

京商沪商 基因密码

□本报记者徐王婴

5月中旬在杭州举行的“首届中国商帮峰会”,参会代表较少的是京商和沪商。这既在意料之外也在情理之中。这两个以开放性、多元化文化为特征的国际大都市的中国商人是不太看重地域性的。

这并不意味着京商、沪商概念的子虚乌有。今年年初,由共青团北京市委、北京市青年企业家协会、北京大学民营经济研究院主办的“2006新京商高峰论坛”就掀起了一股“新京商”的概念讨论。

无独有偶,“首届中国商帮峰会”召开一周后,上海的《新沪商》杂志正式创刊。

京商、沪商的概念不但被隆重推出,而且还加上了“新”字,这个特定的前缀,使京商、沪商的概念赋予了厚重的历史感和浓郁的现实感。

记者试着从京商、沪商的“生命基因”入手,解析京商、沪商的“同”与“不同”,并希望揭秘其“生命基因”所预示的发展前景。



●中国商帮掠影之三



基因解密 “贵族性”与“买办性”积淀 导致民营性不强

北京人可以骄傲的是:北京不但是政治文化中心,也是中国500强企业最集中的城市。在2005年中国企业500强的前十名中,除中国南方电网有限责任公司以外,其余9家都以北京为总部;上榜名单中,企业或者总部设在北京的有91家,除央企之外,京籍企业达30家。

这些“500强”企业的掌舵人无疑是京商的代表。你很难因为他们的国企身份就说中石化的陈同海、中海油的傅成玉、中国移动的王建宙、中国联通的王晓初、中国联通的常小兵等不是京商。

但与此大型央企“风光无限”相对应的,民营经济在北京肯定不能算是主流——有关数字显示:当前全国民营经济已占经济总量六成以上,但北京的民营经济只占总量的42%。

而北京企业家天生有一种“贵族气”。许多企业家有行政级别,这是京商的一道风景线。即使是“行政级别”之外的北京商人,也一度曾是“红顶商人”的代名词。

据媒体透露:1988年,时任四通董事长的万润南在谈到北京的经商环境时说过这样一段话:北京的市场经济是移植过来的,它没有土壤和根基,是先结果,后长根,再完善其枝杆,这有点像树上掉下的葫芦,头重脚轻。这段话的弦外之音是说北京的钱太好赚了。同时,也暗示了北京缺乏一个“全民经商”的土壤和环境。

万润南说这话的时候,北京已出现了一批有着特殊背景的富翁们。他们大多是1985年推行价格双轨制以后的“下海”者,与权力圈人物有着千丝万缕的关系。由于他们能够凭借权力资本,瓜分价格双轨制的巨大差价,因而在很短的时间内积累了大量的财富。有数字显示:仅1988年,由价格双轨制所产生的差价就达1000亿元之巨,其中70%流入这些人的私囊中。因而,人们把这类商人称为“官商”或“红顶商人”。

这批财富阶层既不是国企的掌舵人,也不能算是民营企业家的真正代表。因为,在这些“官商”或“红顶商人”轻松捞钱的同时,“草根”们创业更加艰难。

直到上世纪90年代中后期那场由互联网革命引发的创业大潮,使北京出现一个新的富翁群体,北京的民营经济才有柳暗花明的迹象。这批财富新贵大都受过很好的教育,能够充分利用北京在信息、技术、人才等方面的优势。他们与红顶商人截然不同:无线、无权、无势,但凭着年轻、知

识和激情,便掘取了新经济浪潮中的第一桶金。如柳传志、王选、张朝阳、王志东等等,大都是大学教授或出国留学回来的高级知识分子。

于是,与其他一些地方“学而优则仕”所不同的是:北京新办的民营企业中,绝大多数老板是硕士和博士或者“海归”。因而,北京的民营企业家们,也天生“高贵”。

而知识精英毕竟是社会的少数,好在作为首都城市,可以吸纳来自五湖四海的知识精英,这才使北京的民营经济有了良好的发展——总量虽不是太大,但稳步发展,以科技产业和现代服务业为代表的产业方向前景良好。

而曾是“十里洋场”的上海滩,多多少少有一种“买办文化”。这不但表现为前些年上海人才在择业上首选外资企业;也不但表现为上海经济对外资企业的倚重、在政策上对外企的倾斜,还表现为上海的知识精英在创业路径的选择上,往往喜欢给外国人当“买办”而不是自己独立创业。

跟北京民营经济占总量42%的数字相比,上海民营经济所占的份额更少。叱咤商海风云的宝钢掌门人铁娘子谢企华、上海百联董事长张新生、中国华源董事长陈新华、“中海”老船长李克麟等500强企业的国企掌门人演绎了沪商的传奇,但他们都不是自生、自发的民营企业家。当然,值得欣喜的是:这些国企掌门人在上海滩“与狼共舞”,并在与外资企业的共生、共融与竞争中长了本领、积累了实力。

从这个意义上说,在世界500强与跨国公司落户最多,国有企业实力雄厚的上海经济圈内“三分天下有其一”的上海民营经济“长江后浪推前浪”的“后发”之势值得肯定。

事实也如此,上海民营经济虽然“后发”,但产业起点高,民营企业已成为上海科技创新的主导力量。上海市高新技术成果转化服务中心企业服务部部长朱文龙向记者介绍:近年来上海市完成的3000多个高新技术成果转化项目(1500多亿元销售额)中,民营企业占了60%,国企与外资的比例分别是20%。

与此相应的,前些年上海人“首选外企”的择业观念已经转变。“国企有改制的机会,民企有人入股或转股的机会,而外资企业就是打一辈子的工”。这样的现实土壤,是否能够培育更多的新沪商?

无论如何,“红顶商人”与“洋买办”不再是“一统天下”,民营的知识精英吸取“草根”精神引领中国新经济已成燎原之势。

基因解密 “中关村”渊源与“浙商”成分 营造不同的产业格局

说起京商不能不提中关村。

许多人没有到过中关村,但听说过柳传志、杨元庆,听说过段永基、魏新等中关村的风云人物。年前的CCTV年度经济人物颁奖晚会把百度的李彦宏和中星微的邓中翰这两位新一代的“中关村人”推向了公众视野。中关村群星灿烂显示了“新京商”的魅力。

是否可以在中关村与“新京商”之间划一个“约等于”的符号?据说在今年年初的“新京商”论坛上,人们把“新京商”界定为“主要是靠智慧、靠和国际接轨而获得成功的人们”。

而作为中国的技术高地、人才高地与战略高地的中关村显然应该是“新京商”的孵化器和集聚地。

再来看看中关村里那一张张鲜活的面容:时代集团总裁王小兰、京东方科技集团股份有限公司董事长兼CEO王东升、北京华旗资讯数码科技有限公司总裁冯军等;北京九城口岸软件科技有限公司董事长兼CEO王双、北京软通动力科技有限公司董事长兼CEO刘文天、神州数码软件有限公司副总裁华祉年……

以“中关村人”为代表的新京商自觉地营造着科技产业的春天。有数字显示:2005年,中关村科技园区高新技术产业总收入4578亿元,比2004年增长30%;新认定企业数4390家,比2004年增长3%;工业总产值为2440亿元,比2004年增长30%;上缴税费170亿元,比2004年增长20%;出口创汇85亿美元,比2004年增长60%。

数字也许还不算什么,数字背后的产业图腾足以让“京商”冠以“新”的前缀。

生物技术产业方面中关村对接世界生物技术浪潮:北京蛋白质组研究中心的入驻,北京新药临床前研究中心的建成,北京生命科学研究所的揭牌等都标志着中关村生命科学园正成为国内最具发展活力的生物技术园区。

在航天领域,安泰科技生产的材料和器件、航天时代电子公司生产的电缆线、传感器、配电器、华旗资讯公司的飞行录音及存储系统、中地公司自主研发的地理信息系统软件MAPGIS等多家中关村高科技企业的自主创新技术成果为“神六”的成功作出了贡献。

在芯片领域,中星微电子有限公司的“星光中国芯”系列数字多媒体芯片为“中国芯”的突破书写了很好的一页。

从这个意义上讲,“新京商”的“新”,不仅仅是文化的概念、创新的概念、全国的概念,还是高科技产业的概念。

由于中关村的示范效应和边缘效应,北京中关村以外的京商在产业格局与经营模式上也有或多或少的“中关村”痕迹。

虽然,上海作为一个开放的国际化都市,同样吸纳了来自五湖四海的人才,但上海的企业家,特别是民营企业却大半具有“浙商”血脉。这里,一开始就在上海创业的海复星高科技集团的郭广昌、上海分众传媒的江南春、上海大众公用事业集团的杨国平、盛大网络的陈天桥等浙籍企业家应该“天经地义”地被看作是沪商,除此之外,在浙江发展之后迁移上海的均瑶集团王均瑶兄弟、上海埃力生的吴国迪、安信地板的卢伟光、上海亚龙的张文荣、上海衫杉科技的郑永刚、中融集团的倪召兴、富春建业的张国标等无一不是身兼浙商与“新沪商”的“两栖人”。

为什么上海大的民营企业大都源自浙江?这是上海人“宁做凤尾不做鸡头”的社会文化与浙江人“宁做鸡头不做凤尾”的文化差异所致。地理因素和历史血脉导致“鸡头”们愿意到上海发展,正好与上海的外资、国企形成互补之势。

历史上,上海就是中国近代民族工商业的发源地。近代史上,上海滩的企业家和冒险家就是以宁波帮为代表的浙商和无锡商人为代表的苏商在唱主角。

而无论是当年风云上海滩的宁波帮还是锡商,大都怀了产业报国之心。他们务实、低调、重制造的性格特点延续到了今天的新沪商身上。因而,与新京商高科技产业一枝独秀的产业格局所不同的是:新沪商的产业更具多元化特点。

产业格局虽然呈现多元特点,但主导产业还是清晰明了:信息、金融、商贸、汽车、成套设备、房地产等上海政府倡导的六大支柱产业正是新沪商努力发展的产业方向。六大产业中,2005年上海信息产业超越所有的传统产业,稳居6大支柱产业之首。根据刚刚出台的统计数据,上海信息产业完成增加值首次突破1000亿元大关,占全市GDP的12%,同比增长率达到25.7%。

这样的产业格局,既体现了新沪商对浙商在工业制造和房地产方面优势的继承,也体现了“浙商”基因在上海这样的国际化都市环境下的“变异”。与时俱进、因地制宜等浙商性格使他们在上海顺利完成从浙商到“新沪商”的角色转换。上海华普汽车就是李书福从浙商到新沪商角色演绎的舞台;也正是上海这个国内外的经济金融中心,成了上海亚龙的张文荣等得以通过资本运作实现资源最优化的平台。

必须指出的是:上海的民营企业企业家绝不仅仅限于浙商血脉的企业家。紫江集团的沈凌、新高潮集团的陶新康、绿地集团的张玉良等地道的上海人不但勇当“鸡头”,而且还力争当上“凤头”;来自全国各地的创业人才纷纷改良着沪商基因,使“沪商”与时代同“新”。



基因解密 “皇家血统”与“混血儿”基因 分野国际化路径

说起国际化,北京商人给人更多的是“雄赳赳,气昂昂跨过鸭绿江”的感觉。这不但有联想收购IBM全球PC业务的大快人心,有中海油收购厄尼科里欧荣的气派,还有北京商人在国际资本市场搅起的波涛汹涌。

能够拿大资金进行海外收购的,的确需要大型央企这样的“皇家血统”。非但是海外收购,即使是海外资金收购中国企业,也首先具有“皇家血统”的企业,几大有商业银行引进的战略性国际投资就是一个例子。记者曾经采访过的北京首都创业的刘晓光、中国材料科工集团的谭仲明所领导的企业与跨国公司的合作,在国际招标项目中的胜出,都有“皇家血统”的“功劳”。

从这个角度讲,“走出去”的国际化战略,对于平民化的京商恐怕还是可望不可及的。只有当民营的京商具有了“贵族气质”,受到国际资本的青睐,也就是“平民京商”染上“皇家气质”的时候,国际化道路,才会通过资本的途径展现在以中关村人为代表的新京商眼前。

比如,2005年,中关村高新技术企业就有6家登陆纳斯达克,它们是:华友世纪通讯有限公司、德信无线通讯科技有限公司、百度在线网络技术(北京)有限公司、北京源德生物医药工程股份有限公司、北京奥瑞金药业股份有限公司、中星微电子有限公司。至此,中关村在纳斯达克上市的公司总数达到13家,占据中国在纳斯达克上市公司25家的半壁江山。

中关村的企业群体性登陆纳斯达克的行动促进了中关村与国际资本市场的结合。据不完全调查,2003—2004年,中关村园区38家高新技术企业共获海外创业投资机构协议投资额近10亿美元。2005年又有多家企业获得海外创投机构的大额投资,如北京讯灵互动科技发展有限公司获得Tom.com投资6640万美元;青牛(北京)技术有限公司获得软银亚洲等投资3150万美元,成为迄今为止中国软件行业最大的一笔私募融资。

综上所述,以中关村人为代表的“新京商”的国际化道路更多地表现为中国企业与国际资本“即有情、妾有义”的“恋爱”关系。

新沪商中当然也不乏类似中关村与国际资本的“婚姻”故事。分众传媒的江南春、盛大网络的陈天桥等“一夜暴富”展现了新沪商的国际化领袖水平。但沪商的国际化更多地表现为家门口的国际化,以及“浙商游击队”式的国际化战略。

家门口的国际化,说的是上海本来就是一个外商云集的国际港口城市。无论是国有企业也好,民营企业也好,成立的那一天起就在家门口与外资企业同台共舞。而集聚了中国制造业最优秀的白领与蓝领阶层的上海,是“中国制造”走向世界的本营。“上海港机”生产的产品走遍世界各地;外高桥造船厂生产的油轮游遍世界;上汽汽车将通用与大众等世界品牌打上了深深的“中国烙印”。

与中海油等高调唱国际并购战所不同的是,许多沪商,特别是具有浙商血脉的沪商早就悄然开始了国际收购。

当中海油巨资收购厄尼科未成的消息传出之时,从浙江来上海靠房地产掘金成功的中融集团董事长倪召兴悄悄在加拿大拿下了六口油井的开发权。据说因为民间行为,收购价格反而相当优惠。温州起家的安信地板董事长卢伟光更是早就买下了巴西1000平方公里的原始大森林。上海复星高科技的郭广昌靠着自己的境外资本全资收购复星高科技集团,酝酿将复星集团变为外资企业。与此同时,更多的新沪商渴望“站在月球上看地球”,在全球的资源配置中分食蛋糕。

由浙商而沪商的中融集团董事长倪召兴对记者说:“从杭州到上海,两个小时的车程,但跨越的却是国内到国际的战略转移。”

如果说,中国商帮最终将九九归一走向融合,“新京商”、“新沪商”在融合方面已经先行一步。

而京商与沪商,其意义也许就在于那一个“新”字。