

金融生創業五載 終圓飛盤夢

棄銀行工及家族企生意 小倉庫開設公司

「目前在中國玩飛盤的群體還只有一萬多人，但我相信這項運動肯定會火起來。」在大學期間接觸到了飛盤運動後，金融專業的安晨冉就徹底迷上了，當時就和幾個同學「盤友」約定要創辦一家飛盤公司。畢業後，他們或供職於銀行等企業，或接手家族生意，但為了當初的約定，他們紛紛放棄了現有的工作，在一個小倉庫裡創辦了中國首個飛盤公司。經過5年的艱辛創業，他們經營的飛盤公司已在澳洲、加拿大、歐洲都發展了經銷商，未來還將努力打入美國市場。

■香港文匯報記者
周方怡 寧波報道



■飛盤運動。周方怡 攝

安晨冉是浙江杭州人，今年29歲，2008年畢業於寧波諾丁漢大學，雖然已經創業5年多，而且是一個9個月大孩子的爸爸，但還是可以體會到他身上的那種「書生氣」，他的名片上沒有任何董事長、CEO、總經理之類的頭銜，就是寫着銷售部經理。安晨冉說，讀書時因為幾個英國外教接觸了飛盤運動，那時候，飛盤運動剛剛進入中國，國內還沒有生產飛盤的企業，各大比賽使用的飛盤都是從國外進口的，價格很高，他和幾個同學發現了其中的商機。2008年2月，安晨冉他們6個80後男生設法籌集了50多萬元人民幣，成立了翼鯤體育文化傳播公司，專門製作飛盤。

吃住在倉庫 在菲掘首金

創業之初，一切都從空白開始，他們一邊生產一邊摸索，每當上海、香港等地有飛盤大賽，他們就帶着自己造

的飛盤，徵詢專業玩家的意見，並設法把飛盤送給韓國、菲律賓、美國等國外的飛盤愛好者試用。根據反饋的測試報告，他們不斷改進產品，終於在2008年5月試驗出了第一個符合國際標準的飛盤產品，在2009年底產品技術已經比較完善後，安晨冉與另外兩個合夥人都辭了原來的工作，全身心地追逐自己的創業夢想。

安晨冉回憶，公司創立時主要由他和另外兩個同學打理，因為資金有限，他們吃住辦公都在倉庫裡，睡上下鋪，每天睜開眼看到的都是飛盤。起初客戶對他們的飛盤並不認可，他們就不停地在網上發郵件，向全世界推薦產品。最後，依靠國內玩飛盤朋友的推薦，終於一點一點打開了局面。

堅持終於有了回報，他們第一次出國推銷產品，來到了菲律賓，飛盤運動在當地屬於貴族運動。經過試用安晨冉帶來的產品，當地

經銷商很滿意，當場就簽了5,000張飛盤，那一年公司的銷量達到了兩萬多張。

目前，翼鯤公司銷售額達到了300萬元人民幣，利潤達到30%，並且每年營業額可以增加近80%，倉庫也有1,000多平米。安晨冉告訴記者，他們在澳洲、加拿大、歐洲都發展了經銷商，未來將努力打入佔市場份額最大的美國。

融中國元素 創獨特風格

美國是飛盤運動的第一大國，目前共有1,000多個場地，500多家飛盤生產企業。如何與美國廠商進行競爭，安晨冉表示，首先在保證質量的情況下，保持一個價格優勢。另外，在飛盤上印上《山海經》中的神話形象，「每一個飛盤後面都有一段神話故事，這樣不僅把中國文化推廣出去，也形成了自己獨特的風格。」

此外，為了更容易推廣飛盤運動，他們還聯合寧波諾丁漢大學試驗一種可以在室內進行的簡化版飛盤，規則更加簡便，限制更少。



■安晨冉（右一）和另外5個合夥人。本報浙江傳真

創業需快樂 生意在小處

安晨冉告訴記者，創業最重要的是快樂，創業並不是一項輕鬆的事情，不要給自己加太多的負擔，創業更加不是一蹴而就的，在這樣一個漫長的時間裡需要給自己增加快樂的元素，才能幫助自己走得更遠。此外，要與人為善，其實很多生意在不經意間就做成了，安晨冉曾經賣給一個做樂隊的朋友兩張飛盤，沒想到經過這個朋友推薦該樂隊訂購了1,000張飛盤。

目前，安晨冉和他的合夥人把生意做到了全球40多個國家和地區，安晨冉說，「那些美國大公司不願意做的小地方、小生意我們都做，不要虛度光陰，別人沒發現的、不願做的都是機會。」



■合夥人之一的薛志行每天把關飛盤生產。周方怡 攝

飛盤運動 老少皆宜

話你知

飛盤起源於幾個美國耶魯大學學生玩的披薩盒子，當時還是鐵製的，之後材質演變成塑料。上世紀六十年代末，美國青年把橄欖球的規則應用到飛盤上，並經過一定改良，採取自我裁定的規則。由於運動本身新奇、活潑、變化、具挑戰性、男女差異小、沒有場地

限制等諸多特點，立即吸引了男女老少各年齡層的愛好者。

歷經20多年的變化與發展，目前，飛盤運動已衍生出十餘種正式的國際競賽，其中最愛玩者歡迎的有，自由花式（Freestyle）、高爾夫（Disc Golf）、爭奪賽（Ultimate）（五人制為B-mate）、勇氣賽（Guts）等四大項目。

■任師傅一天搬2,000斤地磚僅掙80元。圖們 攝



中年失業漢： 社保，愛你不易

社會保障制度是化解各種社會風險的重要制度手段。據內蒙古統計局統計數據測算，目前全區40歲至60歲人口約808萬人，佔全區應參保人數的58%。40歲至50歲的人員，有一部分學歷較低、相關技術不高，難就業，在參保上雖然國家對他們實行了較為優惠的政策，但仍有一大批人群因各種原因而交不起社保，生活窘迫。他們當中，有的是下崗職工，面對低收入和高物價的現狀無法續保等。常言道，五十而知天命，處於天命之年的他們，身兼重擔卻生活艱辛，後顧之憂顯而易見。

■香港文匯報記者
郭建麗、張鵬宇，實習記者 圖們

■楊師傅正在吃力地往7樓的買主家裡送傢具。圖們 攝



■李師傅默默的拉着小吃穿梭在街頭。圖們 攝

學歷技術均低就業難 生活窘迫無力繳費

站橋頭，上世紀五六十年代叫站碼頭，現在叫板爺。他們開着四輪機動車，以搬運裝修用的材料、建築垃圾、冰箱、電視、搬運等為生。記者來到呼和浩特貨運站門口，這群攬工板爺正圍在一起坐在台階上，他們的年紀集中在45歲到60歲之間，其中有三個較為年輕，約30歲左右。說起社保，他們很快與記者暢談起來。

對於連連飽都困難的李布智來說，交社保無疑是一件雪上加霜的事。雖然戶口落在呼和浩特市20餘年，但李布智一直靠打散工、拉貨過活。他有兩個孩子，一個在市裡上初中，一個在包頭上大學，家裡唯一的一套住房目前仍在還貸階段。「兩個人一年就得1萬多元（人民幣，下同）的社保，實在是交不起了，我已經交了13年，還得交15年才退休，現在延遲退休

了，還得多交5年，真想放棄。」

斷保再續繳費難

高先生是呼和浩特市的一名出租車司機，今年40歲，孩子在上小學。他交了13年的社保，下崗後就斷保至今。「去年去社保局問過，需要補交4萬多元，加上今年的保費得有5萬多了。收入低物價高，生活壓力就挺大了，怎麼續保。」「我們這是個高危行業，再加上堵車嚴重，黑車橫行，根本掙不上錢，一個小時10元，一天跑10來個小時，油錢還得六七十元。」

捆綁式參保成弊端

家住呼和浩特市城郊的張存忠今年55歲，自1998年下崗，一直在打零工。「以前單位給交社保，買斷後就不給交了，自

己也交不起，去年一次性補交了1999年到2014年的錢，共56,700元，利息就交了1.1萬，到退休還得6萬多。」

社保是交了，但張存忠對於把養老保險和醫療保險「捆綁」到一起的做法大為不滿，「現在都流行『捆綁式』的交法，養老保險交夠了，但醫療保險沒有交夠不行，不給你辦理退休。我不想交醫保，現在還得補交3萬多。」「本來還說老了以後靠它呢，結果越交越交不起了，去年就掙了一萬多塊錢。今年兩個孩子都大學畢業了，供孩子上學那會真是難，兩個饅頭一袋鹹菜就是一頓飯。」「我們這個年齡什麼事兒都趕上了，幹了一輩子，下崗，工資也沒漲，連套房子也沒有。」

張先生說：「很早以前就是交醫療保險必須得把養老保險帶上，有很多人不同意交養老保險，養老保險最低檔也得五千

八，這是去年的繳費標準，而且現在每年都以六七百的速度在漲，醫療保險便宜，一千到兩千就可以了。兩種險捆綁到一起這是不合理的，我交不起養老，但有能力交醫療，這綁到一起醫療也不能交了。」

據悉，「捆綁式」是將養老保險和醫療保險捆綁到一起進行繳費的一種參保方式，是基層為了開展工作而「因地制宜」想出的一種方法。「『捆綁式』是城鄉居民養老保險發展過程中的一個弊端。上面要求基層的參保率要達到一定比例，基層工作人員為完成任務，就想出了這麼一招。我們也不好去指責人家有什麼問題。」內蒙古人社廳農村牧區社會保險處工作人員表示。此外，記者走訪了內蒙古多地的社保局，均有工作人員表示存在社保「捆綁式」的現象。

據內蒙古統計局統計數據測算，目前全

區40歲至60歲人口約808萬人，佔全區應參保人數的58%。但在這些人當中，有很多是下崗職工，沒有穩定收入，經濟負擔重，再就業困難，他們往往無力繳付社保，生活窘迫。雖然內蒙古出台了相關政策對40歲至50歲困難人群進行補貼，但2014年，呼和浩特市上報的一萬多困難人群，只有3,000餘人通過審批。解決40歲至50歲困難人員的社保問題依然迫在眉睫。



■生意每況愈下，貨車半個月沒有發動了。圖們 攝