

高晓东：

80后创业者

玩起传统“货易货”

专刊记者 牛蕊

2010年是“80后”开始迈入30岁的元年。这标志着曾经被冠以“出位”、“叛逆”的一代，正式成为中国社会的中流砥柱。然而“80后”一代往往是颇受争议的，富有创造力的代，他们年轻，有激情，勇于拼搏。作为80后的一员，青年创业者高晓东，带给我们更多的是乐观开朗的人生态度和勇于挑战的创业精神。在当下的创业热潮中，他淡定地强调：“你要知道你想要的是什么。”



►“开明父母 成就今天的我”

“留学生”、“服务员”、“搬运工”、“车行”、“易货贸易”这一系列急转弯似的转型发生在一个人身上，说另类也另类，说正常也正常。这种不按常理出牌的善变个性正符合被外界打上各种“标签”的“80后”。18岁的时候高晓东就被父母送到国外去留学深造，帅气的外表毋庸置疑，再加上眼下又开起了自己的公司，总会被人与“富二代”这个词联系起来。高晓东的确生长在一个条件优越的商人家庭，如果非要把他目前的成就跟家庭扯上点关系的话，那

也只能说是遗传基因的关系。

对于“80后”、“富二代”颇被社会各界争议的两类人群，高晓东表达了自己的观点：“‘80后’还是比较有上进心、责任感的，接受的教育更为完整，所以绝大多数的‘80后’是愿意认真做一点儿事情的。至于‘富二代’，跟几零后没什么关系，只是起点比较高，但这也是一种压力。眼下，‘富二代’们被舆论诟病的那些行为并不是主流。”在采访中高晓东向记者吐露道“我的父母非常开明，在我十八岁的时候就送我到国外留学，当然，我也很

愿意去的，他们希望我早日独立，我也希望自己可以自立更生。”由于当时高晓东还没有能力支付学费，他坚持给父亲打了个欠条，并承诺回国以后一定还清。18岁的他孤身一人来到一个完全陌生的国家，语言沟通和生活习惯都要慢慢去适应，他说：“既然都成年了，就不打算再让家里养了，为了不让家里再给我寄钱我白天学习课程和语言，晚上就去打工，基本上你能想到的兼职工作我都做过，从服务员到搬运工，从快递员到垃圾处理工，我基本做个十几种兼职自己

都记不住了。”常人都知道，打小在蜜罐里泡大的孩子是不能吃苦的，对于高晓东这样的经历不免让人有点惊讶。“其实吃点苦没什么，我不想一直在父亲的光环下生活，这样我的光芒别人永远看不见，我就默默地对自己下了决心，回国我一定要创业，让别人知道我也是有能力的。”他把自己的想法告诉了家里人，父母很支持他，也是因为这段国外的生活体验，让他更加坚定了创业决心，在他青春阳光的脸色让人看到更多的是自信的笑容。

人物档案

姓名:高晓东
身高:177cm
爱好:自驾游 健身 看书
学历:本科
最崇拜的商界偶像:马云
人生格言:静坐常思自己过,闲谈莫论他人非
职务:烟台市华民酒业有限公司总经理

►宝剑锋自磨砺出 梅花香自苦寒来

在留学的过程中，父亲到学校看过高晓东一次，这一次探望，让父亲心疼地流下了眼泪。

“当时，我告诉家里我过得很好每天伙食也不错，其实为了不问家里要钱，我过得很节俭，基本每餐就是辣白菜、泡菜，还有一个汤。父亲每次打电话来说要给我汇点钱，都被我

拒绝了，我是个特别犟的人，既然下定决心要自己赚钱养活自己就坚决不要家里一分钱。后来父亲来看我，看见我吃的食物，他忍不住偷偷掉眼泪，问我怎么不跟家里要呢？我说那是您的钱，不是我的，我可以凭自己的能力养活自己。”在第一年的留学生活里，他就赚够了学

费，通过双手的努力，还给家里一部分，出国前父母给的学费。慢慢的他兼职的行业越来越多，学到的知识积累的经验也越来越丰厚，自己也开始攒了一些创业要用到的启动资金。就这样从一点一滴慢慢做起，高晓东坚信自己离梦想越来越近了。在一次饭店打工的时候

无意中看到，饭店和酒水商以互换货物的方式合作，用饭店的餐券换取酒水商的等值酒水。这是他第一次对“易货贸易”这个行业有了了解。但是也仅仅是停留在认识的阶段，他并没有想到也正是因为这次无意中的接触，带给了开启了他以后的创业大门的灵感。

►山穷水尽疑无路 柳暗花明又一村

“因为在国外已经有了点积蓄，回国后就很快筹集起来自己的小酒水店，开始经营一些酒水生意，由于是初次开店，没有什么经营经验，开始还算可以，后来慢慢的光景就不行了，到了年末还有一堆货没有卖出去，我就上火啊，难道自己的经营方式有问题么，我每天都在琢磨，自我剖析自我反省，到底问题出在哪呢。”面对每况愈下的经营状况，父母对他还

是很支持的，也表示要支持他点经费让他继续坚持，他倔强的决绝了。

让他没有想到的是，不久之后他与“易货贸易”真正的“第一触电”。那是大年三十的前一天，一个朋友说需要点酒送人，但是要用车来跟我换，当时我突然想起了在国外打工时看到饭店老板和酒水商交易的场景。我就想换就换吧，反正我也没卖完，朋友正好也需要帮

忙。于是，我就用一后备箱的酒水，换了一辆国产的小轿车。”看着酒水被朋友拉走，他在想“这么多的酒我要卖多久才能卖完呢，要是每天都能拉走这么一车该多好啊。”慢慢的他开始萌生了做“易货”的念头。“开始做的时候父母是不接受的，他们认为这个行业很新，以前没见过，大部分人都是不认同的，但是我就是坚持我能做起来，而且会越做越好，于是开了

我的第一家‘换客隆’，起初的一段时间，是需要有市场预热期的，开始一直赔钱赚吆喝，父母不但不帮助反而各种阻挠，我就是不服，我坚持认为我一定能把店开起来。没过多久，我就迎来了曙光，生意开始好起来，一些客户知道了易货的好处，纷纷回头找我订货要货，这是父母看见我的生意做起来了，也改变了原来的想法，由反对变为默认后来转为支持。”

►“易货”是返璞归真？ 还是企业创新

“如果你跟一个企业家说，把他的产品或服务卖掉，不付他现金，给他另外的商品，他一定会皱眉头；但是如果你告诉他，买东西可以不用花钱，只要拿出他现有的产品，他一定会喜笑颜开。其实，仔细想来，这是一回事，只不过我们常常拘泥于‘现金为王’的思维定势罢了。我认

为评价事物的好与坏，主要看他本身的利与弊，过去也有很多值得发扬的东西，中国五千年光辉灿烂的文化，可以永远推动社会的发展，把货币使用到极限一定不是件好事，任何事物都不可走向极端。现代易货已被发达国家认定为：是企业的另一个突破和奇迹。”高晓东如是说。他认为总

是要有一些人去尝试新的东西，开辟新的领域这样时代才会发展，社会才能进步，年轻人就要有不吃苦不怕输的精神。易货贸易是一种对市场心的认识，也是降低成本，节约开支的一种新的经营模式，这种方式在西方已被很多国家认可，只是在中国还没有得充分到推广，不过就目前的

国内市场来看，可开发的潜力是很大的。同时，他还告诉记者：“就目前的经营状况来看，不久就会在开发区再开一个更大的分店，烟台的市场还是很有潜力的，年轻虽然没有什么经验但是却有打破陈规勇于创新的勇气，我相信这个行业在未来的发展中前景还是很可观的。”

►在压力的边缘“刹车”

现在工作对高晓东而言不是乏味的事，所以干上12个小时也不累，但是还要保持平衡。压力就像一杯水，如果即将满溢，接近边缘的时候，无论手上的事多重要，他都会停下来。“运动是非常好的减压方式。”旅游、健身、慢跑……他都喜

欢。“运动的时候不但脑子放空，得到休息，同时可以很好地感受四肢，体会自己的生命，更好地活着。”他喜欢感觉四肢传递出的生命力。“遇到不开心的事儿，我通常会开车到海边去看看大海，大海可以让我的情绪平静下来，也可以让我冷

静的思考，沉淀一下思绪。保持清醒冷静的心境对于一个人的判断至关重要。”高晓东很喜欢自驾游，他告诉记者，奔驰在不同城市的公路上，打开车窗感受风迎面吹来的感觉，这是他最好的放松方式。“适当的释放可以减压，但是如果放松

太久，我会感觉是浪费时间，毕竟我还有自己的梦想。”他告诉记者他认为：坚持，只要保持良好心态、有备而战，成功不是没有可能。商机是商业模式设计的着眼点，创收是经营运作的落脚点。好的创业模式必须能够最大限度地创造商业价值。

了解易货贸易：

所谓以货易货，即企业将自身的产品与其他企业交换，换回本企业用现金购买的生产原材料及消费用品，从而达到减少流动资金压力的目的。据统计数据，易货贸易的成本对比传统销售，可以为企业省下20%的成本。为降低企业库存，盘活资金，越来越多的企业加入到“易货族”的行列当中。与原始的物物交换不同的是，现代企业易货已从原始的个人面对面低效率易货，发展成通过网络的企业对企业高效率易货，企业只需在易货网上将易出、易入的产品信息发布，就能迅速、准确地找到合作企业。对于现代企业来说，易货交易不仅是解决各种财务问题的有效手段，也是企业营销的强大工具。如果操作得当，企业除了可以通过易货盘活资产，还可以有效利用过剩生产能力，增加销售额；利用库存商品进行投资、置换，获得现金、债权、股权等收益。

易货贸易对企业的好处

- 1、节省现金支出，减少流通环节，节约运营成本；
- 2、增加一种新的营销手段：易货使商家在保持原有的现金交易渠道不变的情况下，又增加新的营销渠道，获得额外销售。
- 3、增加企业的销售额：现代易货贸易使企业有效利用过剩生产能力或服务能力，增加销售额或营业额。
- 4、增加一种新的营销手段：易货使商家在保持原有的现金交易渠道不变的情况下，又增加新的营销渠道，获得额外销售。

