



老乡抱团生意经

能人先牵头,最后搭起完整产业链

别人维修花几千,他们自己就会

在这些老乡抱团发展的行业,很多人被问到为什么会走上这行时,最多的回答便是,“身边人都是做这个的”。他们就是如此“亲带亲、邻带邻、友带友”,完成了一个行业的地域性或血缘性聚集。而在老乡团团的背后,天然地存在着血缘、地缘带来的信任和信息的互通互利,以致在市场竞争时,他们联合起来对抗外部的压力。

文/片 本报记者 王小蒙

几十年积累,年轻人从小就接触

提到为什么会从事打印复印时,刘超武不好意思地笑了笑,“说实话我也不知道自己为什么就做了这个,只是从小就处在这个圈子里,身边的人都是做这个的,经验自然就丰富些。”据他介绍,在他的家乡至少有九成年轻人都在外面闯,且几乎都是从事打印行业。

新化人刘超武从13岁开始就接触打印业务。2001年时他父母在贵阳医学院附近开了一家店,刘超武跟着学习了两个月,便在附近自己开了一家。2008年,他来到济南,接手亲戚家开的店。“舅舅做得比较大,现在学校附近做得比较好的这四五家店,都是舅舅留下的。”

刘超武说,济南目前共有四五十家廉价打印店,这在全国来看算是少的,像北京、上海、杭州、昆明等城市,非常多,而且九成是他们那儿的人开的。“新化人发展出了遍布全国的复印产业经营网络,从业人员接近20万。”北大社会学博士冯军旗在论文《新化复印产业的生命史》如此介绍。

先给老乡帮工,然后才能单干

与本地打印店相比,低价走量是新化人打印店最大的特点。“我们店里打印复印都是一个价,复印多了能做到六七分钱。”刘超武说,完整的产业链,“国际贸易+专业市场+专业店”,从复印设备、耗材到纸张,这个行业的各个部分,他们都有了。

“我家族里姐夫和弟弟都是搞大型复印器材的,从中国香港、美国、日本拿货。”刘超武说,光器材一项就比其他复印店要有成本优势。最重要的是,他们会技术能维修,不需要再花维修费用。“别人要花几千块修机器,我们不用,像我都是从小就会修电脑、修复印机。”刘超武回忆,最早从上世纪80年代底开始,新化人就从台湾人手中买国外淘汰的机器,他当年开店就是靠这些翻新的复印机,“改良后比国内一些新的还好用,用上几年还能再卖出去。”总共花了3万块开店的他,一年就收回了成本。

在刘超武看来,上世纪90年代,打印行业还算比较神秘,“只有亲戚或特别熟的人才会带你出去做这个,一般做熟了也就自己开店了。”先在

抱团赢得话语权,能统一行情

在王中捍的家乡,原来做家具,像耕犁、耙、杓的木工工艺被保留了下来,并在外出打工者身上加以延续转变后,成为城市装修市场的特定工种木工,原来盖房子时刷墙腻子的人,也顺势成为现在的油漆工。

“哪个地域能形成特定的行业,会跟当地的传统、资源、文化有很大关系。”马广海说,如果一个地区有资源优势,往往产业规模也越做越大。

这点在秦程刚的家乡可见一斑。他的老家河北临西县已有30多年轴承生产的传统,“开工厂的特别多”。根据公开资料显示,临西县最初遍布收购旧轴承翻新的家庭小作坊,后来在政府扶植下,形成180余家规模生产企业,成为有6万从业人员的华北最大轴承集散地。

“这种积累在老乡和亲戚之间因为信任基础,资金和渠道的分享,更容易发生集聚效应。”马广海说。

无论是开店时亲戚的资金支持,还是缺货时的互相调配,都显示出老乡集聚抱团的优势。“轴承的品类非常多,从小米粒大到十几厘米大的都

就在刘超武的湘妍图文店,一位略显稚嫩的小伙正利索地忙着打印复印,他是刘超武1996年出生的堂弟。“不愿上学了,就到我这来了。”刘超武说,老家的年轻人,如果读不进书,初、高中毕业后,做打印复印就是职业首选,“不用特意学,从小就会一些技术”。

而刘超武所依靠和赐予他“天然”机会的圈子,已经经历了40多年的发展演变。新化县是湖南娄底市的一个县,境内环境恶劣,人均耕地不到0.5亩,这逼得不少人要走出去糊口。而他们大规模抱团外出,少不了能人的带领。冯军旗的研究发现,从50年前新化人易代兴、易代育兄弟获得机械打字机维修技术,到他们的徒弟邹联经开办打字机维修厂,以此为开端,新化人把日本和美国的二手复印设备扩散到国内,再销售到专业复印店,从而形成了一条完整产业链,从业人员则从1983年的200人发展到1990年的5000人,新化人构建了遍布全国的经营网络。

老乡或亲戚的店里历练,学到本领后再开分店或单干。

“都是一个带一个,只要一个来了,大家就都过来了。”安徽怀宁人王中捍也说,这十几年来,他已经带出来了六七个徒弟,都是老家人,如今分布到全国各地,也都带出了各自的徒弟。

“这种情况比较普遍,先出来一部分人,在某一个地方站住脚之后,很快家乡的、认识的亲戚朋友就都出来了。”山东大学哲学与社会学系教授马广海分析,一旦有人稳定下来,其余人很快就会奔着他来。因为信息的共享和互相帮扶,亲戚老乡就更容易熟悉和进入这一领域。而某些有利信息,最初往往只在亲朋好友间传递。

今年27岁的王琪,就已经跟着父亲王中捍工作了两年多。从给父亲打下手,耳濡目染怎么吊顶打家具,明年他也能出师可以自己揽活了。“都是先跟着亲戚学会了,再自己接活,老乡之间也互相介绍活干。”王中捍说。

有,常卖的也有六七百种,每家店不可能备齐所有的货。”秦程刚说,遇到暂时缺货或没有客户所需的型号时,亲戚和熟人之间就会互相调货,而亲戚之间也能更信任,可以赊账。

同行业的亲戚老乡之间,也少不了互相介绍活。“今年接了一个活,自己干不过来,就叫了五六家亲戚一起干。”王中捍说,没活的时候,也会向老乡打听,而做木工的介绍油漆工,油漆工介绍木工,这也是老乡之间的规矩。

王中捍说,他们已经在装修市场上形成了统一的行情。“大差不差的,差不了十块八块。”要介绍哪个老乡干活,也是心里有数,“一般从最亲近的开始找,怎么也是我的亲戚朋友,肯定不会先找别的省的。”

随着老乡在一个行业大量涌入,他们对市场的话语权也越来越大,面临外部压力时,他们会自发团结在一起。做茶叶生意的福建人王云珍说,像遇到房东涨租的情况,老乡之间就会联合起来罢租,而房东最后会迫于压力不敢涨。



安徽怀宁人王中捍正在济南给客户装修,两个儿子也跟他学习。在济南,怀宁的木工是装修市场上的一支大队伍。

延伸调查

为何本地的产业,外地人后来居上

在记者调查了解的行业中,外地人通过老乡抱团的形式,最后大多占了市场主导地位。其中不乏外地人能吃苦的原因,而本地人或因有工作,或熟视无睹难以发现商机,逐渐失去了市场。

在济南的水果批发市场上,有成千上万家批发商,其中济南本地人仅占不足一成。济南市果品流通行业协会副主席崔元蛟介绍,“水果批发大约有六成是省内的,其中济南周边,如长清、济阳、黄河北等地的比较多,另外就是四川、广东等南方商人。”

做了二十多年水果生意

的他道出其中原因,济南周边的批发商都是趁冬天农闲的时候来省城倒腾点水果,干的时间长了发现生意不错才会专做,“本地的像历下区、市中区的就没有,吃不了这苦。”

水果批发需要从早上三四点一直忙到下午五点,而能坚持的本地人很少。刘超武也发现,老乡的复印店都是从早上七点半开到晚上十一点,本地人晚上七八点就早早关门了。“我们都是自己在店里,舍不得下力气,而本地人的店大多是雇人干,关门早。”

山东大学哲学与社会学系教授马广海还分析,本地人

更习惯按惯性的方式生活下去。“外地人来了后,可能更容易发现一些商机,本地人往往对此见怪不怪。”的确,外地人一些新的经营理念,在本地占据了优势。福建茶商王云珍回忆,上世纪90年代刚在济南卖茉莉花茶时,专门从家乡带来茉莉花摆在门口吸引客人,“很多顾客都没见过真花,买茶的人排起长队。”她说,当时他们还是最先设了品茶的地方,把茶叶摆放在盘子里,并找来穿着白大褂的老师傅,泡功夫茶,“现在茶店都这么干了”。

本报记者 王小蒙

反面案例

老乡产业链催生地域性犯罪

在中国,由于市场契约意识,法律环境不完善,企业的很大成本是沟通成本、信任成本。于是,从降低成本的角度出发,产业链上的企业就会沿着人际关系聚集,形成了中国特色的老乡产业链,如新化复印、沙县小吃、福建莆田医疗、浙江桐庐快递等。

这种产业聚集大部分是

健康合法的,但有些地方的村民因为价值观扭曲,却催生出地域性的普遍犯罪。

很多人都收到过“重金求子”的短信,他们多来自同一个地方。据报道,2011年至今,江西上饶余干县抓获了360名“重金求子”诈骗嫌疑人,其中约200人来自石溪村和团林李家村。从2010年至今,这里发展

成一条行骗“产业链”。

电信诈骗的地域性特征尤其明显,福建安溪籍罪犯多实施购车(房)退税诈骗,广西南阳籍犯罪团伙则盗用QQ冒充亲友诈骗,湖南双峰籍犯罪团伙往往采用PS护照敲诈。此类犯罪的实施,也同样靠的是老乡带老乡的方式发展起来。 据新京报

抗战70周年纪念币1元兑换



现在主动打进电话,1元兑换抗战胜利70周年纪念币免费送到家,领到健康,领到和睦,领到高升,让您心想事成,让家人幸福美满,让我们赢在猴年。

隆重纪念抗日战争胜利70周年,权威机构限量发行的“抗战胜利70周年纪念币”,响应“中国梦,国家富强,民族复兴,人民幸福,文化兴国”战略,抗战胜利70周年纪念币,今天正式向本报读者1元兑换,现在主动打进电话,1元兑换抗战胜利70周年纪念币免费送到家,每天仅限前100名,赶快拨打报名热线400-152-3399吧!

■送自己,送家人,送亲朋好友!

“收藏到文化,收藏到价值,收藏到好礼,送给自己收藏,送给家人,送给亲朋好友,夫妻和睦开颜笑,事业顺利步步高。”

■收藏带来身价,带来品味,带来友谊。

“这套抗战胜利70周年纪念币我是非常看重!这套藏品有不一般的收藏价值和纪念价值!”

对来电领取者有以下要求:

第一是年龄必须在35岁以上,有爱国主义热情的读者;第二热爱收藏,喜欢收藏的读者,第三每人最多来电兑换一套,而且同一个家庭只能兑换一套!

抗战胜利70周年纪念币 来电抢购
报名热线:400-152-3399
全国免费送家