

像马全才和马克七这样常年往来于藏、青、甘藏区的甘肃省临夏回族自治州籍的商人,目前大约有 40 多万,这个数字几乎占到临夏州总人口的 1/5,并且在持续增长。

“临商”风潮

□ 高健钧 姜伟超

在青海、西藏卖毛毯的老板马全才最近正因为招工问题发愁,而另一位在西藏做粮油生意的商人马克七正为拿不到铁路运输单而烦恼,他在西藏的大米销售量占当地市场份额的 60%。在家乡甘肃省临夏回族自治州临夏市的一个饭馆里,他们正相互“诉苦”。

“在青藏地区做生意的临夏人太多了,生意非常不错,我们想成立一个临夏商会之类的商人组织,解决生意中的困难,现在我们回来寻求政府的支持。”60 多岁的马全才说。

像马全才和马克七这样常年往来于藏、青、甘藏区的甘肃省临夏回族自治州籍的商人(以下简称“临商”),目前大约有 40 多万,这个数字几乎占到临夏州总人口的 1/5,并且在持续增长。这个经商规模似乎让人重新看到了千百年前临夏“茶马互市”的辉煌。

临夏地处中国东部农区和西部青藏高原牧区两大经济区域结合部,自古以来就是这两个区域的商品流通中转枢纽和过境集散地,历史上曾是“丝绸之路”的南部重镇、茶马互市的重要通道,商贸十分发达,被誉为“西部旱码头”。

“当地以回族等穆斯林为主体的群众有到藏区经商的传统。因历史原因,他们大多适应高原生活,熟悉藏区语言和习俗,愿意去藏区从事商业活动,”去年 4 月曾专程前往西藏、青海藏区进行商贸调研的临夏州商务局局长马志雄说,“改革开放之后,他们重拾老传统,当地商贸经济迅速发展。”

“商贸经济作为临夏的主导产业之一,支撑着临夏经济的发展。这也是客观条件决定的,因为当地缺乏矿产资源和工业基础。我们未来发展的方向也必须立足于此。”马志雄说。

临夏州商务局的数据显示,目前临商在青藏地区涉足行业广泛,经营百杂、副食、电器、土特产、牛羊肉、粮食、皮毛、餐饮、建材、物流等;并且在一些领域和行业已占据相当优势,规模不断扩大。

青藏地区 90% 以上的牛羊肉、皮革、羊毛、羊绒等大宗畜产品主要由临夏人收购贩运经销;拉萨市场 90% 的牛肉、70% 的羊肉主要依靠临夏人从甘肃的临夏、河西地区和青藏牧区贩运到拉萨;青海省 95% 的羊毛、羊绒和皮张主要由临夏人收购贩运到河北、山东等内地皮革毛纺加工企业。

马志雄介绍说,在藏区经商创业过程中,临商充分发挥了东西部商品交流“二传手”的作用,把藏区的畜产品、土特产品等销往内地,把内地的工业品和生活消费品源源不断运进藏区,不仅加快了藏区资源的开发利用进程,也满足了藏区群众的生活需求和内地企业的原料需求。临商在藏区正逐步成为商贸流通领域的一个品牌。

此外,西藏的电焊市场几乎被临夏商人垄断,摩托车及零配件市场 95% 以上的份额、电器市场 95% 的份额、百杂副食市场 90% 以上的份额都由临商掌控。

马志雄说,据调查,近年来在西藏、青海两地,临商的发展速度和规模令人惊讶,两地年营销额千万元以上的临商有 960 多户。

临商的壮大也极大地促进了本地经济发展,现在商贸物流业每年对临夏州经济增长的贡献率达到 51%—56%。临夏州去年制定了“依托藏区大市场”的战略,鼓励和引导青藏地区临商不断巩固和壮大经营规模,拓展经营领域,延伸产业链条,并通过产业扶持、优惠政策吸引藏区临商回乡建市场、办实业、搞开发。

在家族企业中,许多“一代”的创业团队由亲戚组成,企业内部有着许多剪不断理还乱的复杂关系,这让他们感到无所适从。

资本神话 牵动民企“二代”神经

□ 欣华

不少民营企业近年进行“交接班”,两代民营企业主在产业选择、创业理念等方面的差异显现。

改革开放后出现的民营企业大多依靠制造业起家,品尝过贫穷的滋味,崇尚“走千山万水、吃千辛万苦、想千方百计、说千言万语”;他们的下一代则衔着“金钥匙”出生,大多完成了大学教育,有的从小在国外求学,当今社会资本神话和创业明星不断刺激着他们的神经。

不愿接手“老家当”

20 岁的历双双在杭州一所大学念大二,父母在浙江台州市经营一家塑料模具厂。历双双说,她希望毕业后到外资企业上班,而不是继承家族企业。她觉得父母为企业打拼十分辛苦,自己一旦成为继承人,幸福指数会大打折扣。

不少民企“二代”表示,他们不但面临“接班”压力,还要应对种种质疑和非议。在家族企业中,许多“一代”的创业团队由亲戚组成,企业内部有着许多剪不断理还乱的复杂关系,这让他们感到无所适从。

浙江工商联研究室主任周冠鑫认为,我国民营企业一直没有完成产



权制度改革,基本以家族制企业模式存在。由于民营企业大部分从事的是利润微薄的劳动密集型产业,目前最大矛盾是老一代创新能力不足,新一代接班意愿不强。

经过 30 余年的发展,以一般制造业为主体的传统产业产能已趋饱和。行业内部龙头企业的位次格局基本奠定。对于民营企业来说,新一代不愿意接受传统产业,其背后是行业发展格局已定的现实。

热衷资本运作

近年来资本市场、房地产市场

“创富神话”不断,受此“刺激”,原先以“实业为本”的民营企业家躁动不安。

在浙江、福建等沿海地区,民营企业家们凭着“白天当老板,晚上睡地板”、“不以利小而不为”,创下如今的产业,以“爱拼才会赢”的打拼精神自豪。浙商研究会执行会长胡宏伟说,民企“二代”大多是独生子女,大多有国外留学背景,在他们眼里,这些“传家宝”只是口号。

浙江慈溪一家化纤企业企业主说,他的儿子从澳大利亚学了商科回来后在企业上班近两年,没下过车间。



盖面,优化会员队伍结构。在商会组织建设上,注重发展基层商会、行业商会、异地商会等各类商会组织,充分依托商会平台,发挥商会在服务中小企业方面的积极作用,为会员提供融资、信息、技术、宣传、管理等方面服务,帮助会员解决企业发展中的突出问题和困难。

汤为平强调,要建立健全服务中小企业工作长效机制,促进社会化、市

信仰的缺失,让传统晋商在暴富中戛然死亡。但是,新一代晋商在这个全球化时代仍然在寻找——

晋商重生路径

然。这种必然,从晋商商帮死去、晋商商会新生的一刻,就在中国大地上得到印证。

晋商等商帮的文化传统,为什么会死后再生,却没能顺理成章地演变成当代经济?

暴富之后面临文化缺失,工商文化又缺乏传统底蕴,面对开放的市场,以晋商为代表,传统商帮纷纷踏着燃尽的余晖,走上末路,唱一曲让人叹气的挽歌。

在商帮倒下地新生的中国各大商会,今天蓬勃生长,粉墨登场。这是在以市场作为经济体制的背景下产生的,是应纯粹市场理性与契约精神而生的。但商会在今天,依然留有浓厚的商帮阴影,在人情化的中国,它常常起到了一个“熟人社会”的作用。这距离现代文明与现代商业规则,依然很远。

现代商业规则的构建与共同信奉才是今天商会的出路。新商业文明既有一般文明和商业文明的共同特征,也有自身新的特点,包括主体的

资本市场的“暴富”效应让一些企业主渐渐失去做好实业的耐心。在晋江一个以服装、运动鞋等传统产业为主的县城,上市公司已有 27 家。有当地干部表示,上市无疑对企业发展大有帮助,但如此多的公司上市,不乏有急功近利之辈。

晋江市经济发展局副局长林永红说:“如果不能靠技术创新推动经济增长,而是都来搞资本运作,就全社会来说就无太多建设性,只是将财富从一个口袋转到了另一个口袋。”

当前我国处于经济结构调整的重要历史时期,传统产业发展空间日渐饱和,民间投资正从一般制造业向新兴产业转移。资本拥有者的个性和价值取向决定了资本走向和属性,也将影响中国民营企业和民间资本的发展方向。

与父辈观念存冲突

由于成长经历不同,新老企业家对民间资本的历史使命及对国家前途的思考不同。

泉州市名流实业股份有限公司董事长陈庆元是泉州市改革开放后第一代民营企业家。陈庆元说,泉州与他同时“成名”的第一代企业家大多“退隐江湖”,但他对改革开放前景的深度思考未停止。在他看来,民营

经济是改革开放的产物,民营经济发展的程度将决定改革的深入程度。

温州市总商会会长郑胜涛是当地第一代民营企业家的代表,他为,民营企业家的创业精神也是生产力,是我国社会主义建设的宝贵资源,是当前战略机遇期中的有利条件之一。郑胜涛的另一个身份是温州市政协副主席,经常参加政府部门的会议。

年轻一代民营企业对上一代时常提及的“家国理念”和忧患意识似乎不“感冒”,他们更多谈论的是资本运作。温州金融港发展有限公司董事长黄伟健说:“我们对资本负责,对投资人负责,把钱赚好就是对国家和社会最大的贡献。”

黄伟健说,不久前他参与组建了浙江省内规模较大的一家基金投资公司,“规模大概有 50 亿元,共同参与的有不少民企‘二代’。”他希望通过资本纽带,把一群“接班人”凝聚在一起,“原先不同企业在各自行业踽踽独行,如今做大了,完全可以联手在资本市场上有更大作为。”

黄伟健认为,第一代民营企业以人际关系为纽带,家族化倾向严重制约了企业向现代企业转型的步伐。年轻一代的想法是“不求占有,但求股权”,这样才有利于放开眼界,把资本的效应发挥到最大。

“许多公司正在其他地点加大投资,仍需要广东工厂支持内陆供应链,只是他们在这里的投资没这么多了。”

外商向内地转移加速

□ 安邦

据华南美国商会日前发布的《2011 年华南地区经济情况特别报告》称,许多海外投资公司向中国内陆地区迁移,预计今年该地区外商投资将减少 8%。

该报告发现,商会数百名成员企业今年投资总预算降至 86 亿美元,低于去年的 95 亿美元左右。

原因之一是沿海制造业内迁,外商投资转向成本更低的内陆地区。美国商会主席席亚丁在报告发布后表示:“许多公司正在其他地点加大投资,仍需要广东工厂支持内陆供应链,只是他们在这里的投资没这么多了。”

据了解,今年的这份调查涵盖 400 家公司,其中 1/3 是集中在珠江三角洲、年收入超过 5000 万美元的跨国企业。

3/4 的公司称,他们目前主要关注内陆市场,而非出口。从这份报告可以看出,外资已经开始了主动进行投资调整并向内地转移的过程。

