

老一辈浙商 “二次创业”精神

□ 李卫斌

浙商现今之所以可以在经济领域叱咤风云,成为中国经济力量的中坚,其中一个非常重要的原因是因为老一辈的浙商们为现今的浙商打下了扎实的基础。虽然随着时代的变化,浙商的创业模式、经营模式不断随之转型,新浙商层出不穷,但那些老浙商的可贵财富品质却牢牢扎根于浙商心中永远不会褪色。勤奋务实的创业精神、勇于开拓的进取精神、敢于自我纠正的包容精神、捕捉市场优势的思维精神和恪守承诺的诚信精神……这些老浙商们不具地域性和时间性的浙商精神本质内涵是永恒的。

城外的人想进来,城里的人想出去。这是国内婴幼儿奶粉业的写照。继三元转型“开卖”八宝粥后不久,饮料巨头娃哈哈就已宣布进军婴幼儿奶粉。在2009年末的娃哈哈22周年庆典上,娃哈哈掌门人宗庆后称,2010年娃哈哈将正式进入婴幼儿奶粉市场,年销售目标冲刺100亿元。

早在2009年,鲁冠球先生就高调宣布,到2010年,万向将具有年产1000辆纯电动商用车、10亿瓦时锂离子动力电池的产业规模。中投顾问汽车行业分析师李胜茂认为,作为汽车零部件生产企业,只有提前布局才能更好地应对新能源汽车零部件市场的发展态势。和整车企业相比,万向走的是一条“由小到大”的新能源电动汽车之路。

近年来,西子奥的斯电梯有限公司从研发绿色电梯产品到提供全套绿色解决方案,再到绿色理念的传播,一直在为营造绿色电梯环境孜孜不倦地努力着。

“浙江是一个具有炽烈企业家精神的地方,浙江商人既聪明又肯吃苦,敢冒风险,敢为人先,最让人佩服。”著名经济学家吴敬琏在总结浙商精神时说。“浙商”已经成为了一块金字招牌,不管商业潮流如何变化,其中一些规律性的东西并不会随之改变。

娃哈哈,万向,西子奥的斯,这些耳熟能详的知名品牌,之所以在人们的心中留下深刻的印象,他们的领导者功不可没。凭着当初“敢为人先”的精神,老一辈浙商开始了“二次创业”,这些老一辈的浙商们拥有的精神,对于新崛起的一代浙商来说,他们的成就达到什么样的高度,某种程度上正是取决于其对这些老浙商们精神本质的理解。

国内外公开发行
国内统一刊号:CN51-0098
邮发代号:61-85
第223期 总第6649期
2010年8月22日 星期日
庚寅年 七月十三

【一个阶层的声音】



抱团作战 现代浙商华丽转身



□ 李卫斌

浙商是现今人气最旺的创富商帮,而且是人数最多、分布最广、影响最大的创业群体,是名副其实的现代第一大商帮。在人们早期的固有观念中,浙商似乎就单纯是依靠贴牌方式称雄海内外,但随着时间的推移,浙商成功地实现了华丽转身,浙商兵团创造了一批批耳熟能详的

“ 浙商抱团打天下的重要载体是协会、商会,浙商出击某个行业,都是以商会为先锋。商会是浙商群团打天下的利器,是行业代言人。”

增长神速,达10倍之多,全省累计获得驰名商标总量达313件,继续位居全国前列,其中70%为民营企业所拥有。另外,据中华商标协会日前最新发布的“2009中国商标发展百强县”榜单中,浙江独占33席,位居全国第一,领先第二名达11席之多。

浙商凭借什么领跑中国经济?浙商足迹为何遍布海内外?为什么在近几年徽商、晋商被人们所淡忘时浙商群体能够异军突起,不断成熟壮大?非常重要的原因之一就是浙商拥有十分可贵的抱团精神,也就是有一口饭肯分给几个人吃,最终使人人都有饭吃。

浙商的“抱团精神”是有目共睹的。当初,温州打火机行业能在短时间内击垮日本、韩国的同类企业,靠的就是优质廉价。而能做到这一点,就是因为无数家浙江相关企业专业分工、产业配套、互信合作。熟悉浙江经济的人都知道,浙江商人在原始积累阶段,是不会向银行借钱,的,80%靠民间借贷。这80%的背后,沉甸甸地说明了浙商“抱团精神”的力量。

以商会为先锋

浙商抱团打天下的重要载体是协会、商会,浙商出击某个行业,都是以商会为先锋。商会是浙商群团打天下的利器,是行业代言人。2006年,在米兰举办的眼镜展会上,温州商会组团参展,80多个展位被安排在好的位置,一举拿到4000万美元的订单,让同去参展的江苏人很羡慕,希望下次能够编入温州展团。

浙商之间的产业链配套,相互之间的资金拆借,固然有“利”的一面,更多的体现出是一种团结、合作和信任。在其他地方的商人中,这样相互抱团的并不多,拆台的倒似乎不少,面对困难,各企业间不是精诚团结,共渡难关,而是相互杀价,相互捣鬼,结果,在恶劣的低价战中惨遭失败。由此可见,企业间只有相互补



版面导读 | Banmian Daodu

A2 A3
一个商帮成长的典型样本
EMBA俱乐部 精英培训顶级「客服」

A4
清华帮 VS 北大帮
创业者群体素描

B1 B2
三问「集体商标」
与灾民并肩面对 商会人情暖舟曲

B3 B4
「资本航班」飞新疆 商会解析机遇密码
陈敏雄·吉林的冬天 商界不太冷

平时做业务,他们彼此在QQ群上进行信息的发布、搜集,观察讨论市场的行情变化。但当他们面对面相聚时,除了说说后市、交流抄底心得,还会聊一些宏大的话题……

QQ群上 商人汇聚背后

□ 王洁

腾讯QQ群有史以来最大的一次私人聚会,发生在近日上海的钢材贸易圈。

来自21世纪经济报道的消息称,8月7日,兰格钢铁网聚齐了700人,组织了今年最大的一次钢材界QQ群聚会,且号称“全球”最大。

据与会者说,现在不管是华东市场、华北市场、华南市场,钢材贸易商之间都是通过QQ群联系,因为这样比较透明,大家在一起在上面分享所得,可以看到很多消息。

“这一阵连续涨了两个星期,现货和电子盘都有往上跳的感觉,我觉得破了4300后还应该有一个上涨的阶段,所以今年第四季度应该不错。”中铁物资的业务员王子成显得很有信心的样子。

对钢贸商来说,宏观层面即使没有利好,只要大家都大胆想象,推动预期往上走,就是最大的好消息。

王子成的预判马上得到了支撑。

这是一群心情随着钢市的阴晴圆缺而起伏的人。

行情上扬,手中阔绰时,一夜输掉一辆宝马眼都不眨;钢市阴霾,周转不灵时,却也需懂得看银行的脸色行事。

“有这么一群人,他们十五六岁的时候就出来社会。从最小的业务员开始做起,后来有了一定的基础,得到了很多朋友的帮助,然后做出了大的事业。”

沪上不少钢贸商,在描述自己、或同行职业经历时,发现大家的路径,其实差不多一致。

如让他们把今年每一轮钢市的起伏,和往年同期的经历相比,结果都似如数家珍。而当面对囤货炒高库存的嫌疑,他们也会一三三四讲出其中的实际风险。

平时做业务,他们彼此在QQ群上进行信息的发布、搜集,观察讨论市场的行情变化。但当他们面对面相聚时,除了说说后市、交流抄底心得,还会聊一些宏大的话题,比如宏观政策的走势,比如后危机时代钢贸企业的经营模式。

上海强冠钢铁总经理翁航是这样想的:金融危机后,流通企业利润缩小,经营步履维艰。钢贸企业要全面向钢铁服务商转型,形成差异化服务。而且以往家族式的管理模式,也应根据市场新需求,考虑引进职业经理人。

和整个行业同步,当钢企老总如宝钢徐乐江一锤定音,说出钢铁业的暴利时代已一去不复返时,这批自认在夹缝里生存的钢贸商们,也开始从早年“卖钢材比卖白粉还赚钱”这一半真半假的玩笑中,走向新的阶段。



著名品牌,演绎了一幕幕充满创新思维与商业智慧的现代品牌传奇。

浙商的天下

浙江地处江南,浙江的商人多半来自浙江东南部的温州、台州、金华一带,他们走的是自产自销的道路,家里开个小作坊,自己背着廉价产品跑遍全国各地推销,过着“白天当老板,晚上睡地板”的生活,他们想家,可他们却一直四海为家。浙江商人就是这样日复一日,年复一年,经过了千年的风云变迁,岁月沉淀出他们的勤劳朴实,他们低调沉着,却又能创造出灵活多变的商业文化。浙江商人走出那小桥流水人家,走向全国,走向世界,他们使今天国内的小商品市场都是浙商的天下,甚至在国外的市场上也占有一席之地。

据中国产经新闻报道,据2010年最新统计,浙江累计注册商标41.64万余件,占全国注册商标总量1/10,位居全国第一。值得注意的是,浙江省39.5万家注册资本50万元以上的中小型企业中,平均每家企业拥有注册商标11件。近4年来,浙江省商标国际注册数



热烈祝贺首届中国聚商(浙江)论坛在杭州召开!

Warmly congratulated China's first commercial poly (Zhejiang) Forum held in Hangzhou!

热烈祝贺中国聚商俱乐部成立!

Warmly congratulated China on the establishment of Poly Business Club!