



【山坡看景】

宝能系的真正发源地也不是笋岗，而是中港城。宝能集团的总部最初就在中港城裙楼的六楼。



【莫名其妙】

当宝能对万科的争夺甚嚣尘上时，老莫侧耳倾听，仿佛从王石以及王粉们的声音中听到那四百多年前失地农民的饮泣。



【思想如虹】

如果有一家铺子，就在你举步可达的地方，卖的又是你日常离不开的东西，和店主相视一笑，就知道你今天需要点儿什么，这样的老店，会不会随着时代的发展，湮灭在不见硝烟的商海浪涛中……

我所知道的宝能系第一桶金

青坡

近日，宝能系收购上市公司万科的股权大战被炒得沸沸扬扬，不仅有令人眼花缭乱的各种分析，甚至还延伸到挖掘双方主角姚振华、王石的身世。对于万科的精神领袖王石，因早已是名人，自不待多言，而对宝能系的实际控制人姚振华，公众则比较陌生，好像就是突然半道中杀出的“程咬金”一样的“野蛮人”，大家最好奇的地方可能在于，他是如何这么有钱而任性的？

关于宝能系的第一桶金的来源，《证券时报》在2015年12月20日发表了《还在围观万科宝能掐架？看点干货吧，这是宝能起家的地方》一文，把宝能2003年1月拿下深业物流集团25%的股权作为宝能发家的起点，把笋岗作为宝能起家的地方。无独有偶，12月21日，《21世纪经济报道》再刊登题目为《宝能系第一桶金：建设净菜超市，1996年宝安区拿地14万平米》的文章，虽然说对了建设净菜超市的

事，但说宝能1996年在宝安区拿地14万平米则错得离谱。至于文中说“宝能集团一方面获得了深业物流集团老牌子的使用权和无法确定所有权的若干资产，同时在既定资产分配过程中，获得的多数为土地和房屋，这在之后获得了快速升值”。这是宝能集团完成资本积累最重要的一步”的说法更是片面，它更没有说清楚宝能何来资金入股深业物流且增持至46%，而事实上，宝能却很少使用深业物流的牌照。

叱咤风云的经济人物都有传奇的发家经历，姚振华也不例外。对于他是否在深圳布吉农批市场炸过油条，笔者并不知情，但他确实靠卖蔬菜起步。他成立的第一家公司即为“深圳市新保康蔬菜实业有限公司”，专卖蔬菜。印象中当时设立了两家蔬菜净菜超市，一家位于国岭小区，一家位于彩田路社保局后边的福源大厦一楼。笔者当时好奇，专门进到后面这家超市察看过，好像面积只有一百几十平方，货架上的蔬菜也并不新奇。

鲜，顾客更是寥寥。

卖蔬菜并没有让姚振华直接发迹，但却给他带来了发达的契机。他以卖蔬菜的名义，参与当时深圳市政府“为民办实事”而实施的市民“菜篮子工程”，通过当市领导的同村老乡的帮助，使新保康蔬菜公司以市民“菜篮子工程用地”的名义，拿到了两块土地：一块是位于现在的福田区福强路3004号的中港城小区地块，一块是位于现在的南山区后海的宝能太古城地块。

净菜超市或许是姚振华当时的一个创新，或许只是他的一块招牌，在惨淡经营一段时间后，在土地拿到手的情况下，不久也就关门大吉了。同时，他把公司名称中的“蔬菜”两字去掉，把公司变更，“深圳市新保康实业有限公司”，开始专注于房地产了。印象中第一次见到他的形象是这样的：打着领带，穿着笔挺的西装，皮鞋擦得铮亮，手提一个黑色公文包。据说公文包内装着两块土地的红线图，以及公司的公章、财务章、私章，一个标准的“皮

包公司”老板形象！

就在姚振华打着出租车，四处奔走找资金建楼的时候，天上真的掉下馅饼砸在他头上了：当时深圳某银行决定建设处长住宅楼，正在发动处长们找地方。于是乎就有人介绍双方认识，并最终签订了合作建楼合同。这里很有必要公布一下合作建楼合同的主要内容，以便让大家了解，一个玩弄资本的高手已经在此诞生啦！

合同主要内容是这样的：在现福田区福强路中港城地块建两栋住宅楼，每套144平米，共90套，银行方出资共7500万元，自合同签订之日起三日内，需支付一半的价款，项目封顶之日起三日内，支付另外一半，双方最终结算价格以国土部门验收面积为准。

因为工作关系，笔者当年曾在国土局查过该项目地价缴纳情况：新保康公司最初缴纳地价款170余万元，取得32000余平米“菜篮子工程”用地红线图；在银行方第一笔资金到位后，姚振华疏通关系，将“菜篮子工程”用地性质变更为住宅用地，并用银行方

支付的资金向国土部门缴纳地价款3400余万元。

在两栋住宅楼建筑超出地坪后，新保康公司以在建工程的名义，将整个32000余平米的地块及在建工程抵押至某银行贷款，从而启动了整个地块的开发，包括另建三栋高层及六层的商业裙楼。银行的住宅楼于2000年完工交付，其余项目于2001年完工开售。

从以上可以看出，姚振华仅仅用170余万元即撬动了一个几亿元的项目，在当时笔者即称他为玩弄空手道的高手。据估计，中港城项目，新保康公司盈利在8—10亿之间，这才是宝能系的第一桶金。因此，宝能系的真正发源地也不是笋岗，而是中港城。宝能集团的总部最初就在中港城裙楼的六楼。至于有了第一桶金之后去收购深业物流，将总部迁至笋岗，以及更改另一块“菜篮子工程”用地性质，建设宝能太古城，一举盈利上百亿，设立前海人寿等等，这都是后话了。

(作者系金融管理人士)

新一轮的羊吃人开始啦

老莫

人文主义者托马斯·莫尔在他的名著《乌托邦》里批评工场资本家：“你们的绵羊本来是那么驯服，吃一点点就满足，现在据说变得很贪婪、很蛮横，甚至要把人吃掉……”

然而，当胃口更大的野蛮人出现，羊的宿命也只能是锅中的肉片，聊为冬至进补了。

以王石为代表的企业家算得上当年的羊族后裔，当金融资本的野蛮人杀到门口时，产业经济终于要为其五百年前对农耕文明的破坏而遭到“报应”：新一轮羊吃人再度上演。

我们看到的是老王用半生心血、耗尽青春、绞尽脑汁、用尽解数，上迎合政府、下维系团队、内笼络员工、外抚慰客户，如此不遗余力小心呵护建立起来的企业王国，居然因为资本的威力，一夜之间陷入危情。再有情怀有能力的王，也只能像当年失地的农民

一样，成为资本的雇佣。

所以，当宝能对万科的争夺甚嚣尘上时，老莫侧耳倾听，仿佛从王石以及王粉们的声音中听到那四百多年前失地农民的饮泣。

金融资本暴力登场，资本主义时代开始了，30年前反复争论的姓社还是姓资的问题终于再也不是问题了。

这股力量在神州大地潜滋暗长了很长时间，正式上位却是2008年之后，因应流动性过剩，投资机会太少的时代背景，先知先觉的大鳄集中火力快速收集民间资本；最明显的就是通过保险公司方式，把保险业务转化成变相理财，利用金融杠杆以小博大。

随便百度一下，就会看到这些熟悉的名字：平安系、安邦系、明天系、复星系、宝华系、富德系、珠江系、万达系……你都能看到保险公司的存在以及形态俱全的金融牌照；然后，你也很容易能看到他们控制的上市公司的数量，很多行业龙头都在不知不觉之间

被他们收归旗下，而且，他们控制的资产规模加起来，富可敌国。

何以见得这些资本入主就是新版的羊吃人呢？

首先，吃掉创始人的心血。与过去的资产重组或者产业整合不同，过去都是双方反复协商，你情我愿，而目前这些金融资本以极其简单粗暴的方式介入，无视别人的欢迎，既不会与原股东招呼，也不会征得管理层同意，就像当年的纺织厂强夺农民土地一样。

其次，吃掉产业链的机会。过去的并购重组多数都是发生在相关产业链上，可以实现重组后的附加效应，实现多赢局面；而目前的金融资本介入，都是直接选中行业龙头强行突破，不会给公司给行业带来任何增值，没有多赢，反而制约了行业内的有序整合。

其三，吃掉管理者的激情。因其资金规模极其庞大，所以基本上都会一鼓作气拿下控制权，原大股东被迫做小，创始团队即使功不可没，也只能成为新

东家的的马仔，小三的地位都没有；如果还想玩情怀玩个性，最终注定劣币驱逐良币；王石能像金地创始人凌克那样识做还会像牌位一样存在，若不识做，上海家化的葛文耀就是榜样。

其四，吃掉原公司的愿景。原始大股东以及管理团队会按产业规律操作，寻求永续发展，不会太急功近利；但是金融资本的周期性与高成本，令到他们必须关注短期的现金分红、股价拉升、以及资产重组实现体外收益，必须绞尽脑汁多渠道实现短期收益最大化。一旦油水榨干，他们会像丢弃废渣一样，利用信息优势提前脱身，把烂摊子留给其他股东以及公司团队，在我死后哪管洪水滔天。

其五，吃掉投资者的老本。这从一开始类似一个更高级复杂的庞氏骗局，用金融工具以高收益率为诱饵吸收过剩游资控制优秀资产，另一方面，受制于资金成本又要涸泽而渔伤害标的，这个悖论注定逻辑上收不抵支，唯

一的希望只能靠后续资金不断注入，以新抵旧，击鼓传花。但鼓声总有停止的时候，天黑请闭眼，强盗要杀人！也许只要一个环节断裂，万亿王国的倒掉也是一夜之间的事情，到时兑付的危机会让投资人追悔莫及。

如果政府对此加以重视，适时管理，最后结果基本就是，两个字——找死！所差的只是迟早问题。

深圳华为老板任正非早就对此有先见之明，所以坚持不上市，以此避免了被资本围猎的命运；事实上，(公众)股东是贪婪的，他们希望尽早榨干公司的每一滴利润。而拥有这家公司的则不会那么贪婪……我们之所以能超越同业竞争对手，原因之一就是没有上市。

如今看来，不得不佩服他们的远见，这是值得今天所有上市公司的大股东与管理层反思的一个话题，因为，如果王石倒掉，下一个也许就是你。

(作者系深圳企业管理人士)

社区店：温柔红尘中的商业风景

马虹玫

深圳组团式的城市发展格局，成就了大大小小社区，依托这些社区，各种规模的社区店如雨后春笋般繁荣发展，饮食便利店、菜店、文具玩具店，一些的社区，甚至还有书店、服装店，一时间万紫千红各成规模，大小店主们赚钱(赔钱)的同时，也极大方便了社区居民的生活。

做社区店，靠“养”，先从业主说起。当业主买下毛坯楼里的毛坯商铺时，他就得做好“养活”这店铺的准备，大部分的住宅业主还未装修入伙，商铺也暂时无人无津，百分之八十处于空置状态，业主此时要耐得住寂寞，付得起接揭，当然，一买就几百个平米一次性付款的土豪业主，此条忽略。

最快最早进入社区商铺的，通常是临时租来倒腾建材五金窗帘布，铺面也不用装修，粗糙地堆上几件样品，放一些产品册子，生意也就开张了，做半年8个月左右，等大部分住宅装修得七七八八了，他们也就撤了，再换另外的地方新的小区重新来过，有几分旧时代走江湖货郎的感觉。

等到将近一半的业主装修入住，饮食便利店就该登场了，物美价廉能管饱的小食店序列当中，桂林米粉曾占半壁江山，后来成本和卖价更低的沙县小吃杀了进来，原材料人力成本的上升，让桂林米粉的价格从平易近人到高不成低不就，慢慢被挤出社区店江湖，到人流量更大的商业区安营扎寨，但沙县小吃几乎每个社区都能存活一家。和它同为社区饮食店常青

树的，是屹立于小区最偏处的“兰州拉面”，任凭它旁边店铺“城头变幻大王旗”，这牛肉汤依然还在门口熬着，十几年过去了，从6块一碗涨到12块，一到饭点儿，络绎不绝的食客，真不知道从哪里突然冒出来这许多人，门口的空地不光用来支大锅熬煮牛骨汤，还顺势摆放桌椅，夏天，有人就着啤酒，吃着并不地道的拉面，聊到天长地久不肯散去，倒也是小区一道朴素风景。

五金店有两家，都被茂名一带说着生硬白话的老板垄断，老板娘常有让我诧异的本领，能够在逼仄的店铺空间里，挤出地方来煮熟一家的饭菜，再一个一个唤回来散落在店铺内外玩耍的孩子，一个两个三个，真让人想不到，一个小小的店铺，居然养活了这么一大家子人。十几块钱的灯泡，几块钱的扫把，他们也骑着电单车，在小区里穿行着给你送到家，他们的经营之道，拼的是方便和服务。

社区位置最好的地方，常被服装店看上，装修出些许情调来，门口的玻璃橱窗摆放着模特儿，三天两头换新装，女人们闲着无聊，也会进去逛逛，这些服装基本都打着“外贸原单”名号，标价也骄傲地让人不忍直视，我很少逛这样的服装店，它们的盈利模式难道是“三年不开张，开张吃三年”？要不然怎能交得起最昂贵的房租，霸得住最好的位置？

话说香港街上药店多过米铺，其实在我们深圳的社区里也一样，不足百米的社区商铺一条街上，药店就有四五家，几乎每一家都有自己的粉丝，

看不出它们如何进行差异化经营，眼看卖的都是差不多的东西，避孕套、下火药、防蚊液、爆破灵，统统摆在收银台旁边。

比药店略少的要数蛋糕店了，小小的店铺前店后厂，半年就要重新装修一次，清晨上学早起的孩子，三五块钱买个面包，拿着边走边啃，蛋糕店也很花心思，面包蛋糕都做成“萌萌哒”样子，吸引中小学生客源。

社区里，菜店自然是必不可少的，优秀的菜店，首先店面要整洁(苍蝇不要乱飞)，蔬菜品种丰富(最好有些自家的特色菜)，价格合理适中(只要不高得离谱，大家也不会太计较)，店小二服务到位(不要只顾抱着手聊天)。

这几年我眼睁睁看着一些菜店开起来，再看它冷清下去，再经历一下最后的抢货，这个店铺即走完短暂一生。有些店铺在一开始就把路走歪了，装修的时候，让人以为要开咖啡厅，精致的装修，高冷的卖场，服务员年轻靓丽，虽然总是显得比顾客还多，却不舍得拿出力干活，菜品常洗得干干净净，包在盒子里，大爷大妈们哪受得了这个，铁定要先扯开包装盒，掐上几指甲盖，检验一下蔬菜新鲜度的，掐完觉得菜还不错，就是太贵，好，丢回去，不买，走人。这老板当初是否文艺青年出身，开菜店如同开沙龙，也不是说菜店就不能开成沙龙，但得联系实际情况，照这样下去，不关门大吉才怪呢！

小区的商铺走一圈下来，会看到很多有趣的场景，简陋的包子铺，突然某天成了拍电视的外景，平时咋咋呼呼不修边幅的包子西施，正被涂脂抹粉，可怜她手足无措，完全没有了平时和面做包子那份英姿飒爽劲儿。包子铺旁边，居然隐藏着一家钻石专卖店，这格局让顾客云里雾里，这边蒸腾着香菇馅儿的大包子味，那边推开门就是肯尼亚大钻石，套在假人手上熠熠生辉，包子铺如铁打的营盘，客人像流水般源源不绝。钻石店却像高挂夜空的广寒宫，孤寂冷清，凡人够不着月宫，自然也就没几个人敢随便推开门进去逛逛。就这样落寞一阵之后，钻石店终于被转租出去，如仙子下嫁凡人，做起孩子尿布奶粉的生意，有了世俗日子的烟火气，从此倒也跟包子铺相得益彰。

少不了还有便利店，加盟的、山寨的；理发店美容店，杀马特小弟小妹，一边给你洗着头，一边推销套餐充值办卡，一口一个姐啊哥啊的，亲昵得让人直起鸡皮疙瘩。水果店也扎堆儿，卖的水果越来越高档、新奇，就像药店不卖几块钱的消炎药，水果店也少见两三块的苹果，卖价低利润低，同样的陈列面积，自然是高利润的优先摆设。

还有一类社区店铺，深藏于芸芸众生之中，平时很少见它们打开门做生意，但在几个固定时段，能从紧闭的玻璃门里，看见里面挤满了老人，老人们乖乖坐在桌子后，台前有几个套着脏兮兮白大褂的，正在吐沫横飞地讲着什么。老人们常被哄骗着买下一大堆用不上的保健品，大到包治百病的“保健床”，小到有“灵力加持”的神针”，有的老人被骗光养老金依然执迷不悟，子女不给买的，抱怨子女不尽孝。这些店铺基本也是打一枪换一个

地方，做的是昧良心的营生，自然不敢在一地久留，最后真诚祝愿社区中没有这种店铺的立锥之地。

社区店还有一道常见的风景，孩子们的早教、培训机构，画画、跳舞、英语、书法、奥数、围棋象棋潜能开发，这是一个庞大的市场，只要有了口碑，这类的店铺可从来不缺生意。

上周，小区的主妇们都在为同一间水果店“魂牵梦萦”，消息灵通性子急的，早早就跑去店铺门口守着，多少能抢回来一些，把卡里的钱赶紧花光才是最重要的。开业之初，营业员打扮得像写字楼白领，四处拉着人办卡充值，充值2000送1000，禁不住诱惑的人，打开钱包就办了，这水果店的开业气球恨不得比房子还要高，锣鼓喧天的，每天大喇叭连续不断轰炸着行人进店消费。也就半年不到的光景，眼见它平地起高楼，人潮汹涌；再见它还是人潮汹涌，只不过大家都在抢水果，抢回来还能填饱肚子，再不抢，卡里预付的钱有可能打了水漂，肚子和票子都将面临空虚寂寞。

这边奶茶店的开业花篮还没清走，那边美甲店的装修工已经进场，还带着铁锤呢。电商风起云涌，铺租每年都涨，社区店艰难求存，在价格上社区店拼不过电商，店主们是否该在顾客体验、服务等方面动动脑筋。如果有一家铺子，就在你举步可达的地方，卖的又是你日常离不开的东西，和店主相视一笑，就知道你今天需要点儿什么，这样的老店，会不会随着时代的发展，湮灭在不见硝烟的商海浪涛中……

(作者系深圳作家)