



观点 | Shi Dian

资本良心与改良制度

□ 何玉梅

资本市场是推动中国崛起的重要力量。短短的二十年间,中国上市公司的流通市值已达几十万亿之巨,成为全球经济体中不可忽视的商业力量。然而,上市公司及其身后的企业家并没有获得与此辉煌数字相匹配的社会赞誉。除了那些与“原罪”纠缠不清的指责以外,整个商业群体还深受“无商不好”的传统文化心理与“资本逐利”的商业逻辑的双重夹击。

在所有的市场经济中,资本都是追逐利润的。那么,为何成功的企业家在西方发达国家能够拥有崇高的社会地位,而在中国却普遍不受待见?同样是在资本市场上翻云覆雨、赚取套利空间,为什么有些人可以获得投资大师的美誉而有些人则得不到尊重?很多人用吾土吾民的“仇富”心理解释这种现象,也有人指责中国的企业家普遍缺乏社会责任和道德操守,企业的成功背后有太多不足为外人道的秘密。这些带有很强的文化宿命论色彩的社会舆论,只是把板子打在了民众或企业家身上,但不能从根本上解释资本的良心为何因地而异。

当市场上大多数人默认并遵从潜规则行事,而又缺乏相应的机制来修正原有的制度,这个市场就会逐渐失去诚实守信的动力,商业文明则无从建立,企业家也得不到应有的尊重。

政府的职责就是建立和完善这样一种制度:确保良善的行为得到鼓励和回报,惩戒那些依靠权力、投机和欺骗谋取利益的行为,最大程度地减少“潜规则”的机会。与其对企业家求全责备,把本应由政府承担的责任强加给企业,或者盲目扩大企业家的道德责任和社会责任,还不如切实变革和重塑制度环境,培育属于中国的新商业文明。

应该说,中国离真正的商业文明还有相当长的距离。原因很简单,中国迄今为止还没有出现一家伟大的公司,也没有出现一个全球有影响力的企业家。如今大多数富可敌国的公司都来自垄断性行业,屈指可数的民营企业能够经受得住市场的长期考验:要么是昙花一现,要么就是透明度、可持续增长很差。企业竞争的最高境界是核心价值观的竞争。在经济发展到一定阶段以后,没有良好的制度环境,商业伦理只能沦为权力和金钱的附属品,企业家的境界也只能停留在“商人”的层面,无法承担起重要的社会责任和历史使命。



□ 青参

美国食品、酒水生产商找到了消除圣诞节后销售低迷的办法:用礼品装点的盛大节日中国新年。

春节是中国最大的节日,也是亲人团聚、享受美食和交换礼物的日子。美食、衣服和压岁钱都是传统礼物,但

“南安人的拼搏劲头大家有目共睹,而南安人的抱团发展也是举国皆知。”南安市总商会有关负责人告诉笔者,在各自完成原始积累后,南安商人期望能实现信息共享和抱团发展,同时加强与家乡的联系。

回归创业 南安缔造商界样本

□ 林志东 潘志卿 蔡晓生 陈加松

天南海北南安人,最是难忘故乡情。2月8日,第二届福建(南安)光电信息博览会在泉州(南安)光电信息产业基地隆重举行,当日签约9个项目,投资总额达1685亿元,签订购销合同5个,成交额达15亿元。丰硕成果的背后,凝聚着南安海内外乡亲的浓情厚谊。

据了解,2006年,南安市率先在全省实施“回归创业”工程,该市330多万侨港澳台人士、30多万驻全国各地工商界实业人士积极响应号召,踊跃投身到家乡火热的建设大潮中,把建设家乡的心愿转化成一个个投资兴业项目,为该市“十一五”期间经济社会实现跨越发展立下了汗马功劳。据统计,5年来,南安市共签约引进项目1048个,计划总投资639.3亿元,其中仅回归创业企业就达608家,投资总额306.5亿元。

爱拼敢赢 赤子他乡创伟业

据泉州晚报报道,春节期间,挂着全国各地牌照的车辆,成为南安街头一道别致的风景线。这是南安人在异乡爱拼敢赢、事业有成的缩影。

南安商人素以爱拼敢赢、坚忍不拔的精神闻名于世,正是在这种精神的感召下,一代又一代的南安人远赴他乡创业。据统计,目前该市有在外工商界实业人士30多万,同时有数十万南安本地商人奔赴全国各地,销售家乡的石材、水暖、阀门等产品。此外,该市330多万侨港澳台人士在外打拼的同时,也时刻关注着家乡的发展。

拼搏精神造就了南安人在异地他乡的辉煌成就。以水暖行业为例,1979年,南安的水暖业刚刚起步,生产水暖设备的家庭小作坊不断涌现。1985年,水暖设备生产迎来发展第一个高峰期,厂家遍地开花,而南安人也大胆地走出去,把该市的水暖设备带到全国各地,使营销网络遍布全国乃至全世界。据统计,遍布全国各地的20多万南安水暖供销商,目前已占据了国内水暖产品市场七成以上的销售份额。

“南安人的拼搏劲头大家有目共睹,而南安人的抱团发展也是举国皆知。”南安市总商会有关负责人告诉笔者,在各自完成原始积累后,南安商人期望能实现信息共享和抱团发展,同时加强与家乡的联系。为此,该市在全国建立了34个异地商会,成



为国内商会网络数量最多、覆盖最广的县级市。

优化环境 筑好“金巢”引凤归

如果说南安辖区2036平方公里、150万人口的经济体是“南安人经济”的根,那么该市海内外330多万南安乡亲伸展到祖国大江南北乃至世界各地的经济触角则是“南安人经济”的重要枝干。为了将“南安人经济”的绵密支流汇聚成河、吸引回流,

南安市于2006年在全省率先实施“回归创业”工程,力争凝聚海内外乡亲力量共推该市经济社会又好又快发展。

5年来,南安市把“回归创业”作为打响区域经济品牌、凸显南安发展特色的重要手段,坚持把项目带动贯穿在“回归创业”工程的实施过程中,以“招商选资和项目建设系列年”活动为载体。把2006年至2010年分别定为“招商选资和项目建设”起步年、深化年、提升年、持续提升年和奋进年,采取“走出去”和“请进来”相结合的方式,围绕产业链招商,利用现有产业基础条件和专业化市场优势,推出不同类型的招商项目。

此外,该市还积极打造“亲商、安商、富商”的良好软环境,在全省率先设立县级行政服务中心,推行网上并联审批,启动投资项目审批“绿色通道”,率先制定实施为企业排忧解难60条措施、扶持企业发展19条新举措及一系列产业发展扶持意见,通过外树形象和内增素质,努力营造更加宽松、更加高效的投资环境。

回报桑梓 回归创业掀热潮

干净整洁的厂房,笔直宽阔的道

存在银行的钱有836亿元,分摊到每个人有13万元

善于做生意 义乌人有钱

□ 江胜

如果把义乌商人在外办的市场整合起来,以义乌母市场为依托,办起分销市场,通过连锁的形式共享国内外的市场资源,不可行呢?

近日,在义乌举行的在外经商人员及外商代表2011新春恳谈会上,义乌市工商局局长邱增法提出了这个设想,获得了很多与会老板的认同。

施仲谋被称为义乌人在外办市场的传奇人物。他说:“义乌市场是大圆圈,我在外地办的市场是小圆圈。看起来是分开

的,其实是统一的,因为我所办的市场,大部分小商品就来自义乌。”

从1993年施仲谋在新疆投资兴建了一个具有义乌市场管理方式、经营思路的商贸城后,至今已在新疆其他城市以及山东、河南、广东等地全国各地创办义乌商贸城30多个。

义乌市市长何美华说,现在义乌城乡居民存在银行里的钱有836亿元之多,如果分摊到每个义乌人,每个人就有13万多元,这个数字已经是全省第一,这和义乌人善于在各地做生意很有关系。



□ 毛广绘 姜小武

在“赢牌”工作过的困难职工,你被人牵挂了!

浙江赢牌体育用品有限公司董事长姜新民牵挂自1983年至今离厂

员工,凡在公司前身厂或公司正式工作过的不管何故离厂的员工,眼下如有生活困难,请到赢牌公司来,公司可给予酌情补助。

江山市一家小企业的“寻人”广告让这个寒冬温暖了许多,为这个春



他的牵挂,引起了全社会的牵挂 商人登报寻工友

节增添了一缕温馨。

在江山信息网西南论坛上,姜新民的牵挂成了最热的话题之一。

“是真的吗?”有人问。

“我不信,商人就是商人,总是别有居心。”有人质疑。

“劳动力成本高了吧!招不到工人了吧!为明年打算啊!打这种牌太丑劣了!”有人攻击。

但更多的人在挺姜新民。

“挺不错的做法,虽然有炒作的嫌疑,但又有什么呢,我呆过这么多的公司,有哪个公司会这样做呢?所以这种做法还是值得称赞的。”网友“浮之萍”说得很实在。

“看到‘牵挂’不禁心头一热,这

年头,怕事的人何其多,而如此‘牵挂’一出,不是一份真诚又是什么?”网友游客154815这样说。

网友“游客143512”也回复:“如果这是炒作,我希望江山能多些这样的炒作;如果这是宣传策略,我希望天下多一些这样温暖的宣传。”

“我为这位董事长喝彩!更为江山能有这样举动的企业家备感欣慰!!!”网友“人比贵妃胖”说得更直接。

在别人的“牵挂”中,姜新民“再度呼唤我那苦难的工友,不知您现在何方?”,他说,“牵挂”不可能长时间占用媒体资源,时间远去将成为记忆。但承诺没有倒计时,我心依旧。

路,繁忙运转的机器设备……这是笔者近日在南安泉南创业园看到的。据泉南创业园曾董事长介绍,该园是南安“回归创业”项目,于2006年投资建设,目前已累计投入资金78亿元,入驻企业达21家。

栽好梧桐树,引得凤凰归。日益优化的环境引起了国内外客商的关注,许多海内外南安乡亲纷纷返乡投资创业。在南安,像泉南创业园这样的“回归创业”项目比比皆是。海峡科技生态城、海联创业园、电镀集控中心、中国粮食城等大项目纷纷落地生根。在异地乡贤的牵线搭桥下,世界500强企业沃尔玛、国内石材业“豪门巨头”高时集团和环球集团、大型国企中节能、大型光电企业等也不断被引进并在此落户……据统计,自开展“回归创业”工程以来,南安市累计引进内外资总额突破600亿元,投资项目涉及建材、光伏电子、五金机械、石油化工、造纸、家私、服装、针织、电子软件开发等20多个行业。

经济迅猛发展的南安犹如一艘乘风破浪的巨轮,而“回归创业”工程、海内外乡贤的关心支持正是那提质增效的风帆,将使这艘巨轮在“十二五”新一轮跨越发展征程上奋勇前进,再铸辉煌。

“实际上,我身边的很多浙商都已经转向了翡翠投资。”

“投资客”瞄向翡翠

春节里一对夫妇买下一款价格为398万元的翡翠镯,成为春节期间最大的单笔交易。翡翠成为“疯狂的石头”,上海黄金饰品行业协会统计,该市300余家品牌珠宝店中,去年翡翠的平均销售量同比增幅超过30%。

38万翡翠7年后涨4倍多

据新闻晨报报道,正月初五时,一对夫妇在上海城隍庙张铁军翡翠旗舰店看中了一款价值398万元的翡翠满绿玉镯,当下便刷卡购买。“实际上,300多万的交易在我们店里并不稀奇,去年最高的一笔交易额达到2600万元。”该门店有关负责人表示。

“前两年和田玉价格居高不下,很多商人都在‘玩’和田玉。但这两年,翡翠开始受到投资客的重视,实际上,我身边的很多浙商都已经转向了翡翠投资。”一位浙江商会的相关人士透露。

部分懂行的翡翠玩家在这几年的投资中初尝甜头。7年前市民林先生在城隍庙购买了价格为38万元、重50克的长条形翡翠挂件,不到一年,就有一位香港商人看中,欲以70万元收购。到今年年初,甚至有投资者开出了200万元的天价。

高档翡翠价格年涨30%

“去年在国际翡翠市场上,仅原材料的拍卖价格就涨了70%,同样一块翡翠原石在2005年卖500万元,现在的价格起码在1000万-1500万元以上。”业内人士表示,高档翡翠的价格每年以30%左右的幅度往上涨。上海黄金饰品行业协会副秘书长张又心说,如果把翡翠作为一种投资的话,最好选择高档翡翠,也就是行业内通常说的“A货”,即未经高温加工的、纯天然的翡翠。

