

跳出浙江发展浙江,这是浙江经济发展的必然要求,也是浙江在高起点上实现更大发展的战略选择。

倡导“浙商回归”进行时



倡导浙商回归成为众多代表、委员热议的话题。



浙江省人大代表中国曙光印业集团董事长朱诗力。



浙江省人大代表、浙江森马服饰股份有限公司董事长邱光和(右一)。

金靖

浙江省“两会”近期在杭州召开,发展实体经济防止产业空心化,倡导浙商回归成为众多代表、委员热议的话题。

1月12日,浙江省十一届人大五次会议在杭州开幕,政府工作报告中初步预算,2011年浙江省生产总值32000亿元,比上年增长9%以上。这意味着,继广东、江苏、山东之后,浙江首次跨入GDP“三万亿俱乐部”。不过,对于刚刚“晋级”的浙江来说,2012年并不轻松。经济增长下行压力较大,继续走在前列的压力也不断加大。

“世界经济复苏的不稳定性不确定性上升,欧债危机日趋恶化。国内一些长期矛盾与短期问题交织,发展不平衡、不协调、不可持续的问题比较突出。浙江正处于经济社会转型的关键时期,多年积累的体制性、结构性、素质性矛盾凸显,影响社会和谐稳定的隐患增多。”

记者留意到,在此次浙江“两会”

上,不少提案、报告等都提到发展实体经济防止产业空心化,倡导浙商回归成为众多代表、委员热议的话题。

热议实体经济发展

浙江人大代表、浙江省副省长、温州市委书记陈德荣认为,2011年温州出现老板“跑路”风波,某种程度上反映出当前温州产业空心化严重,大家以钱炒钱,同时也说明了民间投资渠道狭窄。

陈德荣认为,改革开放初期温州恰恰是利用实体经济、“草根经济”发展起来,传统的轻工业产品、日用消费品,给温州带来经济的发展。但近年温州某些商人的经营理念发生了偏差,开始炒房、炒煤,忽略了真正的实体经济,导致温州经济发展的根基不深,资金断链,才有了温州金融危机。

“我们企业一直坚持主业,对自己公司的产品不断转型升级,现在企业产值越做越大。”浙江人大代表朱诗力自豪地说。朱诗力是中国曙光印业集团董事长,他的企业以前是做传统

印刷业,做得很累,利润又少,2009年面对转型之痛,朱诗力和公司管理层将公司的生产经营转到了高端包装上,打开了一条新路。

“2011年,出口创汇达到了1000多万美金,欧米伽、雅芳、boss等10多个国际品牌是我们的客户。”朱诗力说,发展实体经济,企业主要把自己的企业做精做强,建设好自己的团队、品牌和资金链,提高产品价值。

倡导浙商回归

据了解,目前浙江已经出台《关于支持浙商创业创新促进浙江发展的若干意见》,并计划在2012年举办“天下浙商家乡行”等系列活动,推介、签约一批回归引进项目。

浙江省人大代表、浙江森马服饰股份有限公司董事长邱光和说,他们企业一直将总部设在温州永嘉,他认为浙江有自己发展的优势,对于浙商的回归,他认为还是要考虑到资本都是逐利的,企业都要创利的这样的原则,除了土地价格优势、税收优惠、原料丰富、劳动力

便宜、市场巨大,还有政策利好等等这些更要考虑,哪里的戏台适合唱什么戏,哪里的洼地适合去投资,突出吸引浙商回归的最大的动力,最实质因素。“大多数浙商是愿意渴望回归的,情系故乡是每个浙商的情怀。”

高起点上的“战略选择”

跳出浙江发展浙江,这是浙江经济发展的必然要求,也是浙江在高起点上实现更大发展的战略选择。

浙江省国际经济贸易研究中心主任张汉东认为,浙江省提出“留住本部、走出加工环节,留住研发、走出营销环节,留住高新产业、走出过剩产业”的原则,是一个很好的政策导向。浙江境外投资发展要做到三个结合:坚持“引进来”与“走出去”相结合;坚持输出过剩产能与跨国经营布局相结合;坚持市场拓展与资源开发相结合。

浙江既要以更宽广的胸怀鼓励浙商走向世界,创业创新闯天下;又要以更诚挚的真情感召浙商反哺家乡,合力做强浙江。

视野 | Shi Ye

“忧心”改变富人投资偏好

陈序

与危机刚刚爆发和衰退的前期不同,需求低迷和增长放缓进行到今年这个阶段,高净资产的个人,即通常意义上的富人也开始忧心忡忡。而其他投资者也需要从高处不胜寒的信息中找到自己的安全路径。

经济迟迟不复苏,美国富人对上世纪大萧条记忆开始复苏。1932年是美国富人蒙受最大损失的一年。据《华尔街日报》报道,1929年,有413名美国人每年能赚到超过100万美元。1932年只有20个,下降了95%。在漫长的无休止的萧条和衰退之后,美国爆发出一波民粹主义的愤怒,直指这个国家的垄断集团和财阀。那年的美国工人运动风起云涌,有数千名退伍军人前往华盛顿,要求得到政府承诺的现金津贴。刚上任的美国参议员Huey Long启动了“分享我们的财富”运动。他批评美国4%的人拥有美国85%的财富(现在这个比例接近60%),因此主张对美国的百万富翁和亿万富翁加以严厉限制。同年,罗斯福被选为总统。他提高了对富人的税收,最高税率从35%上调到了63%。

显然,经济出大问题的国家无一例外地会陷入政治麻烦。重新分配的要求会从底层兴起,直到改变某种既得利益格局。

其实,对普通人(但不包括无法利用平等机会的弱势群体)而言,确保经济增长可以比单纯调整分配带来更多保障和实惠。对普通投资者而言,他们面临的真正风险与富有投资者完全一样,是变化无常的金融股票市场。但是,普通投资者缺少富有投资者那样对市场的影响力,所以,他们有必要适当跟踪那些忧心忡忡的富人的脚步。Institute for Private Investors一份研究调查显示,富豪家庭2011年的平均投资回报率为4.9%。这份名为“家庭业绩追踪”的专题研究对可投资资产不低于3000万美元的家庭进行了调查。

以上调查发现,美国富人的投资回报在去年超过了标普指数的整体表现。包括股息在内,标普指数2011年的回报率仅增加了2.1%。那么,今年美国富人会把钱投到哪里?从实际投资计划中可以看出,富人对美国经济前景的看法较为悲观。至少有44%的人打算增加对全球股票的持有,其中包括海外股,低于去年64%的比例。

忧心忡忡会改变富人的投资偏好和资产配置。“跟踪”他们的目光,可以看到大宗商品、房地产、私营企业和现金。调查显示,2012年,打算增加大宗商品资产配置的人至少占到48%,增加房地产资产配置的人占45%,而打算减少现金持有的人只有36%。另外,超过一半的富豪家庭希望增加对私营企业的直接投资,而且越来越看好黄金、土地和艺术品等有形资产。

虽然各位没有多少钱可用于投资,但听听IPI创始人兼首席执行官Charlotte Beyer对媒体所言仍有裨益。他分析富有投资者普遍会减少对公开市场的风险敞口以及对金融工具和交易策略的依赖,继续采取守势。我相信坏年景里的富人是值得学习的最小心翼翼的投资者。

(作者系资深媒体人)

毛笔游商 文化抱负高于产业雄心?

刘鹤翔

除了景德镇的瓷器,江西还有一种世界闻名的传统物产,那就是自东汉末年即开始制作的毛笔,生产地也在一个镇子上——江西文港镇。

“华夏笔都”文港以传统游商方式做毛笔生意,尽管艰苦,但创业成本低,适合内地农民创业。然而,毛笔与其他的中国传统的手工艺品一样,就其材料特性而言,都以“山川自然之物”为主导,一方面气候、自然环境的变化在改变其性能;另一方面,工业化潮流也会冲击其生产方式,文港镇正面临着继承与创新的两难处境。

从浙江湖州善琚镇到江西文港镇,中国毛笔制作中心的地域漂移,是沿海和内地产业更替的缩影。如今善琚镇做湖笔的人已经不超过2000,而文港却有有着从业规模超过2万人的游商大军。

对商人来说,游商从来不过是创业初阶。文港人会是最后的游商吗?

“笔都”游商

据《创业家》报道,自1991年开始到深圳推销毛笔,王建平一直在南方各城市辗转,北京是他的第7站,现在一年能做过百万的生意。每年暑期他会回家做笔,他家的作坊是文港镇2000多个毛笔作坊之一。

文港镇正面临着继承与创新的两难处境。就绝对利润率而言,毛笔的利润是很可观的,从江西发出500元的毛笔,在北京卖到1500元甚至2000元是正常的。但毛笔并非暴利行业,这是一桩很难有规模效益的生意。“毛笔生意做不大,在文港,一年能卖到300万的笔庄没有几家。”王建平说。

在如今的文港镇,真正愿意学毛



在如今的义乌或者其他地方,那些挑着货郎担子走乡串户的游商们早已企业化网络化,成为坐商;但在毛笔之都江西文港镇,游商们仍然在支撑着一个很有前途却又做不大的行业。

笔手工艺的年轻人不多,那些手艺好的笔师,大都是20世纪50年代出生的一代。

做不起规模的另一个原因是,手工艺门槛很高,但投资门槛却很低。很多文港游商都声称他的毛笔工艺是出自祖传,事实上并非如此。在如今的文港,制笔的专业分工已经很明显,一部分人专做笔头,另一部分人专做笔杆。一些脑子活络的年轻人,往往是东家买笔头,西家买笔杆,然后在杆上刻上自己的笔庄名字,就发往全国各地去了。“这是一个捷径,但这样的毛笔,质量往往很不稳定,也就不能真正做出一个笔庄品牌。”王建平说。

王建平一年能做过百万的生意。他家的作坊,是文港镇2000多个毛笔作坊之一,在从业规模超过2万人的

毛笔游商大军中,他已经算是成功者。

“笔都”漂移

在毛笔游商大军中,早已难见浙江人的身影,他们也很难把人力资源吸引到一个经济产出不那么高的传统手工行业,产业漂移为新的“华夏笔都”文港镇的青年们实现了创业商机。

在文港毛笔崛起之前,毛笔是湖笔的天下。湖笔的生产中心在浙江湖州善琚镇,但如今,湖笔和那里的纺织、铸造等行业相比,已经很边缘化了。和现在的文港相比,已经不可同日而语。制约湖笔发展的一大因素是人力投入,随着现代工业的兴起,传统手工作坊式生产的湖笔,因工艺复杂,工作辛苦,收入低微,地位不高,青年人不愿入行,对湖笔缺乏热情,纷纷另谋生路,使整个行业青黄不接。现在善琚镇40岁以下的湖笔专业技工不到10人。

的确,在富庶的浙江地区,要想把当地人力资源吸引到一个经济产出不那么高的传统手工行业,已经很困难了。王建平对记者说,他早就遇不到像他一样在全国各地跑毛笔生意的浙江人了。在人力因素上,这却成了文港的比较优势。

不需要多少启动资金,不需要在外开店,利用农闲时间就可以完成备

货,从生意的角度讲,毛笔是一个特别适合文港农村青年创业的行当。

文港镇大约有7万人口,从镇中心区到周边的村落,几乎家家户户有人在外卖笔。就产量而言,文港毛笔占到了全国的70%以上,是名副其实的制笔中心。文港镇的经济,在南昌进贤县仅次于医疗器械专业镇李渡镇,目前,文港制笔业的年销售额超过15亿,而地方政府的扶持政策也比湖州的湖笔政策更为惠民,文港不向毛笔作坊征税。

文港人应该感谢毛笔,即使不能像王建平们一样一年做着过百万的生意,在家门口当一名笔工也是不错的职业。“文港镇的好笔工的收入每月在4000元左右,普通的也有近2000元。”淳安堂的创始人李小平对记者说。

文港毛笔现在的行情是供不应求,“我们的笔没货可囤,等发货的人在排队,做出来的东西根本不够销。”

文港毛笔论规模虽已可观,但众多笔庄和游商散乱无序,缺乏一种能体现专业性和品味的地域规范。在工业化面前,这样一个“做不大的行业”要良性持续,更多地需要一种文化抱负而非产业雄心。



版面导读 | Banmian Daodu

02 新一代台商在打拼
04 微时代,老板圈流行“微旅行”

A1 凝心聚力 商会奋发迎新
A2 应邀赴中原 共叙商会情谊

B1 一个商贸商圈崛起后的威力
B2 解密温州商会服务“秘籍”

B3 看好蜀地新商机 湘商运筹帷幄
B4 欧阳天浩 我一直在商路上