



商析 | ShangXi

思辨商业精神与工业精神

□ 张戟

近两年,创造骄人业绩的珠海格力电器总裁董明珠以“呼唤工业精神的回归”而令人瞩目,并引发了业界的激烈探讨。什么是工业精神?董明珠早在2006年就说到了:与传统“商业精神”不同,我理解中的“工业精神”应该是指少说空话、多干实事,全心全意关注消费者需求,主动承担社会责任,用企业的力量推动社会发展,所有行为都必须对将来负责任的精神,简单说就是“吃亏精神”。

严格来讲,其实中国的商业精神比起中国的工业精神要更加源远流长,因为自古以来中国就出现了不少杰出的商业家,比如近年来大家津津乐道的晋商乔致庸,其“汇通天下”的商业思想令人赞叹;而红顶商人胡雪岩至今还留下能代表其“是乃仁术”、“真不二价”和“戒欺”商业思想的“胡庆余堂”,也是让人感慨……在这些商业家的商业精神中,其实蕴含着的核心思想与我们所倡导“务实、吃亏、承担责任”的工业精神其实并无二致,优秀的商业精神与优秀的工业精神是相同的!不过,从中国经济现阶段的发展进程中,中国的商业确实落后于工业,那么自然商业精神的构建也就落后于工业精神。

在中国企业三十年改革开放的历程中,工业领域涌现出了大批的优秀企业,这些企业除了为国人提供了一批优秀的工业产品,同样也奉献了他们的经营思想和工业精神;相比较而言,中国在商业领域上的突破也只是在最近几年中才开始出现,而这也是受到了国际商业巨头的强力冲击,总体而言,无论是在零售业、批发业这些商业流通领域,还是在餐饮业、娱乐业等这些商业服务领域,中国的商业精神还缺乏一套成熟的思想 and 体系,还处于一个初级阶段,整体发展还非常零散,正处于一个较为混乱和模仿的阶段。

因此,我们希望的是,通过对工业精神和商业精神的思辨和探讨,中国的商业企业能够充分学习和借鉴中国工业企业的发展历程,同时再结合全球优秀商业企业的成功经验,不断创新,探索出一条中国商业精神的成长之路,和中国的工业企业一样,打造出中国商业企业的优秀典型!

我们坚信中国商业精神必定会为自己正名,这一天终究会到来!

□ 李蕾

在民间借贷素来发达的温州,近日关于中小企业融资难,甚至个别企业主因为资金链断裂外逃的消息接踵而至。

“温州 70%的中小企业特别是微小企业无法从银行获得贷款。”温州中小企业协会会长周德文如是对记者说。而在以私营经济发达著称的温州市,各类中小企业工业产值占到全部工业总产值的九成以上。

身为当地的城商行,温州银行注重“筑池养鱼”;小企业、微小企业是鱼,筑池就是要把自己的“池塘”做大、做深、有水。怎么能够把池做大养好这些鱼呢,此中关键在于创新。“我们整个贷款结构中,中小企业的贷款份额占到 80%左右。”温州银行董事长邢增福告诉记者,将主要的信贷投向中小企业,针对自身所了解的温商开发出特色产品,跟着温商走出去成为温州银行的选择。

配合温商节奏抓“效率”

据中国经营报报道,截至 2010 年底,温州全市各类银行业金融机构就高达 1313 家,而经济发达的北京市仅为 540 家。正规金融之外,温州民间借贷也十分活跃。周德文向记者介绍,“据此前的一次抽样调查,在温州中小企业的借入资金中,银行贷款与民间借贷的比例约为 2.5:1.5,这一比例已经远远高过其他地方的比例。”

前有国有大行、股份制银行等实力强大的正规军,后有以灵活著称的民间金融,如何凸显自己的特色?温州银行选择将效率作为突破口。

邢增福给记者举了两个例子。2003 年初,在取得温州新桥地块后,温州城市建设开发有限公司需支付 35 亿多元土地款,但直至付款的前 3 天,该公司在某国有银行历时 3 个多

温州银行将目光锁定在了分布于全国各地的 180 多个温州商会上。目前,温州银行每一家分行都成立了温商金融服务部,且在每个异地分行的服务部里都专门配备了能讲地道温州话的人员……

银行“筑池养鱼”傍商会



月的贷款申请仍在授信审批过程中。温州银行江滨支行得知此消息后,随即对企业上门了解情况,并连夜整理出调查报告上报总行,两天之后,便向公司发放了 1.75 亿元的项目贷款。

温州市创力电子有限公司(以下称“创力”)是另一家曾被“雪中送炭”的企业。因缺乏厂房等抵押物,2008 年面临资金瓶颈的创力未能从其开户行获得贷款,研发投入面临“无米下锅”的困境。在得知创力每年都能申请到几百个专利之后,温州银行南海支行行长随即将企业情况上报。在该支行行长的努力之下,不仅创力获得了 830 万元的贷款,成为温州市第一家通过知识产权质押获得融资的企业;温州银行与温州市科技局合作的该项业务,也使得温州市在 2009 年被列为浙江省唯一的知识产权质押融资试点城市。

显然,在“效率”策略背后,是温州银行一级法人决策链条短的机制优势。在邢增福看来,温州银行作为一级法人,应该是创新的设计者也是实践者。“温企比较关注的是‘三率’,即效率、押率和利率,其中尤其在意的是效率。如果在这方面满足不了他的需求,即使利率再优惠他可能也觉



得无所谓,因为会错失商机。”邢增福说。

上述两家企业在与温州银行首度合作之后,成为了该行黏度极高的客户,其中创力还“毅然决然”地将其企业账户转至了温州银行。

跨区经营“傍温商会”

去年 10 月,在宁波做生意的温州人朱书川瞬间陷入了资金短缺的境地。5 年前与之一同购买临街店铺的合伙人因个人原因欲将其所持的店

面份额转让给朱,但临近付款时,朱书川的合作银行却突然无款可贷。在朱书川无计可施之际,温州银行宁波分行金融服务部在了解情况后,迅速组织贷前调查审查,在 7 天内向朱书川发放了 4000 万元贷款。

在宁波的朱书川是典型的温商,这些走出温州发展的温商正是温州银行跨区发展中极力争取的目标客户。

对于地点的选择,温商、温企聚集地是温州银行考虑的关键因素。温州银行目前的 4 家异地分行分别位于衢州、宁波、杭州以及上海。

“温州银行要跟着‘温商’走,打

温州话的人员,以实现与温商在语言和地缘上的相通。不仅如此,各异地分行行长还担任当地温商协会的常务副会长,以便与会员企业保持密切互动。

傍商会取得了良好的效果,如截至 2010 年底,温州银行上海分行信贷投放中,温商客户占比就接近 50%。

定制温商特色产品

“在外打拼”的温商温企十分需要能够提供异地支付结算和信贷支持的金融服务,针对此,温州银行给其量身定做了一系列的个性化金融服务:各跨区分行着力突破单一的固定资产抵押担保,如针对在宁波的温商不同经营阶段和企业情况,该行宁波分行通过引入温商资金池担保、温商担保公司担保等举措,明晰服务温商的经营模式、业务途径和操作手段。

在产品开发上,将温商圈子中对个体企业的评价列为参考指标,对异地温州商会副会长以上企业以及商会推荐的企业在信贷上予以一定程度的倾斜,具体的贷款利率、授信额度等,将根据其对温州银行的忠诚度、发展潜力、还本付息信用度、担保方式等确定。

除了研发针对温商的系列产品,温州银行还通过加强同业合作等资源整合手段扩大对温商的支持。去年,温州银行上海分行与国开行上海市分行、上海市工商联温州商会开展三方合作,为在沪优质温籍企业争取到了共 50 亿元的融资额度。

依循温商轨迹谋求发展之际,IPO 同样是温州银行“心头热”的一项工作。“我们在等待上市时机的同时,也已经和一些战略投资者进行了接触,预计明年上半年之前可以完成战投的引进工作。”对于战投的类别,邢增福说要“内外兼修”。

钩沉 | Gou Chen

山西人为何是“中国的犹太人”

□ 黄河新

我们说山西人是“中国的犹太人”,是指其善于经商和金融计算的习俗而言的。

人们戏言,美国人的钱包都装在犹太人的口袋里。犹太民族历来以善于经营,精于计算而著称于世。

在浓厚的勤俭储蓄风尚中,山西人历来巧于经商,精于计算,这种风尚诱导了商业的发展,特别是票庄票号的产生,在明清长达二三百年的时间里,山西人几乎完全掌

握了中国金融业的霸权。19 世纪 70 年代一位欧洲旅行家到中国进行了 7 次实地考察,几乎对中国每一个省的人都进行了详细的描述。“中国的犹太人”,是这位欧洲旅行家对山西人经商气质的评价。他认为:“山西人具有卓越的商业和大企业精神,当时居于领导地位的金融机构——山西票号,掌握着全国,支配着金融市场,可以说计算和智能劳动是该省唯一输出的产品。”“在所有的中国人中,对中国特有的尺度、数、度量观念以及基于这种观

念的金融倾向最发达的要属山西人。”(沙莲番主编:《中国国民性》)

在美国加利福尼亚的好莱坞,中国电影《大红灯笼高高挂》曾获奥斯卡大奖提名。《大红灯笼高高挂》的外景地,就是当年执山西金融与商业之牛耳的祁县乔家大院。使乔家大院出名的不是这部电影,使乔家声名远播的,也不是因其中中了状元,出了阁老,而是出了拥有近代商业连锁店的“复盛公”,具有现代金融机构特征的票号钱庄,出了一代又一代的“旅蒙商。”

这些 200 多年前的银行家和“国际倒爷”在伏尔加河下游建立的华人街远比美洲的唐人街历史更为悠久,许多中国货从这里进入中欧和西欧,他们骑着马、拉着骆驼,推着蒙古人的“勒勒车”,跨过戈壁沙漠和草原,走向欧洲这条商路,就是后来被称为第一座亚欧大陆桥的西伯利亚大铁路沿线。

今天的国际“倒爷”们也正是在这条商路上来回穿梭充实自己腰包的,不过,他们的交通工具已换上了特别快车。

当年山西商人的崛起,与康熙三四十年的开放海禁,以及嘉庆之后“移民实边”这样一次封建社会崩溃前的开放和开发大环境有直接的关系。山西票号和商人的足迹不仅遍布长城内外和大江南北,就连发达的“吴越诸郡,察其市肆贸迁,多是晋省之人。”(《清圣祖实录》)且其触角已伸到了莫斯科和日本的东京。到了晚清,以祁县、太谷和平遥为代表的山西经商之风已达极盛。



顺德客商考察团参观江门产业转移工业园开平园区。(周华东/摄)

“没来之前,大家都觉得这里一般般,但来后却发现,江门无论是 GDP 还是工业总产值,堆头确实不小。我们看到的园区,有的有十几平方公里大,顺德几个园区还不如江门一个园区大。我们要重新认识江门,不能让老印象先入为主。”

——顺商俱乐部主席徐铁峰

□ 董平

近日,由顺商俱乐部主席徐铁峰率领的顺商俱乐部考察团一行 60 多人,到广东省江门市参观考察投资环境。这也是截至目前,该市接待的最大规模的顺德商人考察团。市领导刘海、易中强等热情接待了考察团一行。到访的顺德客商对该市投资环境给予高度评价,直呼“顺商必须重新认识江门”,并表示要号召顺商紧抓江门大招商机遇,吸引欲升级换代的顺商前来江门投资。

□ 董平

据江门日报报道,考察团中,有很多企业带着不小的投资预期而来。为了对江门有更直观的了解,考察团在参观了江门产业转移工业园开平园区、江门市先进制造业江沙示范园区和滨江新区后,还特意到由顺德商人投资兴办的富华重工了解其运营情况。到访的考察团成员被其现代化的厂房、先进的设备和迅猛的发展所震撼。富华重工董事长吴志强自豪地向顺德乡亲们介绍了公司落户江门后的转型升级成果,并盛情邀请乡亲们来江门投资。

中顺纸业董事长邓颖忠,以其江门工厂近期增资扩产项目在用地等方面获得政府全面支持的例子,与顺德乡亲们分享了他对江门的投资心得。他说:“江门不仅投资环境不错,政府服务也挺好,希望欲升级换代的顺商抓

□ 董平

紧机遇,赶紧来江门投资。”富华重工、中顺纸业在江门的巨大发展,令有心投资江门的考察团成员信心倍增,他们一致认为江门是顺德商人投资兴业的好地方。广东弘顺达实业发展集团董事长吴仲禧,对江门在人力资源、园区员工村建设等配套赞不绝口,并称“这是江门的特色优势”。佛山市万科置业有限公司顺德总经理杨建军考察后,对江门投资环境颇为看好,他认为,“江门发展潜力巨大”。

江顺合作空间广阔

在近日召开的座谈会上,副市长易中强首先向顺德企业家推介了江门的优良投资环境。市长刘海则用“好、多、实、大”四个字和顺商们一同分享了对江门的感受。首先是好:环境和空气质量好,现在投资者最看重环

境;治安好,社会风气好,这是投资的必备条件。其次是多,大项目多;这几年来,打牢工业基础的江门,以南车项目、台山核电等一批龙头企业拉动经济 and 产业发展,引导民营企业进入高新技术产业发展。第三是实:侨乡人做事实在,不声不响地打下了坚实的工业基础,构建了完善的交通路网;可以说,“十二五”时期的江门在天时、地利、人和方面都具备了发展条件。第四是大:在顺德等珠三角核心区面临无地可用的情况下,江门还有很大的开发空间,拥有一批具有规模优势的工业载体。

徐铁峰感言:“江门对我们既陌生又熟悉。这次考察虽然看的地方不多,但是我深切体会到,必须重新认识江门招商的热情和决心,必须重新认识江门的经济基础,必须重新认识江门的地理区位,必须重新认识江门的人力资源优势。”他说,没来之前,大家都

觉得这里一般般,但来后却发现,江门无论是 GDP 还是工业总产值,堆头确实不小。“我们看到的园区,有的有十几平方公里大,顺德几个园区还不如江门一个园区大。我们要重新认识江门,不能让老印象先入为主,要好好分析我们所处的现状。”

“顺德有技术、资金、产业和人才,但是没土地,而江门刚好可以和顺德形成互补。”刘海希望在省大力推动双转移的背景下,两地不断加大合作力度,互补发展。他说,未来江顺大桥建成后将不收费,并建议想到江门投资的顺德企业重点关注江门的工业园区。“我们在学习先进地区先进经验的同时,更要学习先进地区的教训,保住这里的青山绿水。按照工业项目准入条件,不达条件、不是转移提升类的项目将不予进入。”

徐铁峰表示,会安排专人加大和江门的联系力度,凡是有顺德企业家想到江门发展的,俱乐部会为他们引导沟通。“我们会号召顺商利用好江门这个好地方,利用好江门大力招商的机会,把一批想要升级换代的企业吸引到江门来。”