

高晓东: 80后创业者 玩起传统“贸易货”

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,富有创造力的一代,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

“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

成就今天的我

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,我也是很

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。

▶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,其实为了不向家里要钱,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,看见我吃的食品,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

▶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,但是我是坚持我能做起来,而且会越做越好,于是开了

▶“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,但还是要保持平衡。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,体会自己的生命力,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。

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

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,换回本应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;

现代易货贸易使企业不用或少用现金,只用自身的产品或服务,便可得到所需的原料物资、服务或债权、股权等无形资产。

2、清理库存积压商品,盘活企业资产;现代易货贸易使企业得到原先可能失去的大量增值收入。

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。

