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

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042期 总第7160期 2012年2月19日 星期日 壬辰年 正月二十八

中国式富豪离婚

□ 东方愚

据南方周末报道,所谓"能共患难而不能同富贵",在许多中国商人身上体现得淋漓尽致。中国的变化有时比你的心跳还要快,人的欲望会越来越复杂,所谓"幸福"的定义也不断被更新。

最近又有一桩富豪离婚大戏闹得沸沸扬扬。主角是中证万融投资集团董事长赵丙贤和妻子陆娟。女主角在2010年第一次提起诉讼,要求离婚,理由是男主角曾对她施暴,且有婚外情。但几次开庭,男主角要么"出差",要么"生病",女主角后来撤诉。一年后,再次起诉,仍然等不来对方应诉。案件后又移交到另一法院,至今没有下文。她心急如焚,通过各种途径"揭露"丈夫的面目。

离婚自然涉及分财产,陆娟说,我们具体有多少钱我不清楚,但粗略估计,我们共同直接或间接持有的多家上市公司的股份市值应该有20来亿。

其实他们夫妻俩多少年前挺让人羡慕的——都当过兵,后来一起创的业,上世纪90年代初第一批股民,共同完成原始积累,20年后坐拥巨额财富。

有一次去拜访"服装首富"周成建,他说了一套理论,可以称之为"中国企业家婚姻三段论"。听起来有些玄乎,其实琢磨一下还是很有道理的。

他说中国商人们的婚姻,与经济与社会的转型是密不可分,甚至亦步亦趋的。出生于上世纪四五十年代、改革开放后的第一代商人们,婚姻大都是父母包办或媒人牵线,只求门当户对或是看着顺眼;出生于上世纪60年代的商人们,大都在上世纪八九十年代结婚,彼时"下海"是时髦词汇,"志同道合"成为婚姻的一个关键诉求;进入21世纪才结婚的"70后"或"80后"们,则更多地注重双方在精神上的交流与分享。

周成建结过三次婚。我没有细问他是否正好跨越了上述三个阶段,只是听他说,现在的妻子虽是财经女,但很懂得生活,言外之意是一位上乘的"心灵伴侣"。

不是每一对糟糠夫妻在大富之后离婚都要掀一场风暴。但有的时候我也会想,如果周成建的第一位太太在周成建成为"服装首富"之后与其离婚,情形会是怎样?

这种假设显然有些"不怀好意",就好比拿同样结过三次婚的潘石屹为例,如果在SOHO中国上市前后和第一任或第二任太太离婚,然后与张欣结合,他在财产分割上一定也会大伤脑筋。

管理你的婚姻,比管理一家企业更需要智慧,这是一门学问,可以称之为"荷尔蒙经济学"。商人也是人,他们的婚变与其他人一样,人心变了,感情没了,婚姻宣告死亡,至于彼时钱多钱少,虽不是婚变的决定性力量,但时常充当着诱发因子,并成为争夺战的主要筹码之一。年轻的单身创业者们常感慨现在物欲横流,艳羡二三十年前那种简洁的、具有乡土气息的婚姻,但赵丙贤们却以一个响亮的声音说,当初最好的结婚对象,现在还不是成了最坏的离婚冤家!

| 版面导读 |
Banmian Daodu

02 商人『回归』潮涌晋江
04 私人博物馆 营造『私享家』新体验
A1 招商对接 商聚自贡
A2 求同存异 东莞十三民企抱团掘金
A4 面对挑战 企业家更要在火中锤炼
B1 会长代表握『话语权』助推『特区』成长
B3 温商青睐新兴制造和现代商贸业
B4 雷菊芳 冒险女富豪的『藏药王国』

视为经济巨大优势和发展潜力 列为开局重点设立考核指标

浙商昔"闯天下" 今"回巢"创业

□ 李晔 杨健

2月9日,浙江省支持浙商创业创新促进浙江发展工作领导小组第一次会议上传出消息:浙江今年开局的重点工作是要召唤浙商回乡创业。据悉,浙江对这一工作的要求是"横向到边、纵向到底",覆盖所有条线部门和市县区的目标任务、考核办法、工作计划等一系列政策措施将于近日下发。

29家省外商会设了"回归办"

来自解放日报的报道称,据不完全统计,在省外经商的浙江人约有400万,海外经商者大约100万。目前,全国已有29个省(区、市)建立浙江商会。2008年,全国各地的浙商民营企业销售收入总额达1.95万亿元,为同期浙江GDP总量的90%、全国GDP总量的6.5%。浙江省委副书记李强说,浙商是浙江经济发展的巨大优势和潜力所在,浙江今年要兴起"浙商大引进大回归"热潮,努力实现浙商"闯天下"与"强浙江"的有机统一。

热潮自今年春节前就已开始涌动。先是浙江省政府与29家省外浙江商会签订考核责任书,在每家商会中设立"回归办"。紧接着,龙年正月初八召开的浙江省民营经济大会上,除了给民企鼓劲,9个"浙商回归投资"类项目更是在全场33个签约项目中单列,涉及资金145.1亿元。大年初十,大批浙商又赶场"世界温商大会",温州市委书记陈德荣亦高喊"你快回来"。会上端出总投资4791亿元的400余个项目,76个当场签约,涉及小额贷款公司主发起人定向招投标、总部经济、交通运输、现代商贸等领域。

"请浙商回来,这回比想象容易"

对于龙年开局浙商如此大场面"回巢",温州市社科联副主席洪振宁分析说,受本地资源限制和资本逐利性驱动,温州人自上世纪90年代中期起大步"走出去",往年他们每每衣锦还乡,带回来的多是各地政府将温商当财神、温商如何风光的信息,但去年以来,受国际经济形势影响,在外温州人回乡时抱怨较多,在外贷款和项目推进都不如以往顺利了,浙商思归心态较为普遍。再加上浙江已被列为全国海洋经济试点区域,启动了舟山群岛新区和义乌国际贸易综合改革试点区两个国家级经济区的建设,也恰是浙商参与回归的大平台。

台州经济开发区城市综合体项目投资额40亿元,在此次浙江民营经济大会签约项目中排名第三。台州经济开发区外经贸局局长赵巍立坦言:"这回请浙商回来,比想象中容易。"他说,该项目投资人是天盛控股董事长林德叶,温岭人,多年在南京打拼,已是台州南京商会会长。去年中秋,综合体项目一立项,赵巍立就去南京跟林德叶商谈;今年春节前,林德叶便回乡参与竞标。

土地仍为瓶颈,回归要"转方式"

在外多风雨,浙商思归乡。这对于浙江避免近年来出现的本土产业空心化趋势也是大好机会,因此全省各地都在发力,张开臂膀欢迎浙商归来。据悉,东阳已专门成立东阳人经济"回归办",该办负责人计划今后3年引回归项目90个以上,协议投资额300亿元以上,为此打出"三张牌":一打感情牌,专门成立东阳人联谊总会和全国21个省(市、区)东阳人联谊会,市领导定期走访在外东阳籍商人,利用节庆会展邀请他们回乡考察,在重要节假日登门看望其父母家人,激发在外东阳人的报乡之志;二打"实在"牌,每年为回归项目预留200亩用地指标;三打服务牌,坚持"一个项目、一名领导、一套班子、一抓到底"全程代理服务制。

不过,浙商回归也并非全是坦途。洞头县商会会长郑德荣多年在上海经营电器和房地产,年年回乡考察,除了存款回归,家乡的投资计划却一再搁浅。他说:"土地问题不解决,浙商回归就是句空话。"

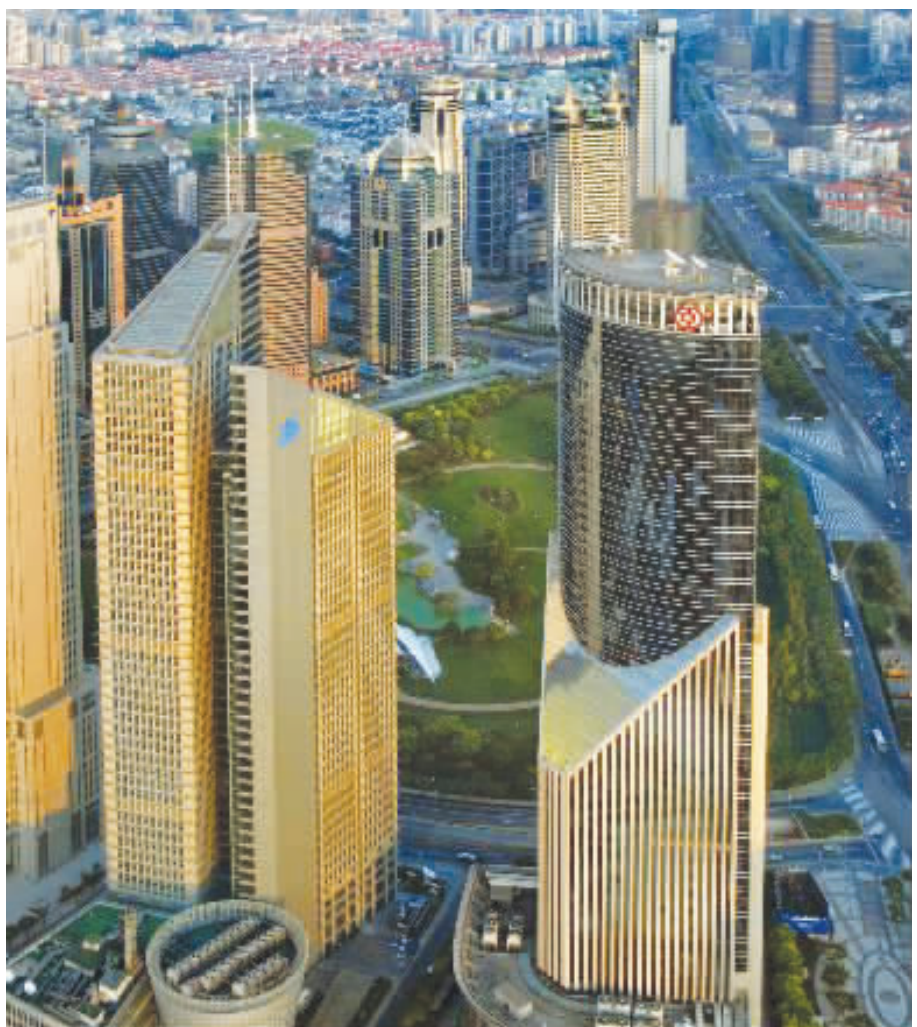
据介绍,去年温州下狠招清理出近10万亩土地,现在又寄望海涂围垦,已启动沿海产业带建设,有望"造"出2倍于温州城区的土地。

洪振宁说,土地紧缺是整个浙江都面临的难题,对于回归浙商,"政府应特别重视要招大引强、招才引智,把高、新、大的好项目引回来,更要重视'以亩产论英雄',以此促进浙江经济发展方式转变"。

(相关报道链接1月29日01版《倡导"浙商回归"进行时》及本期B2版《温州是你家,"家人"请你归》)

"银行给予担保公司1亿元的授信,这对我们是一种扶持和保护。"

沪上温商看好"准金融"



□ 陆剑于 沙默

温商入主上海金融行业,与上海国际金融中心建设密不可分。依照年初出台的规划,到2015年,上海金融市场直接融资额占社会融资规模比重达到22%左右;管理资产规模达到30万亿元左右。

据温州日报报道,正是这些利好消息,激发了温州商人投资金融业的积极性。以位于奉贤区温龙集团董事长林上俊为大股东的上海聚龙融资担保公司,在春节后正式开业。两年前,奉贤上报13个担保公司名额,温龙最终成为3个"幸存者"之一。林上俊说,在上海做担保,1亿元起步,资金不能撤回,做担保的客户,都由银行介绍,"银行给予担保公司1亿元的授信,这对我们是一种扶持和保护。"开办诚信典当行的温商李日恩也认为,上海法制较健全,股权、设备抵押及房产二三次抵押均可登记,且登记抵押具优先受偿权,这是很大一块保障。

上海市金融办相关负责人说,正在建设国际金融中心的上海融资需求巨大,35万户中小企业的融资满足率低于10%,这对民资涉水金融是巨大诱惑。但是,担保、融资租赁等"准金融"因其高杠杆率和高风险,沪上审批严格。但温州人先行先试,已经形成了自己的"团队"联盟,目前,温州在沪涉及"准金融"业并申请牌照的企业总量,预计超过200家。

(相关报道链接2月5日01版《商人申领"准金融"牌照忙》)

视野 | Shi Ye

中小企业搏大要走出"误区"

□ 高建华

很多中小企业都误以为大企业应该做档次高的产品,小企业只能做档次低的产品。其实不然,大企业靠规模经济效益取胜,所以它们更适合做量大面广的"大路货",而小企业必须选择次主流市场,用"优、特、专"的差异化产品制胜。但是很多人却认为中小企业没有品牌、资金、人才、技术,怎么可能做出比大企业更好的产品呢?关键是企业家有没有这个胆量,敢不敢进行定位,一旦有了这个意识,企业就可以去整合资源,缺什么就补什么。只有当中小企业的产品做得比大企业更好、更精致、更专业时,才能吸引客户。

按照人们的"常识"来看,成本越高,利润必然越低。大家拼命在降低成本上做文章,下功夫,于是各个行业出现了一轮又一轮的价格战。由于产品没有特色和差异化,同质化产品充斥市场,而作为购买者面对毫无差异化的大路货,只好用"低价中标"来选择供应商,这种恶性循环导致越来越多的人相信:价格低才是硬道理。这种错误的思维不改变,中小企业就没有出路。所以我的结论是:要想提高利润,首先要提高成本。

此外,大企业可以依靠品牌和待遇吸引经理人加盟,但中小企业既不能提供很高的待遇,也没有诱人的品牌影响力,只能靠事业吸引人,留住人。当然,要想把外来的空降兵变成事业经理人,只有一个办法,那就是用股权来置换,一旦经理人有了股权,心态就变了,他们不会计较一时的得失,而是会看得很远。这样既节约了企业的当期成本,又换来了忠诚的伙伴,可谓是两全其美。只可惜很多人不明白这个道理,把股权看得太重,不舍得把股权分配给有价值的经理人(不是经理人一入职就马上给,而是做出成绩后慢慢给,但是先期必须有书面承诺)。

利益驱动是市场经济得以健康发展的基石,中小企业必须明白这个硬道理。当然,利益分为三种:长期利益、中期利益与短期利益。如果一个企业只给员工发工资,那是成本最高的一种方式,员工看不到未来,所以对工资的要求就比较高;一旦企业有了中期利益,比如分红、年终奖金、各种福利待遇、各种培训课程等,就会形成退出壁垒,员工为了自己的利益而不会轻易离职;如果一个企业善于用长期利益来吸引人,比如股权,期权,购房补贴,退休基金等,员工的眼光就会放得更远,而不会计较一时得失,这时企业的成本才是最低的。因为远期的承诺并没有变成当期的成本,只有企业做大做成功了,远期承诺才能够兑现,那时候已经不是成本,而是利益的分配问题,永远都是企业拿大头,经理人拿小头,企业基本上不用花钱就能换来回报。

(作者系北京洋为中用管理咨询公司首席顾问,著名实战派营销战略专家)

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。

电 话:028-68000128