

“网商正日益成为驱动社会与经济变革的重要力量。我们在这一届网商身上看到了传统行业进一步电子商务化,也看到了电子商务正在反哺工农业,并帮助其实现区域经济的转型升级。”

中国网商有力量

——杭州举办第八届网商大会

□ 肖扬

在电子商务日益成为中国经济转型的强大催化剂和崭新推动力之际,网商群体从最初的百万



级人群,到如今已经超过 7000 万之巨,网商已经发展成为全球最大的商帮。近日,来自于全球各地的数千名网商聚首西子湖畔“全球网商大会”,以“开放、生态、繁荣”为主题,共同探讨电子商务开放、共赢的发展模式。

阿里巴巴集团曾鸣教授在大会上表示,未来的信息时代,我们的商业模式将是“个性化营销、流程化生产、社会化物流”,是以消费者为中心的,走向大规模,甚至是最后个性化定制的一个商业模式。以淘宝网的非常成功的一次营销为例,淘宝做了一个大型的推广活动,直接把设计师和用户对接,设计师的设计原稿由消费者去评判、下单,并不是厂家生产出来推荐给消费者,而是由消费者下了订单以后,在设计师的个性化设计之后,再由这个下单量来决定是否生产,来驱动整个供应链的反应。这就是一个与传统商业模式很不同的商业模式。

中国社科院信息化研究中心主任汪向东表示,当今,农村的网商推动了当地社会的变迁。这需要一个基础,而这个基础就是“网销”所催生出的新的产业生态。这样的生态,构成了网商发挥作用、推动当地农村社会变迁的基础。通过对于沙集地区的调研可以从几个侧面看到这种社会变迁:第一个就是农民通过这样一个经营活动,带来了其社会身份的变化。过去务农的人现在越来越多的成为了网商、老板、工人、客服等。第二个变化是收入增加、脱贫致富。由于招工难,也带动了当地的工薪水平增长,在当地的农民网商中涌现出了一批先富起来的老板。第三个,网商不仅给农民带来经济上的变化,而且还带来了家庭生活的变化。“空巢老人”现象在一定程度上得到了改善,春节期间的农民工返乡潮现象,也得到了一定程度的改善。目前,越来越多的农民网商已经快速崛起和成长,这也正在影响着更多的农民。

电子商务的迅速发展,使得“网商”这个名词在短短几年内迅速崛起。中国电子商务协会理事长宋玲表示,“网商正日益成为驱动社会与经济变革的重要力量。我们在这一届网商身上看到了传统行业进一步电子商务化,也看到了电子商务正在反哺工农业,并帮助其实现区域经济的转型升级。其透出的开放、透明、分享、责任的特点,给整个商业环境带来了新风,相信也将成为新商业文明的强大基石。”



02 近代徽商缘何未转型? 商人蜂拥暗战『溜达』

03 04 豪车时兴租 目标瞄准有钱人 玩游艇『入会费』不便宜

A1 A2 晋商意欲重坐『王位』浙商深扎根 闯荡『塞上江南』

A3 A4 冀商在历练中取胜 融合产业求共生 整合资源谋跨越



温州商会探索“养会”之道

早在 1995 年,在云南的温州人率先成立了昆明温州商会,为了维持商会正常运作采取交会费的形式,这种以会费养商会的模式就一直保留了下来,并广泛被其他地区的温州商会采用。

〔详见 A4 版〕

资料图片

“攻城拔寨”背后 虞商在崛起

□ 袁华明

这几天,全国各地的上虞籍企业家纷纷回到老家,甚至连在海外投资的上虞籍企业家也都赶了回来。他们都来参加一个会议——首届虞商大会。作为浙商群体的重要组成部分,虞商正作为一个商帮在崛起。

“走出去”闯荡创业

据市场导报报道,由于上虞人多资源少,从上个世纪 80 年代初期,许多洗脚上岸的“泥腿子”开始走出去“淘金”。至今,在北京、上海等全国各大城市,虞商的足迹清晰可见。最令上虞感到自豪的是 15 万在全国各地的建筑大军,他们为上虞赢得了“建筑大市”的良好口碑,也成为创业者的楷模。如今,当年出去当建筑工人的上虞人从工人变成包工头,再从包工头变成开发商,进而成为商业地产大鳄。上虞人自豪地说,“上海 4 幢高楼,有 1 幢是上虞人造的。”

在上海滩,说起“财富魔术师”,大家不约而同都想到王张兴。

他在上海滩创造了 4 年财富增长 300 倍的商业奇迹。上个世纪 80 年代末,年仅 16 岁的王张兴手握一把泥刀,跟随舅舅来到上海,从泥水匠做起。很快,他成了包工头,不久,创办城市地产控股有限公司,这个以商业、地产为核心,集投资、房产、商业于一体的大型民营集团公司,资产市值超过 100 亿元,王张兴成为上海滩赫赫有名的企业家。

令人称奇的是,王张兴从事的是房地产业,但他不造一平方米房子,不买一块土地。他的“法宝”只有两个字“收购”。“收购财富增长快呀!买地自己搞房地产,时间长、程序复杂,而且自己不善于公关。收购的楼盘一般 200 多个图章已敲完,不需要陪喝酒等应酬,是一条捷径。”

王张兴坦言,“我一般瞄准别人做不下去的楼盘,或查封了的楼盘,补一口气,就



大部分虞商出身于草根,就是从做泥水工、收购废钢铁等一些苦活、累活起步挖掘第一桶金,历经磨难却锤炼出无比顽强的意志,从重重困境中杀出,终于成就一番事业,令人刮目相看。

积 1000 多亩,总投资超过 30 个亿。”江苏锦隆宝华山生态旅游度假有限公司董事长吴信表说,整个项目包括一幢五星级酒店和一批别墅。吴信表是土生土长的上虞人,上个世纪 80 年代初闯荡上海滩,从一把泥刀起家。目前他在南京涉足房地产、旅游开发、园林绿化、酒店管理等,成为虞商中的佼佼者。“吴信表只是在全国各地打拼的众



赚走了利润。”王张兴第一次快速出手,花了 3600 万元,买下了地处上海宜山路的一个药材公司仓库。很快有人找到他,愿意出每年 1000 万元的租金,租下这个仓库。上海扈太路的一幢建筑面积为 3000 多平方米的楼盘,他在 2002 年买进时出了 6000 万元,现在有个美国客商开价 5 个亿欲收购……

“在江苏句容,我们的开发项目占地面

多虞商的一名代表,目前有数以千计的虞商在全国各地‘攻城拔寨’,虞商的名气也越来越大。”上虞市乡贤研究会会长陈秋强对外地虞商创业情况如数家珍。

“留下来”努力奋进

和在外闯荡的虞商一样,在上虞本土发展的创业者不断努力奋进,也形成了很

强的声势。

“上虞昔日因盛产‘小型巨人’企业闻名,如今一、二、三产协调发展。在工业经济上,机械装备、精细化工、轻工纺织、照明电器、光伏及绿色能源等 5 大主导产业,以及伞件、手套袜业、铜管、汽配等 8 大块状经济,12 家上市公司支撑起上虞工业大厦。值得一提的是,一个县级市已有 12 家上市公司,这在全国是不多见的。”

上虞市常务副市长陈坚告诉记者,在建筑业领域,以上市公司“亚厦装饰”领衔的 7 家特级建筑企业和一大批规模企业,去年创造建筑业产值 828 亿元,建筑安装产值连续多年名列全国县级市榜首。在商贸服务业上,拥有两家五星级酒店(还有两家在建)、两家全省十强商场和经营面积全国最大的家居建材市场,在福布斯中国大陆最佳商业城市榜中排名 38 位(在县级市中处于前列),一个享誉省内外外的“浙东新商都”横空出世。

低调的上虞商帮

虞商创业的成功令人对他们的拼搏精神肃然起敬。大部分虞商出身于草根,就是从做泥水工、收购废钢铁等一些苦活、累活起步挖掘第一桶金,历经磨难却锤炼出无比顽强的意志,从重重困境中杀出,终于成就一番事业,令人刮目相看。

上虞市委书记叶时金表示,上虞要顺利实现“十二五”赶超目标,特别是要推进产业重构、提升城市能级,必须寻求新的发展动力;挖掘虞商这一资源,对于推进上虞“科学发展、赶超发展”具有十分重要的意义。

上虞的决策者认为,此时正是外地虞商反哺的最佳时期,希望通过虞商大会的形式吸引低调的虞商返乡投资。9 月 26 日上午,一边是上虞政府官员介绍上虞的投资环境,一边是虞商豪情万丈投资签约。现场签订 16 只项目,总投资超过 180 亿元。这些项目涵盖工业、服务业、旅游业、城市建设和文化体育等多个领域,上虞市政府负责人称,这批项目质量较好,投资额度较大,将极大地促进上虞经济社会发展。

【相关内容链接 A1 版《投资桑梓 虞商不差钱》一文】



视野 | Shi Ye

我们似乎很少听到,多少中小企业正在为电子商务的效果而发愁;也少有看到,电子商务发展中正暴露出来的问题。

电子商务只是“手段”

□ 浙商

电子商务“通良为娼”?当一位小企业主这么说时,心头不免为之一震。

原来,这位生产家纺产品的企业主,有一位同行明目张胆地造假——以次充好,然后在淘宝网低价出售,销路特别好,获利不菲。尽管被淘宝网警告过,被当地工商部门处理过,但他依然我行我素,这使得其他同行既忿忿不平,又心有不甘:这明摆着是“通良为娼”嘛。

眼下,电子商务热一浪高过一浪。有人说,传统产业不“触电”是等死;有人说,传统渠道是“大刀长矛”,电子商务才是“洋枪洋炮”;有人说,电子商务是中小企业们超越行业龙头的唯一途径和机会。于是,大小小小、各行各业的企业纷纷进军电子商务,犹如过江之鲫。自然,我们听到了很多成功的动人故事,比如说,博洋家纺在淘宝商城上一天销售达到 1000 多万元;秋水伊人(服装)淘宝商城去年销售 1600 万元,今年可以达到 1 个亿等等。但是,我们似乎很少听到,多少中小企业正在为电子商务的效果而发愁;也少有看到,电子商务发展中正暴露出来的问题。

有家小企业,今年初委托第三方做电子商务,投入了几十万元,至今效果甚微。公司网上旗舰店,每天点击量才 2000 多,卖不出几百元。现在第三方机构让他每天投入上千元做宣传,以增加点击量,他犹豫不决。

投入几十万、几百万元效果甚微者,大有企业在。

世上一日,网上千年。网民不断增加,网购数量呈爆发式增长,预测到 2015 年中国网络购物金额可由去年 5000 亿元增加到 12 万亿元,这是多么诱人的蛋糕啊!但中小企业就能轻易分享到这一蛋糕?越来越多的迹象表明,电子商务机会多,但陷阱可能更多。比如,假冒伪劣、低价竞争、“通良为娼”,损害的不仅是整个电子商务声誉,企业本身也会深受其害。再比如,这边要网络推广(甚至还要打点网站管理者),那边还要向消费者打折,电子商务的成本越来越高,投入产出不一定相称。所以,博洋家纺的有关人士指出,千万不要以为电子商务是低成本。传统渠道要的成本,在这里不过转移到推广、物流、服务上来而已。

电子商务没有说的那么好,不必太神化,更不必太神秘。对中小企业而言,电子商务无非是多了个渠道,却未必能借此获得新生。电子商务的关键还在于“商务”,电子只是“手段”,谁能脱颖而出——还是现实世界的竞争:谁的实力强,谁就有可能制胜。