

“目的之一就是让员工能更好、更方便地参加各类培训，同时大力推广内部技术经验的分享与交流，从而帮助员工从多种途径获得提高。”

民企热衷自建“商学院”

□ 杜连财 杜妮娜

在泉州发达的民营企业中，人才是企业的第一生产力。家族式管理特征明显的泉州民企，正在一步步展开其自主培养专业人才的战略，而自建商学院则是近年来在泉州企业界较为流行的做法。

据东南早报报道，事实上，“商学院”只是一种通称，现实中的办学形式可以是行业性大学、学院，也可以是特定领域的专属性院校，但归结起来有三个特点：由企业出资自建，培养人才可供企业自用，服务于产业链的某个专属领域。

记者了解到，恒安、利郎、匹克、浔兴、劲霸、宝德等都在自建商学院方面采取了行动。另外还有不少知名企业对此也充满兴趣。

最近，宝德集团总裁林向阳向外界公布，正式启动宝德商学院。他坦言，商学院短期意义在于服务集团旗下的自创童装品牌玛米玛卡的营销，中长期意义则是服务于制造业的同时，还为多元化经营酒店、房地产等领域储备人才。

林向阳表示：“建企业商学院的想法只有一个，就是打造国内顶级的童装知识资讯平台，让所有参与培训的员工都能有所收获，让企业高管获得更加卓越的商业战略眼光和高超的企业管理能力，并为社会、终端客户输送更多专业技术人才。”

对于泉州民企自建商学院的热潮，G20 集团研究中心秘书长龙永图作出高度评价：“中国目前正面临经济转型，要想从制造业大国变成制造业强国，对企业来说最重要的就是抓住最能挣钱的部分。零售批发作为产业链中最能挣钱的关键环节不应被忽略，企业应该围绕制造业，把品牌、物流、设计等环节抓紧，向高附加值的领域拓展。”

成立利郎零售管理学院，总裁王良星的想法明确——培养高端零售人才。他认为，零售专业人才已成为企业品牌内涵的重要支撑，这就要求零售从业人员有良好素质以及专业技能水平，成立零售管理学院，就是为培养高端零售人才。

“不仅我们需要的零售管理人员在里面能找到，我们还希望体育用品企业、食品企业和其他快速消费品企业，都能够从里面找到符合企业需求的人才。”王良星表达了自己的愿景。

自主培养管理人才，也是恒安管理学院的成立旨意。“目的之一就是让员工能更好、更方便地参加各类培训，同时大力推广内部技术经验的分享与交流，从而帮助员工从多种途径获得提高。”恒安国际集团有限公司人力资源部培训与教育分部周滨洪总经理说。

分析人士认为，在企业热建商学院的表象后面，是目前全球宏观经济环境下，泉州民营企业培育核心竞争力，开动创新思维的应对策略。



事实上，温商撤离的不单单是一线住宅市场，就连温州当地都有大量热钱撤离。“至少有 220 亿热钱从温州楼市撤离，并可能转战民间信贷市场。”

资本伤不起 温商忙撤离

□ 李乾韬 李晓琴 曹丹

2 月份新国六条出台至今已经半年。在上半年的楼市调控下，房企们的日子究竟过得如何？这在几十份的上市房企的中报里似乎可以找到答案。进入 8 月底，已经有超过一半的上市房企公布了自身的半年度报告。据 wind 数据统计，在发布中期业绩报 65 家房企四成业绩下滑，存货激增四成，库存总额超 6000 亿。

房企库存高企的同时，炒房客却在跑路。据温州总商会对商会 4 万会员进行的一项地产投资调查显示，收回的问卷中 8 成表示已经放弃一线城市的住宅投资，准备转向商业地产。另一方面，根据住建部政策研究中心调研数据发现：住宅投资已经失去了金融杠杆的支持，投资回报率已经从前几年的 15% 下跌至 5%，普通住宅已经丧失了投资属性。

“从销售额、利润等指标来看，大型房企的销售业绩依然跑赢了市场大势。并且，在经营规模上，大型房企的优势越发明显，市场集中



度也不断增大。”据南方都市报报道，中原地产市场总监张大伟表示，调控下房企面临的市场环境已经日趋严峻，一些中小房企在下半年很可能出现一些“问题”。

房企们的日子不好过，投资客阵营也开始动摇。楼市调控后苛刻的购房条件以及住宅投资回报率的下降，让温州炒房团迅速撤离了一线城市的住宅市场。据温州总商会对商会 4 万会员进行的一项地产投资调查显示，收回的问卷中八成表示已经放弃一线城市的住宅投资，准备转向商业地产。另外，对部分有升

值潜力的非限购住宅市场也有积极的参与。

几年前，房地产投资的高额利润吸引了大量制造业企业进军房地产业。2009 年浙江百强民营企业中有 70% 涉足房地产业，2010 年温州市百强企业中有 50 家涉足房地产业。但是自去年开始的以限购和紧缩银根的调控政策执行后，部分民间资本开始转向商业地产和有升值潜力的非限购区域住宅。

事实上，温商撤离的不单单是一线住宅市场，就连温州当地都有大量热钱撤离。“至少有 220 亿热钱从温



州楼市撤离，并可能转战民间信贷市场。”温州中小企业促进会会长周德文表示，除了资金紧张的炒房客外，一些制造业者因在银行贷不到款，民间借贷利率又高，只好卖掉自己的房产自救，也加入到了抛售房子的大潮中。而如今的温州街头，楼盘大降价促销广告随处可见，今年上半年同温州商品房比下降近九成，新房成交量不到去年 1/6，二手房交易同比下降 37.5%，土地流标率 74%。

为何温州炒房团开始跑路？一项半官方的调研成果或许可以作为注解。据悉，高和投资联合住建部政策

研究中心共同组成的课题组，历时半年，走访山西、鄂尔多斯、陕北以及浙江温州等多地政府以及数十位资产过亿的投资客，发现随着限购政策的影响不断深入，住宅投资已经失去了金融杠杆的支持，投资回报率已经从前几年的 15% 下跌至 5%，普通住宅已经丧失了投资属性。

国统计 7 月房价数据亦显示，北上广深一线城市已经停涨，而今涨幅较快的二三线城市又将面临新一轮的限购，在宏观调控政策难以放松的情况下，楼市未来要出现以前那般大幅的投资回报确实已经难上加难。

“当时很多人反对，一来是我年龄比较大了，另外是因为我现在也不缺钱。”

石墨商人 走出郴州闯天下

当时因为储量小并无开采价值，但现在情况不同，不太好的资源也照样卖高价钱。

“当时很多人反对，一来是我年龄比较大了，另外是因为我现在也不缺钱。”曹经纬说，但他自己还想做一点事情出来，就在当地投资了 400 万元，搞了石墨加工厂，工厂在今年 5 月 18 日开始生产。

现在看来，曹经纬这一步走得很对。目前石墨矿价格狂升，三明市原来把石墨当煤卖，一吨卖 680 元，现在一步步涨到 1200 元，拉到郴州去每吨的运费是 230 元，老板再赚 200

多元，拉到郴州的价格是每吨 1700 元~1800 元，“我在三明市加工，不算加工利润，每吨原料价就比他们低 500 元”。

由于没有石墨可供加工，郴州商人正四处出击寻找石墨矿，在福建三水，曹经纬经常碰到老乡，有七八个郴州人驻扎在这里买石墨，“这些人以前都跟我认识，都是我的老乡把价格抬高了”。最高兴的当属当地人，石墨现在价格突然翻了一倍。

和曹经纬相似，郴州市找石墨的步伐远达广东清远、湖北等地。当上游的石墨资源被集中、切断，他们并

不愿意轻易退出历史舞台，他们习惯和石墨打交道，这些技术要求简单的工作养活了他们大半辈子。

石墨也给了鲁唐人骄傲，当地石墨大户何善友说，他到日本去考察，对日本客户说家是郴州的，他们不知道是哪里，对他们说是鲁塘的，他们都知道。

曹经纬不愿意开矿，他说开矿风险太大，赚钱的时候很快，赔钱也很快，他更害怕的是出事故，觉得良心不安。此外，他不愿意开矿还因为开矿要跟各方打交道，应酬太多。

“做石墨加工赚钱不多，但稳

定。”即使行情不好，石墨加工环节也有 50 多元 / 吨的利润，一个年销量 2 万吨的工厂可盈利超百万元。石墨加工也养活了曹经纬家人，他家在郴州有个工厂，有三个女儿在工厂上班，在石墨行业子承父业的很多。

尽管曹经纬走了出去，但也有隐忧，福建所产石墨质量并不好，水分含量高，已有客户反馈做出的产品达不到要求，现在只是因为整个行业无米下锅才导致大家蜂拥而至，等鲁塘矿区复产，情况可能会起变化。鲁塘人认为，只有他们这块地方的石墨才是最好的。

□ 余胜良

曹经纬和石墨打了一辈子交道，去年决定到福建三明市搞石墨加工厂，是他最精彩的一笔。

据证券时报报道，去年，当整个鲁塘矿被封闭后，曹经纬认为石墨价格肯定要涨，从事石墨行业 42 年，全国各地哪个地方有石墨矿，他都知道。他想起 10 多年前到过的福建三明市的一个煤矿也有部分石墨资源，

访谈 | Fang Tan

川商“出川” 天地更宽——访四川省工商联副主席谢光大

□ 党鹏

中国西部经济和文化重镇成都，曾经诞生了世界最早的纸币，也孕育出改革开放 30 多年来中国最大的民间股票交易市场，但当代川商无论在资本市场还是在实业发展上，却呈“高开低走、后劲不足”的疲软局面，让人既困惑又无奈。

据中国经营报报道，热心推动川商尤其是民营企业成长，同时深谙其种种短处的四川省工商联副主席谢光大最大的心愿，是希望政府能够为今日川商创造良好的政策和市场环境。

长短互见

话题：能不能用一句话概括 30 年来新一代川商群体的典型商业性格？

谢光大：四川的企业家不事张扬，很实在，有一种大智慧，这是他们最重要的特点，同时他们也很勤奋和包容。跟东部沿海以及东北的企业家相比，川商通常更能尊重所在行业、尊重员工、尊重竞争对手（即使彼此竞争很激烈），他们愿意以谦卑和包容的态度，以取得商业上更大的成功。他们具有社会责任感，特别是不去挑战社会 and 政策的“红线”，只在许

可范围内展示身手。从这个角度看，我认为川商拥有更高境界的商业智慧。

话题：像刘永好、刘沧龙、薛永新等上世纪 80 年代崛起的川商，都是以资源型企业为主力的，后来的川商似乎很难再重现其辉煌，是竞争太激烈还是机会减少了？

谢光大：不能说没有机会了，像通威的刘汉元做新能源，新希望的刘永好做金融业，都是切入新的行业，业绩增长也很快。为什么上世纪 90 年代后，新川商有点后继乏力？我认为一方面受制于现实的投资创业环境，以及政府服务某种程度的缺失；另一方面，后起的川商企业家精神上进入了一段彷徨期，创新意识和商业胆识有所消退。

归根到底，企业家需要真正意义上的市场环境，或者说政府的经济政策应该较为成熟和稳定，企业家才会把内在的潜力充分发挥出来。近年来，不仅仅是川商没有新的领袖级人物出现，其他商帮同样遇到这个问题。比如说现在很多老板不去做实业，而是热衷搞 PE（私募基金）、搞 VC（风险投资），实际上就是缘于对市场 and 政策看不准。

话题：跟其他活跃的新商帮群体相比，川商最大的扶助何在？

谢光大：民间融资体系不强，

彼此的信任机制没建立起来，一直是川商的软肋。跟善于抱团发展，融资互助能力很强的温州商人相比，这一不足尤为突出。温州商人有很好的传统，互相之间资金的长短期拆借，都是建立在良性循环的信用机制上。而川商之间，即使三五个好朋友间的资金拆借，往往也会花样百出，纠纷很多。

我们省工商联尝试成立川商投资控股集团，就是想打造一个投融资平台，帮助川商突破固有的瓶颈。这家新的投资公司注册资金 132 亿元，出资方包括宏达、蓝光、新希望、川威、迈普、豪吉、金广、海特、剑南春、蓝剑等超过 20 家四川重量级民营企业。虽然对为数众多的川商企业来说，这个平台融通的资金只是杯水车薪，但希望由此推动川商抱团合作，共赢未来。

扶持川商

话题：近两年成渝经济区等国家战略规划的批复和实施，为四川的民营经济提供了很多新机会，地方政府如何在政策和服上支持川商把握良机？

谢光大：目前，民营经济已占四川 GDP 的 56%，要实现到 2015 年非公经济占全省 GDP 比重达 70% 左右



四川省工商联副主席谢光大（资料图片）

的目标，非公经济每年都要在原有基础上增长 3% 才行，这要求大大拓宽民营资本的可投资领域。成渝经济区国家战略规划中提到，除国家禁止投资的项目外，交通运输、水利工程、电力、医疗、教育、社会培训、金融服务乃至部分国防工业领域等，都应允许民营资本进入创业。

因此，四川省各级政府官员们，首先要意识到民营企业是市场经济发展主体，是一个充满活力的经济群体；其次，要强化服务功能，弱化垄断倾向，降低门槛，放开市场，充分尊重资源的市场配置。一句话，管住政府这只伸向市场的手，川商才会有更好的明天。

话题：四川省政府曾鼓励川商“走出去”，但除了少数个案外，大多数川商依然固守省内，且大多从事矿

产、油气等资源开发，很少有更多跨地区和跨领域的投资突破。

谢光大：川商也有走出去投资的例子，如通威在东南亚投资农业、新希望在越南投资房地产、宏达股份在澳大利亚等国收购矿山，但总体上说，留在省内发展的占多数。这跟四川人的文化特质有关，像早年山东人“闯关东”，山西人“走西口”，东南沿海闽粤等省的人“下南洋”或“过金山”，大都是因为当地生活无着，不得不出外闯荡，四川是天府之国，民丰物阜，生活安逸惯了，很多企业家都不想去出去。四川企业的产品大多选择区域性市场销售，全国知名的品牌不多，这是他们又一短板。因此，川商的当务之急，是把视野扩大到全国乃至海外，寻求投资收益最大化。