

# 浙商、苏商 产业与资本谁执牛耳?

由本报联合主办的“首届中国商帮峰会”日前圆满闭幕。5月20-21日,浙商、苏商、鲁商、京商、沪商、粤商、晋商、徽商、豫商、冀商、赣商、汉商、港商、台商,各大商帮代表齐聚杭州,在中国商帮文化的探讨中寻找“产业突围”的新路径,并在“国际化战略与资本之道”的切磋中寻找“新奶酪”。会议还启动了“中国商帮领军人物”推选活动,与会者推出了初选名单。本报试图以这份名单上的人物为标本,对他们所代表的商帮进行解读,并将进行商帮之间的比较。今天推出的是浙商与苏商的比较篇。

## ●中国商帮掠影之一

□本报记者 徐王晏

源自长三角的两翼。一个有宁波帮、龙游帮的历史辉煌;一个有荣氏家族的光荣传统。一个有改革开放中“温州模式”的兴起;一个有“苏南模式”的标本。其中的一个群体与财富榜最有缘;另一个群体则创造了百强县之“最”。浙商与苏商,谁比谁更有竞争力,谁比谁更风流?

### 徐文荣年纪最长 起跑之“赛”,浙商领先

首届中国商帮峰会,代表各商帮宣读合作宣言的是第一代浙商的代表——横店集团经济企业联合会会长、横店集团创始人徐文荣。

在横店集团,71岁的徐文荣早已退居二线,现在的集团掌舵人是他的儿子徐永安。但徐文荣好像忘了一个事实:跟他同时代的人大多都已退居二线。会后他反复向记者:“台下怎么尽是些陌生的面孔?鲁冠球怎么没来?还有冯根生怎么见不着呢?”

鲁冠球和冯根生当然还在今天的国际商海中叱咤风云。但更多与徐文荣、鲁冠球和冯根生同时代的创业者已经被“长江后浪”所淹没。无论是幸存者也好,是大浪淘沙、烟消云散也好,浙商,其敢为人先、独立潮头的精神已经记载在中国商帮史上。

早在上个世纪七十年代,人们还在激烈争论姓“社”还是姓“资”的时候,温州人已经开始戴“红帽子”,前店后厂地干开了;温州之外的浙商也不甘落后开始了市场经济的“西天取经”——

1975年,为了解决横店农民蚕茧卖不出去的困难,时为横店大队党支部书记的徐文荣受命筹办丝厂,从此开始了创业之路。到了2001年,横店集团名列“全国民营企业十强”的第三位;2002年排序“中国企业500强”第131位;此后一直跻身全国企业排序的前列,并形成了电气电子、医药化工和影视娱乐等三大主导产业,企业总资产已逾150亿元。

鲁冠球则于70年代末期创建了万向。30年时间,他把当时一个生产农业机械的小作坊,发展成为中国制造业第58位、汽车零部件业第1位的大型企业集团;2005年,万向集团营业收入252.81亿元,利税124亿元,出口创汇8.18亿美元。三十年打拼,成绩喜人。作为胡雪岩胡庆余堂的“关门弟子”,冯根生更是在1972年就在杭州开始了国药厂的改革探索。

正是有这么一批“早起者”,浙江才能在上个世纪八、九十年代就因民营经济的发展令国人刮目。

“早起的鸟儿有食吃”。赶早,敢为人先是中国商帮文化的精髓。但“枪打出头鸟”的俗语同样具有普遍意义——敢为人先的浙商,其内在的精神是自我牺牲和勇于承担。

当年温州柳市的“螺丝大王”刘大源、“电器大王”胡金林、“矿灯大王”程步青、“目录大王”叶建华、“翻砂大王”吴师廉、“钱圈大王”郑祥青、“胶木大王”陈银松、“旧货大王”王迈任,这“八大王”就在1982年,以“投机倒把罪”而遭受牢狱之灾。

等到中国市场经济春风拂面之时,另一批精明的柳市人借助社会大气候的改变乘势而出,他们创办的企业后来居上,如日中天。这其中就包括从求精集团裂

变出来的正泰和德力西。市场经济的潮起潮涌,浙商的艰辛搏击如歌如诉,令人叹止。

相比较而言,以苏南模式为发端的苏商,其民营化的时间要晚,步子要稳。

胡润榜的“强势富豪”、沙钢的“掌门人”沈文荣就是苏南模式的守望者。相比其它的苏商,他的出道时间更早,其创业的历史更长久。他用28年时间,使沙钢从一个默默无闻的集体轧钢厂成长为中国最大的民营钢铁企业。但他本人从集体厂长到民营老板的“变身”是迟至2001年才进行的。虽然成功“变身”,但他的身上总有磨不掉的政府官员的痕迹。此前,沈文荣还兼任过张家港市市委副书记、市政协委员。

与徐文荣、鲁冠球等“草根浙商”相比较,以沈文荣为代表的苏商更具“红顶商人”的特性。

商帮特性中的“自生”、“自发”性决定了以“民商”为特点的浙商更具“敢为人先”的冒险精神,领先一步在所必然。

### 施正荣“一夜暴富” 产业之“战”,各有千秋

最近两年,不断爆出苏商暴富的消息——胡润富豪榜上,突然闯出的“黑马”严介和;美国纽交所前,无锡尚德的挂牌上市使施正荣的身价超过黄光裕和荣智健,以160亿元的身价位列内地首富;“润物细无声”的雨润掌门人祝义才在资本市场的异军突起……是否,后发制人的苏商,在产业竞争的格局中比浙商更有优势?

在媒体的爆炒下,施正荣曾严肃地声明:“我不是一夜暴富”。他强调,虽然他的尚德公司成立不足4年,但他在太阳能领域已经有14年的积累。这位43岁的洋博士,1988年在澳大利亚留学期间,就跟着导师马丁格林这个太阳能领域的“教父”级人物学习。科研成果产业化,是以施正荣为代表的苏商对苏商梦想的实现。

同是这次苏商代表所推选的苏商领军人物候选人的南通继保董事长沈国荣,也同样报有科技成果产业化,以产业报国的志向。

“赶超国际先进技术水平,是我们的目标和理想,将成果产业化从而产生最大的效益,更是我们义不容辞的使命。”中国工程院院士沈国荣怀着“产业报国”的雄心壮志,硬是把国电南瑞从几个人的“小作坊”发展为800余人的国家重点高新技术企业,坐上了国内电力自动化研发的头把交椅。

有一份资料显示:苏商,70%以上拥有大学学历。苏商的高学历、高素质改变了中国传统商人的形象。

但科研成果产业化,并非专家型企业家的专利;“草根浙商”的悟性使得他们很早就懂得通过引进人才与技术来决胜市场。

与施正荣、沈国荣这样的产业英雄相比,浙商中的李书福、汪力成、南存辉、胡成中、金良顺、陈爱莲等,没有一个具有博士学位和院士荣誉。但他们同样创造了产业传奇,非但是他们的企业成为某一行业的领军者,还带动了一方经济,成了浙江区域经济、产业集群的引擎。

比如民企造汽车,吉利的李书福、精工的金良顺、万丰奥特的陈爱莲,都是“偷吃螃蟹者”。



1998年,李书福就采用先斩后奏的方式,在没有“准生证”的情势下,推出民企首批制造的吉利轿车。2004年,国家出台的汽车新政,无疑为浙商造车加上了一道“紧箍咒”,但李书福不但在夹缝中存活了下来,还为国产汽车知识产权的自主开发留下了漂亮的一页。

记者曾经对2004年遭遇生死劫的浙商造车的资金情况进行过分析。其中,吉利的资金链中的一环给人启发颇深:在台州,吉利汽车就像一家银行,当地老板投入了资金,获得股份,按股分红。另外,台州地区的各个民营企业零部件制造厂也为吉利的发展承担了一部分风险,即使目前利润微薄,为了培养将来的市场,他们也与吉利紧密合作。在资金流动方面,当地民间信用社泰隆与银座的灵活操作,也为吉利的发展铺平道路,可以说台州发达的民营企业与民营资本是吉利汽车制造公司的诞生、发展的基础。这也是浙商进入汽车领域的一个后盾。

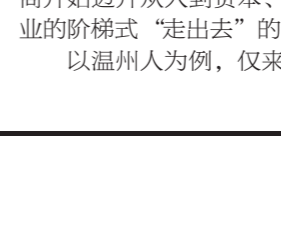
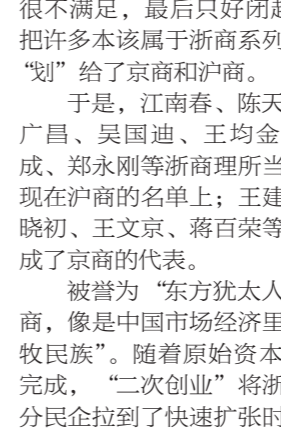
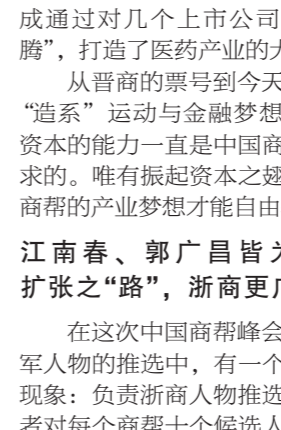
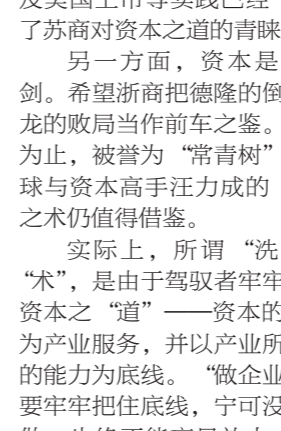
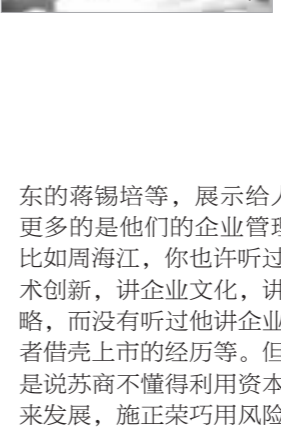
李书福的汽车梦源自浙江的产业集群,南存辉、胡成中的

等迂回之术。此次浙商推选的名单中,除南存辉、胡成中之外,都曾历练过这样的资本之术。

先看鲁冠球的“万向系”,通过一系列的收购,其直接和间接控股上市公司10家,投资金融机构6家。目前与“万向系”有关的上市公司包括万向钱潮、承德露露、华冠科技、中色建设、航天动力、航民股份、兰宝信息、西安旅游、兔宝宝以及在纳斯达克上市的UAI。而“万向系”在金融领域的扩张势头也相当迅猛,先后投资了霍顿保险经纪公司、民生人寿保险和浙江省商业银行,并且重组了浙江省工商信托,从而间接控制了天和证券和浙江博鸿投资;此外,“万向系”还在美国成立了私募投资基金“万向制造基金”,加上以前设立的方向租赁、万向期货和通联资本,目前万向系拥有的金融牌照多达11块。

在鲁冠球这一“常青树”的示范效应下,“横店系”、“传化系”、“华立系”、“银泰系”、“精工系”等资本大戏活灵活现地展示了浙商的资本运作能力。最近在资本市场频频举牌的银泰,股改之前“探囊”新安股份的“G化”等收购动作无不展示了浙商日渐成熟的资本运作能力。

相比之下,无论是江苏沙钢的沈文荣还是苏宁电器的张近东、红豆集团的周海江、江苏远



## 浙商、苏商领军人物 推选名单

- 浙商——**
- 鲁冠球 万向集团董事局主席
  - 徐文荣 横店集团经济企业联合会会长、横店集团创始人
  - 李书福 吉利控股集团董事长
  - 马云 阿里巴巴首席执行官
  - 汪力成 华立集团董事局主席
  - 南存辉 正泰集团董事局主席
  - 胡成中 德力西集团董事局主席
  - 金良顺 精工集团有限公司董事局主席
  - 陈爱莲 万丰奥特集团董事长
  - 沈国军 银泰集团董事长

- 苏商——**
- 沈文荣 沙钢集团董事长
  - 张近东 苏宁电器集团董事长
  - 周海江 红豆集团有限公司总裁
  - 蒋锡培 江苏远东集团有限公司董事长
  - 祝义才 雨润集团董事局主席
  - 施正荣 无锡尚德太阳能电力有限公司董事长
  - 丁佐宏 月星集团董事长、总裁
  - 沈国荣 南瑞继保电气有限公司董事长
  - 杨休 天地集团董事局主席
  - 马嘉 苏超市连锁有限公司董事长总裁

东的蒋锡培等,展示给人们的,更多的是他们的企业管理能力。比如周海江,你也许听过他讲技术创新,讲企业文化,讲人才战略,而没有听过他讲企业收购或者借壳上市的经历等。但这并不是说苏商不懂得利用资本的杠杆来发展,施正荣巧用风险投资以及美国上市等实践已经“暴露”了苏商对资本之道的青睐之情。

另一方面,资本是把双刃剑。希望浙商把德隆的倒塌,科龙的败局当作前车之鉴。到目前为止,被誉为“常青树”的鲁冠球与资本高手汪力成的“洗壳”之术仍值得借鉴。

实际上,所谓“洗壳”之“术”,是由于驾驭者牢牢把住了资本之“道”——资本的手段要为产业服务,并以产业所能承载的能力为底线。“做企业,一定要牢牢把住底线,宁可没钱慢慢做,也绝不能盲目放大。”汪力成通过对几个上市公司的“倒腾”,打造了医药行业的大平台。

从晋商的票号到今天浙商的“造系”运动与金融梦想,驾驭资本的能力一直是中国商帮所追求的。唯有振起资本之翅,中国商帮的产业梦想才能自由翱翔。

### 江南春、郭广昌皆为浙商扩张之“路”,浙商更广

在这次中国商帮峰会商帮领军人物的推选中,有一个有趣的现象:负责浙商人物推选的组织者对每个商帮十个候选人的名额很不满意,最后只好闭着眼睛,把许多本该属于浙商系列的人物“划”给了京商和沪商。

于是,江南春、陈天桥、郭广昌、吴国迪、王均金、李如成、郑永刚等浙商理所当然地出现在沪商的名单上;王建宙、王晓初、王文京、蒋百荣等浙商也成了京商的代表。

知名的零点调查公司曾在北京地区进行的一项调查结果显示:高达40万的浙江商人是北京市场上的超级活跃群体。此外,50多万的浙商已经进入上海。在西部,300万浙商纷纷走上“你发展,我发财”的双赢之路。浙商,形成了民资的“北伐”和“西进”路线:“北伐”——以本地为起点,先在上海建立大本营,以京沪线为轴心,向苏南和南京挺进,直到北京;接着,在北京建立据点,然后再向东北辐射,挺进北部。“西进”的路线则以长江为轴心,在成都建立大本营,以重庆为据点,再向西部扩展,一直推进到新疆与中亚各国的边界。当然,这其中,“西进”的多是劳动密集型企业,而“北伐”的多为有一定技术含量的企业。

相比较而言,苏商“走出去”的步子迈得比浙商要晚,“走出去”的人数也较少。据有关资料显示,苏商在省外发展的仅100多万人,其外省投资的资金也难与浙商匹敌。

但并不能因此断言,浙商是行商,苏商是坐商。事实上,近年来苏商向外扩张的步伐正在加快。可以肯定的是:一向以稳重、务实为特点的苏商,一旦向外发展,其产业起点整体上要高于浙商。据有关数字显示,今年1-3月,苏商的境外投资,中方出资额超过1亿美元,达到1.09亿美元,比去年同期增长150.6%。

逐水草而居,绝非浙商的专利。值得一提的是,目前浙商的人群中多了许多浙商与苏商的“两栖”商人;而苏商队伍中,也开始出现了兼具“浙商”身份的双重商人。

也许,当人们不再区分浙商与苏商的时候,中国商人真正走向了世界。