,咖啡馆里交流信息的拥挤人群。

与借用小孩作为经济信息沟通的纽带不同,现在全国各地风起云涌的EMBA班、顶级金融班等,里面的企业高管多数也都是冲着经济资源的互动共享而去的。至少在我所知道的,某知名大学的该类总裁班,每一期的间隔已由此前的半年,迅速变成2个月了,听说还供不应求呢。

金融本来就是由资源圈子组成的,但愿它不会异化为一座围城。

# 海归盯上土地“托儿所”

余胜良

近日到北京读书,邀一位老朋友来聚,感谢他给我写入学推荐信。得知他正在众筹做农村土地托管,为他担心也希望能成功。

老友也算一代红二代,幼时随家人下放河南信阳潢川干校,大学毕业远赴德国留学,只为德国上大学不收学费,回国后一直在外资企业做职业经理人,前些年辞职,现在是重新创业,正处于筹备期。

老友的想法是,大概以3000至4000亩地为一个单位,成立一个农机管理站,斥资60万元购置四套机器,包括耕作、收割、打药、播种等,提供农机服务,两年就可以把成本收回来,利润很不錯。

农机的进口替代产品,最好是用中外合资企业的产品,价格不高还很实用,政府农机补贴可以覆盖一半成本,机械手掏一部分钱入股,可以覆盖一部分成本,也可以带动机械手积极性,而赚的另一部分钱,是由于统一购买种子化肥增加话语权节省的费用,这部分中的一部分也可以补贴给机械手。

我认为雇农机手可能比较难,现在已经有成熟服务体系,在我老家大型拖拉机很普遍,几个村庄就有一台,基本可以全覆盖到,以前各家各户买的小四轮(5匹或18匹马力)已不怎么用。

老友的意思是,机械手会很自然地抛弃原来的器械,因为达边农机更先进,操作更舒适,收入更高。赚钱逻辑思路是:现在劳动力价格不低,农民在城里打工收入更高,因农忙耽误时间得不偿失,托朋友帮忙行不通,因为都要赚钱。其实赚的还是劳动力升值,而农业无法兑现高价劳动力的钱。

我有个深圳朋友的父亲每年都要回老家南阳几次,一次是收小麦种玉米,一次是种玉米收小麦,有时候还要回去撒农药。尽管深圳朋友兄妹俩各自每年都要交10万元个人所得税,但他们父亲还是愿意回家奔波几次,算下来可以赚2万至3万元钱,这个钱花起来自在。如果有人帮忙管理,深圳朋友父亲就可以不用回老家,省下奔波和路费,而收入也没减少。现在市场上已经有这种苗头,不过规模都比较小,这就是市场需求,也许代表了发展方向,为中国农业规模化提供了新解决思路。

老友认为,现在农村有土地流转,但并未从根本上解决效率问题,比如亩产种植大户依然无法有足够资金采购合适农机,无法做到规模种植,而且土地投入也不考虑持续性,因为下一年并不一定会流转给自己。而土地托管则可以解决这些问题,土地面积足够大,劳动效率高,专业化服务提高耕作水平。比如现在农机无法做到精播,也无法深耕。老友认为常年耕作的深度都比较浅,耕作层以下很硬,农作物无法在耕作层以下扎根,影响作物生长。另外,农药喷洒在国内还比较原始落后,可以添置专业机器解决。

老友将团结60多个种子经销商,以自筹的方式解决资金问题,经销商也是未来公司的基层力量,业务要靠经销商开拓。老友给我做过认真推演,哪一部分怎么赚钱,看来他经过认真考察和思考,本来这位朋友就很理性。不过这两天和老家兄弟聊农业,他还是认为很难赚到钱,因为农业本身不赚钱,除非靠国家补贴。这可真是一个庞大工程,要购置这么多农机,还要雇到合适农机手,还要让土地托管成为农民普遍选择,而不是东一片西一片,无法规模操作。现在农村已经有些人选择种经济作物,不愿到城里打工。要和这么多人打交道,还要可以规模复制,从商业模式上看真是复杂。

农业赚钱的是农机生产、化肥、种子等为农业服务的行业,但农业耕作这个环节本身利润一直不高。而老友有计划介入到种植环节,为他担心同时也希望他能够成功,那到时将整个改变中国农业,受益的是整个国家。

# 深圳世界之窗 酷爽啤酒盛典来袭

2015年6月6日,深圳世界之窗第二十届国际啤酒节携造星盛事惊艳来袭。本届啤酒节为更广泛深入地调动游客朋友参与热情,特地以一场别开生面造星盛事掀开狂欢热潮。在5月9日至5月29日期间,为草根明星打造南中国“最接地气”的达人选秀活动。热爱表演的你,无论是唱歌、跳舞,或是脱口秀,都可以报名参加,在世界的大舞台上展现才艺。通过两场激烈赛事,角逐终极达人桂冠,赢取世界之窗啤酒文化节的开幕式及长达3个月的驻场演出机会。

本届国际啤酒节,在热情活力的非洲部落风情余韵中携劲歌热舞疾风而至,狂欢、派对、秀场、美酒、美食……浓郁的夜“秀”元素在这里汇集。据悉,本届啤酒节“明星啤酒品牌”悉数登场,包括青岛、金威、珠江、嘉士伯、蓝带、百威等在内的近40个知名品牌进驻驻场,优质的口味,优惠的价格,为广大市民朋友带来一场舒心悦快的啤酒盛宴。

摇滚明星整个暑期驻场演出,呈现持续的劲爆音乐,让每一双不安分的耳朵找到归属感。再有特邀神秘嘉宾带来绝技表演,现代HIGH歌、异域风情舞蹈、传统的民族艺术、互动游戏等集中在一起同台演绎,造就一个混搭的狂欢,刺激观众每一寸神经。

此外,啤酒这一重要元素将充分发挥激情添加剂的作用为游客这场夏日狂欢派对带来惊喜。撒欢官群雄“逐酒”,不以为多论英雄。喜欢喝酒,足够自信的朋友,加入啤酒大王擂台赛,酒战群雄,就有机会成为“至快无上”啤酒大王。而一年一度的MIDI户外啤酒音乐节,在满天星光的埃菲尔铁塔下,职业摔角、散打格斗等赛事一一呈现。载歌载舞、“对饮成欢”举手可得。还有匠心独运的泡沫冰爽水礼,打破水战场场景设定,让游客驰骋泡沫海洋。在“水枪相见”激战中,甩掉黏稠湿气,尽享冰爽畅快精彩。个性十足的“人体穿墙”游戏,或立或卧,或单脚踏地,或侧卧卷腹,摆好造型,迎接最柔软墙壁,来场“千娇百媚”穿越之旅。(陈娟)