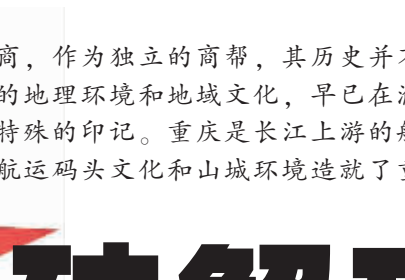




编者按

渝商,作为独立的商帮,其历史并不算久远,但独具特色的地理环境和地域文化,早已在渝商的身上刻下深刻而特殊的印记。重庆是长江上游的航运中心和中心城市,航运码头文化和山城环境造就了重庆独特的城市



破解现代渝商精神



崎岖的山城、湿寒的雾都,历练着一代又一代的重庆人,而重庆及重庆人的性格则极致地体现在他们的“火锅”江湖里。竞争白热化的重庆火锅江湖,新旧火锅商人已经以资本为界,划开了一条泾渭分明的界限。

“重庆新火锅商帮的逐渐形成,真正的契机是从引进特许经营加盟开始的。”

都说重庆人重义气,但这种义气并不是以破坏规则为代价。不把房地产作为一锤子买卖,渝派地产因此得以生存和发展。

渝派地产 造有义气的建筑

既然是起源于水码头,传统上的渝商自然不像川西人那样坐在茶馆里就能揽到生意,他们需要和险滩、洪流搏击,因此拼搏精神十足,胆量惊人,有与任何对手一拼高下的勇气。

近些年来,以龙湖、金科、隆鑫为代表的渝派地产商们,在市场上风生水起,从弱到强,走出本土,布局国内,俨然已经成为代表西部抗衡东部各派的新力量。

都说重庆人重义气,但这种义气并不是以破坏规则为代价,这里面既有哥们之间互相帮助、互相提携、重义轻利的因素,也有对现代商业规则和契约精神的认同,开发商对房子品质和细节的近乎变态的追求,对物业服

务的精益求精,其实就是这种文化的反映,不把房地产作为一锤子买卖、把钱搞到口袋里了事,而是以对待一生的朋友一样对待客户。在市场不稳定的情况下,重庆商人的这种特点成了企业得以生存和发展的最重要的因素。

新火锅帮 加速攻城略地

重庆餐饮策划专家刘可如此总结。传统火锅掌门人的经营思路是,希望亲历亲为去找最好的地段开最赚钱的店。重庆大队长知青火锅老板傅佐奉认为:“找好位置开店,然后把赚到的钱又去开店,这样我心里才踏实,资本市场不一定适合我,钱都在账面上感觉太虚了。”他如此认为,并且他还是坚持绝大部分做直营。

而新火锅帮大部分却都在梦想当“资本家”。小天鹅集团掌门人何永智曾经拖着摔断的腿辛苦地全国“扑腾”,每个月手机费要打1万多元,才开了十几家店,而当外来资本一注入,职业经理人团队架构的愈发专业,她的手机每个月只需打1000多元,她的火锅店却全国开花,何永智更坚定了做“资本家”的决心。

德庄火锅掌门人李德建表示,从

重庆人的性格极致地体现在他们的“火锅”江湖里。尽管吃客们并不在乎,新旧火锅商人,还是以对资本不同的认识和思考,作了一个分界。

2004年起,已有8家以上的风险投资机构相继跟他接触过。不过,他都没有接受。因为他认为,现在重庆火锅已面临一个瓶颈问题——成本太高,只有地理位置非常好的火锅店能赚钱,很多火锅店盈利减少,光开店并不能产生效益,反而对品牌损伤非常大,因此不宜盲目扩张。

对资本的认识和思考,正是新旧火锅商人的一个分界点。传统火锅人要靠自我资金原始滚动,其融资范围局限于小圈子、熟人,一般要等到开了一家店赚钱后才拿着钱去开第二家店。但是火锅新商帮敢“以别人的钱来赚钱”,融资渠道更为专业、广泛、全球化,如过江龙是有资方背景,重庆小天鹅集团也在享受红衫资本的注资带给小天鹅快速“攻城略地”的快乐,并为未来的上市做准备。



契约精神 重庆的重磅筹码

□ 张梅

日前,搜房网进行了一项《寻找重庆价值》的城市调查。7天的调查吸引了3000余名网民的参与。面对近100个选项,多达700余名网友选择了契约精神。因为豪爽耿直的重庆人最具契约精神,这或许将成为重庆这座城市发展的最大竞争力。(2010年9月3日《重庆商报》)

“在一个没有契约精神的城市里,构建市场经济所必备的条件将无法建立。现代城市经济发展,让契约精神的地位也日益重要起来,其执行力度如何,往往反映着城市经济的现代化水平。”在英国著名学者李约瑟看来,契约精神,是城市商务文明和经济发展的基础。

8月24日,地产大鳄任志强在其微薄里感慨道:“市场最缺的是契约精神。诚信是契约中的核心,

而社会失去了信任,诚信又如何能在法律有效约束下变成社会发展基础呢?失去了诚信自然就不会有信仰了。”在他看来,城市商务文明,契约精神必不可少。

重庆在迈向国际化的过程中,契约精神将是不可少的必修课。

国资委商务职业资格认证委员会主任委员,同时也是《细节决定成败》的作者汪中求,在其新作《契约精神》一书中也谈道,“经济全球化的背景之下,中国人只有遵守规则,才能尽快地融入国际社会。在现代化的洪流中,中国不仅需要更多的资金、技术和科学的管理,更需要契约精神。”“遵守契约精神,是一个人乃至一座城市最大的价值。”走南闯北10多年,从事建筑材料生意的余先生如此评价契约精神的重要性。余先生坦言:他最喜欢和重庆人打交道,重庆人耿直、豪爽,重庆是一个极具契约精神的城市。

渝商文化是“重信重义、自强不息”的“码头文化”,更是“爱乡爱族、爱党爱国”的“陪都文化”。

创新渝商 屹立时代前沿

精神的历史传承。还体现了新一代渝商不断创新的精神。

前四川重庆商会秘书长臧雷曾表示,和重庆人耿直性格相关,商场上的重庆人往往都是重信用、讲义气的,这是渝商的最可宝贵的品质。而且从上个世纪创业一路走来的渝商,由于大都出身贫寒,所以最能吃苦耐劳。“在外地,一提起重庆商人就会让人想到‘耿直’二字,吃苦耐劳更是出了名的。”北京重庆企业商会会长郭松如是说。

重庆人的“耿直”,讲义气,也让各地人对渝商竖起了大拇指。5·12地震前后在川渝商共计捐款超过2000万……“在川渝商表现出的巨大社会责任感,其实也是渝商重信重义精神的一种体现。

“更爱埋头拉车,不喜抬头看路,这似乎是在川渝商的共同特征。”谈及渝商在性格和“财商”的不足时,祖籍襄阳、现在成都新都从事房地产开发的杨和平坦言,比吃苦耐劳,渝商比浙商有过之而无不及,但相比浙商

在全国商帮的显赫名声,渝商在长远眼光的把握,和合作意识方面,与浙商还是有不少差距。

而力帆董事长尹明善却认为,其实“单打独斗”并不应该是渝商的传统,“千百年前在重庆码头拉船的纤夫,就是靠着相互之间的合作配合才能生存下来。”尹明善表示,渝商的文化是“重信重义、自强不息”的“码头文化”,更是“爱乡爱族、爱党爱国”的“陪都文化”。

渝商德望薪火相传

胡子昂：工商楷模 胡大模：独闯天下

1897年,胡子昂出生于重庆巴县南坪镇,是我国民族工商业者的杰出代表、著名爱国民主人士、政治活动家。

现在重庆人熟悉的大溪沟电厂、自来水厂,以及南岸水泥厂、江北三钢厂等都是其杰作。另外,他还兴办了机器厂、火药厂、银行等,不仅为当时的重庆城送来光明,还为抗日战场生产了大量急需的钢铁、弹药。

新中国成立后,他将其经营的华康银行及四川水泥公司、中国兴业公司、华西公司、自来水公司等企业的全部股票和房产无偿交给国家。

胡大模是胡子昂的长房长孙,现已年过半百,却有多项企业职务在身:江津区兴祥港埠有限责任公司董事长,酉阳华融小额贷款股份公司董事长等。据悉,自从1997年弃医从商以来,他通过海内外亲朋关系为重庆建设至少引入5亿资金。

回首自己下海的10余年经历,胡大模透露,由于祖父在解放后将包括自有住房在内的所有家产全部捐献给国家,自己经商并没有多少资本,只是在具体的公司中起组织、协调作用。

卢作孚：中国船王 卢晓钟：传承衣钵

卢作孚,合川人,是中国现代著名爱国实业家,以创办经营民生实业公司、主持北碚乡村建设著称于世,被毛泽东称为四个不能忘记的中国实业家之一,有“中国船王”的美誉。

1925年秋,卢作孚弃学从商,靠友人支持8000元创办民生实业公司,与外国轮船公司竞争。到1949年,拥有各种船驳150余只,吨位72000吨。

此外,1927年春,卢作孚出任江(北)、巴(县)、璧(山)、合(川)峡防团务局局长,对北碚峡区进行乡村建设实验,修铁路,建煤矿,办纺织厂,开辟公园,办医院、学校等,把嘉陵江边的小渔村变成美丽新城,被誉为“北碚之父”。

卢晓钟是卢作孚之孙,在他众多的现有职务中,这位重庆市人大常委会副主任还拥有企业职务,即民生实业(集团)有限公司总裁。

刘子如：金字招牌 刘万岳：踏实诚信

1870年,刘子如出生于原綦江县金灵乡新村(现万盛区金桥镇新木村),先后创办了胜家有限公司、“三才”机制砖瓦厂、华璋草帽公司、蜀亨轮船公司、大中银行等几十家工商金融企业,在1910年前后,便成为享誉西南的巨商。

此后,他将积聚的财富全部用于慈善教育事业,捐赠总额达30多万大洋,成为海内外知名的大慈善家。

刘万岳是刘子如之孙,现在是重庆联成房地产开发公司董事长。他表示,受祖父爱国思想影响,自己从事房地产开发近十年来从不偷税漏税。

前两年,因房地产市场疲弱,刘万岳在距綦江县城仅21公里的横山镇拿下200多亩地,利用当地海拔在1000米以上的凉爽气候搞起了旅游地产开发。

(陈斌 刘斌)

当四川省重庆商会及重庆在四川的一些地方商会相继成立后,在川的重庆商人才不断浮出水面,以成都为轴心超逾百万的“重庆兵团”令人惊叹。

重庆兵团 蜀地创传奇

恩威集团老总薛永新曾说过,“因为不喜欢刻意去作区分,所以很难统计成都究竟有多少渝商。但可以肯定地说,在成都各大产业里,做得最好的那几个人中,肯定会有重庆人!”

当四川省重庆商会及重庆在四川的一些地方商会相继成立后,在川的重庆商人才不断浮出水面,以成都为轴心超逾百万的“重庆兵团”令人惊叹。

一批批重庆人在改革开放后的不同年代走进成都创业,并在国家西部大开发战略实施后,形成了一个高

潮。在这里,他们迅速找准了自己的位置,确定了自己的方向,布局了自己的产业,着手打造自己的品牌。还有相当一部分重庆籍企业家,纷纷从沿海地区迁成都,带着产业,带着品牌,来这里“再出发”、再“洗牌”,开创更大辉煌。

这其中,有几个企业家的经历和情况极具代表性。

恩威薛永新,1983年揣着20元人民币到成都闯天下,1989年发明“东方神药”洁尔阴石破天惊,从而创出“恩威奇迹”。

石胜利是中国山珍火锅的创始

人。1996年,石胜利怀揣1000元钱从重庆到成都打天下,现在已在成都开了好几家酒楼,和他一同到成都创业的“兄弟伙”多数成为了老板。他现在是四川省重庆商会的副会长。

四川省重庆商会的发起人和第一任会长、重庆小天鹅集团成都小天鹅饮食文化有限公司的董事长刘友义,同样是早年就到了四川的创业者。他把自己的表姐——“火锅皇后”何永智的“小天鹅传奇”演绎到成都,实现了川渝资源的整合,成就了自己的“成都小天鹅传奇”。他有这样



一句口头禅:“重庆人在四川做生意,感觉就是在家头做生意一样。”。

1999年,重庆人成都荣乐集团的唐果将他设在珠江畔的工厂内迁成都,成立成都荣乐化妆品有限公司。他落户成都的第一句感慨是“回到家乡,心里格外踏实。”现在他已是旗下

拥有7家企业的投资控股公司的掌门人和四川省重庆商会的常务副会长。

无数在川渝商像他们一样,身心已在蜀地融合。

(本版文章除署名外,均由本报记者喻永国、伏芝勇采写或综合报道)