中国商界集群传媒 传承品质服务高端
国内外公开发行 国内统一刊号:CN51——0098 邮发代号:61——85

理理日報·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007期 总第7125期 2012年1月8日 星期日 辛卯年 十二月十五

◎2011年12月30日开槌的西泠跨年秋拍,海内外藏家齐聚满堂。

从房地产到煤矿,再到艺术品市场,温州商人的身影随处可见。

温商“抱团”举牌拍卖场

□ 刘丽芳

在近日结束的西泠跨年秋拍上,一支由温州商人金向阳带领的20多个温州商人组成的艺术品投资团队,活跃在书画、紫砂壶、名酒、玉雕等专场。他们以“抱团”的形式参拍艺术品。据初步统计,他们去年团购的艺术品总额至少上亿元。与此同时,他们组团邀请专家顾问做投资“参谋”,不再盲目出手艺术品。

商人热衷拍场团购

据每日商报报道,1月2日,西泠秋拍的最后一天,中国当代玉雕大师作品专场,温州商人金向阳和他的同伴们举牌谨慎了不少,最终收获并不多。而在半年前的2011年西泠春拍上,金向阳的团队在同样的专场中,组团购买了6件拍品,总价约1300万元-1500万元,占该专场总成交额35%以上。

除了西泠秋拍,北京、上海的拍场也几乎都出现了他们的身影。而在北京九歌春拍上,温商第一次尝试抱团投资,以总价2500万元拍下了齐白石、徐悲鸿的字画各一幅。

去年下半年,他们还组织了20多个人前往比利时参加钻石拍卖。“每个人出资200万元,总资金4000多万元,用来购买一到两颗有稀缺性、有升值空间的钻石。”

金向阳是温州锦阳珠宝董事长,也是这几次艺术品投资顾问团团长。参与团购的其他温州企业还有今达集团、长信贸易、旭东艺术馆、在握艺术中心等20多家温州企业。

据业内人士透露,多人出资购买同一件艺术品并不是新近才出现的事情。但温州商人自发地集合资金,在拍场竞买艺术品,这种艺术品交易方式并不多见。

组团竞拍减少风险

西泠拍卖负责人透露,每年西泠拍卖都会新增两到三百个新买家。这其中也包括许多新面孔——温州商人,他们出没于全国各大拍卖场,常不露声色豪掷千金,一口气买下数件艺术品。但艺术品投资门槛较高,一般拍卖行拍品鱼龙混杂等客观原因也制约了不少温商的投资意向。

据介绍,这些团购的作品,采取股份化的分配模式,划分为若干股,由投资人认购,在适当的时机可以采用拍卖、巡展、常规销售或会员股权资格转让等方式退出变现。

“以前大家都是‘单打独斗’,独自参加拍卖。”金向阳说,信息闭塞,对艺术品的价值判断能力也有限。于是,金向阳产生了组团团购艺术品的想法。

金向阳这个想法的初衷是,抱团投资可以增强抗风险能力,如一件作品需要1000万元,分摊到20多家企业,各自承担的费用就少了,同时抱团可以买一些更稀罕珍贵的艺术品。

| 版面导读 |
Banmian Daodu

02 晋商淘金茶业正酣 宁波商帮承接『无信不立』传统
03 企业年会 流行开到楼盘会所去 04 谁动了老板的婚姻蛋糕
A1 创新发展 盐都商人不走寻常路 A2 当商界与知识结缘
A3 森工盛达联手 共创业界辉煌 A4 企业文化的『战争』

大道豫商驰骋商界

□ 王俞现

晋商、徽商、洞庭等商帮纵横驰骋的明清时代,豫商却迟迟未能登场,哪怕是在一两个行业独领风骚都难以一见。

有意思的“豫商”现象

据《企业观察家》杂志报道,商人始祖王亥、商圣范蠡之后的豫商,一直以若隐若现的状态断代地存在于中国商业史上。直到明清出了一位杰出的豫商代表康百万。其实,康百万家族带有山西人的血统,因为这个家族就是在中国商帮萌芽的明朝,从山西迁到河南巩义的。

尽管商人这一群体发源于河南,但之后“重农抑商”逐渐成为中国文化的主流。与地处中原“学而优则仕”的传统价值观念不同,山西人慢慢养成了清朝雍正时期山西学政刘于义所说的“重利之念甚于重名”的积习。

受传统影响,本土的商业力量在这片土地上受到抑制。南北东西的物产和精神在这里交错,这打破了外界曾经赋予这片土地贫穷与闭塞的印象。战争、灾害等又让这片土地多灾多难,不断摧毁着人们的创富意识。从另一个层面说,外来商业力量在这片土地上淋漓尽致地呈现,也说明这片土地上的人们商业意识远不够劲朗。

2005年我曾经参加在杭州召开的首届中国商帮峰会,并在这次会议上建议现河南省豫商联合会会长陈义初组织各家媒体记者遍访在各地的豫商。这次建议很快被付诸实施,我也因此成为有机会近距离接触在广州、深圳、北京、天津、兰州、乌鲁木齐等地的豫商们。

> 如今,豫商渐成气候,国内外的河南商会已经有六七十家,颇有些晋商当年纵横四海的味道了。

我发现一个比较有意思的现象,食品、医药、建筑及其相关行业,豫商成绩显著。省外豫商在两个行业里取得了最瞩目的成就:一个是医药,一个是建筑及其相关行业。每一块都可以举出一连串豫商,并且都与河南本土具有一定渊源。

与河南发展一脉相承

民以食为天,当流行语从宋元时的“苏湖熟 天下足”到眼下的“中原熟,天下足”,承担起国家重要粮食生产基地角色的河南,在粮食深加工、食品产业化方面,已然具有了深厚的基础,并在践行农业产业化的思路之下,孕育出了双汇、三全、白象、众品、大用、华英、好想你等一批食品企业,这也与河南基于生存进而谋求发展一脉相承。

从省内来说,河南诞生了以宛西制药、羚锐制药、辅仁药业、华兰生物、天方药业、太龙药业、张仲景大药房等为代表的一批医药企业。从省外来说,新乡籍的深圳健康元药业董事长朱保国和南阳籍的贵州神奇集团董事局主席张芝庭即是其间的典型代表。兰州普生药品、兰州新光药业、天津北药大通医药、新疆三胶药业、珠海金杏堂药业、四川蜀中药业等的老板也都是豫人。

而与建筑有关的行业,一是房地产,比如兰州海鸿房地产、新疆豫疆房地产、山西以及北京华嘉盛房地产、云南世林房地产、延吉市吉泰房地产、延边经纬房地产、成都三原置业等,山西华通路桥集团、新疆矿石冶金集团旗下也都有房产项目。一是建筑、防火、阀门等行业,譬如,重庆市上隧防水、陕西长远建安防腐集团、延边韩兴建筑安装、潍坊宇明阀门、北京信泉达建筑物拆除、安阳市华都建设、潍坊市金辉防水、山东方园爆破有限公司、新疆民用建筑设计院、广州市泰祥建筑防水等。而在山西建筑行业,河南建筑企业多达1000多家,每年创产值超过100亿元。

豫商渐成气候

如今,豫商渐成气候,国内外的河南商会已经有六七十家,颇有些晋商当年纵横四海的味道了。

当豫商走向广州、深圳、上海、天津等地时,人口大省的优势加上依托沿海,豫商也渐成气候。不过,要在对外贸易中趟出一条路来绝非易事,这几乎与当年徽商的情形如出一辙。2007年豫商庞玉良以10亿元买下德国帕希姆国际机场,试图通过新郑国际机场,直接绕过沿海而在内陆一站式地打通中国与欧洲的贸易通途,也是当年徽商试图在海外贸易中占据一席之地的体现。只不过,没有较为强势的河南经济及对周边省份强大辐射力的综合保税区等作支撑,这种打通更多只有吃螃蟹的意义。从陆路来说,豫商能否在新疆或者其他区域突破性地打通一条外贸通途,值得期待。

伴随国内外六七十家河南商会的成立,豫商已经具有了一定的身份认同感,历史上晋商以崇奉关公为精神寄托,以各种会馆作为凝结晋商意志的载体,当代豫商以商会和豫商大会为平台和纽带,但如何凝聚各地豫商的力量并形成共识,仍是一个值得探讨和实践的话题,这也是当代各区域商会所面临的课题。

◎豫商第一豪宅——康百万庄园。

视野 | Shi Ye

企业家要功成“愿景”须先行

□ 高建华

愿景是企业更高层次的追求,介于信仰与追求之间,而有无愿景是区分企业家与商人的标志。中国现在不乏商人,但依然缺乏企业家。面对今天这样一个动荡的市场和环境,尽管愿景不会解决大家今天面对的金融危机,但是愿景却可以让大家的心态平和下来,学会往远处看。而当一个企业有了明确的愿景,其境界就变了,不再为今天、今年甚至明年的业绩担心,而是为了一个更远大的理想和目标奋斗。

我所理解的企业家就是那些有愿景,有理想,想着去改变世界、改变社会、改变环境的人,他们在实现了财务自由之后,已经没有了生活上的困扰和家庭安全上的担心,自然就会想着如何通过为社会作贡献而扬名,为客户提供独到的价值而留名,这时候他们的追求逐渐往精神层面转移。

愿景是企业更高层次的追求,介于信仰与追求之间,是企业的中期追求,类似于人们常说的理想。愿景比信仰低一个层次(信仰通常是永恒不变的),但比一般所说的追求高一个层次(追求通常是短期的)。愿景的存在是为了激励那些已经过上中产阶层生活的人们继续往前走,为了一个更远大的理想去奋斗,为了非物质利益去奋斗,以体现人的价值。

在市场经济的环境中,有四个不同层次的企业:第一个层次是剥削型的,处于资本的原始积累阶段,为了老板(及家族)的个人利益,企业不择手段地剥削员工;第二个层次是自私型的,企业发展到一定阶段,就开始考虑把好员工留住,因为好员工能帮助企业赚钱,尽管出发点还是自私的,但是员工总算感受到了老板的一些“善意”;第三个层次是互利型的,企业成长到一定阶段,逐渐得到了社会的认同,老板开始有点安全感了,这时候他们才可能从长计议,考虑战略问题,考虑建立一种相对公平的利益分配机制,让大家一起分享企业的成功,分享利益,为企业的可持续发展奠定基础;第四个层次是回馈型的,企业发展到相对成熟的阶段,老板的生活已经稳定在富裕阶段很多年,并得到了很多荣誉与业界的认同,这时候人生进入追求自我实现的最高境界,他们开始考虑如何回馈社会,回馈员工。我认为,至少要达到第三个层次和阶段,企业才具备谈论愿景的部分条件,而在前两个层次是根本不可能的。

面对今天这样一个动荡的市场和环境,人们的贪婪暂时受到了压抑,但是充满了恐惧,大家急需找到一个良方来摆脱恐惧。愿景是否可以帮助中国企业摆脱恐惧呢?答案是肯定的。当一个企业有了明确的愿景,其境界就变了。如果一个企业有真正的愿景,自然就不会出现三鹿这样的问题;如果一个企业真正有愿景,就不会为了发展速度而放弃企业的道德底线,因为追逐金钱是没有底线的,而追求受人尊敬是永恒的。

(作者为著名营销战略专家和企业管理专家,高级职业经理人)