

“湖南人个性倔强,宁做鸡头不做凤尾。大家普遍认同的观念是,跟人合作还不如自己做,发展自己的事业。所以现在,要像温州人那样抱团合作,可能性并不大。”

湘商闯天下 抱团何其难

□ 刘欢

商界大腕 | Shangjie Dawan

在浙徽商大当家 颠覆“潜规则”

的确,商会是一个卧虎藏龙的地方。34岁就能压得住场面,担当首任会长?当时有这样的一个质疑,会长会利用职务优势,举全商会力量,为自己的企业谋私利。徐军权没有过多解释,作为一个行动派,他说的、做的更多地是“奉献”……

【详见 04 版《精英》】



| 版面导读 |
Banmian Daodu

02

商人 中国 式 生存

第三代 闽商 传奇

03

台球俱乐部 名叫「丁俊晖」

北京南城百年会馆「湮没」风尘中

A1

精彩延续 激情永恒

A2 横向整合还是纵深发展?

A3

玉石产业成新宠 招商暗战千亿市场

A4 雷永强 一双鞋子的启示

一位不愿透露姓名的企业家称,湘商抱团还有很长的路要走。湘商是在晋商、徽商、粤商、浙商等诸多商帮发展了多年以后才出现的帮派,首先应该学会在夹缝中求生存,然后才是寻求突破。

在粤湘商 今朝抱团共赢

□ 刘欢

2007年,湖南省政府主办的首届湘商大会在长沙召开,全世界11个国家和地区,全国27个省市区67家异地湖南商会,共计2600多人奔赴湖南,参加这一盛事。这一年也被称作“湘商元年”。

如今,湘商大会已经连续举办四届。去年在常德举办的第四届湘商大会参与人数更是突破3000人,促成合作项目324个,引资过千亿元。

湖南省人民政府驻广州办事处招商合作处处长、广东漱南商会常务副秘书长黄舍和称,因为有政府搭台,湘商大会云集起了众多高端的湖南籍企业家,成为各地湘商交流的平台以及抱团合作的孵化器,也为广大湘商回报社会、反哺家乡开辟一条崭新的通道,有利于助推湖南崛起。

金蝶集团主席徐少春称,举办湘商大会是促进区域经济合作,加强企业抱团交流的一种很好的方式。在经济全球化的背景下,企业与企业间的竞争已经上升到了共赢层面,以往习惯单打独斗的湘商群体更应该思索怎样抱团应对国际化的竞争潮流。

“湘商20条” 引发返乡投资热

据赢周刊报道,近年来,湘商网、湘商杂志、天下湘商系列电视片相继问世。湖南省委、省政府除了打造湘商大会的平台,去年下发了《中共湖南省委、湖南省人民政府关于加强湖南异地商会建设支持湘商发展的意见》,计划通过5年左右的努力,完善以省级商会和商会协作区为骨干,覆盖全国、面向全球的湖南异地组织网络,从用地、金融、党建等多方面支持湘商发展。以省委、省政府的名义出台加强商会发展的意见,这在国内尚属首次。这一文件被广大湘商亲切地称为“湘商20条”。

“‘6号文件’引发了商会会员返乡投资的热潮。”广东漱南商会常务副会长陈乐田称,2010年广东漱南商会会员企业回湘投资1000万元以上的项目达34个,投资总额达到954亿元。

在粤湘商 打造抱团新平台

在政府的支持下,传统商会也获得了长足的发展。为了进一步凝聚湘商力量,

一些颇具实际对接效果的新平台也纷纷出现。新湘商总裁俱乐部就是其中之一。该俱乐部主席、广州三湘文化传媒有限公司董事长陈新华称,今天的湘商跟过去的湘商相比,概念被放大了。“现在是全球化的时代,湖南人可以到世界各地投资,世界各地的人也可以到湖南来投资,湘商的内涵和外延都应该相应扩大,比如抱团合作,就应该成为湘商的新内涵。而外延上,湘商不仅包括湖南人,还可以包括在湖南投资的外省人,甚至可以包括有湖南文化情结的人。”

以倡导抱团打天下为宗旨,新湘商总裁俱乐部打造出了具有独创性的“湘商人脉银行”。“俱乐部成员的自我介绍通常是:我来自哪里,我的职业是什么,我有什么资源,我要做什么项目,我需要什么样的资源等等,这样,我们就能更直观地了解他们的优势和需求。我们将会员提供的信息、人脉、资本、项目、管理进行优化组合,针对他们各自不同的需求进行资源对接,给他们量身定做人脉整合方案。在运营的大半年时间里,我们已促成会员合作项目近20个,反响很不错。”

在粤湘企 超过1500家

被媒体誉为“慈善大使”的湖南人余彭年,在《胡润慈善榜》上曾连续三年蝉联第一。他的光明行动,让不少白内障患者重新看到光明,也得到了社会的尊重,不少人对湖南企业家开始刮目相看。

经过数年的发展,湘商中的众多佼佼者脱颖而出。广东湖南商会常务副会长、金立集团董事长刘立荣致力于打造中华民族手机自主品牌,2010年的手机销量达1100多万台,在国产手机领域稳居第一。以康达机电、正牌科电为代表的湘籍高科技行业也捷报频传。2010年11月3日,康达机电国家级“国际科技合作基地”正式揭牌,成为东莞首家获此殊荣的民营科技企业。

广东漱南商会会长刘征国表示,说不清楚到底有多少湖南人在广东经商,因为很多人人都深藏不露。但湘商的发展是一个不可阻挡的潮流和趋势,就像湘菜馆,起初不起眼,现在却遍布了整个广东。

何建明表示,广东湖南商会经过五年的发展,目前的会员企业已有1500多家。身家几个亿、十几个亿甚至二十亿的人都有,这只是湘商在粤群体中的冰山一角。“我的农村老家,以前很少有人出来打工,更别说当老板,但现在我一回去,很多人都已经出来创业,成了小老板。这就是一个很好的趋势。虽然现在没抱团,但以后慢慢都会走上抱团这条道路,而一旦抱起团来,影响力应该会非常大。”

“温州人经营理念很厉害,但做实业的并不多,他们更多走的是投机路线。比方炒楼,先低价拿到楼盘,然后利用自有资金进行疯狂炒作,做旺后抛售,赚钱即走人,不去管后续市场如何演变。随着社会投资环境的日益规范,这种炒作的机会会越来越少,相比之下,湖南人更倾向于做实业,讲究稳健发展,只要有钱赚,很多行业都做。加上敢闯敢干,十年以后,排行肯定会在中国商帮中数一数二。”

不过,这种观点并没能得到广泛的认同。一位不愿透露姓名的企业家称,湘商抱团还有很长的路要走。湘商是在晋商、徽商、粤商、浙商等诸多商帮发展了多年以后才出现的帮派,首先应该学会在夹缝中求生存,然后才是寻求突破。湘商最大的弱点就是个性太强导致不团结。他引用毛泽东的比喻,称湘商“猴气”不足,而“虎气”却太盛。而在商场中,只有刚柔并济,才能立于不败之地。

视野 | Shi Ye

中国商帮 发迹始末

□ 杨健

中国历史上先后有十大商帮登上舞台。较早的时候,盐铁是国家专卖,但朝廷不亲自经商,会发执照交由有实力的商业族群来贩盐,这个执照叫“盐引”。

有“盐引”的商家屈指可数,他们主要从东南沿海贩盐到西北内陆,甚至还要远销到蒙古和西域,最早担负这个使命的是山西商人,于是形成了晋商的族群。晋商贩卖的盐主要由江浙闽的当地人来晒制,相当于生产外包了。

除了生产外包,晋商干脆把长途运输成品盐的活儿交给了最吃苦耐劳的“徽骆驼”徽州人、新安商人,这就成了把物流也给了外包。直到后来,晋商把经营权也外包给徽州人做。晋商只将朝廷颁发的“盐引”转手给徽州人,从中抽取大量利润。

这样晋商成了地地道道的倒卖批文的集团。而这种做法,倒是真正地把历史上曾经称为“徽骆驼”的徽州人、新安商人的“徽帮”变成了拥有举足轻重地位的徽商。后来,徽骆驼竟撇开山西人,直接从朝廷拿到了“盐引”。而徽商贩盐,也是主要从吴越之地来收购,生产者没变,还是浙江人。

华夏帝国还要跟南洋做生意,跟南洋做生意就得出海,重任落到了地理位置优越的潮汕人肩上。徽商垄断了陆地运输,潮汕人垄断了海运。潮汕人把陶瓷、丝绸甚至茶叶贩运到南洋,又从那儿运回大米,于是渐渐地形成了以对外贸易为主要特征的潮商。

除了郑和下西洋,中国从明朝后期开始实行“海禁”政策,甚至清朝开始就彻底地闭关锁国。已经有一定实力的潮商还得活啊,怎么办呢,不让明看来,咱就偷偷着搞。而既然是偷偷摸摸,那就不会受到官方约束,更没有规范制约。于是凝造出来潮商超强的冒险精神。

明清时候的潮商,其行动力和想象力都超乎我们的想象。且看潮商出口的商品吧,丝绸和江南茶,这两样东西,主要出产自浙江。江南的丝主要出自浙江北部的湖州,于是有了湖州商人。茶主要集散到临安,于是有了泛化的临安商圈。

再后来,因为浙江也靠海。浙江人不只给山西人和安徽人晒盐,靠海也能出海贸易。于是浙江人还从潮汕人那儿抢夺了一部分海运的生意,承担这个使命的是浙江的宁波人,形成了宁波帮。宁波帮除了海运,又发展了河运,大运河的起点在临安,也就是现在的杭州。他们接到了国家的单子,运漕粮!这可不得了,如果说潮汕人是亦商亦盗,从这个时候开始,浙江人就是亦商亦官了。于是历史的使命终于将“浙商”这个光辉的称号赋予了浙江人。

晋商、徽商的起源,从本质上说是封建制度的产物。如果说晋商和徽商是走的官商路子,潮商和浙商倒是真正拥有自由商业精神的“民商”。

还有个商帮也值得提一下,那就是粤商。这是鸦片战争前后的事儿,清朝政府只允许广东一省可以跟外国人做生意,于是形成了主营进出口贸易的十三行,这洋货十三行聚集而成了“行商”,也就逐渐发展成为了近代粤商的雏形。所以,与晋商、徽商、浙商比起来,在历史的年轮上,粤商是较年轻的商帮。