



# “新鲁商”再引关注 金锣“道”出商业智慧

□ 吴铭

提起鲁商,无人不知无人不晓。这个始于商周、源于山东的精英群体,因与徽商、晋商、浙商、粤商并称中国五大著名商帮而闻名于世,其一举一动颇易引发关注。前不久,大型纪录片《大道鲁商》在济南开机,鲁商尤其是新鲁商独有的“商业智慧”再次成为世人“围观”的焦点。传统的鲁商,务实而稳健。而现代市场经济的洗礼,赋予了这个群体焕然一新的面貌。家电领域的海尔集团、啤酒行业的青岛啤酒……新时代的山东名企,无一不在传承传统儒家思想的同时,将现代企业管理方式与之进行了巧妙地融合。而今天我们要说新鲁商不是这些,而是国内肉制品行业领军企业金锣集团。从创新性的优质产品上市到品质管控的严苛措施……这个企业用实际行动“道”出了其“取势”、“明道”的商业策略,也因此成就了当地的经济奇观。

## 金锣取势 优质产品抢占市场先机

## 华强北商业精英问道山湖 共享湖山大境养生时光

□ 虺狐

8月25日,“问道山湖 智领人生新境”主题活动在金地湖山大境完美举办。深圳华强北商会的商业精英们在金地湖山大境共同度过养生体验之旅,金地盛迎来宾,并准备了湖滨高尔夫、游艇、钓鱼、环湖自行车、湖畔法式私家晚宴等活动,共同感悟中国绝美原生态谷奢逸之境。

## 养生大宅 养生时光

华强北商会成立于2004年12月3日,现有会员近百家,主要是由深圳华强北(含华强南)区域的各大商家、业主、社会团体及个人自愿组成。华强北商业区有着700多家商场,日客流量50-70万人次,年销售额260亿元以上。此次到访,除了考察东莞黄江及金地湖山大境项目之外,更是对这里的山湖景观资源流连忘返。特别是极致奢华的经典写意古典风格风格,绝美的别墅样板房令到访的商业精英深深悸动。

来自深圳福田的金融企业高管王女士表示:“今天我们从华强北出发,到金地湖山大境只需要30分钟的时间,与平时到龙岗中心的距离和时间都差不多,而这里拥有三山一湖、希尔顿五星级酒店、私家山体公园等高负氧环境与配套。养生的好地方,很喜欢。深圳太喧嚣了,在哪都觉得有压力,湖山大境的山湖、自然环境让人非常放松。”在参观完别墅样板房后,王女士表示,双拼别墅地下室赠送面积和层高都很理想,而且性价比高,考虑购买,下次会带家人再来看看。

## 问道山湖 智领人生

当晚,金地集团东莞公司常务副总经理罗晓峰先生、副总经理陈君斌先生出席活动并与来宾于天鹅湖畔共享湖畔法式私家晚宴。“华强北商会法式私家宴”在动人的小提琴音乐中拉开序幕,来宾们觥筹交错间谈笑风生,感悟湖畔奢美人生意境。

金地湖山大境是金地集团打造的天境系列高端产品,携手世界富人天堂摩纳哥致力于打造“全球奢逸住地,富人度假天堂”,画山为瓢揽湖为己——背靠连绵10公里宝山脉,奢享27平方公里三山一湖,自得200亩私享天鹅湖。



务实、稳健,不是固步自封。懂得取势、敢于创新变革于已经成为新时代鲁商的一大特色。金锣集团便是如此。

时间回到2010年——国内肉制品市场为普通肉制品所充斥,口味同质化、设计无新意,直接导致了消费市场的一度疲软。对于人们日渐提高的需求,众厂商纷纷较劲脑汁,积极寻求口味更佳、品质更好的竞争力产品来突破现状。

就在这时,于北京盛大开幕的“第八届中国国际肉类工业峰会暨展览会”,为大众带来了好消息——一款名为“肉粒多”的产品在国内肉制品行业近800家参展企业中脱颖而出,凭借品质优异、概念创新等优点,该产品受到了与会专家及各国厂商的广泛关注,其背后的金锣集团也一举成为当时展会的“耀眼明星”。

金锣集团依靠先进的理念抢先打响了高品质肠第一炮,牢牢把握市场先机,得到绝对的市场份额。而中国肉制品市场的品质竞争时代也自此开启。

如今,两年时间已过,“肉粒多”依旧是国

内肉制品市场上独具一格、经久不衰的“销售胜将”。

此外,值得一提的是,金锣集团还携“肉粒多”成功赞助了2010年广州亚运会,试水体育营销,首开中国肉制品行业的跨界营销之先河。此后,还持续发力,邀请当红明星姚晨为产品倾情代言,为火腿肠产品注入娱乐元素;与网络游戏《星辰变》结缘,进一步完成了对品牌时尚化的演绎,可以说将品牌跨界营销推向巅峰。

把握市场趋势,实行高调营销手段,金锣集团在继承鲁商传统基础上的积极探索,让人们看到当代新鲁商散发出的新活力。

## 金锣明道 产业策略打造高端品质

在中国众多民族品牌成长的历程中,对品质的苛求似乎没有超过鲁商的。这也是鲁商智慧的精髓所在。30年前,海尔集团张瑞敏对质量不合格的冰箱举起铁锤,让无数人见识了其品质之“道”……而真正将对品质重视落到实处的新鲁商,却远远不止这一家。

# 白酒企业差异化营销是出路

□ 李伟

今年下半年,重庆酒市风云再起。总投资5亿元的涪陵区稻花香酒厂将规模上市。

据重庆日报报道,2010年,该酒厂在奠基仪式上就明确表示,该项目将成为稻花香进军西南市场的桥头堡。

观察者认为,这对重庆白酒市场尤其是中低端市场再次造成较大冲击。

大兵压境,渝酒如何突围? 江津白酒坚持走差异化的道路。

“浓香型做不赢五粮液,酱香型做不过

茅台,那我们做清香型。”许多专家都分析说,江津白酒坚持做清香型,清香型白酒销量占到了江津酒厂集团95%的份额这就是靠差异化取胜的一个明证。

事实上,中低端白酒虽然市场大,但是价格低。江津白酒开始往中高端挺进,特别是金江津系列白酒就增长了市场的竞争力,占到集团销售收入的60%以上。其中,金江津元帅酒卖到了1888元一瓶。

诗仙太白同样在向高端白酒迈进,近年来推出了多款高档酒。2008年推出的新花瓷,当年就实现了单品销售过亿。

团队成员唐化川说,攀枝花市龙润贸易有限公司开创了攀枝花乃至中国西部地区大学生创业的新模式。当前,他们正在筹备中国西部大学生创业商会……

# 金振华 为了帮扶大学生创业

□ 浞水

今天,关于大学毕业生创业的话题备受社会各界关注。如何帮助他们规避创业风险而取得成功,是一个值得深思的问题。

每年的6月、7月,很多大学毕业生就会面临人生的一次重大选择:是升学、就业还是选择自主创业道路?这个夏天,笔者有幸接触到了攀枝花学院的几位即将毕业,并已经踏上创业征途的大学生和他们身后的创业导师香港金龙凤珠宝首饰有限公司董事长、攀枝花市龙润贸易有限公司高级顾问、攀枝花市温州商会常务副会长、政协第四、五、六届攀枝花市东区委员会委员金振华。

## 尽一份自己的社会责任

据四川政协报报道,商海弄潮显身手,百舸争流写春秋。创业、经商,这是一条充满荆棘的征程。就是在这条崎岖的路上,金振华用拼搏和智慧书写着属于自己的辉煌。创业初期,他远离家乡来到昆明,从个体户开始干起,经营日用品和日用小家电等,凭着一股敢闯敢干、吃苦耐劳的闯劲,再加上诚实守信的职业操守,金振华很快积累了创业的第一桶金。2002年,他在攀枝花市创立了金龙凤珠宝首饰有限公司,这一干就是10年。

谈起大学生创业这个话题,金振华便情不自禁地打开了话匣子。他告诉笔者,在攀枝花创业的过程中,虽然经历了许多波折,但也得到了地方政府的很多帮助。因此,他现在觉得应该做点什么,尽一份自己的社会责任。

在创业之初,他就一直关注大学生创业这个问题。如今他有条件有能力了,他将把支持大学生创业作为自己下半辈子的事业

去做。他扶持的首批大学生创业团队曾获攀枝花市首届青年创业设计大赛冠军及攀枝花市东区首届青年创业设计大赛亚军。在他的资助和鼓励下,大学生创业团队成立了攀枝花市首家大学毕业生合股创业企业攀枝花市龙润贸易有限公司,主要以经营本土特色农产品,原宇森酒业生产的高端葡萄酒,以及苴却砚和攀西特产等。他对他们的要求是起步晚一点没有关系,但是起点一定要高,他教导他们如何做人、处事,给他们讲解正确的经营理念;要求他们首先要立足诚信,才能阔步未来。他们提供资金,指导他们要一步一个脚印,脚踏实地从小事做起,积累经验与财富;坚持以人为本,坚持走科学发展的道路,要牢记发展不忘回报社会的理念。

“责任”是每个人最基本的职业精神,也是做事的基本准则。”金振华说,如果他扶持的首批大学生创业团队取得了成功,他将推掉所有的事情,全身心地投入到扶持大学生创业当中来,他将把攀枝花市龙润贸易有限公司产生的所有收益投入到下一批大学生创业中去。他计划用3年的时间成立大学生创业协会,这是他的一个梦想。为此,作为一个政协委员,他还专门写了关于扶持大学毕业生创业的提案。

## 忠于师,效于国

人们常说,创业有“三高”:高难度、高风险、高不确定性,这“三高”合为“一高”就是:高失败率;但另一方面,人们也知道:没有大学生创业,也就没有美国的硅谷。笔者在接触攀枝花市龙润贸易有限公司的创业团队成员陈太川、唐化川、邹鏖权时,被他们的创业激情和创业梦想所感染。团队成员唐化川说,攀枝花市龙润贸易有限公司开创了攀枝花乃至中国西部地区大学生创业的新模式。

作为新鲁商在食品行业的代表性企业,金锣集团在深入研究肉制品市场规律的基础上,大力倡导鲜明的质量理念,用先进理念“明”品质之“道”,并制定了一系列严苛的监控措施——全产业链、源头五统一、监控全过程、终端规范化、产品可追溯等。

其中,在全产业链方面的探索与建设起步较早,目前已经取得卓越成效。

金锣的产业链,指的是从饲料研发、规模养殖、种猪繁育、生猪培育、生产加工、冷链物流、终端销售的全产业链。

而上游是全产业链的重中之重。据悉,自2008年起,该企业便斥资20亿元建立自有养殖基地,并以此为中心,发展出了一套完整的“规模化养殖”模式。该模式囊括了生产之前、生猪养殖阶段的全部项目:前期引进优质种猪,建立起曾祖代、父母代种猪场,通过自繁自养的方式,以保证养殖基地内的所有生猪品种纯净;中期,通过自建饲料加工厂,自产安全优质饲料,以保证饲料的安全与营养。后期实行统一收购,进一步确保来源可靠。

而在产业下游,冷链运输以及追溯体系的建设,使肉制品投入市场的最终环节得到控制。

今年7月,“2012中国·食品安全高层对话”在钓鱼台国宾馆开幕。该企业不仅积极参与“2012中国·食品安全高层对话”论坛,与参会其他企业共同探讨中国食品安全走向及应对;还代表肉制品行业率先加入了全国首个“食品安全企业自律联盟”,以实际行动积极兑现给予消费者的品质承诺。

大胆作为、品质为根——这既是传统鲁商“德为本,义为先,义致利”商业思想的完美再现,也是新一代鲁商对新时代商业智慧的独到诠释。金锣相关负责人表示,未来,企业会依旧以品质为重心,坚持创新精神,把企业进一步做大、做强。

像慕江的木瓜酒已形成产业化,开发的木瓜酒具有保健功能,供不应求,形成数亿元的产值。

营销上也需要差异化。高档酒如茅台提出了国酒的概念,低端如二锅头也就是随时在街头就可拧开瓶盖喝。渝酒怎样去差异化?重庆白酒要扩大本地市场消费,可在营销上打好地域牌和情感牌,要向重庆啤酒学习。重庆啤酒打好了“山城啤酒,知心朋友”这块营销牌,赢来了一批拥趸。

# 银企联手打造 城市商业合作社

□ 王晶

8月22日,中国民生银行昆明北京路支行超市商会城市商业合作社正式成立。这标志着小微超市企业有了自己的“家”,他们告别了单打独斗的局面,实现了抱团共谋发展的新局面。

据云南经济日报报道,此次超市商会城市商业合作社的成立,为全市小微超市企业提供了一个优质服务、信息交流、资源共享的平台,加强了银行与小微超市企业间的沟通合作,互助发展。帮助了小微超市企业融资困难,信息交流阻碍等问题的解决。充分利用团队的力量,共同打造一个商会品牌效应。借助这个效应,小微超市企业发展将更有力地推动全市民营经济发展的转型,对社会和企业的发展都起到了较好的辅助作用。

# 解小企业融资难题 温州银行推“微贷通”产品

□ 马翠莲

王某是上海一家建材企业的小老板,生意做得红火。今年上半年,企业资金周转突然出现问题,连带银行贷款要出现逾期。这可急坏了王某,因为贷款逾期等于上了银行黑名单,以后再借钱就“没门”了。关键时刻,温州银行上海分行伸出援手。在深入了解王某企业现状,得知该企业经营稳健,只是暂时因货物占款出现临时资金困难后,该行立即特事特办,解了企业燃眉之急。

据上海金融报报道,急小企业所急,想小企业所想,来自中国民营企业最为发达地区的温州银行最能体会中小企业的成长不易。自2010年5月正式进入上海后,两年多来,该行明确把中小微企业及温商作为自己的客户群,重点支持中小企业,简化中小企业业务审批流程,提高服务效率,完善组织结构,努力将温州银行上海分行建设成一家内控严密、运营安全、服务规范、质量上乘、效益良好、特色鲜明、信誉卓著、具有较强局部市场优势和核心竞争力的区域性商业银行。

温州银行上海分行成立后,正值信贷市场紧缩。面临资金紧张困局,该行始终坚持“立足中小、服务温商、融入上海、贴近市民”的市场定位,在信贷投向上,采取多种方式、多种渠道,通过有保有压、产品创新、加强同业合作等多种途径突破规模瓶颈,把主要信贷资源集中在支持中小企业。据记者最新了解,截至今年6月30日,温州银行上海分行中小微企业贷款占比达80%以上。

针对中小微企业融资贷款金额小、放款速度要求快、贷款方式要灵活的特点,温州银行上海分行设计开发创新业务品种,在金鹿通小企业融资系列产品包的基础上整合小企业产品,推出针对温商及市场商圈的“温银通”、“微贷通”、“商圈贷”等“小、快、灵”系列产品,推广“小本创业卡”贷款;同时,积极探索商会或担保公司担保、联保、互保等新的担保方式,为小企业发展排忧解难。“小本创业卡”信贷额度最高可达百万元,贷款从审批到放款3天就可“搞掂”。

与此同时,作为温州银行第一家跨省区设立的异地分行,温州银行上海分行在稳健经营的基础上,不断扩充网点,加大小微支持力度。日前,温州银行上海徐汇支行开业,这是温州银行上海分行继年初宝山、浦东支行之后设立的第三家支行,也是温州银行上海分行进一步服务中小企业、服务温商、方便市民的重要举措。

上海徐汇区内聚集了大批质地优良、发展潜力较大的中小企业,符合温州银行上海分行的市场定位。今年上半年,徐汇区现代服务业对全区GDP的贡献率已达到56.3%。徐汇区委书记孙继伟表示,希望温州银行上海徐汇支行成立后,能够充分发挥造血功能,积极支持区内中小微企业成长和实体经济发展,满足市民日益增长的消费和理财需求,将温州人的创业观念、创新精神与上海城市文明建设有机融合,并进一步发扬光大,实现徐汇经济“高端产业、低碳发展”目标。