

在“中部崛起、富民强省”号角吹响之际,衡商终于迎来了迅速崛起的大好时机,相继成长起了一大批优秀民营企业家。但与浙商、粤商等其他商帮相比,他们还不够强大。

“湘商大会”将开启衡商“领头雁”何在

□ 向吟吟 曹喜燕

“衡商崛起,需要做大领军企业,需要群体崛起”。第五届湘商大会即将拉开大幕,南华大学肖东生教授近日在谈及衡商发展之路时表示,衡商要像粤商、浙商等以商帮的姿态在现代经济舞台上产生影响,目前最需要的是“领头雁”。

据衡阳日报报道,作为湖湘文化的发源地,湖南衡阳孕育了蔡伦、王船山、彭玉麟和罗荣桓等历代传奇人物。衡阳商业,在历史上同样有着无尽的繁华,然而提及“衡商”,众人的概念只停留在“衡阳商人”的简称,并不具备统一的内涵。肖东生解释道,商帮是以地缘关系或地域文化为基础的商人群体,而目前衡商还缺乏公认的“领头雁”,未以整体的形象形成商帮。

究其原因,因为历史上的大商帮大多出自靠农业不能养活自己的地方,比如古代的晋商、潮商等等。他们不得不让群体中优秀的年轻人走出去,通过经商的方式赚取比种地高一些的收入来养活家庭和家族。衡阳自古以来是鱼米之乡,优越的自然条件决定了在农业文明时代不需要经商也可以养活自己、养活家人,过着耕读传家的生活。此外,由于湖湘文化受中国传统文化中“学而优则仕”和“士、农、工、商”等思想的影响很深,重视读书做官,做不了官,哪怕在家务农也看不起经商。因此在衡阳很长一段时间内形成了一种“重政轻商”的氛围。

综上所述,因为种种历史原因,衡商整整沉寂了将近20年。在“中部崛起、富民强省”号角吹响之际,衡商终于迎来了迅速崛起的大好时机,相继成长起了一大批优秀民营企业家。但与浙商、粤商等其他商帮相比,他们还不够强大,影响力也还偏小。为此,肖东生表示,衡商要发展,需要的是领军人物,是属于自己的“宗庆后”和“马云”;企业之间也要加强合作和良性互动,抱团发展,整体崛起。

“支票授信业务就是当企业签出支票,而其存款账户余额不足,若不足部分在银行授信额度内的话,银行将允许其账户暂时发生透支,从而避免发生空头支票的问题。”

临商银行启动“支票授信”

□ 魏玉娜 化强 李会利 张兴平

为优化和完善对中小企业的支付结算服务,提高支付结算效率,临商银行于8月推出支票授信业务。

来自齐鲁晚报的报道称,据了解,支票授信业务是指根据申请人与银行签订的协议,在某一约定条件成就时,由银行在核定的授信额度内,提供用于弥补支付结算业务资金缺口的垫款,以确保申请人各项支付结算业务正常运行的结算服务。

“以上所称约定条件是指支票持票人提示付款时,存款人在其开户银行的存款余额不足以支付其签发的支票金额,且在退票截止时间内未能及时补足相应资金的情形。”临商银行工作人员表示,支票授信业务就是当企业签出支票,而其存款账户余额不足,若不足部分在银行授信额度内的话,银行将允许其账户暂时发生透支,从而避免发生空头支票的问题。

支票授信业务授信额度最高5万元,可以循环使用,额度有效期一般为一年,有效期内透支次数最多4次,单笔透支期限最长为10天,利率按照6个月期基准利率计算,除透支承诺费和手续费外无其他费用。

该业务办理简便,企业按要求提供相关资料,经审批并签订支票授信业务协议后即可开通。在额度有效期内,企业可以随时使用额度发生透支,无需再次审批。在透支款的偿还方面,企业可以根据自身资金情况随时偿还,最大限度地降低利息成本。

究竟何为“滇商精神”?张亚光表示,滇商的精神从历史上来看,就是一种“马帮的精神”。而在渗透了现代观念后,应该提倡的是具有现代意识的、大气的“马帮精神”。

滇商精神 新时代下的解读

□ 史惠芳

“我们要竖起云南企业家的一面旗帜,要营造和培养属于云南企业家自己所特有的滇商精神。”日前,云南省众多民营企业企业家共聚一堂,探讨并通过了“滇商精神”,即弘扬具有现代意识的、大气的“马帮精神”。会上,全国政协港澳台侨委员会副主任、云南省政协原主席杨崇汇将“滇商大旗”授予云南省民营企业家协会会长雷吟天。云南红酒业有限公司董事长武克钢、吉鑫集团股份有限公司董事长李麟、云南陆劲投资开发有限公司董事长张亚光等众多企业家纷纷在“滇商”大旗上签下自己的名字,并发表个人感言。

现代观念的新“马帮精神”

据生活新报报道,云南省民营企业家协会会长雷吟天表示,探寻历史,滇商靠智慧和勇气走出了一条茶马古道;回望历史,可以看到云南的民营企业

业,从数量到质量都有了一种可喜的变化,面临着更大的发展机遇:“总结 and 提倡滇商精神对云南民营企业的发展将有着重要的意义。”

究竟何为“滇商精神”?云南省民营企业家协会常务副会长、云南陆劲投资开发有限公司董事长张亚光表示,滇商精神从历史上来看,就是一种“马帮的精神”。而在渗透了现代观念后,应该提倡的是具有现代意识的、大气的“马帮精神”,它应该具备:开阔胸襟,敏锐眼光;爱国利民,兴滇富邻;吃苦耐劳,百折不挠;培养精英,引领滇军;抱团取暖,同舟共济;诚信为本,特色制胜。而这是区别于浙商、徽商所独有的一种精神。

云南民企将抓住发展机遇

“今天,云南的企业家有了长足地进步,一些大企业也已走向全国,走出了国门,许多企业及其产品都具有了相当高的社会知名度,为云南赢得了声誉。云南的民营企业要继承历史,开

拓未来,就要弘扬新滇商精神,用自己的信心和智慧,走出一条属于现代滇商自己的经营路子。”张亚光表示。

中共云南省委常委、省委宣传部部长张田欣发来贺信表示,民营企业是滇商精神的重要创造者和承载着,是推动经济发展的生力军。当前,云南正在建设绿色经济强省、民族文化强省和中国面向西南开放的重要桥头堡,这为包括民营企业家在内的广大企业家创造了千载难逢的发展机遇:“希望云南的企业家们继续秉承滇商传统,发扬滇商精神,续写滇商辉煌,为云南‘两强一堡’建设作出新的更大的贡献。”



云南省领导给云南省民营企业家协会会长雷吟天授“滇商大旗”。周妍丽 / 摄

这次活动,不仅对晋商走西口历史进行挖掘和梳理,更赋予其新的内涵和生命力。

审视晋商 重走西口路

□ 大河

历时7天、纵横晋蒙1800公里,“重走西口路,再铸新辉煌”全国知名媒体大型采访活动9月11日在内蒙古结束。

晋商,中国历史上最著名的十大商帮之首,世界经济史上与犹太人、威尼斯商人媲美的传奇群体。

顺着晋商发展的脉络追根溯源,晋商创富之路的关键一步便是走西口。

当年山西当地自然条件差,无以自养,晋人凭着求生的本能踏上走西

口之路,不仅走出了一条跨越时空的生存之路,更打开了一条通达天下的财富通道。昔日的走西口,是无奈的选择,也是勇敢的选择。正是这种敢为天下先,敢与命

运搏的精神,使“走西口”不再是三个简单的汉字,而成为一个巨大商帮把握机遇,改变生计,创造人间商业奇迹的壮举,从而成为一段晋蒙经济、人文、社会交流融合的人文史,更成为世界文明史上草原文明与农业文明相互碰撞交融的经典过程。

在这次由山西日报、内蒙古日报、星河湾集团主办的采访活动中,记者们从晋商大本营山西祁县开始,越雁门关,出杀虎口,探内蒙古草原商路,访以晋商为重要形成元素的包头市,抵新时代西部大开发的典范草原明珠鄂尔多斯并举办了“重走西口路,再铸新辉煌”媒体峰会高端论坛。在论坛上记者们与蒙晋历史、经济专家展开热烈讨论。一路行来,大家都感慨万千,深入探讨了“走西口”对于历史、现实与未来的深远影响。

截至目前,宁德共有25个异地商会2000多人次在外企业家回乡投资,回归资金200多亿元……

拼抢商机 商人纷杀“回马枪”

□ 黄少鹤 翁飞 吴仙友

连日来,福建省周宁县礼门陈峭旅游景区游客络绎不绝。“空气清新,风景独特,还是山里拍摄日出、云海的绝佳地点。”来自浙江丽水摄影爱好者陈先生如是说。

据福建日报报道,这个有着“闽东的西双版纳”之称的旅游景区,与世界地质公园屏南白水洋景区仅一水之隔,却一直养在深闺人未识。2009年5月,礼门乡在外企业家陈翔机等20多人联手组建周宁陈峭旅游开发有限公司,投资1.2亿元打造世外桃源式的高山养生度假天堂,构建周宁旅游西南片的前沿景区,对接屏南白水洋、鸳鸯溪、政和洞宫山等旅游景区。该项目已列入周宁县五大战役延伸与深化的30个重点推进项目之一。

眼下,礼门陈峭旅游景区掀起开发热潮:总体规划和重点地块详规已出炉;完成投资2000多万元;游客集散中心、古民居修复等工程建设正如火如荼进行;滨水栈道、景区至宁武高速公路周宁互通口旅游公路等在规划设计中……

“海西已成投资新热土,作为周宁人,我自然将眼光落到家乡丰

富的旅游资源上。”作为陈峭旅游景区项目领军人物,陈翔其上世纪90年代初就闯进上海从事建材贸易,如今是上海碧城企业集团公司董事长。近年来,在宁德市委、市政府推动下,在外企业家“嗅”到家乡的发展商机,纷杀“回马枪”。截至目前,宁德共有25个异地商会2000多人次在外企业家回乡投资,回归资金200多亿元,涉及制造业、旅游业、农业、房地产业、物流业、金融业以及新材料产业等,有效地促进了宁德产业结构调整。“回归经济”成为宁德经济发展新的增长点。

全面出击 畅通回归之路

宁德在外创业人数较多。据不完全统计,目前在各地经商创业的宁德籍人士有60多万。全市共有异地商会组织40多家,广泛分布在上海、江苏等20多个省市。宁德商帮已成为闽商的重要组成部分。在外企业家拥有资金、技术、市场等优势,如何吸引他们反哺家乡建设,宁德市委、市政府摸索出一套行之有效的做法。

异地商会是对接在外企业的

先锋营,因此对异地商会,宁德市委、市政府高度重视,加强与在外宁德籍企业家沟通、推介宁德的投资优势,增强外出乡贤回乡投资的信心。

2009年以来,宁德市工商局制定并由市政府转发了服务域外回归优惠措施20条,从放宽准入条件、拓宽融资渠道等五个方面为域外企业回归量身定制了优惠措施。

近年来,伴随温福铁路开通,人流、物流、资金流在这里集聚,核电、火电、新能源等新兴产业快速崛起,电机、船舶等传统产业升级,环三都澳发展风生水起。

情动游子 反哺家乡建设

在拥有“中国电机城”之称的福安市,福建省重点项目——鑫茂冷轧硅钢项目建设步伐令人瞩目。该项目占地960亩、总投资9.61亿元。

福安鑫茂冷轧硅钢公司是一家典型的回归企业,由万鼎硅钢集团有限公司投资建设。1998年,万鼎硅钢集团有限公司董事长刘茂见回福安投资办厂,在政府扶持下,通过几年快速发展,形成以福安为依托,以福安天然良港——福

安湾坞的3万吨级码头为物流配套体系的产业结构布局。

既能拓展在外企业的事业空间,又能回报家乡、支持家乡发展,成为刘茂见和众多在外企业家们的共识。为帮助在外企业家寻找合适的投资项目,宁德市各级工商联积极通过异地商会组团参加“9·8”、“6·18”、宁德“6·16”招商节等经贸会展活动,为他们量身定制了一系列针对性强的招商项目。截至目前,全市共登记设立域外回归企业370户,吸引域外资本45.72亿元。仅上半年,就新设立登记域外回归企业90户,吸引域外资本10.18亿元,新增域外资本5.69亿元。

在宁德,在外乡贤集资捐款、投身公益事业例子俯拾皆是。仅以北京宁德商会为例,近年来,一批会员企业为家乡修桥铺路、助残扶困慷慨解囊,累计募集善款400多万元;一批会员积极兴教助学,投入资金已达400多万元。在一些县市,在外乡贤创造性地采用捐赠资金基金运作模式,以本金产生的效益支持家乡建设,保障在外乡贤捐款资金永续使用。其中,周宁县有各种基金会37个,基金总额达6000多万元。



云南为包括民营企业家在内的广大企业家创造了千载难逢的发展机遇。资料图片



侃经 | Kan Jing

做生意与做好人

□ 张金龙

一文友10年前下海经商,说起经商史,他深有体会地说,做生意就是做人。

10年前他瞄准小五金产业,想为人代销,租了半个摊位。但代销的产品在哪里?他去永康一家企业上门联系,结果统统吃了闭门羹。他信誓旦旦说我一定遵守合同,货卖了就汇款。但谁相信?后来他听说永康有一姓应的老板信誉极好,若有这位应老板担保,人家就会相信。经过一番努力,应老板心动了,但还想考验考验他:“我近来资金有点紧,能不能借一下?”他马上回家用房产证作抵押贷了5万元。结果刚好年底了,家中还没一分钱,只得从刚上幼儿园的女儿的储蓄罐中掏出500元钱,过了一个月。年末过完,应老板电话打来,叫他赶快去拿样品。应老板陪他走了十几家五金厂,有的仍不相信他,应老板说我担保。他这才开张做起代销生意来。

他自知打开代销这扇门不容易,又去跑客户,上门推销,渐渐打开了销路。真的货一销掉,马上汇款结算,第二批货很快就送上门来。即使到期货未清仓出卖,他马上把样品如数退回。之后,他又跑湖南、山东、辽宁、河北等10多个省上门联系代销产品。由于有了前面的代销基础,人家打电话一证实,马上就知他的信誉度高,很快就达成代销协议。再过了一段时间,竟有新客户上门来要求他代销产品,货源不成问题了。他又想,老是为人代销也不是办法,必须自己有主动权,于是他又跑项目资金、跑技术自己办厂,让自己生产的产品成了推位上的主打产品,再适当为人代销,生意越做越大。他说,信誉就是做生意人的生命,做生意就是做好人。