

聚商

JuShang Zhoukan

周刊 中国商会·会所·会馆·俱乐部

Zhongguo Shanghui · Huisuo · Huiguan · Julebu

主编:冯光国 投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 总第 016 期

责编:袁红兵 版式:黄健 校对:梅健秋

手记 | Shou Ji

累了也不能歇

□ 陈文文

采访,经常是在义乌小老板满脸激动、着急的神色,却也无奈的眼神中结束的。相信他们一定是憋得太久,从一开始的震惊,到后来的麻木,直至接受。见有记者来采访,恨不得拉上你说个三天三夜。但说完,问题依然在,生活依旧要继续。

我迷茫,曾经令义乌人骄傲的“义乌模式”就这么脆弱吗?不可否认,原材料涨价、用工成本上涨以及欧元贬值等内外因素带来的冲击的确不小,如今“薄利多销”也销不出几年前的大好利润,义乌商人仍然兢兢业业地在赚批量利润。可是,义乌老板们,你们累不累?

以前工人不愁招,工资不愁发,吃着“人口红利”不用愁。但现在工厂“大后方”不太平了,小老板们慌了神。好比遇到了“丰年歉收”,订单虽多,钱却少了。

都说商人“无利不起早”。但现在的情况看,无利却起得更早了。因为你不起早,就有人跟你抢工人,交不出货,又是白忙活一场。累了也不能停歇。但是也许需要换个“起早”的方式。曾经闻名的“义乌模式”需要推出一个升级版。先人一步的企业家打通纷繁的中间环节,直接和海外商场、超市对接,以求利润最大化;有公司不断加大产品研发比重,因为新产品可以自主定价;也有企业把售后服务做强做大,赢得客户信任。

总之,难关面前停下脚步,你就输了;如果升不了级,好日子也没法长久。

声音 | Sheng Yin

义乌格锐特玩具公司总经理沈桂仙:

我打算自己和淘宝商家对接,增加渠道。他们拿货的价格和商场超市在我这拿货的价格差不多,但可能生意还是网上好一些。

义乌超其特玩具工艺品公司董事长龚英红:

原材料涨了1/3,利润只剩四五个百分点。义乌工厂缺工一百,江苏工厂缺工两百。刚刚和一个意大利客户签完单,原材料又涨了。希望接下来原材料价格能稳定些,工人好招些。这样我信心也能回升些。

浙江棒杰数码针织品股份有限公司副总经理王俊:

用工问题深深困扰着我。最近对客户说得最多的一句话就是:能否再给我们点时间。没办法,单子太多人太少。此外就是公司产品的绿色风险。去年我根本不担心无缝内衣会遭到严格的审查,但今年欧美地区对产品测试都加强了把关。一句话,大家看无缝内衣业有利可图,一哄而上,质量也自然良莠不齐。

更正启事

本报8月8日B4版《24.32,34——陈国良的人生三节点》一文中,“(创元投资)集团公司拥有全资控股的五家独立法人实体”一句中,“五家”应为“八家”。特此更正。

版面导读 | Banmian Daodu

A2 PE江湖「蚂蚁精神」映照上海浙商

A4 「不务正业」背后并非只让「钱」堆积

B1 B2 煤老板频跑商会 百亿煤企欲入渝 提档升级 商会打造华丽舞台

B3 B4 不是一座楼,而是一座城 「水质」男人 润泽商会



做生意的双方,不仅仅是买方卖方那么简单,还要提供增值服务,才有可能合作长久。对义乌许多中小企业来说,本身并不具备科研创新的能力,研发高新产品也是“空中楼阁”。

订单飘来 义乌商人进退两难

□ 陈文文 虞伟义

“薄利多销”曾缔造了义乌“一只袜子”的传奇、“一根拉链”的神话,以及占世界生产总量40%的电子钟表、占全国70%的饰品、占全国50%的胶带。刚刚结束的南非世界杯,90%左右的“乌乌祖拉”出自义乌,球队队服、假发、荧光棒、旗子等球迷用品,也大多是义乌货。然而,受金融危机以及之后的欧债危机等一连串的影响,依赖全球化的义乌商人的日子还红火吗?

面包小了 牛奶淡了

王晓丽坐在电脑前,豆大的汗珠不断从脑门渗出来,就在一分钟前,她刚刚收到手下业务员的电话:捧着一堆现金去现场买材料,却被告知没货。

客户催着交货的电话又打来了,这位年纪轻轻的营销部经理被逼急了,无奈掐断了客户的电话。

“单子已经排到10月份了,工厂赶货来不及,有些单子都推掉了。”王晓丽负责恒泰工艺礼品公司的外销,这家主营圣诞礼品的公司今年生意格外火爆,但王晓丽丝毫没有喜悦的表情。

记者随意拿起一颗圣诞树上的珠光球,问起了价格。“三毛八。”利润呢?“五分。”随即王晓丽又补充了一句,“这还算可以的,有的利润只有两三分。”一直都是这么低的利润吗?“不是,只有今年是这个情况。”

原材料涨了3%,工人工资涨了20%……唯独商品出口价没涨。“不光没涨价,有些老客户还压价。以前是什么单子都接,不管大的小的,但今年小单子只能推掉,否则要做亏本生意了。”王晓丽很是无奈。

“圣诞用品差异性不大,不在你家买我可以去他家,所以价格提不起来。一些小作坊对我们的冲击是最大的,他们完全打乱了市场价格,虽然质量不如我们,但圣诞用品只是短时应景用品,有些客户对质量要求并不高。”

一谈起这些小作坊,王晓丽便气不打一处来,他们不光要抢材料,还要抢工人,越是旺季越热闹,“业务员说买不到材料,其实我早猜到了,就是这么回事。”

面包小了,牛奶淡了。这是王晓丽对今年外销形势的评价。“以前圣诞用品大约有30%的利润,如今已不到10%。这

就意味着,要接比以往多几倍的单子,才能达到前几年的利润。”

接单不是 不接单也不是

和陈苏芳比起来,王晓丽应该庆幸。已近下午4点,陈苏芳的毛绒玩具铺这天还没有接到一单生意。

陈苏芳的毛绒玩具主要销往欧美地区,今年欧元大幅贬值,陈苏芳的订单量一下子下挫了20%。

“大单小单都得接,接了又不舒服。”和圣诞礼品比起来,毛绒玩具只有两三个点的利润,“没得赚。”陈苏芳摇摇头。

大单不好接。“大单都是老客户,他们就爱压价。不接又不行,铺子总得开张啊。”陈苏芳手里拿着一张工厂调薪通知单,“你看,又涨工资了,我的货要是也跟着提价,客户都跑了。”



零碎的小单是陈苏芳更头疼的。小单一般要得急,今天订货恨不得明天就能到货。“工厂那边我只能不停地催,但是催了也没用,人家回复你——工人都招不到。”

在义乌国际商贸城另外一个区经营五金的华国龙,则甩出厚厚一叠订单,告诉记者:“这些都是今年推掉的订单。我们以前从来不推单。但今年不推不行,客户压价太低的,信用差的,都只能推了。你说有哪个生意人,来了生意都不做?利润太低,成本又高,做不下去啊。”

华国龙和陈苏芳都在想办法子。陈苏芳想过内销。但内销也有内销的麻烦。“以前和超市、商场对接过,本来暑假是内销的高峰,不少人会带着孩子去超市蹭空调,顺带着买几个玩具。但是现在淘宝的冲击太大,一般都是商场看完,网上下单,营业额也受到很大的影响。”思来想去,陈苏芳还是守着外销。

眼下的形势让她很为难,再这么“不赔不赚”地接订单,不是个办法,但一时

也没有更好的出路。丈夫去外地参加展会了,“希望能谈妥几个好单子回来”。

不提价 我能作主

下午6点半,位于义乌市宾王路的“葆光”贸易公司还是一片灯火通明。

总经理孙献华带头在办公室加班,“葆光”的照明灯订单,已排到了12月。

“原材料涨价的问题,存在;工人工资上涨的问题,也存在。但这些都不是问题,因为我可以提高定价,让客户去承担。”孙献华在光源行业已经打拼近十年,和义乌商贸城里那些动辄“行业年龄”二三十年的老板来说,还显得“嫩”了点,但他却有提价的底气。

“到了月底,已经接近完成去年全年的营业额了。”孙献华笑着说,今年业务量翻倍增长,由于前段时间欧美地区的

照明灯库存消耗过快,订单如雪片般飞向了孙献华的公司。“从去年4月到今年6月,工厂满负荷运转,连续加班加点,才产生了1个月的库存。”

但“供不应求”并不是孙献华能够提价的真正原因。“汇率风险、原材料涨价、用工成本增加,我们都能说服客户和我们共同承担压力,这样才能确保我们的利润不缩水。”秘诀在于,要掌控主动权。“葆光”有一个强大的实验室,承担着许多国外客户对国内产品验货的功能。“客户信赖我们,许多不是我们出品的照明灯,都由我们的实验室去鉴定。”如此高的信赖程度,是“葆光”长期的服务积累出来的口碑。

做生意的双方,不仅仅是买方卖方那么简单,还要提供增值服务,才有可能合作长久。对义乌许多中小企业来说,本身并不具备科研创新的能力,研发高新产品也是“空中楼阁”。想方设法得到客户的信任和好口碑,这是“葆光”的不败秘诀,相信也值得其他义乌商人们效仿。

友好商会聚合 共谋和谐繁荣

2010四川友好商会(协会)交流联谊会今日举办

□ 本报记者 伏芝勇 实习记者 范阳菁

为了加强各友好商会之间的交流合作、密切各商会组织之间的关系,由四川省闽南商业联合会发起的“2010四川友好商会(协会)合作交流联谊会”于今日在四川成都市金牛宾馆隆重举办。

据悉,在现代经济快速发展的同时,位于西部中心地区的四川也得到了快速发展。其中,民营经济在四川的经济发展中发挥着重要作用。今后,将有更多的企业投资四川,推动四川的发展,而在此过程中都离不开异地商会及本地行业商会的大力推进。

在四川省、市各级政府对民营经济发展的高度关心指导下,在四川省政府侨办、四川省工商联、民革四川省委、四

川省招商局、成都市工商联等政府部门对各社团组织的业务指导及社会各界的大力支持下,本次活动将通过主题演讲的形式,为民间商会与政府之间提供最具价值、最有效的交流平台,促进与会者相互间的交流与合作。

活动由来自政府部门的领导,知名的商会组织、企业及媒体界代表等共同参与,以打造一个富有前瞻性、深层次、高规格的合作盛会,为推动四川地区的经济建设,乃至西部大开发做出新的贡献。

【相关链接】

参会客商组织名单

(排名不分先后)

“2010四川友好商会(协会)合作交流联谊会”主要参会客商组织如下:

四川省闽南商会、四川客家海外联谊会、四川省潮人海外联谊会、四川省福建商会、四川省广东商会、四川省浙江商会、四川省湖南商会、四川省天津商会、四川省陕西商会、四川省山东商会、四川省温州商会、四川省重庆商会、四川省甘肃商会、四川省上海商会、四川省河南商会、四川省安徽商会、四川省江苏商会、四川省蜀商文化促进会、四川省山西商会、四川省河北商会、四川省福建石材商会、成都市福州商会、成都市南安商会、成都市台州商会、成都市宁波商会、成都市湖北孝感商会、成都荷花池商会、成都无锡商会、成都诸暨商会、成都金华商会、四川省江西商会、四川省银行业协会、四川石材商会、成都市隆昌商会、成都市江津商会、成都市资阳商会。

商人 “结”帮纽带

□ 梁小民

某一地方的商人通过与行会、会馆而结成“帮”,这就是商帮。按行业成立的组织称为行会,在外地所设立的同乡联络组织称为会馆。行会和会馆都是有形的组织,也是各地商人结成“帮”的纽带。我们先来看行会。

联系商人而形成商帮的行会包括两种类型:一种与官方有密切的关系,另一种是商人自发组成的。

与政府相关的行会出现在原来由政府垄断经营、以后交给私人特许经营,即由官方垄断变为私人垄断的行业。这种行会主要出现在粤商和徽商中。

粤商中的这种行会是十三分行。这种行会不同于一般的行会,它有官方背景,是官方与商人之间联系的纽带,是官商沟通的桥梁。从事垄断性对外贸易的粤商通过这个行会组织为一个商帮。

以扬州为中心在两淮经营盐业的徽商也有与粤商类似的行会,并实行总商制。政府通过总商传达有关政策法规,催收盐税,总商则向政府反映商人的要求,代表商人与政府进行交涉,为商人谋利。以总商为首领,徽商也形成了行会,这个行会也成为徽州商人结为徽商的纽带。

粤商和徽商所从事的对外贸易和盐业都是政府特许经营的垄断行业,与政府有密切关系。政府可以放弃垄断,但不会放弃利益。所以,把他们结为商帮的行会也不同于一般的行会或外国中世纪的“基尔特”。有政府背景,受政府支持,也受政府盘剥和控制。这些行会的商人、总商都是既有官员身份,又有商人身份的官商,但本质上他们还是商。

其他商帮从事的都是竞争性行业,所以,把他们联结为一个商帮的行会就更像基尔特。这些行会都是商人自发形成的,目的也在于排斥外部竞争,规范内部行为,维护本行会商人的共同利益。

行会都有共同崇拜的偶像,作为共同的精神支柱。晋商的各行会多以关公为崇拜的偶像,因为关公身上体现了晋商“仁、信、义”的精神。各行的商人把这些崇拜的偶像作为相互联络、互助共济的精神纽带。

(作者系清华大学 EMBA 特聘教授、北京工商大学教授)

国内外公开发行
国内统一刊号:CN51-0098
邮发代号:61-85
第216期 总第6642期
2010年8月15日 星期日
庚寅年 七月初六

【一个阶层的「声音」】

经理日报