

侃谈 | KanTan

走自己的全球化之路



□ 杨春阳

我注意到一些和公司有关的新闻:青岛啤酒在泰国设立了分厂,中国建设银行目前正在就收购一家巴西银行展开谈判,目的是在巴西开设一家子公司。除了为贸易提供服务之外,也方便南美出口商在贸易结算中开始使用人民币。作为后来者的光明乳业捷足先登,海外并购案眼下正开花结果。光明乳业一年前投资8200万新西兰元、持有51%股权的新西兰SynlaitMilk(信联)2号工厂投产,这是光明高端婴幼儿奶粉培儿贝瑞的生产基地。由此成就了中国乳业的首桩海外并购案。

最近,中国的经济界和媒体都在回顾、总结中国加入WTO10年的成果,可以说10年前的重要决策,改变了中国经济、也改变了世界经济。说它是经济史上一个重要的转折点,我想一点都不过分。对外经济依存度这么高的国家,我们来看它的公司的全球化程度是不是很高了?其实不然。虽然中国制造遍布全世界,但我们是搭上了全球化的快车,是借助了他人的全球化的网络。所以哈佛大学历史学教授尼尔·弗格森说:“中国从全球化得到的好处比西方多。”

其实,西方发达国家从工业革命后就开始了全球化的进程,200年前,东印度公司就和中国人打交道。中国只是这三十多年出现了一次全球化的飞跃,特别是加入WTO后的这10年。所以未来要想获得进一步的成功和发展,中国公司必须加快自身全球化的步伐,必须更加着力于营造自己的全球化网络。

中国制造已经走遍全球,我们的剩余劳动力、我们的学子们、我们急剧成长中的富豪们、我们丰厚的外汇、我们不可遏制的奢侈品购买力,都一拨一拨跨出国门,走向世界每一个角落。但是我们的公司、我们的企业却没有它们走得这么顺畅、这么利索、这么有效果。其中一个十分关键的因素,像诺贝尔经济学奖获得者埃德蒙·菲尔普斯所说:“综合考虑政策、文化、世界范围内的中国价值走势等。”

所以,下一步中国公司的全球化之路能走多远,真的是得要把政策、文化、世界范围内的中国价值走势,这些因素融合在一起来进行设计和布局。特别是伴随着这次全球经济危机所进行的全球经济再平衡,对于中国公司来说,我们所拥有的不仅仅是为全球化的需求所具备的生产能力,而是全球化所必需的商业网络,是给全球不同国家地区带去新的价值认同和收益,是提供一种新的经济和文化的福利。所以,中国公司的全球化之路不能是简单的收购生产车间和生产线。

你看看我们的现实生活里这么多的外国公司、独资公司、合资公司,它们就是借助着全球化的力量走到我们身边来的,如果他们一旦消失,我们的经济生活、我们现在的社会生活,你简直都不可以想象。对照中国那些一步步走出去的公司,我想他们也必须这样去走自己的全球化之路。就像海尔集团董事局主席张瑞敏说的“国门之内无名牌”,所以他们必须到美国、到欧洲去设立生产企业和研发中心。

所以在这个中国加入WTO10年的这么一个关节点上,我想到了我们中国的公司,想到了这些话题。中国是全球化的后进者,我们现在追上来了,但远远不够。就像古希腊哲学家苏格拉底说的:许多赛跑的失败,都是失败在最后的几步。跑应跑的路已经不容易,跑到尽头当然更困难。

□ 王俞现

一只老鼠正在为更长远的口粮发愁时,发现一个几乎满满的米缸。它很机敏,在经过一番侦察确认没有危险之后,它便在米缸里一顿猛吃,并在走前往穴里衔带了一些备用。一来二去,发现这里少有人问津,便一头扎到米缸里,甚至不再回巢而吃住在米缸。日子一天天过去,等这只老鼠寻思着要出去转转时,它可怜地发现,这不再是一件可能的事情。

这只老鼠欲念过重,演变为贪念,进而衍生出冒险投机行为。有时想想,在中国若干历史阶段都存在具有这种“老鼠”形象的商人。

1910年发生在辛亥革命前的那次金融危机,便是因为钱庄商人实际担当了这种商人形象所致。1921年的上海信交风暴,与此大同小异。有过之而无不及的是,不仅钱庄业,就连实业界大佬都卷了进去,比如荣宗敬。

改革开放以来,怀有贪念的个体商人层出不穷,但在同一个区域同一个时间段内,有近百人的商人集体因为贪念无限接近犯事的地步,实不多见。

褪色的温商精神

据经济观察报报道,温商最为人称道的精神是敢为天下先,改革开放后中国最早的私营企业就诞生在这里,一代温州商人以其先行者的形象,让被战争与内耗所打断的中国商业史,从此接上了地气,但在此次温商跑路事件中,温商的这种形象大打折扣。其在率先面临产业升级或转型的情况下,没有沉下心来专注品牌建设,或者通过转型布局未来,却走火入魔般地误入歧途投机楼市、矿山,让这种精神褪色殆尽。

站在温商的角度,他们也有无奈之处。为应对金融危机,政府超发货币,导致流动性泛滥,通货膨胀抬头,企业用工及原材料成本上涨,同时伴随全球产业转移、人民币升值所压缩的外贸企业利润,让全身心专注于实业成为一种煎熬,所以除了2家房地产公司和6家建筑公司外,上榜“2010温州市百强企业”的40多家制造企业,无一不涉足房地产开发。在投资楼市、矿山等行业可以获得更大利益的现实下,高利贷横行,更鉴于广大的老百姓腰包缩水的现状,最终让政府出手收紧银根,进而通过倒逼投机资金撤出楼市、国企收编民营矿山的办法,导致温州企业资金链大幅断裂。

如果操作适宜的话,温商可以赚

站在温商的角度,他们也有无奈之处。为应对金融危机,政府超发货币,导致流动性泛滥,通货膨胀抬头,企业用工及原材料成本上涨……

温商风光背后有尴尬



一把收手,转而专注传统产业升级或转型,但这只是理想状态,温州也存在这样的商人,但为数不少的温商在诱惑下,将风险置于一边,而幻想将这种业已产生泡沫的局面演绎下去。

如果说这也是温商敢为天下先的表现,那么只能说一部分温商将这种精神用错了地方。

丢失常识的投资

当整个社会都弥漫着产业结构调整、产业转型之虞,温州也不例外,但温商对原有产业惯性的依赖远比想象中的大。不过,也有些温商迈出了这一步。跑路的胡福林就是在2008年底,大举挺进了光伏新能源产业。

事后看胡福林的这一举动,风险系数很大。其旗下的信泰集团是温州最大眼镜制造商和标杆企业之一,年产1700多万副各类光学眼镜架及太阳镜,销售额约3亿元人民币。

胡福林一直具有在眼镜行业之外开拓一个国家扶持的产业愿望,2008年,他开始出手光伏新能源产业。但他并没有充分考虑新产业的市场前景、长短贷与投资回报周期的匹配度、自身实力与能支撑多长时间等因素,让这次转型从一开始就带有盲目的色彩。在较为宽松的资金支持之下,胡福林旗下很快新增了浙江中硅新能源、浙江赛力科技、温州中硅科技等公司,主要生产太阳能单晶硅、太阳能多晶硅、太阳能电池等光伏产品。这些产业预期并不明朗的产业源源不断地吞噬着他在通货紧缩下用高息贷来的资金,风险接踵而至。

其实,传统产业并非必须通过转型才能维持生计,专注中高端,赋予产品以品牌价值,也是一条可以趟着过的路。如果公司的合作对象里能有大

项目,更可以增加升级的胜算。依托原有的产业基础升级产业,温州兴乐集团的做法最为明智。其主业电线电缆,但掌门人并没有跟风进入全新产业,在别人上马太阳能时,他找到了自身主业与这一产业的交叉点:光伏电缆。当别人做风能时,他就做风能配套电缆。

曾参与过三个中国500强企业资本运作的前新飞集团总经理徐晓东表示,产业投资决策的研究、分析很复杂,但决策要点很简单,可以用四句话来概括,即赚不赚钱?怎么赚钱?能赚多少钱?什么时候开始赚钱?其中,搞明白“怎么赚钱”需要分析透市场及竞争对手。“什么时候开始赚钱”,则在很大程度上取决于整合资源的情况和管理团队的执行力。所以,分析透,解决好这两点最难。

一句话,无论做什么事情都要量力而行。量力而行的阀门在哪里?绝对不在老板气吞山河的抱负里,而在回归常识的决策思维和高素质的团队中。从这点来说,温商所犯的错误仍是基础性的,这些错误在危机来前被掩盖进而被忽略。

遗失的公司治理

胡福林的错误可以避免吗?为什么他会犯这种迷糊?

其实,这折射出事情的另一面,即为数不少的温商仍沉溺于家族治理的企业生态。如果温商具有完善的企业管理制度、决策程序,盲目背离主业而乐此不疲的投机这种短视的行为,是否可以得到规避、约束乃至减少呢?

温商凭着当年敢拼敢干的精神,打拼出了一片天地,但很多企业仍停留在家族式的管理层面,公司没有建立一套吸引人才的平台,没有建立起一套基于事业、文化认同与归属的机制,所以在危机到来时就印证了那句

话:决策是企业最大的成本。

浙江省境内上市公司有200多家,数量位居全国第二,但温州仅占不到10家。温州商人并没有在国内率先摘掉小商人的帽子。在各区域商人群起逐鹿之时,温州商人的形象日渐模糊。到此时跑路事件发生时,他们已经被贴上负面标签。

温州资本风光的背后也同时折射出其内敛与封闭的尴尬,温州市政府曾经调查出一个数据,改革开放20多年来,温州人实际利用外资仅有11亿美元。不愿以开放心态直面已然变化的世界,温商群体在自我认同度很高的情况下,热衷于熟人经济及区域商人之间的资金往来而丧失了可能更大的机会。温商以亲缘和血缘为依托的公司治理结构,愈来愈显示出其巨大的局限性。

2006年一篇有关温商的报道就直击了这一问题,这篇报道指出,一般温商只在技术等方面大规模引进人才,在人事、财务方面依然由自己家族的人来执掌。集团聘请的副总经理无权签报销单,而老板的司机却可以——因为这个司机是老板的亲戚!报道提及,在温州柳市的4家大型家族企业中,经理人和股东之间的冲突不断。而且,在过去十年,这种冲突的痕迹依然没有被大多数温商所有效而智慧地抹去。

学习晋商好榜样

在徽商与广州十三行商人群体里,比较知名的商人家族传承百年以上的家族并不多见,晋商群体却熠熠生辉。

中国票号鼻祖“日升昌”票号的创办者平遥李氏家族,原是从事颜料行业,仅从其主业转为票号算起,家业就承沿了110多年。从乾隆时期从事贸易发家算起,介休常氏家族事业,到清末民初延传200多年。电视剧《乔家大院》的原型乔氏家族,从乾隆初年外出谋生从事贸易,到1952年结束全部产业,持续了200多年,而旅蒙第一大商号大盛魁更是传承300年不倒。

尽管同是家族企业,晋商在三四百年前已经在公司治理结构、职业经理人制、薪酬体系等建设方面,达到了迄今很多企业仍难以企及的高度。当徽商在盐业等领域将家族直接治理的管理模式演绎得如火如荼之时,晋商已然超越了亲情而将治理结构上升到了乡情的层面。

在知名晋商票号中,鲜见家族成员直接管理票号事务的例子,山西商人基本上都找同乡作掌柜或伙计,并且入伙时都要有殷实的亲友或商铺

作保。倘若被推荐的人越规,保人必须负完全责任,这些都降低了中途押运过程中的机会成本。

晋商票号实行的是所有权与经营权分离的管理模式,票号东家本

疑人不用、用人不疑的原则,赋权大掌柜全权掌握票号事宜,只是以三四年为账期行使对大掌柜更迭与否的权利。在这套规则体制中,创业老东家的儿子们及亲戚均不得插手票号事务。不仅如此,以大掌柜为核心的骨干团队成员,还被有层次地赋予顶身股,共享成长的滋味。

山西商人任用同乡、亲朋为掌柜,这种模式突破了传统血缘的局限。在家族关系盛行的明清乡土社会,这种规定是不同寻常的。尽管徽商经常被与晋商以并驾齐驱的眼光而视,但徽商的历史厚重及影响力其实远不如晋商深远。仅从所有权与经营权分离、顶身股等制度建设上来说,就是徽商也远难望其项背的。

十年教训的回归?

将资金投机进入楼市、股市或者矿山,还是专注于产业升级乃至转型,是温商在成长壮大之路路上必然面临的选择,也是其维持在国内江湖地位必然遇到的问题。

2000年以来,为数不少的温商在并不健全的公司治理结构中,用个人决策诠释了他们选择前者。他们在产业与投机资金不断对换与游离中,寻找着下投机的机会,但当投机伴随泡沫被刺破而回归原点时,我们蓦然发现,温商仍需直面当初所要面对的情形,只是白白耽误了珍贵的十年光阴。

当年宁波商人在上海也面临着这一选择。晚清到民国,在上海滩存在九大钱庄家族集团。但后来宁波真正在上海滩站稳脚跟的,都是那些在投资钱庄之外,在近代工商业中颇有斩获的商人家族。他们在投资钱业的同时,还在船业、医药、电影等行业占据一席之地。

就有关温商跑路事件受访时,浙江省委书记、省人大常委会主任赵洪祝有一番话讲得很中肯:放弃主业去搞副业,放弃实体去搞虚拟经济,放弃制造业走向房地产,甚至搞转贷业务,这实际上等于自己在吃砒霜。他说,企业不怕小,怕低,怕散,还是要走向转型升级发展之路。

如果再加上一句话的话,那就是没有产业垫底的资本投机或转运,是无源之水、无本之末,未来总是要还的。

(作者为蓝狮子签约财经作者,著有《中国商帮600年》一书)

届时,将有1000多名来自13个国家和地区、国内11个省份、省内10个地级市的客商出席第二届世界客商大会。

世界客商精英十二月再聚首

□ 王俊霞

据悉,第二届世界客商大会将于12月4日至6日在世界客都——梅州举办。届时,将有1000多名来自13个国家和地区、国内11个省份、省内10个地级市的客商出席本届大会。

第二届世界客商大会主题为“彰显客商精神,共谋合作发展”,内容非常丰富,包括举行大会、“广东省客家商会”授牌、重点项目签约和庆典、经贸交流合

作、“客商研究院”挂牌、客商互动交流、“客家文化之夜”主题晚会、参观考察等。今年是客商杰出代表张弼士诞辰170年,大会还将举办“张弼士为商之道”客商论坛,旨在发扬以张弼士为代表的客商精神,推动全球客商合作、大发展。

据了解,2009年10月,梅州市委、市政府联合海内外知名客商和客商团体,组织举办了首届世界客商大会,打造了全球客商交流合作新平台,开创了全球客家事业发展新篇章,推动了客商

之间、客属地区之间的交流合作,博得了参会领导嘉宾的广泛赞誉,获得了全球客属乡亲的高度赞誉。广东省政府高度重视世界客商大会,决定从第二届世界客商大会起,将世界客商大会升格为由省政府主办。并决定第二届世界客商大会于12月4日至6日在梅州市举办,由梅州市委、梅州市人民政府承办,广东省侨办、省外经贸厅、省工商联(总商会)、省侨联、省港澳办、省台办等协

广东省文化学会副会长严河称,当今粤商的崛起,是机会主义价值观向文化创意价值观的转变。

众说“粤商与中国商帮文化”

□ 董文政 肖晓明 何梅

笔者从广东省文化学会获悉,“粤商和中国商帮高端论坛”近日在此间举办,来自全国各地知名商帮代表,如徽商、浙商、晋商和粤商精英领袖围绕“千年商阜,隆通四海”的主题各抒建议。

民建中央第九届副主席、全国人

大内务司法委员会副主任辜胜阻在论坛上分析了当前国内中小型企业面临的“融资难”问题,他表示,只有自上而下的强力改革,才能解决中小企业面临的前所未有的生存困境,他还认为,对民间金融,应当让其阳光化,而不是简单地禁止。

中央财经大学中国发展和改革研究院院长邹东涛作了题为《中国商界

领袖的国学修养和文人情操》的发言。他说,国学博大精深,就是学10年也是冰山一角。《易经》、《大学》、《中庸》、《论语》、《孟子》等国粹都是教人品味人生之真谛,品味万物运行之玄妙,品味事物发展之必然。

在论坛上,专家指出,过去长期的单打独斗削弱了粤商的整体战斗力,粤商稳健有余进取不足,保守进

度,务实过头、重视短期利益,忽视了长期运作,都限制了粤企进一步的发展。

广东省房地产协会会长蔡穗生的发言获得了与会代表的共鸣。他提出,以粤派地产为龙头重拳打出“粤派地产”的新牌子,重新整合各方资源来做大做强企业的发展,走出一条创新特色的地产发展新路子。

据悉,该论坛由广东省委宣传部、广东省社科联主办,广东省文化学会承办。广东省文化学会副会长严河称,当今粤商的崛起,是机会主义价值观向文化创意价值观的转变。相信今天粤商文化跨领域的问道,将引领着一场意义深远的商业文化变革的前奏。

