

史鉴 | Shi Jian

“草根商人”与官商努力的方向完全不同,“草根商人”要善于抓住商机,在开拓业务与经营上下功夫,不创新就活不下去。

宁波商帮缘何转型成功

□ 东早

明清时期的十大商帮是封建社会的商人,在封建社会衰亡过程中逐渐灭亡。

然而,在其他商帮衰亡的同时,宁波商帮却成功完成了转型,从封建商人转变为现代企业家,被称为中国近代经济发展的领军人物。

据东方早报报道,宁波商帮和其他商帮都产生于封建社会,为什么唯有宁波商帮一枝独秀、转型成功呢?

这首先与他们的活动地域相关。我们知道,商帮是指某地的商人,有的业务中心就在这些商人所在的地方,如粤商就在广州。宁波商人也在全国活动,但中心在上海。活动的中心不一样,从事的行业不一样,机遇不一样,思想开放程度也不一样。宁波商帮在中国最开放的上海从事经商活动,所以,就有机会与洋商打交道,接受洋人的新观念、新思想、新的经营管理模式。

宁波商帮转型成功的原因是他们始终是“草根商人”,没有依靠“官商结合”。在封建社会中,政府控制着资源,经济是有权而兴,无权而衰的权力经济。那些没有以权力为背景的商帮始终没有做大,如山东的鲁商、陕西的陕商、浙江的龙游商,等等。成功的商帮都要依靠政府,靠权力致富。粤商靠的对外贸易垄断权是政府给予的,而且他们都亦官亦商,商人本身也是官员。所以,当这种垄断权力失去之后,就无法存在了。徽商靠的是盐业的垄断权,也是政府给予的,一旦改垄断的纲盐制为竞争的票盐制后,他们也迅速消失了。晋商在明代从事盐业,也靠了官商结合。清代之后的晋商,如乔家、曹家、常家等起先也是白手起家的“草根商人”,但他们以后能如此辉煌,靠的还是政府的权力。晋商票号做大,靠的是进入官银汇兑,而能进入这一领域,则是借助于政府的权力。

官商结合靠权力致富就削弱了创新的能力。官商结合能带来的利润太高了,不必在经营、管理上进行创新,只要花力气维持好与政府官员的关系就可以了。换言之,“草根商人”与官商努力的方向完全不同,“草根商人”要善于抓住商机,在开拓业务与经营上下功夫,不创新就活不下去。但官商的关键是搞好与政府官员的关系。

宁波商帮中的商人也有不少有官位的,但都是在他们经商成功之后买的虚职或被授予的名义官职。官商结合的路子是先有官再赚钱,而宁波商人是赚了钱后才有官的。官位不是经商成功的前提,而是经商成功的结果。他们经商成功完全是靠自己的努力。这就使他们成为有创造力的企业家,而不是靠官赚钱的官商。

还应该指出,宁波商人的转型成功也与他们的文化底蕴相关。浙江在南宋以后,经济与文化得到迅速发展,到明清时已成为文化最发达的地区之一,宁波府则是浙江文化最发达的地区。明清商人在经商成功之后也关心文化的发展,生活在这种文化气氛中的宁波商帮,既善于从传统文化中吸收精华,又善于接受先进的外来文化。从根本上说,文化是商业成功的基础。



在后金融危机并发症频现、外需疲软、国内企业生产经营成本上升的形势下,网商如何突破困境,可以为传统的中小企业作借鉴参考。

网商破题 从“草根化”到“企业家化”

□ 马海邻 任翀

尽管面临全球范围内宏观环境的多种不利因素,但相比较传统中小企业的困难,网商对未来发展的信心仍超过预期。阿里巴巴集团研究中心(简称“阿里研究中心”)最近发布的《2011年度网商发展研究报告》显示,以淘宝卖家为代表的网商群体对未来发展的信心较强,超过1/3的淘宝卖家对未来发展非常有信心,约3/4的淘宝卖家对未来有信心,而在代表网商优秀群体缩影的百佳网商中比例更是高达81.1%。

眼下,网商成为了全球最具影响力、最具未来指向,同时也是规模最大的一个商人群体。报告显示,截至2011年上半年,中国网商数量已经扩大至8300万。他们正在经历“去草根化”而“企业家化”的历程。未来,这个庞大的群体究竟如何发展?“企业家化”又会遭遇哪些瓶颈?这些也是迫切需要解决的问题。

“临界点”从何而来

据解放日报报道,“传统企业加速涌向电子商务,电子商务发展正在跨越临界点”《2011年度网商发展研究报告》给出这个观点。“临界点”的根据是什么,不妨从网商发展的外部环境和自身情况进行分析。

从报告看,网商发展的土壤电子商务及网上零售市场规模、网购消费者,正在经历从量变到质变的阶段。2006年中国电子商务交易规模达到1.5万亿元,占中国GDP总量的69%,实现了从千亿数量级跨入万亿数量级。2010年电子商务交易额占GDP的比重达到12.1%。根据我国“十二五”规划的目标,到2015



年,电子商务交易额达到12万亿元,占中国GDP的20%。快速增长的电子商务市场背后是网购消费者的支撑。根据CNNIC的调研数据,2011年上半年中国网购用户数量已经达到1.73亿,网购渗透率已经达到35.6%,预计到2014年网购用户将达到3.5亿左右,网购渗透率接近50%。随着网购消费者的数量过亿,网购渗透率已超三成,临界点的信号已经出现。

网商发展的主体网商群体本身,也越来越主流化。目前,网商、淘品牌正在实现规模跨越,越来越多的网商销售规模已经跨入亿元级的规模,个别淘品牌甚至迈向10亿元级。例如麦包包,2010年销售额达到3亿元,2011年的销售目标则是10亿元。伴随着网商企业化经营的普及,网商群体企业家化的趋势也更加明显。与此同时,传统企业加快“触网”,也成为推动网商群体主流化的重要原因。越来越多的传统企

业意识到电子商务的重要性,开始建立自己的电子商务布局,从垂直B2C商城到第三方电子商务平台,传统品牌的身影越来越多。此外,网货也加快了对线下主流经济的渗透。可见,网商群体的主流化,不仅将改变主流经济的社会阶层组成,还将自下而上改变整个社会产业结构。

网商发展跨越临界点,还体现在网商生态的野蛮生长上。近年来,中国电子商务服务业市场快速增长,2010年中国网购服务市场规模为20亿元,预计2011年交易额达50亿元,同比增速达到150%,2012年预计服务市场规模将达到125亿



元。同时,基于第三方电子商务平台的衍生服务商也越来越多。此外,区域生态、农村电子商务也是今年网商生态化发展的亮点。

电子商务和网商正在全面融入主流经济,并持续深远地影响和塑造包括商业在内的中国社会的各个层面。

“30年过去了,沧海桑田,世界已经发生很大变化。潮人、潮团联谊组织也需要顺应变局,需要改变和创新,需要更广泛、更紧密地联合。”

全球潮商演绎大合作

□ 沈勇 郑向鹏 杨婧如

在经济全球化的浪潮下,传统中国潮商正走向世界性联合,掀起海商大潮。记者从近日召开的深圳第五次潮商大会上获悉,国际潮商经合组织将于2013年在深成立,这将是国际上首个民间经济合作组织。

据深圳特区报报道,从传统中走来的潮商,已是规模庞大的国际化商帮,在全球尤其是东南亚华商中占据举足轻重的地位。据不完全统计,海外华商拥有的资本达4万多亿美元,其中60%以上属于潮商。而国内经过30多年改革开放,潮商同样拥有强大的经济实力。

潮商因经商旅居在世界各地,为保持文化习俗、互助发展,结成了数量众多的商会、社团。上世纪80年代,诞生了国际潮团联谊年会,年会每两年举行一次,在世界各地轮流召开,促进了世界各地潮人乡情联谊。

“30年过去了,沧海桑田,世界已经发生很大变化。潮人、潮团联谊组织也需要顺应变局,需要改变和创新,需要更广泛、更紧密地联合。”深圳潮汕商会会长吴开松介绍,国际潮团领袖因此呼吁,作为拥有共同文化血脉、语言基因的族群,全球潮商应该开展大合作,创建大财团,发展大经贸,联合创建范围更广、结构更紧密的经济合作组织和商贸交流平台,

只做某个季节的生意,只在某个季节出现

候鸟式商人做生意有名堂

□ 陈章琦

蛰伏了大半年,李萍的火锅店依照惯例在10月份恢复营业。尽管前几年生意一直不错,但由于火锅生意的季节性起伏,13年来,她采取冬季开业夏季打烊的经营方式,并一直经营至今。良禽择木而栖,在生意场上,商人逐利同样如此。生意有季节性起伏,一些专做某些季节商品生意的商家干脆舍弃如同鸡肋的时间段,专挑生意最当季的时间做,免得赚不到钱不说,反而还被生意拖累。

季节性生意,候鸟般出现

据九江晨报报道,“火锅季节性太强了,夏天一到几乎就没什么人吃。”火锅店老板李萍告诉记者,她的海南火锅店一直遵循夏伏冬出的规律,每年国庆后准时开业,然后一直营业到春节前。

为什么只选择这个时间段?李萍解释,跟其他火锅店不同,她店里的火锅原材料一直是每天新鲜采购,包括火锅汤底,都是每天一早熬制,绝不隔天使用,因而限制了营业时间。

“夏天火锅本来就没什么生意,熬制的汤底又不能放久,蔬菜放久了也不新鲜,夏天干脆就不开了。”李萍说,火锅店没搬到如今的位置之前,用的是自家的房子,不做生意时损失并不大,因而,他们从一开始便只做冬天生意。

这种季节性出现的生意不单单火锅、冷饮、羽绒服、冻米糖等商家同样如此。热天时在浔城随处可见的冷饮批发店现在几乎消失殆尽,门面或改营其他,或短期外租。南湖支路一冷饮批发店如今成了炒货店,店老板告诉记者,冷饮还是主业,卖炒货只是不得已而为之,去年还有羽绒服商家可以短租,但因为生意不好,羽绒服老板今年不租了,冷饮老板只能选择自己

做。“都是季节性的东西,也是互补吧,3月份开始又能卖冷饮了。”

蛰伏时,有别人补上

淡季离场、旺季归来,候鸟一般的商家用这种形式最大程度地减缓了商品销售的季节性波动,可随之而来的问题也不少。大多数采用此种经营形式的一般都是租房经营,可生意不做,房子怎么办?原有的客源及渠道商能否在恢复营业后重新归来?

原本使用自家的房子时,李萍不担心这个问题,夫妻两人经营的小火锅店一过春节,就转而摆上几桌麻将台子改作麻将室。不过,如今火锅店的位置不好,麻将室也就逐渐没再经营下去。“我们夫妻两人都退休了,有退休工资,也不存在什么问题。”李萍说,另一方面房东也是个会说话的人,夏天没经营了便没收房租,使她们又减少了一笔开支。



在深圳第五次潮商大会现场,深圳市潮汕商会与工商银行深圳分行举行战略合作签约仪式。

圳潮汕商会会长吴开松介绍,国际潮团领袖因此呼吁,作为拥有共同文化血脉、语言基因的族群,全球潮商应该开展大合作,创建大财团,发展大经贸,联合创建范围更广、结构更紧密的经济合作组织和商贸交流平台,

提升潮商在全球商贸格局中的地位 and 竞争力,开展全球化合作、分享全球化机遇。在国际潮团联谊年会领导下和潮商社团的支持、响应下,国际潮商经济合作组织开始筹建。

今年9月,香港潮属社团总会、

泰国潮州会馆、马来西亚潮州公会联合会、新加坡潮州八邑会馆、澳门潮州同乡会、北京潮人商会、上海潮汕商会、广东省潮商会、深圳市潮汕商会共同正式倡议成立“国际潮商经济合作组织”,并由深圳市潮汕商会展体筹划。

据悉,目前国际潮商经济合作组织已在香港注册;组建了国际潮商投资集团和潮商投资基金,作为整合资源平台;经合组织章程及战略规划书也已出炉。

据悉,深圳市潮汕商会将陆续对海外潮商潮团展开拜访沟通,并组织发起人会议,2013年国际潮商经济合作组织将正式在深圳成立,届时海内外首脑和政要、海内外潮商精英将有3000人汇聚深圳,共商投资合作大业。

但不好的话两个月下来就只有三四千了,也是趁这冬天没农活做点小生意,但也只能养活自己。

“有时还不如出去打工,但因为做这个做了20多年,一下子也放弃了,只能继续做下去。”说到为何不去打工,徐老板则有些无奈,“年纪大了,人家工厂也不会要,而且没技术,也干不了工作。”

一到冬天火锅店生意好,李萍也会让儿女在店里帮忙,而夏天一旦不经营,自己有退休金还没关系,子女也只能外出打工了。“现在麻将室没开,就算有生意也用不着这么多人。”

在候鸟式商人中,很大比例都是趁着冬天农闲时段外出挣外快,而且一村庄的人依靠着某种技术一到冬天就奔赴全国各地,比如河南安阳的羽绒服制作、江西丰城的冻米糖、天津的麻花,均靠着候鸟式的经营在全国各地打出了名堂,而商人也因此有了更多名气和资本进行经营。

候鸟式经营,也做出了名气

让人好奇的是,选择候鸟式经营有些事迫不得已,但如果抛去开店成本不说,不开店,失去原本的经济来源,他们又要靠什么养活自己?

“不开店了就回家种田了。”做冻米糖的徐老板说,他们来自丰城,做这个两个月好的话可以挣个七八千,