



史说 | Shi Shuo

## 与戏台相伴 鄂商是否“商帮”

□ 孙丽娟

有人问笔者:你在陕西瓦房店镇不过是看到一个淹没的鄂商会馆遗址和一座颓圮尽是的戏台而已,怎能凭此得出“在秦巴山脉任河下游瓦房店拼搏过的鄂商已然成为一个商帮”的结论。

显然,质疑者不了解清朝商人商业生涯的特点,更不了解商人与戏台的缱绻不解之情。对于清朝商人来说,从向往建立起自己的会馆到在自己的会馆里竖起戏台,就像今人从渴望两居室到向往别墅和豪车一样,必须经过一番奋斗;有了戏台的商人会馆,会让商人产生强烈的认同和归属感,而成为他们商战的动力。商帮的炼成,也非一日之功。

会馆是商人建立帮伙实行自治的硬件,商人们集议议定的行业规条是商帮行业管理规范化、秩序化和定例化的软件。会馆内高筑戏台,则是实力和威势的象征,其信度和生意效率,连官府也不敢藐视。但是,从有会馆到竖起戏台,离不开商人群体的精诚合作、长年奋斗和势力逐年壮大。

无怪乎瓦房店的武昌会馆建于同治七年(1868),到四十多年后的宣统三年(1911)才建起戏台。有了戏台的武昌会馆逢有演出,庭院内外熙熙攘攘,盛况空前,昭示着瓦房店的鄂商成为当地一大商帮。

戏台对外有助商帮称雄显威;对内却具有特别的组织性意义,这与清代商业社会普遍兴盛的神明崇拜行为密切相关,是商人极为重要的社会生活内容。有规模的会馆同时也是组织严密的群体,无论是敬香还是上演神戏,都明确具体地进行规划,刻在石碑上,立在大殿中,严禁更易,以示郑重和虔敬。更制定出维护会馆殿堂和戏台的制度,以保“会馆也,旧而新,新而旧,旧而复新,继续绳绳,永无止境”;会馆香火不断,大家生意永远兴隆。当然,也有商人会馆修建后,因缺乏资金而“林木摧折,神殿渗漏不堪……墙垣颓圮,房屋垮塌倒坏,碑匾损伤无全”,致本行商人“触目惊心”,而与“商帮”之誉无缘。

还原了以上几个历史场景,我们会发现:明清时期的中国商人一生与戏台有不解之缘。这些历史场景的更迭告诉我们“商帮”是这样炼成的;然后,我们就可以评价清代在陕西瓦房店活动的鄂商是否可以享有“商帮”名号。

作为中国最活跃的民间资本,温州资本现阶段的多元化选择,像是一种举棋不定的试探。而这种试探的背后,是对经济前景的犹疑

## 民间投资 温商徘徊

□ 宋清华

退出山西之后,温州人张德法没有太多耽搁便转战云南——中国另一个尚处开发中的煤炭大省。

“有钱总是要投资的。”电话另一端,身为镇雄县温州商会名誉会长的张德法已经在镇雄建立了当地最大的洗煤厂。据财经国家周刊报道,过去一段时间,小县镇雄已聚集了超过3000名温州商人,投资涉及煤炭、房地产开发、酒店、超市等诸多领域。

“温州人对矿产有着天然的欲望。”在大部分温州资本尚未找到投资去处时,温州人坦承他们更愿意将资本投向煤炭、矿石等资源。

不过,与温州已经积累的8000亿元民间资本、5500多亿元银行存款相比,投资于矿产领域的资金还只是冰山一角。温州中小企业发展促进会会长周德文认为,温州资本经历了金融危机以来的连番创伤,至今仍然没有找到投资亮点,温州资本还处在徘徊期。

中瑞财团控股有限公司执行董事陈时升认为,投身煤炭领域的资本只是温州资本的一种试探,而这样的试探还扩展至商业地产、金融等诸多领域。

### 800“壮士”进 PE

PE正在成为温州商人们向往的未来。在记者采访的诸多温州商人中,他们几乎无一例外投入到PE或者要将PE作为自己的未来。据周德文介绍,最新的数据显示,温州商人



已经注册成立的创投公司超过800家。

虽然投入巨大的热情,但温州商人距离金融的梦想还有很远的路。由温州八大企业家高调合资成立的东海创投已经解体,推动者之一胡旭苍后来又参与成立了环宇创投。当地分析人士认为,解体原因主要在于投资人之间难以协调的利益关系,“他们都有过成功的创业经历,对于同一个投资项目,每个投资者都会有自己的判断,如果遇到失利必然会产生矛盾。”

温州目前的800多家创投公司几乎都是本地人合伙成立,温州人认为,合伙人之间的磨合以及未来的规

范运作,是他们实现金融梦想必须解决的问题。

对他们来讲,挑战不止于此。创投对温州人更多的还仅限于概念。温州早期成立的诸多财团、创投公司的投资,多集中在房地产、矿产等行业。

而目前不确定的经济形势更让温州的创投事业蒙上阴影。较早成立的温商创业投资至今没有投资项目。董事长温邦彦表示,其关注的几个项目都还在考察中。有温州商人说,这不是个例,温州新成立的几百家创投公司实际都在观望之中,鲜有投资项目。

“没有投资亮点。”已经投身云南炒煤的张德法,并不满足目前的投资环境,山西煤改的巨大冲击让敢闯敢拼的张德法谨慎起来,在云南并未倾

力而为。这种谨慎已经渗透到温州资本的每一个领域。在过去的两年中,金融危机对出口企业的打击、山西煤改后温州人近千亿元的损失、迪拜危机在楼市的冲击,使温州资本似乎不再勇猛。

两年多的时间,已有2000多亿元的民间资本返回温州银行储蓄,而且这个趋势还在继续。对于具有强烈的逐利特性的温州资本,这种局面过去从未发生。

周德文把温州资本徘徊的原因更多归结为国进民退、政府4万亿投资对民间资本投资领域的挤压以及宏观政策对民间资本的一些限制。厚利行业已基本被国企抢占,传统的微利行业又没有竞争优势可言,投向何方及如何规避政策打压始终是个难题。周德文认为,“温州资本是在努力地寻找投资机会,但他们对政策的不确定充满担忧。”

温州人非常想知道2010年能否扭转两年来的颓势,他们甚至诘问“2010年是机会还是陷阱”——金融业开始试点,商业地产尚不在打压范围,山西之外还有其他诸多尚未开发的资源大省;但同时,金融业何时以及能否全面向民间资本放开,商业地产是否也会出现打压新政,云南似乎已经开始了煤炭整合……

“温州人观念正在改变,与其到处找投资项目,为什么不投资我们自己的主业?”陈时升说,联盟化和集团化或许才有产业升级、做大品牌的可能,而这不失为5000亿元民间资本的好去处。

温州人非常想知道2010年能否扭转两年来的颓势,他们甚至诘问“2010年是机会还是陷阱”——金融业开始试点,商业地产尚不在打压范围,山西之外还有其他诸多尚未开发的资源大省;但同时,金融业何时以及能否全面向民间资本放开,商业地产是否也会出现打压新政,云南似乎已经开始了煤炭整合……

温州人非常想知道2010年能否扭转两年来的颓势,他们甚至诘问“2010年是机会还是陷阱”——金融业开始试点,商业地产尚不在打压范围,山西之外还有其他诸多尚未开发的资源大省;但同时,金融业何时以及能否全面向民间资本放开,商业地产是否也会出现打压新政,云南似乎已经开始了煤炭整合……

温州人非常想知道2010年能否扭转两年来的颓势,他们甚至诘问“2010年是机会还是陷阱”——金融业开始试点,商业地产尚不在打压范围,山西之外还有其他诸多尚未开发的资源大省;但同时,金融业何时以及能否全面向民间资本放开,商业地产是否也会出现打压新政,云南似乎已经开始了煤炭整合……

温州人非常想知道2010年能否扭转两年来的颓势,他们甚至诘问“2010年是机会还是陷阱”——金融业开始试点,商业地产尚不在打压范围,山西之外还有其他诸多尚未开发的资源大省;但同时,金融业何时以及能否全面向民间资本放开,商业地产是否也会出现打压新政,云南似乎已经开始了煤炭整合……

## 有江湖,没帮规

### 旅游协会陷入尴尬境地

□ 赵强

对于旅行社来说,他们的“组织”是旅游协会。由于种种困境,协会在组织建设、功能发挥上还很弱势。一个没有好的领头羊带领的羊群,终究要被狼吃掉的。

### 会员“被自愿”

有人的地方就有江湖。作为“经济动物”的旅行社,也有属于自己的“江湖”。

据南方日报报道,无论是古代的徽商,还是现代的浙商,他们成功之道都在于有一个强有力的帮会来提供公共服务,维持行业秩序。清远旅游业其实也有属于自己的“帮会”——清远市旅游协会,但由于种种因素的限制,在市场经济、政企分开的大环境下,本应承担行业服务、行业自律、行业代表和行业协调等职责的清远市旅游协会,却令清远旅游界跌入了“有江湖,没帮规”的尴尬境地。

一位旅行社老总说,现在清远45家旅行社都加入了行业协会,但

一般“会员只有交会费的义务,没有权益”。成为会员也没有什么特别的好处,最多也就是每年开两次会,一起吃几顿饭。“这样的协会,我们加入有什么意义?”这位老总反问记者。

维护行业整体利益和自愿原则是行业协会存在的两大基石。但入会的中小旅行社“被自愿”的居多,市旅游协会在维护行业整体利益方面也鲜有建树,到底是什么原因让旅游协会如此弱势呢?

### 清理门户何其难

现有的市旅游协会虽说是经过形式上的选举,实际基本是按实力“排排坐、分果果”的现实映照。清远国旅实力相对最强,所以国旅就是会长级单位,紧随其后的是清远中旅、青旅等所谓老字号及星辉旅行社等副会长级单位。一位曾参加过旅行社聚会的人士观察,旅行社老总之间的秩序感很强,大家都是根据自己社的“实力”来选择属于自己的座位。

不过,生意场上就没这么有秩序了。互相挖人才墙脚、大打价格战、甚

至造谣中伤对手等暗战时常出现,远不如地产界那么看似“一团和气”。

面对种种乱象,会长们却没有任何脾气,既没有挥展狼牙棒清理门户惩罚“小弟”,也没有口诛笔伐到处诉苦。按道理讲,小旅行社破坏游戏规则,受损的是正规大社,可大社却出奇地冷静。

原因只能有一个,就是这些旅行社大社也卷入了其中的种种乱象。据知情人士透露,目前清远地区存在许多包部包台包抽层甚至挂个名就大肆开工做生意,而问题最大的恰恰是清远国旅,其旗下13个分支机构真正属于自营的寥寥无几,一间“清远国旅”名下,实际上有数不清的清远小国旅,而这些小国旅营业成本非一般独立旅行社可比,自然“杀价”抢团时就稳操胜券了;清远中旅则号称“低价王子”,其利用电视媒体不遗余力地推销特价线路,这种竭泽而渔的做法造成组团资源的严重浪费。

### 舞台到底有多大

不过,作为社会行业管理组织的

市旅游协会就真的连一点舞台都没有吗?

由行业协会出面协调解决直接涉及企业利益的问题,有利于与相应主管部门交涉、与相关利益者讨价还价,也更符合入世后我国市场主体的行为规则。在这方面,目前虽然职能与能力有限,但行业协会还是在力所能及的条件下做了不少工作,如:北京市旅游协会在公园门票涨价、出租车涨价、饭店背景音乐著作权等方面,积极与有关部门协调,使一些问题得到了较好的解决;深圳市旅游协会利用与香港、澳门旅游协会的友好关系,为深圳市各旅行社成功地追讨了香港一些旅行社拖欠的团款近千万元,切实维护了旅游企业的权益。

业内人士建议,清远市旅游协会的当务之急是充分发挥“代表”的功能,比如现在上海世博线兴起,协会可以到上海去探路,整合各方的需求,代表清远旅行社进行直采。“做这项工作费时费力,没有点牺牲精神和公心是做不好的。”这位业内人士不无忧虑地说。

据朱仁和介绍,全国消费电子渠道商联盟理论上要求企业必须达到每年3亿元的营业额才可以加入,目前已经加盟的已经有近60家,也形成了一定的销售规模,相信在

家电下乡的利好政策下,不用多长时间即可达到千亿的销售规模。朱仁和解释说,家电下乡政策对三、四级市场的利好好,因此这是对我们有利的绝对好时机,是国美苏宁等占据一、二级市场的渠道商不能比的,因此应该借助家电下乡政策实施的时机深入挖掘三、四级市场的潜力。

朱仁和介绍,全国消费电子渠道商联盟理论上要求企业必须达到每年3亿元的营业额才可以加入,目前已经加盟的已经有近60家,也形成了一定的销售规模,相信在

借鉴 | Jie Jian

## 英国行业协会 不向企业“伸手”

□ 汪昌莲

相比我国行业协会的“二政府”角色及向企业“乱伸手”的腐败乱局,英国行业协会要纯粹得多,也干净得多。英国行业协会是替企业会员维权的服务机构,管理与服务并重,在政府与企业之间发挥桥梁作用,其显著的特点就是,只替企业“代言”,不向企业“伸手”。

英国作为老牌资本主义国家,行业协会制度由来已久。据史料记载,英国商业协会的起源是盎格鲁撒克逊时代的兄弟会,在13世纪至14世纪开始有雏形。到15世纪,随着各行各业不断涌现,各种不同职业的协会纷纷成立,各行从业人员将加入协会作为确保社会地位和经济安全的手段。

目前,英国的行业协会不仅数量大大增加,而且其职能也今非昔比。如今,各行业协会已成为权威性社会中介机构,在企业管理、沟通政府与企业之间关系、帮助政府了解行业情况、为企业代言和服务等方面发挥着不可替代的重要作用。另外,其在规定行业经营规范,帮助会员处理法律事务,维护会员利益,监督平等竞争,以及协调供应商和消费者之间的关系等方面也扮演着重要角色。同时,对促进国际贸易、信息交流以及为贸易双方牵线搭桥等方面,也起着比政府部门更方便的桥梁作用。

英国各类协会作为政府之外促进经济贸易活动的民间力量,作为帮助政府协调商业活动的参谋,其作用日益重要。由于各协会不仅帮助会员企业争取各种应得的权益,还严格规定其行业行为规范,既是公司的代言人,也是帮助政府梳理经济贸易活动不可或缺的重要力量。

对照英国,再看看我们的行业协会,不仅在支持企业和经济发展上毫无作为,反而在扮官相、伸黑手、搞腐败上“成果丰硕”,令国人汗颜。如此看来,我们的行业协会要想真正能够发挥积极作用,首先还得脱下“官帽”,虚心向英国人求真经。



当全国各地的小渠道商联合起来的时候,也可以牢牢把控住国内三四级的市场,形成规模后自然可与国美苏宁相抗衡

## 家电渠道商联盟 意欲“三国”鼎立



□ 乔红康

国内60余家消费电子、家电渠道商于7月6日结盟成立全国消费电子渠道商联盟,据中国家用电器商业协会理事长朱仁和介绍,该联盟将在很短时间内达到千亿销售规模,届时将与国美苏宁三分天下。

来自腾讯科技的报道称,这60余家渠道商主要占据全

国各地三、四级市场的主导地位。有相关企业的负责人表示,我们的规模普遍偏小,个体难以与国美苏宁等国内连锁巨头相提并论,但当全国各地的小渠道商联合起来的时候,也可以牢牢把控住国内三四级的市场,形成规模后自然可与国美苏宁相抗衡,但由于占据市场空间不同,因此与其发生正面冲突的可能性不大。

来自腾讯科技的报道称,这60余家渠道商主要占据全

中国零售业研究中心主任、清华大学教授李飞对腾讯科技表示,联盟是中国消费电子流通渠道发展的必然,合作才能产生更大的价值。李飞认为,联盟的参与者在三、四级市场有明显的优势,但要利用好该优势,就必须搞清楚与国美苏宁等存在的空间差异、目标顾客差异、利益价值差异等。

据筹备联盟成立的主办方介绍,之前也曾对国美苏宁发出邀请,但他们并未参加,大中、永乐等也未加入该联盟。