

“一方水土养一方人”,特有的自然地理环境和人文传统,决定了福建人富于冒险精神、开拓意识,竞争原动力,以及乐观进取,强悍浪漫的人生色彩。

风生水起新闻商

□ 吴绪彬

绵延 3000 多公里的海岸线,海对面的世界承载着福建人发家致富的梦想;涉水为生,蹈海求福,与风浪搏斗,铸就福建人坚韧不拔的意志;而多山少地的内陆腹地的贫瘠,恰恰又催生了福建人不甘贫穷、为寻求财富而不畏任何风险的发财欲望和豪赌血拼的性格。“一方水土养一方人”,特有的自然地理环境和人文传统,决定了福建人富于冒险精神、开拓意识,竞争原动力,以及乐观进取,强悍浪漫的人生色彩。

自古重商轻农,攀比财富的传统思想意识和海洋文化性格的重陶,成就了新一代闽商依旧习惯于浪迹天涯,四海为家。因此在中国改革开放的国门洞开,一下子敞开了五彩缤纷的外部世界,而国内各地也是商机无限,别有一番天地之际,数以万计早就想成就自己一番事业,想尝尝自己当老板滋味的福建人,特别是以晋江、泉州为代表的闽南人,福州地区的福清人、长乐人、莆仙地区的莆田人,不是飘洋过海,直达五大洲四大洋的上百个国家和地区;就是走南闯北,越长江,跨黄河,走向神州大地的各个角落,开始了他们波澜壮阔的移民潮和悲壮血拼的经商生涯,从而涌现出传承往昔、开创未来的数百万的新闻商。这其中包括超过百万的当代异地闽商。

要想描述涵盖全国各地的异地闽商的生存状况,似乎不大可能。故本文也只能择要略述其二三,以期以点带面,帮助读者了解当代异地闽商的总体概况。

中国改革开放不久,当代中国经济刚刚起步之际, 因商贸而诞

生,也因商贸而发展的石狮,就开始有人做起服装、工艺鞋、运动鞋,甚至女性胸罩的生意,办起“侨乡交易金”,立志将自己的产品推向上海等大城市的市场,然后再逐步推向北京等北方地区。今天晋江,泉州人在北京的服装、鞋帽生意已成燎原之势,“安踏”运动鞋,“利郎”商务休闲男装,“九牧王”西裤,已成京城口碑相传的著名品牌。

素有中国“犹太人”之称的福清人、长乐人,具有审时度势,敏锐观察经济走势, 准确判断市场动向的能力。他们一旦发现重大商机,则当机立断,雷厉风行,敢赌敢拼。福清人属于最早涉猎海鲜生意,加油站生意和从事房地产开发的一批异地闽商。长乐人从事钢铁、纺织生意也由来已久。就房地产开发而言,当白手起家,艰难经商,挖到第一桶金,并逐步扩大经营,积累原始资金之后,部分福清商人就开始在福州开发房地产。而当越来越多的福建商人介入房地产开发之后,敏锐地感觉到随着中国福利分房时代的结束,城市化进程的加快,人们对住房的需求定会极度膨胀,并断定作为国际大都市的首都北京更是拥有无限广阔的房地产繁荣的前景。于是,韩国龙、许荣茂、杨孙西、黄如论,先后挥师北上,进军北京房地产市场,最终形成号称京城地产的“福建四大家族”。这些新闻商的代表性人物,不仅体现了自己的人生价值, 而且打造了他们辉煌的事业王国。

素以精明过人,而又极其吃苦耐劳的莆田人,自中国改革开放初期就开始走向全国各地,其中先后多达七八万人闯荡北京,经营原木,进而做起家具,特别是红木家具,仿古高档



家具等生意。现如今京城的木材市场,几被莆田商人垄断。医院这一块市场,很少有民营企业家关注。但对市场判析入微的莆田商人,从走街串巷的游医开始, 从治疗性病起家,进而在医院承包科室,最后发展到自己开办私人医院和临终关怀医院,并走向产业一体化,实行连锁经营,统一采购医疗器械和药品, 降低运营成本,筑起一道坚实的“防火墙”,令外人无从问津。

新闻商不同于老闽商,他们在继承老一代闽商勇于冒险、艰苦拼搏、和气生财、顺应时变等优良传统的同时,更在借商参政,借政促商,捕捉信息,发现商机,多元经营,资本运作,以及借用外力、外脑,挂靠经营、连锁经营等方面有了新的拓展和提升。因此,即使面对 2008 年世界金融危机,依旧能沉着应对,化危为机,不断开拓新的投资项目,找到新的利润增长点。

智慧、眼光、韬略、胆量、分寸的掌握,以及由此体现在行商过程中的超前的规划、深远的决策,大略必精,敢拼善赢,矢志不移,善于攻关,广结人脉,善于学习,不懈创新,形成成功

闽商的特有商人素质。正缘于此,在外打拼成功的新闽商,总体而言都历经了生意由小做到大,经营内容从单项到多元, 企业规模在不断扩大,市场份额迅速增加的发展历程。直到少数成功闽商其主业成垄断态势,立于不败之地。但他们也遇到产品供大于求,市场竞争激烈,资金时感短缺,融资困难,原材料上涨过快,用工成本加大,以及政策的不确定性,行业准入门槛过高和面临第二代接班等各自不同的经营管理难题。

当代异地闽商,以自己的胆识和智慧,敬业和韧性开辟自己的一方事业天地,创造了辉煌的业绩,树立了精明强干、赚钱有道的商帮形象,成为具有很高知名度和强大社会影响力的地域商人群体。然而在今天时代剧变,市场变幻莫测、竞争惨烈的过剩经济年代,若想继续保持自身的竞争优势、实现基业长青的梦想,首先要认清大势,改变以往的企业发展模式,加快转变,升级换代,借助政策机会和科学技术,勇于自我创新,走科技含量更高、节能减排效果更好、附加值更加丰厚的企业发展道路。其次

要从家族管理模式向现代企业经营

管理模式转变。要进行所有权结构调整,明晰产权关系,逐步打破“家”的狭隘观念, 树立企业社会化的观念,让企业作为法人独立于家族而存在,并引进经营管理人才和高科技人才,实行合理授权,分层管理。只要做到家族对核心股权的实际控制和对重大事项的决定权,并辅之以有效的监控机制、考核机制、激励机制,完全能够逐步做到所有权与经营权的适度分离, 使企业成为合伙人的企业,企业领导与员工的共同企业,乃至通过上市成为公众企业,以谋求企业的更稳健、更快速的发展,保持基业长青。同时,在依靠资金、人才、人脉、产品优势、强化核心竞争力的同时,要更加注重推行企业文化,建立行之有效的管理平台和强化品牌的建设与管理,借助外部资源,整合各种优势力量,并充分利用现代营销手段,建立广泛的网状营销系统,实行市场扩张策略,并加强售后服务,以服务取胜于顾客。如是,相信异地闽商的事业将会再上档次,再上水平,创造新一轮的辉煌。

(摘自北京市福建企业总商会会刊《北京闽商》)

还金亭所含的道德文化便是徽人成功的秘诀,更是其做人、做事的根本。

徽商的记忆——还金亭

□ 巴建强

风景秀丽的率水河畔,商山乡境内新村村头水口,休(宁)婺(源)古驿道上矗立着一座古朴典雅的凉亭,这就是还金亭。听说有这亭许久,一直因琐事没能探访。3 月因春雨浙沥,一改往年防火之压力,机关里终于有了真正的“双休”。去还金亭,独自一人,一路上见山花烂漫,油灿山野,心情如油纸伞下的寻觅,婉转而悠长。还金亭与商山乡市级生态村溪洲隔河相望,其周青山环绕,其旁流水淙淙,其景“如画之写意、如梦之轻幻”,还金亭隐匿其中,有沐茶之清凉,尽

显近人之随便。

据《休宁县志》记载,还金亭如建于明崇祯七年,是纪念商山乡吴清拾金不昧的精神而修建的,重建于民国 17 年,距今已有 400 多年的历史,是一座造型高雅的跨路亭, 保存较完整。还金亭几经沧桑,在数百年春秋风雨剥蚀,雕梁画栋,飞檐翘角,粉墙黛瓦,亭之原貌早已不复存在。

走近还金亭, 只见亭由 8 根红砂石柱支撑, 铺设的石板整齐完好。亭内建有青石碑两块,一碑为“重建还金亭记”,记载着“夷辑公之裔道升公勤碑于还金之处距公还金之时已将三百年”——据传明洪武十年的夏

日,商山人吴清自商山古村落沿山路行到土名“深坑口”(今还金亭处)河边垂钓。婺源韩姓两人沿休婺古驿道前往徽州府,途径“深坑口”时“日炎甚午,两人浴”。之后匆忙赶路,遗金而不知。夷辑公见遗金而不拾,秉炬坐待三日夜还之, 韩姓予以其酬,公拒之。而后“淡然其事为善,隐德于后世”, 吴清拾金不昧的精神虽距今几百春秋,而其精神却感人至深。后人为了宣扬吴清的精神,便集资建造了还金亭;另一碑则为“重建还金亭收支总碑”。亭内原有一块主碑已于六、七十年代遭受破坏,碎碑后被当地百姓保存至今,正修补恢复。



还金亭在众多的自然人文景观当中是难得的道德文化遗存,更是徽文化中道德教育难得的绝好素材之一。徽商之所以名扬天下,徽州之所以富甲一方,还金亭所含的道德文化

便是徽人成功的秘诀, 更是其做人、做事的根本。探访还金亭,在历史中寻游,更是在接受道德文化的洗礼,所以探访间,一心满是崇敬!

(摘自云南省安徽商会网)



□ 李国卿

“不必那么多,一年减 10 斤,坚持就好。”

在朱国凡的办公室,我开玩笑地说准备向他学减肥,理想是一年减下 40 斤,朱国凡听了非常认真地给了我一个更“合理”的建议。

身为健身行业的大佬,朱国凡在北京的健身方式却是徒步绕行二环、三环——这种“行走”的习惯,他已经“坚持”了快十年。

2003 初,朱国凡从事业的高峰跌至谷底——这已经不是第一次了,但这次祸不单行——投资失败、人心不稳、身体“三高”。想想自己 30 多岁的年纪,就要这样下去,朱国凡颇有几天寝食难安。

他做了一个非同寻常的决定:停止服药,从上海徒步出发,只身一路向北,目标北京。“头 10 天大脑一片空白,就是埋头走路。”朱国凡回忆说,“10 天之后,思维越来越清晰,往事像放电影一样在脑中浮现, 一辈子的事

“每个人的一生中至少需要一次心灵之旅。”

企业家的顿悟时刻

儿都想清楚了,越走越兴奋。”

这一走就是 44 天。到达山东德州时,因为北京爆发 SARS 疫情,朱国凡的旅程也就此结束,这时“三高”已经离他而去, 所有在上海办公室中无法参透的关于个人与公司前途的纠结也已化为清晰的解决方案。

2003 年底,电影《手机》上映,影片中出现的“良子”品牌和 Slogan 一时间家喻户晓。这是朱国凡从头创业、重塑品牌的第一家店,也可以说是他 44 天“出走”的直接产物。

他毫不犹豫地把今天的“成就”归功于那次“出走”。这甚至成为他的一种工作方法——通过行走来认识和了解一个人——“能玩到一起才能合作。”

朱国凡的经历让我想起黄怒波的两极之旅。中国企业家有两个人以登

山著名:王石和黄怒波。而黄怒波更以“独狼”著称,最“独”的那一次就是在南极。

他刻意地让直升机把自己单独空降到南极大陆, 一个人拉着几十斤重的装备, 在苍茫的冰雪大地上走了 7 天到达营地。这 7 天,“几辈子的事儿都想完了”。

虽然是 7 天对 44 天,朱国凡听了这个故事还是难掩钦佩:“真牛逼!”

这种钦佩并不像乍一看上去那样简单。

朱国凡佩服黄怒波什么呢?其实,他自“出走”期间,每天住 10 块钱的店,吃一块钱的饭,作为一个富人,这股“狠劲儿”一定也会有不少人佩服。他佩服黄怒波比自己更狠、更不要命吗?

也许。但也许还有别的因素。

我们可以分析一下。对于更多人来说,他们会佩服朱国凡的 44 天,但却无法理解黄怒波的 7 天。朱国凡事业受挫,自我“放逐”,相当于卧薪尝胆,终于反败为胜,这是人们熟知的情境模式;而黄怒波如日中天,却屡屡轻身犯险,不要说一般人,连他的亲人都不能容忍。他儿子就曾威胁说:“你再登山,我就吸毒!”

事实只能是,在朱国凡的经验中,一定有与黄怒波共鸣的部分, 同样为那些佩服他的人所不理解。正是在这个意义上,他才可能真正钦佩黄怒波。

虽然每个成年人应该都有属于个人的“只可意会不能言传”的体验,但对于他人,人们还是习惯于从功利的角度去解读。如果一个人的行为从一般经验来看“毫无必要”,通常就会被归入“不可理解”一类。

但如果我们足够认真,就会发现,在商业故事中, 这种不可理解的事情在所多有。

王石以 60“高龄”负笈哈佛,他需要一个学历吗? 陈年在卓越网 CEO 与凡客创始人两段职业生涯之间曾经“出走”一年写一本小说,据说其间天人交战,欲罢不能,好端端把自己整得七荤八素,何苦来哉? 史玉柱在“巨人大厦”之后,跑到内蒙古的沙漠里闭关,出关后有了脑白金,不知道所问何关? 只听说后来他帮当地重建了一座庙,看来颇为感念……

演员陈坤去年组织了一伙人去西藏,刚刚出了本书。他在新书宣传时经常讲到的一句话也许可以为上述难以理解的行为提供一个参考答案:

“每个人的一生中至少需要一次心灵之旅。”

风土 | Feng Tu

铁观音如青橄榄,除入口略有苦涩,入喉后渐渐回甘,韵味无穷。

闽南茶俗

闽南人喜欢喝乌龙茶。乌龙茶最负盛名的是安溪茶,安溪茶中以铁观音为上品,铁观音如青橄榄,除入口略有苦涩,入喉后渐渐回甘,韵味无穷。厦门人把饮茶叫作泡茶。

泡茶的程序非常讲究,所费的时间功夫多于喝茶。首先是茶具,一般用红色的宜兴陶壶,只有掌心大小,叫“小掌”,配套的茶杯当然更小了。用这样的茶具泡出的茶叫“小掌茶”。除了茶壶、茶杯,还有搁茶杯的茶盘和一个碗状的放置茶壶的茶洗。每一次喝完茶和泡茶之前,都要将茶杯置茶洗中,用煮沸的开水冲烫。此即茶洗的功能之一。

第一道程序就是烫壶、烫杯。随后,倒掉茶洗中的水,将茶壶置茶洗中,放上茶叶。茶叶往往要放满壶,冲出来才够味。水一开,立刻就冲入茶壶中。这时会浮起一些泡沫,用壶盖轻轻拨动,把泡沫拨出。盖上壶盖后,再从壶盖上淋下开水,把壶外的泡沫冲走,同时使茶壶内外温度差不致太大。把茶壶提起,将这第一遍茶全部倒入茶洗中, 第二道水立刻冲进去,要冲到壶盖盖下去后水有少许溢出, 盖上盖子,再淋一些水。然后马上斟茶,不能延后,最忌浸茶,一浸就出茶碱,茶就苦了。

斟茶是很讲究功夫的,必须用一个手指按住茶壶盖,将壶翻转九十度,壶嘴直冲下,迅速绕着已经排成一圈的茶杯斟下去。开始叫“关公巡城”,每一个杯子都要巡到;最后叫“韩信点兵”, 那后边的几滴最是甘美,也是每一个杯子都必须点到。这样斟出的茶,每一杯色泽浓淡均匀,味道不相上下。一泡茶,一般冲五六次。讲究一点的,冲泡三四次,要将茶叶渣倒出,重新烫壶、烫杯。

(摘自山东省福建商会网)

