



©第二届中国地产闽商大会现场

财智激荡 闽商图治

第三届中国地产闽商大会将盛装开启

□ 迪中

中国地产闽商大会作为地产闽商一年一度的盛事已连续举办两届,受到房地产业界内外及全行业上下游产业链的高度重视和一致好评。

回眸过往两届中国地产闽商大会,2010年3月,首届中国地产闽商大会以“龙行天下 情系海西”为主题,是中国房地产史上的第一次全国性行业商帮大会,来自全国各地福建开发商的领军人物500多人共聚一堂。大会之规模、规格,均创下中国房地产行业之最,成为轰动中国房地产业界的创举。2011年5月,以“合力闽商,德信中国”为主题的第二届中国地产闽商大会移师厦门。强调在全国更广泛的范围内整合地产闽商资源,促进地产闽商之间、地产闽商与全国其他地方品牌开发商之间、地产闽商与上下游企业之间的深入沟通与合作,平度调控期。

2012年4月,第三届中国地产闽商大会将在福州盛装开启,大会由中国地产闽商联谊会主办、拓界传媒承办。在2012房地产市场严酷形势面前,大会将以“闽商图治 赢在变局”为主题,通过交流互相得到启发,通过合作互相得到帮助,通过资源整合能够为地产闽商发展助力。大会力求实效,面对当前资金与销售两大困局,探讨建立地产闽商互助式的基金,联合对外营销,联合工程采购等合作模式。

在特殊的行业背景下,本届大会的召开具有重大意义,大会组委会确定了本届大会的三大命题:整合资源,全方面助力地产闽商;营销变革,帮助房企实效去库存;实效抱团,上下游产业互助共赢。组委会希望为地产闽商整合了政府、资本、境内外机构、房地产上下游优势势力等资源,搭建优质的沟通合作平台。通过探讨联合对外营销模式,举办跨界营销成功案例PK,帮助房企实效去库存。探讨建立地产闽商合作基金的模式,成立中国建筑部品闽商领军联盟,优化采购环节,节约成本、促进战略合作。

第三届中国地产闽商大会为期一天,大会组委会坚持务实创新的原则,推出两大亮点:一是跨界营销,联合外出营销研讨会。本届大会将邀请国内著名跨界营销专家等与参会各位地产闽商企业营销策划老总、代理公司老总等进行互动跨界营销探讨,寻求销售“破冰术”,开拓营销新渠道。二是财智青年沙龙。为中国地产闽商的新兴财智青年们搭建一个交流平台,在联谊、自由交流的沙龙气氛中,为他们整合将来的合作伙伴实现把中国地产闽商企业做大做强艰巨任务。

除此之外,“热点城市会客厅”聚集了海南省、重庆市、江西南昌市、福建厦门市、漳州市、莆田市等来自全国各地的20余位热点城市的市长、副市长,各城市国土、建设、房管等部门领导以及60多位开发商。沙龙会客式自由交流形式,极大地促进了政商之间的有效沟通。第三届中国地产闽商大会组委会把强大的房地产全产业链资源整合能力发挥到极致,设立“中国地产闽商会客厅”,根据地产闽商的需求,邀请各地城市领导,两岸经济合作促进会(ECFA),全国性权威性行业机构、境内外金融机构、投融资机构、社团组织,与地产闽商进行务实交流、合作洽谈。

一项项引导、鼓励回归的举措,以及近年来晋江产业的提升、城建提速,令一批批在外闯荡、心系家乡的晋江籍企业家从中寻找到了投资机会,纷纷回乡投资,为建设晋江贡献力量。

商人“回归”潮涌晋江



□ 何金 林青 陈文经

元宵节过后,位于晋江磁灶镇的海西建材中心项目建设工地一片热腾,10多台挖掘机正在紧张地施工。海西建材中心总投资30亿元,占地1000亩,2013年完工投入运行后,将吸引6000至8000家企业入驻,年交易额将达50亿元。

据福建日报报道,如此大规模的投资项目,其“东家”是福建磁商投资发展责任有限公司。该公司由磁灶北

京商会、磁灶上海商会、磁灶昆明商会、磁灶郑州商会及磁灶合肥商会5个异地商会共同出资组建。

海西建材中心项目主要发起人之一、合肥泉州商会永久名誉会长吴友丁说:“磁灶生产陶瓷的历史悠久,建材营销大军遍布全国各地,近年来有不少磁灶商人在外地成功运作建材专业市场,因此回乡投资专业市场,无疑是我们最拿手和在行的。”

海西建材中心落地磁灶镇,是晋江市“回归工程”的一个典型案例。据

统计,目前,在国内各大中城市经商办企业的晋江人近20万,创造产值超过2000亿元。为吸引这些在外的晋江商人持续返乡投资,晋江市一方面完善商会网络建设,加强沟通对接;一方搭建“回归”平台,强化“回归”服务,大力实施招商引资“回归工程”。

完善“回归”的网络。加强异地商会网络建设,使之成为外出非公经济人士与家乡联系的桥梁和回乡投资的通道;依托晋江市海外联谊会、世

界晋江同乡总会、世界晋江青年联谊会以及全市众多旅外社团,加强与分布在世界各地的210万晋江籍海外乡亲的联系,积极引导海外乡亲们以实际行动关心、支持家乡发展。

加强“回归”的沟通。一是“走出去”寻求对接,依托异地商会、海外社团举行换届或大型活动的契机,由晋江市有关领导带队组团参加,增进交流沟通。二是“请进来”发现商机,主动邀请异地商会、海外社团和乡亲返乡参观考察、寻根谒祖,使他们能够

经常感受到家乡的温暖。

搭建“回归”的平台。打造异地非公经济代表人士交流平台和海内外工商界人士的交流互动平台,激励广大在外乡亲更加关心、支持家乡建设,同时增强他们回归的决心和创业的信心。

强化“回归”的服务。积极打造泉州出口加工区、晋江工业园区等载体,通过税收优惠政策、产业集群优势及高标准修建公路、港口码头和供水、供电、通讯等基础设施,为“回归工程”提供良好的硬件条件。晋江市统战部会同晋江市总商会、晋江经济报创办《晋江商人》杂志,会同晋江经济报创办了《天下晋江人》专题栏目,宣传推介家乡的发展变化、投资政策、优势项目等。

一项项引导、鼓励回归的举措,以及近年来晋江产业的提升、城建提速,令一批批在外闯荡、心系家乡的晋江籍企业家从中寻找到了投资机会,纷纷回乡投资,为建设晋江贡献力量。越来越多的晋江资本,正在演绎“回归”潮:香港籍洪祖杭先生、杨金溪先生回乡投建的金保利、金鹰印刷,已经成为晋江经济新的增长点;澳门籍许健康先生,主动融入家乡新一轮城市建设,大手笔投建晋江宝龙城市广场,着力打造晋江市区的新中心……

从晋江招商引资和项目建设形势来看,“回归工程”有力推动了晋江投资的快速增长。据初步统计,在晋江市引进的项目中,“回归”项目占全市引进项目总数的80%以上,并且呈现出多、优、快、好的特点。

视点 | Shi Dian

遵循“不作恶”商人伦理

□ 秋风

据中国经营报报道,薛蛮子在投资界相当成功,近两年成为微博名人,最近则开始对商人的性质、处境等关乎商人命运的问题进行思考。他沉痛地指出,商人现在基本上是跪和半跪的状态。这话,我完全同意。但是,他为商人指出的出路,我以为是错误的。

在《有本事就算了,没有道德之说》一文中,薛蛮子这样说:商人在中国想要发展,一定要逐渐跟西方社会一样,一定要自个儿独立。在美国,没有任何人认为比尔·盖茨和乔布斯是坏人。他们是最大的商人,他们做了很多垄断的事,大家觉得这是一个博弈。你有本事就算了,没有道德之说。

不错,商人当站起来,对自己的事业当有自信心,当肯定自己的价值。商人如能做到这一点,不仅可以舒缓商人内心的焦虑(现在很多商人确实为此而焦虑),更能推动更广泛的制度转型。

但是,商人不谈道德,仅仅有本事,做好自己的企业,就能自个儿独立?我的回答是:绝无可能。

实际上,当下商人恰恰就是薛蛮子所描述的那样:他们很有本事,而且心无旁骛;他们一门心思追求利润,专注于自己商业的发展。当然,中国的商业环境与美国不同:在中国,政府享有广泛的垄断和管制权。一个热爱利润的商人要进入一个可以赚钱的行业,就不能不进行政治公关。商业展开之后,同样需要政府公关。赚了钱之后,更需要广泛地寻求保护了。在中国,能够找到这些门路,就是最大的本事,而且就是最大的商业本事。

薛蛮子说,这样做是错的。错在哪儿呢?恰恰就错在没有道德上,或者更准确地说,错在没有商业伦理,缺乏商人伦理。商人伦理有很多规范,但一定包括下面的条款:商人应当专注于自己的事业。但也一定包括下面的条款:不

可为了利润贿赂他人,也不可伤害他人。引用谷歌的伦理规范:不作恶。这既是商人伦理,那它就是永远而普遍有效的:在市场之制度环境比较健全的美国应当有效,在市场的制度环境不健全的中国应当同样有效。如果这伦理要看制度环境,那就不是普遍的商人伦理了。

然而,在中国,相当数量的商人显然没有遵循“不作恶”商人伦理。很多人用制度环境为商人的行为辩解。对中国商业环境之恶劣,笔者十分清楚。但是,制度与伦理是两回事,它们是任何一个社会中管理人的行为的两个并行制度体系,而不能相互替代:用伦理替代制度固然不妥,用制度替代伦理同样是卸责。而现在的事实是,商人们经常违反不作恶的商人伦理。这就是中国商人之错。

商人为什么会犯这个错误?制度不健全当然是非常重要的原因。我要挣钱,官员拦在路中间,我不能不贿赂他啊。但是,不合理的制度并不能让伦理上错误的做法变成正确的,并不能解除错误行为之伦理责任。而商人们似乎没有意识到这一点。这说明了一个重要的现象:商人们的伦理意识本身十分淡薄。

让我们设想,官员拦在路中间。对此,商人可有多个选择:第一,坚持正派的做法,官员未必不会放行。第二,官员也完全有可能不放行,但我将坚持伦理原则,那就干脆不做了。第三,我也不甘心,要做商业,但首先,我与其他商人、与其他社会群体联合,致力于改变官员的行为模式。在这三种情况下,商人都坚持了商人伦理,而可能做成商业,也可能做不成。

然而,在中国,商人们似乎普遍地选择第四种:官员既然拦住了我,而我又想赚钱,我就贿赂官员。伦理上错误的行为畅行无阻,因为,商人的伦理意识十分淡薄。

恰恰是这种败德行为,让商

人丧失了薛蛮子所钟爱、期望的商人的独立性,他们贿赂官员,也就依附着官员。由此,他们或许很有钱,但是,在官员面前,他们必须装孙子。由此,他们虽然占有社会中相当比例的资源,在精神上却是个矮子。他们或者依靠炫耀财富、通过挥金如土的消费,来缓解内心的焦虑,树立自信心。而这种愚蠢的炫耀又让他们成为民众嘲笑、怨恨的对象。这样,在官员那里,商人是依附者;在民众那里,商人又是可憎的一群人。

天行有道:立身在于修德。一个人要想站得直,必须站得正。商人要想站起来,具有独立性,就必须修德,必须遵循商人伦理。道德可以让一个人立起来,因为他俯仰无愧,因为他无求于人,由此,他充满自信。

商人可能会说,可是,我这样约束自己,还能发财吗?我的财产还能安全吗?我不得不坦率地回答:完全有可能,你就不能发财了。然而,伦理的作用其实恰恰就在于,它让你不得不选择:冒着丧失发财机会的可能而坚守伦理,还是背离伦理而发财?在这个选择之中,才可以见出不同人的人格高下。而做出正确选择者,可能丧失发财机会,但将获得内心的安宁。

其实,在任何社会,商人都要不断面临这样的伦理选择。在美国也不例外,只不过,其选择之机会成本也许不是很大。在中国,由于制度不健全,商人不得不经常面临伦理选择,而选择的机会成本非常高。这意味着,商人要做出正确的选择,需要更大的勇气。

换言之,在中国,商人的伦理负担更为沉重。这是无可奈何的事情。但也正是这样的道德重负,有可能成就伟大的商人,比盖茨、比乔布斯更伟大的商人:他们也许在商业上遭遇挫折,但可能改变中国,就像清末的绅商们。商人是否愿意承担这样的天命?



新一代晋商再度崛起后 “新晋商崛起 20 年纪念盛典”首设“关公奖”

□ 刘润田 张冬平

2月11日上午,“新晋商崛起20年纪念盛典”新闻发布会在北京国务院新闻办新闻发布大厅隆重举行,由此拉开纪念新晋商崛起20年系列活动的序幕。

据山西商报报道,在新闻发布会上,本次活动总策划、2011中国十大品牌专家、组委会执行主任郭占斌就“新晋商崛起20年纪念盛典”活动的相关情况作了新闻发布,组委会副主任、中国文物保护基金会关公文物保护专项基金管委会主任张润香对盛典活动所设的关公奖评选标准和评选流程作了说明。组委会常务副主任、晋商活动家赵文祥主持新闻发布会。

曾经引领商业时代、书写了“汇通天下”商业神话的晋商,创造了中国商业史的辉煌,缔造了中国商人的商业精神。今天,新一代晋商再度崛起。1991年是新晋商崛起的标志年,也是新商帮崛起的元年。这一年,张艺谋导演的电影《大红灯笼高高挂》让山西大院开始走进人们的视线;紧接着,孔祥毅与张正明合写的《山西商人及其历史启示》受到山西省委高度重视……1992年3月,在时任山西省委书记王茂林的支持下,由山西省文史馆馆长、著名剧作家华而

实先生以山西省文史馆的名义,邀请山西省的专家、学者和企业界,连续举行了两次晋商文化研究座谈会。会后,晋商文化研究会正式成立。

本次活动的一大亮点就是关公奖的设立。郭占斌在答记者问时说,关公的仁义和诚信是经商所必需,正是晋商信奉关公,把关公视为精神支柱,铸造了诚信为本的商魂。伴随着晋商商业足迹的远行,关公文化成为晋商的商帮文化,以关公文化为核心的商帮文化,最终成就了一代晋商的成功。关公奖定位为天下商人的道德奖,是相对于福布斯、胡润的财富榜而设立的。

盛典活动首次颁发的“中华晋商关公奖”只是“关公奖”的一个子榜单,“关公奖”就是要打造世界级的道德榜单,让道德的力量推动世界的和谐、人类的幸福。

据悉,“新晋商崛起20年纪念盛典”拟定于2012年上半年在京举行,届时将发布《新晋商崛起20年发展报告》,全景再现当代晋商走过的光辉历程;首度颁发“关公大奖”和“中华晋商关公奖”;举办新晋商诚信论坛、新晋商崛起20年成果展、新晋商崛起20年全国书画名家作品展、新晋商崛起20年庆典晚会。北京山西企业商会成立五周年纪念大会也将同期举行。