



商帮传奇系列之三

“马头墙”下的徽商



■ 本报记者 胡心媛

在中国的商帮里,有着“北晋南徽”的说法,可见,徽商是中国商帮的另一大代表。徽商对商业的执著和专注,在中国商业史上可以说是相当罕见的。许多人离家别妻,一年到头奔波于外。他们在商海中的打拼往往一直到老才罢休。

按照徽商的风俗,经商期间,经营者一般每年回家探亲一次,那些离家远的三四年才能够回家与父母妻儿团聚一次。探亲之后,他们又要出门继续经营生意。虽然如此年复一年地在外操劳,黑发出门白发回,但他们依然无怨无悔。

由于古代徽州文风颇盛,当地的居民则多“处之以学,行之以商”。明中叶以后,随着徽商的崛起和社会经济的发展,徽商财力日渐雄厚。也给后世留下了大量优秀作品,其工艺特征和造型风格主要体现在“徽派三绝”——牌坊、祠堂、民居等建筑实体中。马头墙和小青瓦是徽派建筑最典型的标志,也正是这一幢幢的“马头墙”成就了一代又一代徽商。

张近东:富而思进 创业不止

谈到当代徽商,就不得不提张近东,在近三年的胡润富豪榜中都可以看见张近东的名字,2011年,张近东还跻身福布斯中国富豪榜第九位。身为苏宁电器董事长,张近东不失为当代徽商的典范。

上世纪80年代末90年代初,中国出现一股“下海”潮流。年轻的张近东开始跃跃欲试。当时最热门也最赚钱的商品是家用电器,彩电、冰箱、洗衣机等供不应求。但张近东却没凑这个热闹,在冷静思考了几天后,他做出了令周围许多人惊讶的选择:专营那时还属于“奢侈品”的空调。

1990年12月,27岁的张近东凭着“初生牛犊不怕虎”的劲头辞去了工作,在远离闹市的南京宁海路上租下一个面积不足200平方米的小门面,成立了一家专营空调批发的小公司,开始了个人和苏宁电器的创业历程。经过20多年的努力,苏宁各项事业在海内外初具规模。如今,在国内电器市场中,苏宁电器几

乎占据了半壁江山。张近东说,创业忌小富即安,苏宁的发展道路上,贯穿的核心思想恰恰是“富而思进”,创业不止,才有今天的苏宁。

他说,20多年前的创业理想简单朴素,那就是“自主创业自谋出路,让自己和家人过上好日子”。创业初年,稍富、小富的张近东,很快就意识到办企业不仅要让创业者过上好日子,还要让全体员工过上好日子,让更多的企业中高层管理人员怀着创业者的心态承担企业的终极责任,以创业的心态谋取企业长远发展。

1999年,张近东开始了二次创业。这一次创业的目标不再是“创富谋生”,而是立足行业发展企业,服务社会发展事业。张近东说,如果说一次创业是个人创业的过程,二次创业则是带领团队创业的过程。

张近东的数学很好,记忆力超强,而且还十分善于学习。在事业初创时期,他参观了日本、韩国的许多家电企业,尤其是松下公司规范的公司管理流程让他印象深刻。在公司内部,他反复强调零售竞争的是强大的后台能力,这是竞争力的根基所在。2011年,张近东又开始新十年第三次创业征程。

他认为,新十年,苏宁要开创赢得未来竞争优势的新的发展模式,实质上就是科技转型和智慧再造。“创业不止,成就了苏宁,而这一次创业,科技、创新将是最重要的资本。对于南京这座城市来说,更是如此。在我们的城市里,应该大力弘扬创业创新精神,才能在新一轮发展中抢占制高点。”张近东说。

汪智利:传统的茶叶贸易与新徽商相契合

茶叶贸易自古就是徽商传统贸易中不可或缺的一项,而汪智利正是一位继承了传统茶叶贸易的新徽商。徽州有句古老民谣:“前世不修,生在徽州,十三四岁,往外一丢。”汪智利的家乡歙县是古徽州所在地,有徽商故里之称。歙县产茶,这里生产的茶叶不仅色泽好,而且耐泡,口感醇正。

1989年,18岁的汪智利背起木工具箱,怀揣50元,翻山越岭到了歙县县城,再坐火车去上海。汪智利从家乡返回上海时,会随身带一些家乡的茶叶兑给摆摊茶叶摊的小贩子,赚一些差价。终于有一天,他感到做木工不如贩茶叶。于是,他决定专门做茶叶生意。

一个偶然的的机会,他发现茶叶在冷库里能够保鲜。汪智利没轻易放过这个偶然发现,他反复试验,并多次请教上海食品保鲜方面的专家,不断改进和完善茶叶保鲜技术。茶叶的保鲜技术为汪智利带来巨

大商机,汪智利经营的茶叶一年四季几乎一个样,色泽不变,口味纯正,成为抢手货。汪智利由此在上海挖得“第一桶金”。

到上世纪90年代中期,汪智利的事业进入了全盛时期。随着生意扩大,他觉得应该注册自己的品牌,拥有自己的商标,自己做老板。此后,汪智利在家乡创办了汪满田茶场茶叶基地,并投资3000万元在歙县经济开发区建立了集生产、加工、旅游、娱乐于一体的综合性基建项目——汪满田茶叶配送中心。

汪智利的举动让许多朋友不理解,有劝阻的,有劝他回乡投资房地产的。但他却说,“我经营的是茶叶,长远看,故乡才是我的根。我必须放弃短线投资,全力建设大后方。这样,我才有资本去和别人合作、与别人竞争。”

昔日徽商成功之后都有一个动作:回家修祠堂,建庙宇,立牌坊。但汪智利不这么做,他说,“我是卖茶叶起家的,要胸怀致富乡邻之念。报答父老乡亲,不仅仅是投资修一条路,资助几个辍学学生。歙县是茶乡,有几十万茶农,建国内一流的茶叶加工基地,造福的不仅是这一代人,要一直给家乡人民带来好处和实惠。几十万茶农的生存和发展是天大的事。”

冯伟刚:延续徽州茶楼情

颐和茶楼是上海目前规模最大的一家茶楼,地处浦东最繁华的陆家嘴,与上海标志性建筑金茂大厦、东方明珠毗邻。

开办这家茶楼的核心人物冯伟刚是标准的徽商后裔。冯伟刚曾在徽州歙县度过了美好而难忘的童年。上世纪90年代初,冯伟刚在杭州一处古玩市场上看见了一辆徽州常见的儿童小推车,勾起了他对童年的回忆,便花钱买了下来。从此,他就开始收集徽州物件,日积月累,收获颇丰。2002年,冯伟刚牵头联系了同是徽商后裔,并同样有着徽州情结的同道好友,投入巨资,策划推出了以徽州文化为内涵的颐和茶楼。

颐和茶楼是一座两层建筑,这在高楼林立、寸土

寸金的上海可谓难能可贵。错落有致的马头墙、驾云欲飞的砖雕神龙,以及巧夺天工的浮雕影照全在神似与形似之间,让颐和茶楼既有古典内涵又不失现代韵味,与周边的环境极其融洽和谐。

由于颐和茶楼在文化定位上追求传统与现代的结合,在经营理念上追求设计的个性化、管理的人性化、消费的理性化,如今,颐和茶楼已成了当地商务活动和休闲的好去处,也是一处沟通徽州与外界的桥梁,一个展示魅力徽州的窗口。

下一步,他们正在筹划将颐和开进北京,开到海外。冯伟刚说,不管颐和开到哪里,徽州的文化必定要保留。当然,到自己的精神家园徽州黄山开一家颐和茶馆,是他们事业拓展的首选。冯伟刚说,这也算是作为徽商后裔对故乡的一种挚爱与回报。

点评:传统意义上的徽商也有很多局限。

比如,过分注重宗族观念,经营利润很少用于扩大再生产,而是用于消费、享受,比如回乡大修牌坊、祠堂等。自古以来,徽州地区因为地域环境较差,没有丰富的资源,徽商的生意只有30%左右在本地,更多的是在外地发展,尤其是浙江、江苏等地,甚至到日本、东南亚各国和葡萄牙。然而,在徽商成功的背后,有一个不可忽略的群体:徽商妇。在徽商奋斗过程中,徽商妇担当了重要的历史角色。她们将自己命运紧紧地与徽商事业联系在一起。可以说,她们是徽商文化的无名功臣。徽商的本质是儒商,他们重视文化、重视教育。徽州古称“东南邹鲁”,生于斯、长于斯的徽商,一个鲜明的特点是“贵而好儒”、“贵儒结合”。



商海人生

■ 本报记者 董轩

柳井正的创业史可谓日本商界的一个传奇。2009年与2010年,柳井正连续蝉联日本首富,而使他成为日本首富的正是他创建的优衣库(UNIQLO)。优衣库是日本著名的休闲品牌。“衣服是配角,穿衣服的人才角”,以人为本的穿衣理念,以及其所倡导的“百搭”理念,是优衣库为世人所熟知的重要原因。

近些年来,优衣库在中国市场的发展得如火如荼,柳井正曾对媒体坦言,优衣库的成长与中国工厂以及市场的成长密不可分。的确,在北京的三里屯、西单、王府井等各大商业区,都开设了“优衣库”的门店。如今,已经是日本首富的柳井正更是在中国市场放下了“豪言壮语”：“在未来的10年,优衣库将在中国开设1000家店,不光是沿海城市,还要开拓到内陆城市,让每个中国大城市都拥有优衣库的店铺。”

“要做第一”与那段叛逆期

小时候的柳井正,学习成绩并不好,考试不及格是常有的事情,因而受到父亲柳井等的打骂也是常有的事情。父亲严厉地对他说:“要做第一名,不管是什么方面,只要给我拿回第一名就行!”正是这句

柳井正:从小裁缝到日本首富

话,让柳井正记了一辈子,也为此拼搏了一生。

在众人看来,只要有父亲在场,柳井正总是会温顺得像一只绵羊。人人都夸柳井等生了一个好儿子,但只有柳井等自己知道,这个儿子究竟有多么让人操心;同时也只有柳井正自己知道,他究竟有多么讨厌这个父亲。如果父亲不在场的话,他甚至不会在这么多人面前装模作样地表现出一个优秀儿子的风度。

在柳井正以及日本的传统观念看来,子承父业是顺理成章的事情。尽管柳井正从没想过要继承父亲的家业,可是这一传统观念也开始潜移默化地深植在他的脑海中。在这个传统观念的诱导下,柳井正根本就没有为自己的未来想过。他真正过起了浪荡公子的生活。也正因为如此,柳井正的叛逆时期似乎比普通人延续了更长的时间,不学无术占据了他整个大学时代,毕业后的他也极力逃避工作。

接手父亲的西装店

在柳井正出生时,柳井等就创办了一家西装店。虽然子承父业理所当然,但事实上,柳井正却并不想做这么做。如今,回忆起童年往事,柳井正依然记得自己小时候的梦想,是希望能够开一家很大的玩具店,这样一来,自己在玩玩具的时候就不会受到父亲的干涉了。

或许是命运捉弄人,柳井正的“玩具店梦想”在家里的那座雄伟的大山突然崩塌的那一刻注定无法实现了。1984年,柳井正的父亲因为脑溢血而倒下,对于他们家来说,这个打击无疑是致命的。

这就意味着,父亲再也没有能力和精力去经营西装店了。命运的拐点提前到来,家里的一切重担都顺势落在了柳井正身上,尽管已过而立之年,柳井正从心理上却根本就没有做好承担一切重任的准备。但他别无选择。毫无疑问,他必须承担起父亲留下来的这摊子事情,更何况这根本不是一个烂摊子。一夜之间,柳井正从一个专务董事变为董事长。

从此以后,柳井正开始了自己的传奇人生。一直到1984年的6月,第一家真正意义上的优衣库店面诞生了,这才标志着柳井正终于走出了一条属于自己的道路。

体会苛刻背后蕴藏的父爱

在接手了西装店并经过数年努力,让转变后的优衣库成功在东京证券交易所上市后,柳井正把这一消息第一时间“告诉”了父亲。

和很多在父亲打骂中成长起来的孩子一样,柳井正在走向自我人生之时,才真切地体会到父亲那份近乎苛刻的要求背后蕴藏了多少父爱。他



内心对父亲是充满感激之情的,虽然他从来没有明着表达过自己的感情。日本男人内敛的性格让他不善于用言辞来说出自己的感受,甚至是在父亲与世长辞之际,柳井正都没有把憋在肚子里的话说出来。