

# 先期开拓市场 后期突遭抛弃 中国代理商遭遇“成长之痛”

新华社上海3月1日电 苦苦耕耘前期市场近5年,正待开花结果之时,万宝龙中国代理商上海国瑞信(集团)有限公司突遭外资品牌商万宝龙“断供”,近5000万元的成本尚未收回,合作却戛然而止。

万宝龙并非个案。随着中国加入WTO以来对商业领域的开放,国外品牌商近年来纷纷与中国代理商“解约”。品牌直营店如雨春笋般冒出,国外奢侈品在中国市场是否将告别“代理时代”?经历了“成长之痛”的中国代理商,经济寒冬中如何迎来“新生”?

## 频遭抛弃: 代理商遭遇“成长之痛”

业内人士指出,此前很长一段时间,因为不熟悉中国市场,多数外资品牌商选择与中国代理商合作以分摊风险,一批规模较大的民营外贸公司便成了奢侈品大品牌进入中

国市场的先遣部队;2004年,中国遵照WTO承诺,将零售业对外开放,制度壁垒破除,隐藏其后的是奢侈品牌商和代理商对于中国市场开发权力的博弈。金融危机影响下,这种博弈可能愈发加剧。

事实上,不乏案例予以印证。如英国男装品牌登喜路日前正收回温州、宁波、杭州地区的代理权,此外,被收回代理权的知名品牌还有杰尼亚、LOEWE等。甩掉代理商,奢侈品全面直营目前已从零星之势走向如火如荼。

2008年3月,进入中国市场30年的法国梦特娇公司开始逐步收回部分产品的代理权,并已于2007年在广州设立中国总部,对中国业务进行直接管理。

又如,2001年以来,中国已迅速成长为除日本之外阿玛尼亚最大的市场。然而2007年阿玛尼在中国成立了中国公司,同时宣布2008年

在中国将开设50家直营店。

一位代理商透露,在目前利益格局之下,品牌商往往利用代理商的资本注入完成销售渠道铺建以及中国市场的拓展和品牌影响力的建立,同时原来过剩的产能得到市场后有效释放;而“带资进场”的中国代理商们,则往往一开始就贸然合作,待若干年销售渠道铺建完成后,轻则拿到补偿走人,无法“无限期分享”,重则“狡兔死,走狗烹”,甚至在法律争执产生后,因为无战略和法律准备,游说能力不足,明显落于下风,“开放之利”最终尽入品牌商,而代理商则承担所有政策变化之风险。

然而,面对掌控供货权的品牌商,代理商们似乎显得“先天不足”。如何破解其中难题,成为众多代理商“成长的烦恼”。

## 大浪淘沙: 代理商须“苦练内功”

在全球奢侈品市场疲软之时,中国奢侈品市场却逆势而上,成为奢侈品商家们争相开发的“新大陆”。

复旦大学管理学院市场营销助理教授卢晓博士透露,近年来,中国奢侈品消费市场年增长率在30%左右。目前,广义上的中国奢侈品消费已占全球销售额的15%左右。

“代理商追求的是短期利润最大化,品牌商则视品牌形象为生命。一旦以上关系处理不好,摩擦将随时产生。”卢晓说。

业界人士分析,从国内现状看,“分手”后的品牌商和代理商大多面临三种局面:要么

代理商以另一种方式,如股份方式继续合作;要么品牌商给予一定补偿与代理商划清界限;极少数难以接受的局面是“品牌商直接断货,单方面终止合同,强行收回代理权”。

上海大邦律师事务所合伙人斯伟江认为,由于在我国司法实践中并不支持“预期利润”的诉讼请求,导致类似国瑞信这样的企业无法通过诉讼途径得到应有的司法援助。如果我国法院支持预期利润的诉求,那么就算企业遭遇“突袭”,此前付出的努力和艰辛依然可以得到适当的补偿。

卢晓表示,一方面,面对外商冲击,品牌代理商、分销商等须苦练内功,引入新的国际游戏规则和新理念,在追逐利益的同时重视对品牌文化的建设,以达到双赢;另一方面,奢侈品经营在中国尚处起步阶段,品牌商须适时适当引进专才,并适时加强人才培养,尽量做到科学管理。

## 温州“太太炒房团” 欲抄底重庆楼市

一方面通过房交会广结客户,另一方面则有针对性地瞄准外地炒房团,开发商正绞尽脑汁争取打破楼市僵局。前日,百余名温州炒房客专程来到重庆,参加了地产商为其专门量身打造的“地产嘉年华”。

据悉,这些来自温州的客户,大多来自大名鼎鼎的温州“太太炒房团”,之前相当多的人已在重庆有过炒房经历。此次赴渝,组织方温州总商会将其改名为温州理财团,但团员们却直言不讳,就是准备抄底重庆楼市。

为了吸引温州的炒房客,多家开发商不仅为其准备了优惠的团购价格,团员们还得到开发商免费的食宿和交通接待。

温州炒房客将对重点楼盘进行现场考察,还有专门的砍价师陪同。“目前的楼市还是比较微妙,我们需要谨慎从事,”一团员表示,目前资金对他们来讲并不是太大问题,“决定之后,我们不要,肯定是十套十套的买。”据了解,之前他们曾经在渝置业,此次目标主要锁定在价格下跌较多的楼盘,以及城市中心地带的商业地产。

据《重庆晚报》

## 收入超“打工” 田就有人种 沪郊出现“家庭农场”新模式

新华社上海3月1日电 上海松江新浜镇南杨村54岁的农民俞周峰,与爱人一起“包”了100亩粮田,办起了“家庭农场”,还尝试“种养结合”,养了猪,猪粪经过处理送到田里“养庄稼”。他说自己就是喜欢种田干活,但以前收入不多。如今办了“家庭农场”,去年首次一结算,年收入7万多元,今年可望达到10万元。

俞周峰的“家庭农场”,是上海郊区正在探索的一种粮食生产新模式,主要通过规范有序的农地使用权流转,把粮田适度集中起来,让真正爱种地、“会打算”的务农高手自愿来经营,并创造条件让农场收益超出进城打工的所得,这样“田才有人种”,种粮才有吸引力。

### 规模适度

种粮主体、规模与能力相匹配,是创办“家庭农场”的基本条件。在松江区,已成立了700多家“家庭农场”,经营粮田面积超过11万亩,已占到当地水稻面积的近七成。每个

家庭农场的经营规模一般都控制在100亩至150亩之间。封坚强主任说,规模适度太重要了,面积太小,没有规模效益;面积太大,农户忙不过来,再“分”给别人做,这与“专业”的初衷就相反了。农场经营户都要符合“吃苦耐劳、生产技术能力强、善于经营”等“门槛”要求,村委会进行筛选后要向全体村民公示。

### “三赢”格局

在土地流出户、家庭农场经营户和管理部门之间形成“三赢”格局,是家庭农场模式的内在活力。像松江这样的沪郊相对发达地区,农民非农就业率已达九成以上,在“依法、自愿、有偿”原则下流转土地使用权的农户,既能得到土地流转费这笔财产性收入,还可“腾出身”来从事其他劳动;而家庭农场经营户的户均收入与外出打工收入相比保持优势,“田才有人种”。这样,农业管理部门的管理效率也大大提高,闲置农田大幅减少,麦稻产量增长,农机化程度和农产品安检率大大提升。



## 庐山出现雨凇景观

3月1日,游客在江西九江庐山小天池景区欣赏雨凇。近日,受低温和阴雨天气影响,江西九江庐山出现冻雨并形成晶莹剔透的雨凇景观。新华社发



## 广州举行女士“人肉多米诺”活动庆祝妇女节

3月1日,广州长隆欢乐世界举行女士“人肉多米诺”活动庆祝“三八”国际劳动妇女节。由300多名女士组成蝴蝶图案的“人肉多米诺”活动吸引了大批游客来到现场观看。新华社发

新华社北京3月1日电 农民工进城务工有三怕:一怕进城找不着活干,二怕有了活干又上当受骗,三怕干来干去拿不着工钱白干——“三怕”成为当下进城农民工的最大心思。

近日,记者跟随多名农民工在劳务市场、城市街头、建筑工地一起找工作,体验其疾苦,了解其心声,深刻体会到当前进城务工农民工的“三怕”心理。

### 一怕进城找不到工作

放下筷子、吃完年夜饭就想着进城找活干的四川农民刘二明正月初六就来到北京,每天都在劳务市场转悠,但一直没有找到合适的工作。“等半天才等到一个招工的老板,可立马就会围上来十多个找工作的人。”

河南安阳姑娘韩书艳与刘二明有相同境遇。韩书艳年前

## 找不到活干、被骗、白干 农民工进城务工有“三怕”

就留在北京找工作了,城南正规的、非正规的劳务市场走了个遍,有时她也在大街上溜达,看到有公司贴出招聘纸牌就推门而入推销自己。经常是饿了就买个煎饼,渴了就喝口早上出门灌好的凉白开。这样的日子持续了50多天。

统计数据表明,全国目前有2000多万像刘二明、韩书艳这样的农民工因生计问题加入到找工大军中来。但在国家经济增速放缓的大背景下,用工需求的减少毫无疑问加剧了他们找工的难度。

### 二怕找工作被骗

在北京六里桥,有成百上千来京务工农民聚集在这里寻找生计,这里自发形成了一个

劳务市场,附近居民和城管叫它地下劳务市场或劳务黑市。不少人在这里找工作被骗。

陕西韩城农民工刘文军也有被骗经历,其中一次最离谱。一次他在报纸招聘广告上看到有家保险公司承诺:可以提供就业岗位改变命运。去了才知道必须先买保险才能上班,而上班后主要做的就是把更多想改变命运的农民工拉进来劝其买保险。“后来听人说这其实属于传销。”刘文军说。

记者采访发现,很多第一次出来打工的农民工,都有过被黑中介和不良用工企业欺骗的经历。其中一些流落街头,走上犯罪道路。一些年轻的女性,受到黑心用工中介的欺骗后,从家带来的钱所剩无几,为避

## 百岁老太无疾而终 “红色葬礼”当喜事办

2月28日是广东汕头市澄海区隆都镇前埔村103岁老太黄清娥去世第三天。老太的儿孙为她举行了一个很有特色的葬礼,被当地人称为“红色葬礼”:灵堂铺上红地毯,挂上红灯笼,200多名村民臂缠红绸,排成长龙为老太送别。

据老太的长子许先生介绍,老人出生于1907年,生了二子六女,一生温存仁爱,在丈夫离世后,含辛茹苦把孩子们一个个拉扯大,还经常用省吃俭用的钱接济贫困者,深受村民爱戴。

为什么想到举行这样的“红色葬礼”?许先生称,他们认为母亲活过百岁,无疾而终,且他们兄弟姐妹八对夫妻人人健康,四世同堂,所以遵照潮汕传统习俗,将丧事当作喜事办,还把其中一些陈旧的环节予以了革除。据《广州日报》

免流落街头,只好到可以包吃包住的按摩院、休闲中心工作,其中一些逐步沦为色情服务者。

### 三怕拿不到工钱白干

“对我们来说,欠薪是常事儿,讨薪往往要挨打。老板发工资从来都像挤牙膏似的,你讨急了他就找人‘削你’,把你打残了,你也只能干挺着。没辙。”来自内蒙古通辽市、在北京打了八年工的赵志强跟记者哭诉。

记者通过连续数日跟随农民工找工作发现,近几个月来,干了白干、拖欠工资的现象明显恶化。一些不正规的用人单位要么拖着不给工资,要么找个理由把员工辞退。一些黑心企业把去要薪的农民工暴打一顿,也是常有的事。打白工已成为很多找到工作的农民工最担心的事。