

迷失在 全球最大的市场

□张頔



上周李克强去浙江考察,率先来到了有“全球超市”之称的义乌。19日,在“网店第一村”义乌青岩刘村,李克强与多位网店创业者进行了深入交谈。20日,李克强又来到义乌国际商贸城,这里云集了世界各地的买家,中国的小商品也由此销往世界各地。

那两天笔者恰好就在义乌,也去了义乌国际商贸城。作为世界最大的小商品市场,国际商贸城绝对可以作为一种景观,让参观者感受到“世界最大”带来的震撼。

“如果每一家店铺都进去逛个5分钟,每天逛上8小时,那要用3年时间才能逛完整个商贸城。”当地人喜欢用这样的方式介绍商贸城。去了之后你就会发现这并不夸张——每家店铺都有一个5位数的编号。商贸城按照商品种类分成了很多区域,在任何一个区域,你都会感到陷入了商品的海洋——鞋的海洋、箱包的海洋、袜子的海洋、内衣的海洋……

商贸城并不是一个放大版的沃尔玛或中恒商场,而是一个相互连通、一眼望不到头的小型城市。不仔细研究指示图,你很难找到相应的商品区域的。所以我们这些参观者就只能抱着“随缘”的心态走到哪儿逛到哪儿了,仅仅是从四区逛到五区就用了一下午时间。当看到那些蜂巢般的店铺时,规模上的压迫感已经让人打消了逛街的心态,而且很多店铺外面都贴着“非零售”牌子,这就不不是一个让人闲逛的市场。

一路上不时能碰到外国客商,在翻译向导的带领下,用“拦腰砍”的方式打着手势、按着计算器跟摊主讨价还价。据统计,有两万外国人常驻义乌从事国际贸易,这个不大的县级市甚至还自发形成了穆斯林聚集区、非洲人聚集区、拉美人聚集区……说到这里,俨然有种大唐盛世的长安风情扑面而来。

这种规模的市场没有电子商务的支撑是很难想象的,有不少顾客都是对网店里展示的商品产生兴趣后,再按图索骥找到实体店验货砍价的。用总理的话来说就是,义乌作为小商品批发零售聚集地,乘着网店经营的东风,在网络中大浪淘金,取得了巨大成功,如今的义乌成了网络虚拟平台上的巨大供货商。

凡事总有两面性,笔者和几位店主闲谈时感觉电子商务也给了经销商们很大的压力。实体店铺纷纷被网店拖垮就不提了,网络带来的信息透明度让价格战从没有像今天这样激烈过。

“这个品牌的饼干,全国有不少经销商在做代理,价格根本抬不上去,一包饼干我只敢赚一毛钱。”小胡在义乌做韩国饼干的外贸生意,网商竞价已经把利润空间压缩到极限了,“这对消费者当然是好事,但长远来看,价格战很容易逼得网店搞价格欺诈或假冒伪劣。”

第一次来到商贸城的笔者根本找不到北,经销商们在电商大潮中一样会迷失,这就看你如何去适应。“我打算去国外闯闯,找些小众的品牌做国内独家代理。”小胡已经看准了方向。

财富边上

城头变幻大王旗 黄光裕出狱怎么办

□刘相华



要说这几天企业家曝光度最高的,除了互联网大会上的大佬外,再有一个就是黄光裕了。最近两天,有媒体报道说黄光裕在2015年可能出狱,虽然这个消息被国美官方否认,但是受此影响,国美系下的上市公司股价应声而涨,足见黄光裕的资本影响力。

不过,话又说回来,即使黄光裕真的出狱了,外界已经是城头变幻大王旗了。在互联网时代,资本运作高手黄光裕是否还是那样如鱼得水,游刃有余?

看看目前的家电市场吧,格局和势力已经发生了巨大变化,家电零售出现京东这样的电商巨头,天猫也强势崛起,阿里巴巴也在美国上市,房地产业不太景气,传统零售受电商影响很大,毫无疑问,这些新兴的业态对于黄光裕和国美来说是极大的挑战。

让我们把目光投向国美。在黄光裕入狱的这段时间,国美的销售渠道开始下沉,在三四线城市开始布局,重新掌控渠道力量。巧合的是,京东也将渠道下沉当作未来几年的首要市场战略,新闻有报道京东也在石家庄某地开了一个实验性的实体店。

可以预见的是,即便是黄光裕出来以后,国美也无法像当年那样通过资本力量来打败对手,因为京东现在也不缺钱了。天猫也在布局城市线上超市机会,未来不排除杀向线下,来自美国的亚马逊也开始布局线下了。所以,未来线上线下是一体的。黄光裕出来后,首先要解决的是战略方向问题。

另外值得关注的就是,小米、华为荣耀等基本上依托在线渠道和官方商城销售,而且这种潮流正在被联想等传统巨头接受和学习,这意味着渠道的格局发生巨变,国美要面对渠道变革的大趋势,找到融合或应对之策。

放眼而望,互联网挡不住,国美想做未来的一哥,必须让自己成为互联网公司。对于黄光裕而言,要去熟悉互联网模式和人才管理机制、技术战略等问题,进行一批批人才收购是可行的方式,当然传统行业的生意人一般不理解这种硅谷式收购,这就是黄光裕要解决的问题。

如果用传统的那一套玩法和理念来打互联网公司,基本上是必败无疑。互联网公司不是一个人在玩,背后往往有资本大鳄的支撑,像百度、阿里、腾讯、京东等这些互联网巨头在经济界的号召力极强,钱根本就不是一个事儿,现在是创新的时代,这对于黄光裕来说,是一个最大的挑战。

求职看企业“三表” 别被“大”字忽悠

□韩适南



有天笔者带着孩子去打疫苗,按规定是打完后要等半个小时左右,以便观察有无特殊反应。正在打针的时候,一对夫妻带着孩子冲了过来说,“医生,半小时到了,你看看没事吧。”医生边给我们的孩子打针,边抬头冲他们孩子看了看说,“没事。”

孩子父母对医生这种态度的不满和对结果的不放心,都写在他们的脸上。医生及时读懂了,慢慢地来了一句,“看有没有事,不是看针眼。”

如果这个医生对着针眼看半天,说不定能得到许多人赞誉,还有可能被发到网上进行点赞表扬,但这样一来,就有点闹笑话了。医生的“针眼论”说得比较经典,其实类似理论很多,像“不能头疼医头,脚疼医脚”之类的,都在讲着同样的道理。但现实中却不容易做到。

现在又到了找工作的时候了,对许多大学毕业生来说,大企业的吸引力非同寻常,首先是名气大,其次是工资高,再次是稳定等等。当然,这几项除了名气大之外,其它有可能是求职者自己臆测或者公司宣传页上吹嘘的,实际情况是,有的公司比你想象得好,有的比你预计得差。

所以在找工作的时候,一定不要“看针眼”,也不要轻易相信HR的承诺与公司的宣传,最好看到这家公司的本质。如果它是一家上市公司,那么就比较好办了。就算你没学过专业的财务,看一看一家公司最为关键的三张表,就能为你求职提供一个稳妥的参考,这“三表”能让你抛开面子看里子。

“三表”一是资产负债表,二是利润表,三是现金流量表。上市公司的报表都是公开的,动动手指头,这些东西网上都能查得到。这几张表数据多,比较复杂,看个大概就行了,但你要明白,看这三张表,是在看企业的什么。

从资产负债表,看一家公司的实力;从利润表,看一家公司的能力;从现金流量表,看一家公司的活力。如果一家公司有实力无活力,那你就得慎重了。

除了这“三力”,还有“三子”。资产负债表是一家公司的底子,利润表是一家公司的面子,而现金流量表是一家公司的日子。所以如果一家公司的面子很好看,但底子薄,日子难,那就要仔细思量了。

现在好多东西都是以大为美,连iphone这种来自西方、满身高科技的产品,都是“bigger than bigger”。我们周围也是,这个是集团公司,那个子公司十几个云云,处处在彰显着以大为美,以大为能。所以在毕业季节,看公司最好别被“大”字给忽悠了,拿“三表”、“三力”、“三子”,最终找个能过好日子的公司。

各路“云”扎堆山东 浪潮,接招吧

□王赞



联想和浪潮,是两个动感十足的词儿,当和“山东云”扯在一起更是热闹——

上周五,济南城东喜来登大酒店,联想集团山东大区总经理张文字几乎忙活了一天。

这应该是联想第一次在济南大张旗鼓地举办活动,“此次活动并非是针对某个厂商,而是针对市场和用户。”联想集团副总裁魏江雷这样解释来济南的目的。

“某个厂商”是总部位于济南的浪潮。上个月底,浪潮在北京召开了Inspur World 2014大会。浪潮高管表示,我们与联想不像外界传的那样针锋相对,我们都是中国厂商,是一对好兄弟。另外,联想做云是好事,是个很好的机会,否则光在终端层面发力是不行的,往上就走不动了。

魏江雷在跟记者交流时也無法绕开浪潮:“浪潮在上个季度的份额领先于其他国产服务器品牌,但是今天联想的份额雄踞中国服务器榜首,戴尔是第二,浪潮是第三。今天在中国的企业级市场,没有人比联想有更全的产品线。”张文字补充说,“联想桌面级产品在山东市场有超过60%的份额。联想在山东市场有超过3000家合作伙伴,这还不包括之前X86业务的服务商。不包括手机业务,联想在山东大区每年有超过55亿元规模的收入,超过90%的员工都是山东本地的,因此山东市场不仅是别人的地盘,也是联想的地盘。”

早在2009年夏天,浪潮集团董事长孙丕恕这样规划浪潮:学IBM不走“联想”路。五年后,2014年9月30日,联想在北京正式宣布了IBM X86服务器业务并购成功。此前的5月27日,浪潮启动全国创新数据中心全国巡展,在济南站首次公布IBM to Inspur的计划,表示要抢夺IBM中国近20%的市场。

仍记得,孙丕恕多年之前谈及浪潮和联想的时候说的话,联想在市场的运作方面一直领先于国内同行,他们在渠道、销售、市场方面做得都非常好,而且已经率先迈出了国际化的步伐。而我们的高管多是技术人员出身,对技术的变革和发展趋势更加敏锐。

遥想,1984年联想创办的时候,浪潮已是业界老大哥了。但在后来的十年中,联想赶起了浪潮成为PC业的老大。云时代的产业机遇促使各厂商都向云进发,各路云扎堆山东,11月22日,百度云加速、阿里云、搜狐畅言、七牛云存储、华云数据、烟台乐播等山东省内外的互联网机构齐聚济南,参加腾讯云·2014山东互联网创业者大会,论电商谈“云加速”、“云存储”……

如魏江雷所说,山东是经济大省,更是中国云计算市场的领先者,山东市场行业用户对信息化的重视程度也非常高,无论是从经济总量还是云的建设等多方面而言,都是兵家必争之地。