

奢侈品

的圈子经济

□任磊磊

奢侈品牌永远给人高冷范儿,似乎总是在演绎“一个人的精彩”。其实,奢侈品也是喜欢扎堆的。

济南大牌扎堆的品牌店莫过于贵和购物中心,它和青岛的海信广场构成了我省的两大奢侈品聚集地的两极。贵和集中了很多耳熟能详的国际一线大牌,在六月份的打折季,曾经创下了一天100万的销售纪录。众多品牌扎堆在一家店面,



就像女明星出席红毯要座次排位一样,其中有不少玄机。

奢侈品牌选址时,在所有指标中,他们最为看重的,是即将开店的目标城市的商业潜力。除此之外,他们还注重竞争对手:比如卡地亚在某个城市开设了店铺,他们每天有多少名客户进入商店,这些客户的数量对于宝格丽或是宝诗龙在那里开店是否有足够的潜力?

很多奢侈品牌开店都会跟着LV, LV进驻它们也进。当年LV虽然签约贵和时间较早,但装修时间很长,直到2014年才开业。另一家一线大牌见LV入驻,索性在LV对过开了在济南的第二家店,而且是上下两层的旗舰店,销售品牌涵盖了所有的产品线,以抽点方式合作。

在奢侈品牌中,还有一些家电奢侈品,它们不进家电卖场,只在奢侈商场卖,比如戴森的一台五叶风扇卖到三五千块钱。这个品牌创始人詹姆斯·戴森是一名工业发明家,被英国媒体誉为“英国设计之王”。

而另一顶级视听品牌B&O也走的是高端路线,该品牌一台55吋电视卖到8万,85吋的电视卖到24.7万。B&O自1925年在丹麦斯特鲁尔成立,一直以制造顶级音频、视频产品享誉全球,还与路易威登、凯悦酒店、奥迪和顶级游艇等高端品牌合作。

当然,大佬的癖好有时也决定了奢侈品的选址。比如,某国际大牌珠宝品牌的美国老板来济南考察时,惊奇地发现他们考察的这家店有Venchi这个品牌的咖啡店。他当时就觉得这家店非常有品位,于是决定选址于此。在这些高端人士眼里,越小众的奢侈品牌越能显示品位和个性。

据悉,Venchi是意大利顶级巧克力,1878年诞生在意大利西北部靠近法国边境的一个小村庄里。Venchi最出名的是传统鱼子酱黑巧克力,还有使用多层夹心的复杂工艺创造出的Zigarr巧克力,一斤的售价约在700多元以上。在Venchi叫一杯二十多块钱的咖啡,就能获赠一小块巧克力。

凡此种种,看似孤傲的奢侈品牌,也逃不掉“抱团取暖”的经济哲学。

半年时间,滴滴快的业务从出租车、专车扩张到了快车、顺风车、代驾、巴士等领域,未来可能去做的还有城际出行、航班出行。5日还有消息说中投承诺投资滴滴快的。大家的第一反应是,这笔买卖若是做成的话,那么滴滴快的就是中投亲戚了,谁还敢来“查房”呢!

这个消息让人看到滴滴快的消弭政策阻力的契机,也一下让人感受到投行出身的滴滴快的总裁柳青的能量。中投若肯为滴滴快的背书,无形中会扮演推动政策改革的力量。

“我不敢想象滴滴快的没有柳青,今天是什么样子。”这是一位投资人的感慨。在滴滴A轮投资人朱啸虎眼中,柳青既有舌巧如簧,也富钢铁意志,能把对这个行业有兴趣投资的资金全拉过来。

她闯过高盛18轮面试;她每周工作100小时以上;她在允许的

滴滴成了中投亲戚
且看柳青的身段

□王赟



情况下晚上9点到家哄孩子睡觉,晚上11点再出门开办公会;她练瑜伽修厨艺,也幻想过更远的生活和冒险:去大学任教、经营一家孤儿院,或者周游世界。

“投行让你迅速了解商业社会是怎么运作的,你有机会接触大量企业,去琢磨企业家身上的特质,去判断企业业务模式的特点,去研究这些企业为什么会成功失败。”投行的历练,让柳青在与政府的沟通中尽显技巧。

柳青认为,和政府保持良好沟通的前提是理解监管者需求。她分析,政府会关心出行的安全性,新旧业态的兼容性,更关心整体出行效率的提升,而滴滴则是一一对应去解决问题。“在这一点上,政府可以和滴滴一起来做很多事,我们更相信温和改革。”柳青说。

笔者对几次滴滴发布会上柳青穿着运动鞋轻松跳上台以及在台下应许多记者之邀亲和拍照的场景记忆深刻。上个月联想控股上市庆典上,柳青陪父亲柳传志一起宴请宾朋。柳传志说:“再过十几年,也许我已经退出江湖,柳

青也许越做越热闹。大概会有人说,看那个打球的老头,他是柳青的父亲。”

屡陷争议的范冰冰曾说,欲戴王冠,必承其重。虽然柳青说过不想让别人因为她是柳传志的女儿记住她,但骨子里的血脉相承无法忽略,一篇文章这样描述:“和她的父亲一样,柳青既有着不屈不挠的实业家精神,也善于在复杂的人际关系中周旋。她的柔软姿态,已经获得政府信任。与此同时,柳青家族的高层资源不可避免成为了滴滴的宝库。”

无论如何,中投海外在7月27日正式对外挂牌运营后选择投资滴滴快的,不再会有早年国内投资机构错过很多互联网公司发展红利的遗憾。国家关于互联网打车政策预计在8月出台,专车的资质、司机的身份以及监管方式有望得到落地,影响专车发展的掣肘届时会彻底打破。

80后企业精英
准备40岁退休
你怎么看

□马绍栋

“我的目标是40岁退休。”说这句话的是进入世界500强的某集团旗下一家实业公司的财务总监J总,1982年出生的他说话、举止老成持重。

J总一毕业就到集团下属一家星级酒店做会计,两年后成了财务总监,是整个公司有史以来最年轻的财务总监。过硬的专业技能是一方面,更重要的是J总惯于颠覆式创新,并善于利用财务手段整合资源,这是任何一位老板都求之不得的。

在酒店的表现直接将J总送到集团总部,成为管理数千亿资产的集团首席财务官的助理。从去年开始,J总被派到现在的实业公司,继续担任财务岗位负责人。“这是我们在行业低谷时收购的一家公司。去年我们研判行业即将回暖,于是总部投入大量资源提前备战。”J总称,经历了总部锻炼,他对具体管理一家企业已经是轻车熟路。他后来当年就实现了扭亏,下一步目标直指上市。

“我现在就剩上市公司没有玩过了,等把公司做上了市,我的职业生涯就圆满了,40岁正式退休。”J总说,在外界看来像他这种年纪轻轻的职场精英前途无量,40岁正是大展身手的好机会,退休实在让人大跌眼镜。

“我喜欢我做的事业,但一直奔跑的感觉实在太累。”J总坦言,自己光喝酒就伤过两次,肠胃动过三次手术,对做企业的来说这不稀奇,但对80后的他来说,明明已经十分清晰的合作,非要通过繁琐的应酬来实现,让他十分不适应。“我退休后到国外游学,重拾书本。”

J总的计划能否实现?一路谈下来,你分明会察觉到他身上时刻散发出的某种气质:年少成名,依靠个人实力从一个关键岗位上走来,其间必定迎接过种种看似无法完成的任务,最终又一个一个征服,这种桀骜不驯的自我挑战似乎已经内化成一种惯性,在这种惯性支配下,轻言退休几无可能。

现实中不乏J总这种精英人士,在事业巅峰期却想急流勇退。然而面对高歌猛进的事业,跟随自己打拼的团队,赏识重用的老板,中国独有的商业环境能否允许其退休?即便退休成功,短暂平静后,多年职场生涯造就的价值观是否又会说服其重出江湖?种种纠结恐怕折磨着一批企业精英。这倒应了《笑傲江湖》里任我行说的话:只要有人就有恩怨,有恩怨就有江湖,人就是江湖,你怎么退出?



历史上的那些富和尚们



□崔滨

本周,80余位少林寺僧人如期抵达泰国,展示少林功夫,惟方丈释永信缺席。这位中国最有名僧侣如今正处在风口浪尖上,所有这些尘世纷扰的源头,都来自似乎最不应与修持沾边的阿堵之物。

没错,连人民日报旗下的评论渠道侠客岛都在强调,“释永信坐奔驰,打飞的,红光满面,带着巨大的访问团走遍世界永不停歇,去澳洲一掷千金置下产业,在全国人大会议上拿着苹果手机,与各路大小官员一线二线三线明星谈笑风生。这个被清规戒律束缚着的人,上蹿下跳于红尘世界。况且,他还那么有钱。”

和尚与金钱之间总有纠缠不清的联系,白马东来佛兴震旦两千余年,如何让这个外来宗教在华夏大地开枝散叶,一直是上至朝廷下至僧侣平民都关心的问题。

唐朝之前,所有佛教机构和僧侣都由国家供养,相当于眼下财政全额拨款的事业单位,不仅衣食无忧,还时不时冒出像梁武帝这样让政府向寺院拨款赎身还俗的超级佛教粉丝。

到了宋朝,在崇商主义熏陶下,寺院僧侣主动转型改制,变身效率卓越的商业运营机构。学者黄敏枝在《宋代佛教社会经济史论集》中考证,宋代寺庙除了捐赠供奉这样的公益收入,更开发出“长生库”这一金融产品。

以寺庙为信用主体,僧侣主动向周边的居民、商户吸收存款、抵押物,再以此为本金发放贷款,赚取息差,盈利用于买田置地发展农业,完全是一条金融与实体经济紧密相连的完整产业链。

北宋名臣王禹偁在《小畜集》中记录,单单福建一省的寺院岁入盈余,便是36万5千贯。而当时城镇居民的家庭年收入,不过区区300贯左右,可见寺院之富庶。而这一生财之道延续至现代,更是发展成了台湾高僧星云法师所罗列的“庙产收租、经忏佛事、法会油香、素斋筵席、标会贷款”等十六大项商业经营收入。

所以,想想去年福建名利昭明寺的方丈,因陷入当地民间借贷崩盘而锒铛入狱,把少林寺打理成名副其实的“天下第一名利”,释永信的商业头脑不仅算不上离经叛道,欺佛叛师,还绝对对得起西方媒体对他“少林CEO”的赞誉。

至于名利双收后的释永信“饱暖思淫欲”,说起来也无非是延续了佛教在中国传承千年的潜风暗流。且不说玄奘大弟子辩机因与高阳公主两情相悦成为千古情僧,宋代庄绰在笔记《鸡肋编》中甚至记载,广东的和尚富了后常常娶妻生子。到了清朝,有家室俨然成了和尚标配。

凌蒙初在《初刻拍案惊奇》评价:“这些僧家受用了十方施主的东西,不忧吃,不忧穿,收拾了干净房室,精致被窝,眠在床里没事得做,所以千方百计弄出那好淫事来。”

如果说凌蒙初是以凡俗之心度高僧之腹,那么,南宋济宗禅师宗杲的“饮酒食肉,不碍菩提;行盗行淫,无妨般若”干脆就是承认了和尚也做不到禁绝七情六欲。所以,此刻身陷舆论漩涡中的释永信依然平静如常,仿佛权力、商业与个人欲望的纠缠糅杂,不过是灵山悟道路上的必经之路而已。