

蔡崇信的心事 你别猜

□王赟



10日傍晚,全球460多家媒体的600多位记者陆续从大巴车上走下来,眼前是灯火明亮的阿里巴巴西溪园区。

去年8月启用的阿里巴巴办公楼位于杭州西溪湿地片区,现代化的建筑结构丝毫没有破坏人与自然的关系,员工可以非常方便地与周围的湿地产生连接。隈研吾是这个与自然相互融合的工作空间的建筑设计师。

在隈研吾为阿里设计的这个建筑里,两个比隈研吾小十岁的男人 为600多位媒体人所聚焦。

一个是阿里巴巴董事局主席马云,一个是阿里巴巴董事局执行副主席蔡崇信,许多阿里女员工称他为“男神”。

接近11日零时,蔡崇信在办公区现身,浅色衬衫牛仔褲,深色夹克翻出柿子色内边。他去了“双十一”交易数据直播大厅,在一个边门处举起手机拍现场照片。

其实,没有特殊情况,蔡崇信每个月都来杭州,“马云在杭州工作,我在香港。我们从未在一个地方一起工作过,但我们每天都会通电话。”

在外人看来,两人从家世、经历到个性,几乎没有一样相同,甚至南辕北辙。

他们相处确实存在冲突,“我可以批评他,他可以批评我,当然我们不会伤害彼此的感情。这点至关重要。我记得有时与他在电话中据理力争时,会激烈争吵甚至挂他电话。他对我也是一样。”蔡崇信说。

耶鲁高材生蔡崇信放下数十万美元年薪,在35岁时选择与35岁的杭州佬马云一起做事,为什么?蔡崇信只说,“真正打动我的地方,是马云与一群追随者患难与共的事实。”

“在马云看来,我职业所涉猎的领域很新奇,因为我通晓财务,还当过律师,能帮助成立公司及筹集资金。”蔡崇信这么解释马云对他的认知。

接近20个小时后,蔡崇信出现在600多位媒体记者面前,这是他第一次公开面对国内媒体。蔡崇信换下了牛仔褲,穿上了深色的休闲褲,说话时左手插在褲兜里,他讲了他与马云最初的相识,相比之前流传许久的西湖泛舟版本并无太多新意。即便如此,“我问马云是否可以一起创业,他听了差点跳进西湖”仍被媒体拿来做标题。

大家现在还是看不懂蔡崇信,但15年前,为什么他看懂马云了?倒是马云自己说了一句话——“我们不懂是为了让大家看懂或者看不懂,而是我们做自己认为对的事情”。

想起隈研吾,隈研吾会看一些小说,比如村上春树的作品,有时候也会研究一下凯恩斯的经济学理论,“在村上春树的作品里,我读懂了这样一个寓意:看似平凡的世界,其实隐藏着不为人所知的微妙世界。我的作品也力争做到这样的感觉。”

蔡崇信也是这样,大家惊叹15年前他的“投资”眼光,但他仍未告诉大家答案,为什么15年前他就认准马云了,当年看走眼的大佬可有的是,薛蛮子、冯仑、熊晓鸽,甚至包括马化騰。

C 财富边上

当“美元” 成为餐巾纸

□刘红杰



近日和朋友去一家小店吃饭,菜品很有特色,就连餐巾纸都令人眼前一亮:全是“美元”。这些印着“美元”图案的彩色餐巾纸吊足了不少顾客的胃口,很多人图新鲜都愿意多买一包,仅此一项,小店多了不少营收。

小店的创意用心良苦。这是一个信息爆炸的时代,也是一个消费者心智愈来愈成熟的时代,不推陈出新,就无法与时俱进。放眼当今世界,就连横扫世界的跨国巨头也经历了多少次创新、多少次改变。

回顾IBM的历史,初期公司做过员工计时系统、磅秤、自动切肉机,这大概是很多人不曾想到的。再看苹果,苹果真正让人熟悉,始于1996年公司危机正盛时乔布斯回归。当时,戴尔送给苹果四个字——“关门大吉”。然而,重新出山的乔布斯做的第一件事是改变iMac,这是一款现在仍被用户奉若经典的台式电脑。2007年7月,苹果再一次改变,iPhone横空出世,帮苹果完成了智能手机的江山霸业。苹果的霸气来自于源源不断的创新 and 改变。在过去10年中,苹果获得了1300项专利,是微软的一半,戴尔的1.5倍。

同样作为跨国巨头,诺基亚和摩托罗拉的遭遇从另一个层面告诉我们创新的重要性。当年诺基亚从造纸业发家,之后做橡胶轮胎,战后发展卫生纸与电视机产业,最后进入网络电信产业。它不断改变以适应生存,但在iPhone崛起后,诺基亚不愿放弃已落后的Symbian系统,高效率的成本控制思维,杀死了诺基亚该有的创新。结果在遇到破坏性技术变革和市场结构变化时,被微软收购。诺基亚CEO约玛·奥利拉在记者招待会上最后说的一句话引人深思:我们并没有做错什么,但不知为什么,我们输了。说完,连同他在内的几十名诺基亚高管不禁落泪。停止了改变的诺基亚成为被自己打败的王者。

摩托罗拉的遭遇与诺基亚类似。1969年,阿波罗11号使用摩托罗拉无线电从月球传来第一句话,当时的人们不会想到,这个无线通讯行业的领导者,有一天会被联想收购。

可见,无论是一家小店还是一个跨国集团,有一点亘古不变,那就是创意无极限,进取无停歇。资本的本能是逐利的,它践行着马太效应,也就是在品牌资本领域内强者恒强,弱者恒弱,赢家通吃。

真金白银摆着 贸易牌一打就灵

□姜宁



上周在青岛举行了一场国际渔业博览会,来自世界各地的企业齐聚青岛。大使登台,元首推销,来自五大洲十多个国家雄心勃勃地要抢滩中国市场,包括智利的帝王蟹,澳大利亚大龙虾、挪威三文鱼、……

2006年,智利与中国签署了自贸协定,这是拉美国家中第一个和中国签订自贸协定的,同时智利也是继东盟后第二个与中国签署自贸协定的。伴随着这一协定的签署,两国贸易量进一步提升,进口关税下降95%,智利的车厘子大量涌进中国。

虽然近几年美国、澳大利亚的车厘子也开始进入中国市场,前驻美大使骆家辉也亲自上阵,推销美国大樱桃,但是智利车厘子已经凭借着和中国签署自贸协定的这一先机抢占了中国市场。在中国对外进口的车厘子中,智利车厘子比重占到一半以上,2014年春节期间,智利驻华大使在天猫平台为智利车厘子代言销售,短短十多分钟,几十吨车厘子被销售一空。

就在智利与中国签署自贸协定的4年后,智利的拉美邻居秘鲁也忙不迭和中国签署了自贸协定。道理是明摆着的,在水果、鱼类、葡萄酒方面,秘鲁的商品也不错,但少了自贸协定那张纸,竞争力明显不如智利。

这次渔业博览会上,记者几次都被一家日本企业“拉住”,请记者和另外几位媒体同仁参观这家日本渔业企业,虽然也有当地县政府支持,虽然烹饪现场非常炫酷,但毕竟是单打独斗,又缺乏政府层面的“超级推销员”撑场,外加现在扑朔迷离的中日关系影响,导致这家日本渔业企业在参展几天时间里鲜有人问津。

再说说这次APEC会议,中韩签订了自贸协定,无疑对日本是个刺激。经济学领域有一个名词叫“贸易转移效应”,指的是形成关税同盟后,由于取消了同盟成员国之间的关税但保留了对非同盟成员的关税,从而发生了同盟成员的低效率(高成本)生产取代非同盟成员的高效率(低成本)生产,即在差别待遇的影响下,某一同盟成员把原来向非成员国的低成本进口转向同盟成员国的高成本进口。这样“贸易转移效应”绝对是真金白银。有预测指出,中韩自贸区一旦建成,预计中国的GDP将增长1%-2%,韩国增长2%-3%,中韩有望形成一个人口高达13.5亿,GDP高达11万亿美元的共同市场。

这一点,为经济低迷期伤脑筋的安倍能视而不见吗?

港商大佬 谈小贷风云

□张頔



最近香港亚洲联合财务有限公司在济南两地开设了山东首批外资小贷公司,亚联财董事总经理张炳煌也来到济南参加了开业典礼。这位被称作“小额信贷之父”的港商大佬和笔者畅谈了小贷行业的风云变化。

出生在台湾的张炳煌在日本攻读了法律硕士和博士,毕业后没几年,他在东京银座的自有物业开设了第一家小贷公司,一年之内开设了五六家网点。1977年,香港公布了一项政策,280万港币的注册资本即可登记成立一家“注册贷款公司”,可以吸收存款,发放贷款。

当年8月张炳煌便来到香港,按照在日本积累的经验,他打算凭借不多的资本,在短时间多开些网点。由于可以吸收社会存款,他把利率给到比银行高出两个百分点,银行是6%,公司就给8%。

乍看,这种高息吸储的做法和当下一些投资公司很像,但这家日本信用保证财务有限公司还有自己的绝招——无抵押,无担保就能办理小额贷款。“我们靠细致的信贷考察并结合信用记录来为企业发放小额贷款,当时香港还没有这种贷款模式,所以业务规模很快就做大了。”

1993年,张炳煌找到联合集团合作成立亚洲联合财务公司。联合集团投资2800万港币作为大股东,张炳煌做小股东,一个新的小贷巨头应运而生,当联合集团把这个财务公司卖给新鸿基时,价格已经达到43亿元。

2007年,当内地开展小额贷款公司试点之后,张炳煌便在深圳开设了亚联财小额贷款公司。“2008年国家发布了小贷公司管理规定,但并没有对外资做出规定。”那时候各省市并没有“法无禁止即可为”的意识,所以亚联财被多个省份婉言拒绝。

虽然招商引资是地方发展的一大要务,但相比那些看得见厂房,收得起利税,提供了就业的外资制造业项目来说,内地对外资小贷还是有 个接受的过程。最先破冰的是辽宁省,当时张炳煌找到了去香港招商的辽宁省省长,省长一听介绍,觉得小额贷款对地方经济很有好处,于是便给省金融办主任打电话做了交代。

“这个电话一打出去,我们马上派人去了沈阳,有了省长的指示分公司便顺利落地了。”张炳煌说,此后他去其他省份访问时,都会说,“我在辽宁省已经落地,在你们省怎么就不行呢?”就这样,亚联财在15个省市开设了小贷公司。

“做这一行,最重要的就是多开网点,这是我们在香港的经验。”张炳煌说,小额信贷最大的特点就是小额、快速,如果为了借5万块钱要走很远、很麻烦,那么他可能会选择其他方式。这几年兴起的P2P网贷对小贷行业是个冲击,“网贷根本不需要网点,却能无比快捷。”张炳煌说,然而现在P2P行业却很混乱,有的网站注册不到一个月就圈钱跑路了。

只能使用注册资金不能吸收存款限制了小贷公司的业务发展,而网贷能吸纳资金却增值乏术。于是亚联财和58同城等网站开展了合作,由网站吸收理财资金,而亚联财提供需要资金而且有信用保证的企业客户,这种合作对接的模式也将成为小贷发展的新方向。