

民企为何要纷纷贩卖掉自己? PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/219/2021_2022__E6_B0_91_E4_BC_81_E4_B8_BA_E4_c70_219793.htm MBA专用训练软件《百宝箱》2006年，有一个关键词在企业界潜伏却盛行，那就是“贩卖”。有的人觉得没必要大惊小怪因为商人本来就是买来卖去的；但也有细心人察觉到其中的问题他们卖的不是其它的东西，还是自己一手辛苦创建的企业。在2006贩卖的企业，我们可以列出一串长长的名单：顺驰、东盛、水井坊、统一润滑油、苏泊尔、德力西、家世界、五星电器、永乐电器……根据有关数据表明：2005年发生在中国的并购总额高达618亿美元，但到了2006年，这一数字迅速变成1006亿美元，这一年在中国发生的股权交易金额比2005年的增幅高达63%，远远高于全球同期水平。千江有水千江月。在每一个贩卖企业的商人心中，都有自己的满腹心事和一把辛酸泪：有些人是因为“后继无人”。从上个世纪70年代末开始创业的中国第一批民营企业家，依靠“前无古人”的生财之道，辛辛苦苦地垒建起自己蔚为壮观的财富城堡。时至今日，他们的平均年龄已经接近60岁，到了考虑撒手的时候了。但家庭企业的持续发展问题，却困扰着创业的第一代们。最近一份统计数据，进一步惊扰着中国富翁们脆弱的神经——在东亚地区的家族企业中，至少有80%在第二代手中便宣告终结，只有13%能成功地被第三代继承！俗话说得好：“兴家犹如针挑土，败家犹如水推沙！”对接班人的焦虑，就像一枚枚锋利的匕首夜夜袭击着他们的睡眠。他们担忧，只要自己稍稍一阖眼，那些财富就会像流沙一样，在儿辈们稚嫩而

不严实的手掌隙缝中消失殆尽！曾有人模仿陈子昂的《登幽州台歌》，戏谑了一首古诗来形容当今中国富翁们的焦灼心态：“前不见古人，后不见来者。念富贵之难继，独辗转而不寐！”依靠职业经理人？有很多企业家觉得这简直是在开玩笑。“我们辛辛苦苦打拼出来的家产哪经得起他们折腾！”他们普遍认为，中国目前尚未形成真正意义上的职业经理人阶层，法律也尚不健全，致使许多家族企业无法相信没有血缘关系的人。与其让一个平庸者继任，并眼睁睁看着自己辛苦打拼的企业资产在不久的将来变成他人的囊中之物，不如把它卖掉，让另一个优秀的企业家来延续它的辉煌！有些人是因为享乐主义在作祟。在激烈的市场竞争中，企业家群体一直承受着巨大的压力，精神长年累月处于紧绷的状态，一直得不到休养生息。国务院发展研究中心中国企业家调查系统曾推出《中国企业经营管理者成长与发展专题调查报告》，报告中提出：中国的企业家“有时出现”或“经常出现”“烦躁易怒”症状的占70.5%，“疲惫不堪”的占62.7%，“心情沮丧”的占37.6%，“疑虑重重”的占33.1%，“挫折感强”的占28.6%，“悲观失望”的占16.5%。根据不完全统计，在过去20年中，自杀的中国企业家多达1200位。人生在世不称意，明朝散发弄扁舟。很多企业家，在商海纵横驰骋数十年后，在自己的人生价值已经得到充分的体现后，便开始思考如何换一种活法？2004年底，82岁的法国著名时装设计师皮尔卡丹，在执掌时装帝国60余年之后，宣布打算卖掉他的时装帝国，原因是他对时装业幻想破灭，而且年事已高，打算将以后的生命投入到另外一番天地中去，那就是他所热爱的艺术和文化慈善事业；2001年，王滨与同志创办了深圳网

兴科技公司，三年后，他把公司卖给了新浪。2005年，为纪念郑和下西洋600周年，王滨与热爱航海的5位同伴一起驾驶无动力帆船“骑士号”从法国启航，历时180天，跨越欧、非、亚洲7个海区，航行1.1万海里…… 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com