

经理日报 · 聚商周刊

JuShang Zhoukan

中国商会·会所·会馆·俱乐部

Zhongguo Shanghui · Huisuo · Huiguan · Julebu

主 编:冯光国 投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 68230680 责编:袁红兵 版式:黄健 校对:梅健秋 第 305 期 总第 7077 期 2011 年 11 月 20 日 星期日 辛卯年 十月二十五

版面导读 |
Banmian Daodu

02

浙商堪称当代徽商

温商「跑路」背后

03

揭秘富豪圈新兴顶级会所

老郑州 旧会所

04

商会·行业科学发展的引领者

A2 奥克斯战略升级 开启革命新序幕

A3

你是有远见的领导人吗

A4

情系桑梓 爱洒故乡

一线报告 | Yixian Baogao

报企联谊 漫谈碧峰情

□ 本报记者 高凡 / 文 王兰 / 图

自 2000 年正式“面世”，历经 11 年的发展，傲然挺立于旅游市场，当年备受争议的“碧峰峡模式”为当地、为企业带来了哪些影响？

11 月 12 日，本报记者走进碧峰峡，实地找寻问题的答案。

[详见 A1 版《中国商会》]



◎成都万贯(集团)实业有限公司企划部部长叶相(右二)、四川雅安万贯碧峰峡有限公司总经办主任周仁勇(左二)与本报记者举杯共叙“碧峰情”。

“隐秘商帮”生态实录

□ 刘鹤翔

这是一个隐秘的商帮。

过去的二十多年里，从东北兴安岭到中国西南的林区，再到俄罗斯、东南亚、非洲和北美，他们把木材源源不断地输送到全国及世界各地，垄断了全国 90% 的木材交易。

他们来自福建莆田秀屿海滨一个叫忠门的小镇，这个镇子几乎家家户户和木材有关。在这个同样由南方式草根资本支撑的行业，他们干得和东庄镇走出的游医群体一样出色。他们有自己的家族网络和生意信仰。他们还正在向产业链上游及国际化延伸。

一座边城和一个商帮

据《创业家》报道，故事要从黑龙江太平岭东麓的边城绥芬河说起。

10 月 17 日，绥芬河下了今年第一场小雪。晚上 7 时许，住在火车站北侧货物小区的人们，三三两两地走向站内密密麻麻的铁轨线。火车的轰鸣声已经迫近，几分钟里，铁轨线间已经聚集了五六十个人。

火车满载从俄罗斯那边运来的原木。当火车开到跟前，人们忙不迭地用手电筒四射装满原木的车厢。很快，当火车在站内停稳，人们却又开始陆续散去。整个过程前后不过十来分钟。

张建东是去年初来绥芬河的，莆田老家念完了初中，他的学力足够帮助伯父解决生意中涉及的书面问题。

张国林带着他的小侄子张建东走在人群中，聚散的情景让他们想起在莆田乡下看土台子的莆仙戏。不过，这晚



◎张国林一共雇了七八个固定员工，其中的“骨干”大都是莆田来的亲戚朋友或忠门镇同乡。

绥芬河号称‘中国木业之都’，也是忠门人最早经营从俄罗斯进口木材的口岸，自上世纪 80 年代至今，一批又一批的忠门人来来去去。在这个只有十几万人口的小城，曾有‘十个人中有一个福建人’的说法。

几年的几千人锐减到了几百人。不过，随着资本的扩大，人数的减少并没有削弱这里的木材交易，根据当地的数据资料显示，这里的木材进口量目前仍占全国的 1/3。每天从俄罗斯开来的列车绝大部分装的是木材，只有夹挂的少量装

上世纪 90 年代初，张家四兄弟一起到了北京，从跑工地及和同乡合作采购木材起家，从贩卖兴安岭的木头开始，在兴安岭资源枯竭后又转向从俄罗斯进口木材。今年初，老二张国泰又从绥芬河回到北京，开始兼营和木材生意相关的钢材；张国成则转行在北京朝阳开了一家闽式海鲜酒楼。老三张国中，也就是张建东的父亲，留守忠门供养母亲。部分地依靠兄弟那里拆借的资金，张国中和别人合伙买了一条 200 多万的渔船，干他打渔的老本行。

如今，张家的生意已经向下一代延伸，且不提刚刚上道的小侄子张建东，大女婿是张国林的骄傲：“他在北京做钢材生意，有 6 辆好车。”

从北京发家，北京堪称莆田木材帮在北方的大本营，尽管如今的很多木商去了山东、天津或者内蒙古、新疆，他们的家眷往往大都住北京。“我妈妈、老婆、孩子、小孙子都在北京，我们只有到年底才会一起回莆田过年。”张国林说，“莆田的元宵节是全国最热闹的，去湄洲岛拜妈祖，初六开始到处搭台唱莆仙戏。”

45 岁的潘文春是 1984 年到北京的。这年中秋后，他揣着父亲给从信用社贷的 500 块钱，到福州上了去北京的火车。

“我来的时候，在北京做各种生意的莆田人顶多有一两万，到现在，连家属在内，已经有 15 万人，大家分散在北京的东西南北各个方向。”潘文春说。

合资的各方往往是清一色的莆田同乡，“我们很抱团。我做生意 20 多年，没有和哪个同乡闹过矛盾。”潘文春说。

游戏木、国际贸易到下游销售的全产业链掌控，所谓暴利在某种意义上是完全可能的。

从根源上说，促使莆田人外出经商的原动力，是当地糟糕的农业条件。潘文春说，在老家，5 分钟就能走到海边，但靠海未必能吃海。莆田海滨的地理禀赋，和浙江温州及福建泉州一带极为相似，山多地少。潘文春记得少年时，一大家子十几个人靠五亩地过活，根本吃不饱，地瓜干是主食，米面则是一种奢侈。“我们不出来经商，能把地下树根都挖来吃掉。”

经商最初是为求生存，因此，那种野性而坚韧的沿海农民性格也体现在了生意上。说到借钱，张国林很有一股子豪气：“我到北京的时候，在家里不要说三分息，五分息都借过，不冒点险我怎么发财？”同时，在外地的木材商之间借贷利率，也沿袭了老家的标准，三分息属于“很公道”。

好消息是，融资变得越来越容易。在北京，由北京福建总商会牵头成立了两家融资担保公司，包括 2006 年成立的闽商投资担保公司。到今年上半年，这两家公司至今共为 115 家企业贷出了 1252 亿元。

伐木是莆田木材帮生意中更隐秘的层面，也是最暴利的一块生意。北京奥斯迪尔家具公司的总经理郑功强对记者说：“在东南亚、非洲，甚至加拿大、新西兰，都有由莆田木商组织的伐木队。”

随着木材帮的国际化，在木材进口贸易方面也出现了行业巨头。“有的一年能走几十亿甚至更多。木头批发商玩得大的，从海外一船就是好几万立方。”潘文春说。

和俄罗斯进口木材大部分是建筑木材相比，莆田人从东南亚、非洲等地进口的，则大部分属于名贵木材，这是一个利润高得多的领域。但需要的资金量自然也大多得多。“商人谁都想做高利润的生意，这要看自己的实力和机会。”潘文春说。

像其他行业的投资热一样，有着 30 多年经营史的木材帮，其中一些资本雄厚的商家已经实现了从木材经营到投资的跨越。作为北京福建木业商会的会长，陈雪峰的生计是一个风向标，除了木材贸易，他还是北京中腾时代投资公司的董事长，这是一家经营房地产业和钢材的企业；另外，他还成了瑞祥安吉典家具公司，进军红木家具生产领域。

从上世纪 70 年代末起家，在 30 多年的经营里，上游资源到下游的销售网络，莆田木材帮的行业地位已经根深蒂固，外人已经很难插足。和让人惊讶的莆田医疗帮的崛起一样，木材帮也有着同样显著的草根气质，但在过去 30 多年以及更远的将来，他们在大兴土木的中国，大有用武之地。“现在，中西部在大开发，我们的很多老乡早已经把生意做过去了。”潘文春说。莆田木材帮的故事就像滤去了水分的锯木，“那是丰富的折寿，是一层一层浑厚的叙述，像石砖一样被堆砌，进而成为一种建筑”。

薄利和暴利

由于莆田木材帮对进口木材从上

视野 | Shi Ye

创新榜上无名 别光怨企业

□ 韩哲

据媒体报道，在全球 100 大最具创新力公司评选名单中，包括 40 家美国企业、31 家亚洲企业、29 家欧洲企业。虽然中国专利申请的数量领先全球，但由于专利质量及影响力不足，中国公司无一上榜。

说实话，这算不上新闻。财富 500 强易得，创新 500 强难求。也许有的人质疑这套评判标准是否存在某种技术缺陷，但是中国企业整体创新不足，中国企业普遍缺乏冒险精神，却是人们大致可以取得的共识。

创新可不是发明创造，而是将发明创造应用到商业之中并获得成功。因此，创新的主体不是科学家，而是企业家，不在院校和科研机构，而是在企业，因为只有企业家才关心成本，只有企业家才能够控制成本，否则就不可能有商业上的成功。由此我们也明白，那些在各种营收或利润的 500 强榜单上冲州撞府的央企，为何注定无缘创新榜，因为其中一个很重要的原因就是：央企的成本内控能力非常差，从中石化的“天价吊灯”、“天价酒单”等事件就可获得直观感受。

过去 10 年，中国经济的飞速发展主要是靠投资和外贸驱动，在一定程度上靠的是资源禀赋和人口红利，赚的是辛苦钱和血汗钱。但正如经济学家熊彼特所言，“你不管把多大数量的马车连续相加，也决不能得到一条铁路”。放在今天的环境，就是你能生产出最便宜的手机，但是堆在一起也比不上 iPhone 的问世。比如，最新上市的苹果 iPhone 4S，据英国《每日邮报》报道，经专业人士细算，其成本只有 1150 元人民币左右，而目前其售价大约在 5000 多元。这其中的利润，就是创新带给企业家的回报和风险溢价。中国经济和中国企业的短板就在于创新，虽然我们口头上对创新从来是不厌其烦，但往往是知易行难。

结构决定观念，有什么样的经济结构、路径，就决定什么样的企业家观念、精神。你不可能在一个知识产权保护严重不足的市场环境中，强求企业家勇于创新，因为这种创新的后果不是获得丰厚的利润回报，不是让企业家实现自我价值，而是给其他人创造了搭便车的机会，创新变成了“赔了夫人又折兵”。既如此，那就不如去赚 5% 利润率的鞋子衣服，等 5% 积攒多了，可以去炒房炒矿。更坏的情况是，赚的差不多了，投资移民了。

因此，中国经济的当务之急是解决企业的创新激励，而不能只是埋怨中国的企业家不具备创新意识。创新需要的是机制环境的塑造，而不仅仅只是各种梦想一步到位的规划，同样也不是在创新方面多投入就能够达到的。对于企业，创新需要重视员工，如马云所说，公司要办成功物园而不是清一色鸡鸭牛马的农场。而对于企业所身处的市场环境，则必须杜绝创新搭便车的可能性。产权保护必须更加明晰，无产者无恒心。

传递价值 成就你我

芙蓉王

文化头条新闻

湖南芙蓉王文化传播有限公司