

THE HUISHANG IN PROGRESS

徽商研究系列丛书(七)

——Chengjie Yu Kuayue——

承接与跨越

——徽商发展报告2010

主编 吴克明

图书在版编目(CIP)数据

承接与跨越:徽商发展报告 2010/吴克明主编. —合肥:安徽人民出版社,2010.6

ISBN 978-7-212-03912-7

I. ①承… II. ①吴… III. ①商业经济—经济发展—安徽省—文集
IV. ①F727.54-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 106153 号

承接与跨越

——徽商发展报告 2010

吴克明 主编

出 版 人:胡正义

责任编辑:李 芳

封面设计:钱志刚

出版发行:时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>

合肥市政务文化新区圣泉路 1118 号出版传媒广场八楼

邮编:230071

营销部电话:0551-3533258 0551-3533292(传真)

制 版:合肥市中旭制版有限责任公司

印 制:安徽地质印刷厂

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂商联系调换)

开本:787×1092 1/16

印张:17.5 字数:450 千

版次:2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 978-7-212-03912-7

定价:40.00 元

版权所有,侵权必究

《承接与跨越——徽商发展报告2010》编委会

顾 问：吴昌期 文海英 卢中原

主 任：花建慧

副 主 任：吴克明 韩 军

委 员：孙东海 凌宏彬 朱耀春

李 煜 梅 汛 陈干全

张道刚 卞 利 杨俊龙

陈 瑞

主 编：吴克明

副 主 编：戴培昆 孙东海 凌宏彬

编 辑：张道刚

弘扬徽商精神 实现共同崛起

——在“2009 中国国际徽商大会·徽商论坛”上的致辞

(代序)

文海英

四月的合肥春意正浓,奋进的安徽百业正兴。在全省上下喜迎第四届中博会和第五届徽商大会召开之际,来自海内外的徽商精英欢聚合肥,共商徽商振兴之计,共谋安徽崛起之策,给美丽的合肥带来了新的生机和活力,也让我们对这个春天有了更多的期待。在此我谨代表安徽省人民政府向出席徽商论坛的嘉宾朋友们表示诚挚的欢迎和衷心的感谢!

开放、创新、合作是徽商精神的灵魂。正是凭借着这种精神,不甘落后的徽州人离开了生于斯、长于斯的故土,造就了明清时期最活跃的商帮,促进了中国现代商业文化的萌芽。新时代的徽商更是秉承着开放、创新、合作的精神,在激烈的国际竞争中勇立潮头,成为海内外商界的一支劲旅。

经过历史的洗礼,徽商精神穿越时空、代代相传,在发展中不断弘扬光大,并且不断被赋予新的时代内涵,成为我们克难制胜的精神法宝。今天面对国际金融危机的严峻挑战,在保持经济平稳、较快增长的重要时刻,我们共同回顾和挖掘徽商精神的时代价值,一定能启迪我们化危为机的智慧,激发我们危中求进的力量。在此我想谈三点意见和大家共同探讨。

一、弘扬徽商的开放精神是应对挑战的必然选择。开放是徽商兴盛的基石。徽商先辈们用遍及国内外的足迹,告诉我们唯有开放包容才能发展壮大。当今世界是一个开放的时代,安徽居中靠东、左右逢源,在应对国际金融危机的紧要关头,我们更应当弘扬徽商的开放精神,以更加宽阔的视野、更加广阔的胸怀和更加务实的精神,加快“引进来”和“走出去”步伐,全面提升开放型经济水平,在扩大开放中赢得更多的发展商机。

多年来,我们始终坚持以开放促发展,从 1988 年的“远学闽粤、近学江浙”,到 2005 年的东向发展战略,再到 2008 年积极参与泛长三角区域发展分工与合作,我们对外逐步由单一开放向全方位、多层次、宽领域发展,内外联动、整体推进的开放格局正在加速形成。安徽对外开放的步伐愈加坚实,平台更加广阔。

二、弘扬徽商的创业精神是战胜危机的根本出路。创新是徽商精神的精髓。历史上的徽州人多地少,徽商先辈们勇于突破,开创了一条发展新路。新时代的徽商行进天下,

熟悉两种市场,拥有两种资源。

安徽教育资源丰富,科技实力较强,创新文化浓厚,历来就是一块富有创新的土地。特别是近年来,我们大力实施创新推动战略,加快建设创新型安徽,涌现出马钢、海螺、奇瑞、江淮汽车、科大讯飞等一大批创新型企业。

2008年全国科技进步奖12个一等奖中,安徽省的奇瑞和中科院合肥物质科学研究院的托克马克核聚变装置占得两席。当前我们正在加快推进合芜蚌自主创新综合试验区、皖江城市带承接产业转移示范区建设,积极构建有利于创新的体制机制,着力打造产业升级、企业培育、人才聚集、载体建设、平台建设、环境优化等六大工程,促进更多的创新成果在安徽转化辐射,努力打造更富创新魅力的热土。

三、弘扬徽商的合作精神是加快崛起的共赢之策。合作是徽商发展的基本理念。加强地区间的合作已经成为当今世界发展的战略趋向,尤其是面对国际金融危机带来的挑战和机遇,在认真研判的基础上,我们提出了弯道超越的目标,是安徽实现奋力崛起最现实的选择。

近年来,借助中部崛起和产业转移的东风,我们致力于联手创新区域协作机制,协同发展能源、旅游和物流业等优势特色产业,联合加快交通运输、网络建设,共同构建统一、开放的市场体系。当前,我们正在选择条件较好的区域先行试验,重点承接国际国内产业组团式的转移和产业链的整体转移,为安徽更高层次参与分工和合作创造更大的空间。在这里,我也想对在座的企业家们说句话,合作不仅是安徽经济发展实现弯道超越的捷径,也是企业更好地应对金融危机的力量源泉,在区域竞争日趋激烈的大背景下,积极寻求战略合作伙伴,在更大的范围内实现优势互补,是企业强化自身、加快发展的必然选择。

当前,国际金融危机尚未见底,但春天的脚步已经踏起。2009年以来,安徽省委、省政府冷静研判形势,正确应对挑战,全省经济运行正在发生积极的变化,呈现出了企稳回暖的迹象。一季度,全省实现生产总值比上年同期增长了11.6%,这个增幅居一季度全国的第六、中部地区的第二,可以说我们的发展势头相对较好。

站在新的历史起点上,安徽省委、省政府响亮地提出了“瞄准中部前列,力求争先进位”的奋斗目标。在迈向这一目标的过程中,我们将继续弘扬开放、创新、合作的徽商精神,聚集加快崛起的强大合力,我们热切地期望着海内外客商与6700万江淮儿女携手并肩,共同谱写安徽加快崛起的壮丽篇章!

(作者时任安徽省人民政府副省长,现为安徽省人大常委会副主任)

目 录

弘扬徽商精神 实现共同崛起(代序)	文海英	[1]
-------------------------	-----	-------

主题报告

在承接产业转移中实现徽商发展的新跨越	课题组	[1]
第一章 产业转移为徽商崛起带来重大战略机遇		[2]
第二章 历次全球产业转移中各类商帮的经验及教训		[10]
第三章 历史徽商及国内新商帮因势而兴的经验		[24]
第四章 新徽商在安徽承接产业转移中的地位和作用		[41]
第五章 推进新徽商跨越发展		[52]
第六章 徽商的创新发展		[61]
第七章 努力营造推进新徽商跨越发展的良好环境		[70]

徽商论文

徽商承接产业转移的对策研究	夏茂森	[81]
徽商承接产业转移的法律问题研究	武海峰	[87]
徽商提升承接产业转移的效率研究	汪 洋	[92]
皖江示范区如何加快承接产业转移	王克群	[96]
技术效率、技术进步与皖江示范区经济增长	宋 峰 李 欣	[101]
安徽高新技术企业核心竞争力调查研究	储节旺 闫士涛	[110]
徽商承接产业转移的若干建议	宫能泉 高 茜	[118]
集中化区域布局 差异化产业承接	刘志迎 杜超璇	[122]
皖江崛起看徽商	孙媛媛	[124]
试论黄山旅游发展与皖江示范区建设的共振	毕民智	[129]
从徽州商帮到新徽商	卞 利	[133]
徽商创新精神及现代价值	沈 昕	[153]
世界坐标上的明清商品经济	秦效成	[158]
明清徽商的信用体系及其启示	陈艳君	[163]

明清赋税制度变迁对徽商的影响	王金丰	[170]
徽商老字号的品牌文化对现代企业形象设计的启示	褚 力	[176]
中国宣纸商帮考略	曹天生	[179]
徽商对徽菜发展的影响	江志伟	[185]
谈徽商义利观	赵懿梅	[189]
明清徽商人才观考鉴	郝延红	[194]
民国时期徽商与茶叶对外贸易	周筱华 程秉国	[206]
徽商慈善事业浅论	康 健 赵忠仲	[211]
徽商与经济发展方式转变	方利山	[214]
论奇瑞精神对传统徽商精神的发扬	秦宗财 陈刚锋	[218]

徽商案例

你不知道的陈光标	胡金海	[223]
潘保春:野蛮生长终结者?	宁 鑫	[227]
李士发与他的上海宇培集团	金 海	[231]
一直在路上的孔令发	宁 鑫	[234]
祝义材与雨润集团	胡金海	[239]
奇瑞:一个新徽商品牌的崛起	金开好	[244]
徽商王平哲:承接产业转移的经验与启示	姚国荣 程江林	[249]
太阳之子杨寿海	杨 光	[252]

徽商论坛

抓住机遇 开创未来	金人庆	[256]
皖港携手 共促合作	蔡冠深	[258]
加速流通业发展 促进经济转“危”为“机”	高铁生	[259]
回顾与展望	吴昌期	[261]
抓住机遇 奋力崛起	王健林	[263]
崛起中的安徽汽车工业	左延安	[265]
抢抓机遇与创造奇迹	金会庆	[267]
魅力宿州	吴旭军	[268]
加强创新 应对危机	许家贵	[269]
徽商之中道精神	曾仕强	[271]
风险投资与创新企业	宋安澜	[273]

编后语	[274]
-----------	-------

· 主题报告 ·

在承接产业转移中 实现徽商发展的新跨越

安徽省政府发展研究中心徽商发展研究课题组

2010年1月,国务院批准《皖江城市带承接产业转移示范区规划》,这是迄今为止关于产业转移的第一个国家级示范区规划,也是安徽进入国家层面的第一个战略规划,在安徽改革发展进程中具有里程碑意义。当前,全球已进入后危机时代的大调整、大变革时期,在发达国家产业加速向发展中国家转移,我国沿海地区产业加速向内陆地区转移的大背景下,建设皖江城市带承接产业转移示范区,无疑为徽商的振兴与崛起带来千载难逢的良机。

历史经验表明,谁抓住产业转移的机遇,谁就能实现跨越发展、迅速崛起。“二战”以来,世界范围内共发生三次大的产业转移浪潮。每一次产业转移都推动了一批国家和地区、一批产业和企业的迅速崛起,也催生了一批企业家茁壮成长。在第一次产业转移浪潮中,德国、日本等国抓住了产业转移机遇,促进了德国奔驰、宝马、西门子、博世、拜耳,日本松下、本田、日产、东芝、日立、丰田等一批优秀企业迅速从战争废墟中成长起来。第二次产业转移浪潮中,东亚、拉美地区利用美欧日转移的资金、技术、人才等,促进了韩国三星、现代汽车、现代重工、浦项制铁,台湾积体电路、鸿海、裕元等一批优秀企业崛起。第三次产业转移浪潮中,发达国家向中国、印度、巴西等新兴国家或地区转移产业,促进了中国海尔、联想、华为,印度信息系统、兰伯西制药,巴西安博威航空工业、阿拉克鲁士等一批优秀企业登上世界舞台。产业转移为企业创业和发展带来了资金、技术、人才、市场以及先进的理念和制度等有利条件,同时也给企业带来市场竞争加剧、资源环境压力加大等不利影响。企业能不能抓住产业转移的机遇,能不能在产业转移过程中迅速崛起,主要取决于企业和企业家的自身准备。

在皖江城市带承接产业转移示范区建设中,徽商是承接产业转移的主体,在产业转移中发挥着鼓动宣传、率先示范、推动参与、改善环境等重要作用。徽商能不能抓住这轮产业转移机遇,不但关系到自身的跨越发展,更关系到安徽的加速崛起。基于这种考虑,省政府发展研究中心成立课题组,对徽商如何在承接产业转移中实现跨越发展进行专题研究。

本报告认为,徽商既包括在安徽本土成长与发展的企业家,也包括在外省市或海外创业有成的安徽籍企业家,还包括外省籍人士来皖投资、在皖创业,并且深受徽商精神影响、秉承徽商理念的企业家。只有这些徽商在承接产业转移中实现跨越发展,安徽才能实现加速崛起目标。

徽商跨越发展的根本标志是抢占经济增长制高点,成为新兴行业领先者。徽商目前已具

备跨越发展的基础和条件,只有紧紧抓住产业转移机遇,立足自身优势,突出主业,扩大与其他企业的合作交流,积极利用外来的资金、技术、人才、市场以及先进理念和制度,坚持自主创新,积极创建品牌,加强人才培养,加强制度建设,不断提升企业核心竞争力,才能重振辉煌!

第一章 产业转移为徽商崛起带来重大战略机遇

安徽正处在厚积薄发、加速崛起的重要时期,产业转移为安徽地区、安徽产业、安徽企业、安徽企业家加快发展、奋力崛起带来重要历史机遇。

一、产业转移为安徽跨越发展、加速崛起带来历史机遇

随着经济全球化和区域经济一体化的深入推进,我国对内对外开放和区域发展格局正在发生深刻变化,国际国内产业转移不断向中西部地区纵深推进,为中西部地区扩大开放、加快发展、转变发展方式创造了有利条件。在促进中部地区崛起、推进泛长三角区域合作和设立皖江示范区等多重政策的叠加效应下,安徽区位优势优、产业基础好、要素成本低、配套能力和环境承载力强的综合优势进一步凸显,安徽成为中西部地区承接产业转移的优选区域,安徽将在承接新一轮产业转移中实现跨越发展、加速崛起。

(一) 中西部地区面临全球新一轮产业转移和沿海地区产业向内陆地区转移的双重机遇

2008年以来爆发的国际金融危机对世界经济产生了深远的影响,引发世界经济政治格局发生重大变化,世界经济增长模式面临调整,全球产业发展开始进入大调整、大变革、大重组的时期,国际产业加速向发展中国家转移。我国中西部地区面临着后危机时代全球新一轮产业转移和我国沿海发达地区产业向内陆地区转移的双重机遇。据预测,这一轮产业转移周期只有不到10年的时间。国际金融危机之后,发达国家和地区瞄准需求紧缩和结构变化的“空档”,加快产业结构调整 and 区域布局,推动产业资本向生产成本较低、产业基础较好的国家和地区转移,全球产业重组的趋势愈加明显。新一轮国际产业转移有两个显著特点:一是更多高科技含量、高附加值的制造及研发环节从发达国家向外转移;二是国际资本对政府信用、政策制度、产权关系、法律执行、技术标准、人文环境的选择性明显加强。新一轮国际产业转移正向制造业高附加值环节和服务外包领域延伸,这为我国中西部地区参与全球产业链分工,形成后发优势提供了更多机会与可能。从国内看,东部沿海地区受要素成本持续上升、资源环境压力明显加大、周边国家竞争加剧等因素影响,加快经济转型、推动结构升级、促进产业转移的压力更加迫切,加上我国新一轮增长将以内需为主导,加快国内市场布局等企业战略要求进一步加快了东部沿海地区产业向中西部地区的转移。据测算,我国沿海地区10个省(市、区)集中了全国加工贸易的97.4%,仅粤、沪、浙、闽4省市需要转出的产业产值就达1.4万亿元,这些产业转移大都将在今后3~5年内完成。

历史上,日本和德国在承接欧美等传统发达国家转移的产业后,从战后的废墟上迅速崛起;亚洲“四小龙”地区在承接全球制造业之后,开始了快速发展;中国沿海地区通过承接全球制造业,实现了飞速发展。近年来,我国内陆一些地区通过积极承接产业转移,也驶上了跨越式发展的快车道。表面看,产业转移仅仅是单个企业投资行为,但实际上是地区产业能力和经

济实力的总体提升。承接产业转移,资金、技术、品牌、市场等发展要素随之而来、一步到位,是形成新的生产能力最直接、最迅速、最有效的途径。在形成新的生产能力的同时,承接产业转移还会促进思想的解放、观念的更新、人才的聚集、开放的扩大、改革的深入、产业的优化、财税的增长等,推动经济社会跨越式发展。

(二) 产业转移将有利于促进安徽实现跨越发展、加速崛起

与中西部其他地区相比,安徽承东启西、连接南北,区域内长江黄金水道、快速铁路、高速公路等综合交通体系比较完善,区域优势明显;与长三角地区山水相连、人缘相亲、文化相近,产业分工互补,合作基础较好;自主创新特色鲜明,产业基础良好,配套能力较强;矿产、土地、水、劳动力资源丰富,长江岸线条件优越,承载空间较大;综合商务成本低,生态环境优良,宜业宜居。20世纪90年代以来,安徽省着力推进皖江开放、东向发展,加快推进与长三角一体化进程,承接产业转移规模不断扩大,具有良好的承接产业转移基础。

近年来,党中央、国务院出台“促进中部地区崛起”、“推进泛长三角区域合作”、“设立皖江承接产业转移示范区”等系列战略举措,为安徽承接产业转移提供了极好的政策条件。《关于促进中部地区崛起的若干意见》和《促进中部地区崛起规划》确立了中部地区作为全国粮食生产基地、能源原材料基地、现代装备制造及高技术产业基地和综合交通运输枢纽的战略定位,同时还明确了中部各重点发展地区的不同功能定位。其中明确提出,“进一步提升合肥、芜湖、安庆区域中心城市的综合功能”,“将皖江城市带建设成为重要的现代制造业基地和承接产业转移示范区”,从国家层面确立了安徽作为中西部地区承接产业转移优选区域的基本地位。2008年1月,胡锦涛总书记视察安徽时正式提出“泛长三角”概念。国务院《进一步推进长江三角洲地区改革开放和经济社会发展的指导意见》,强调长三角要加强对周边地区经济发展的辐射和带动作用,积极推进泛长三角区域合作,这为安徽参与泛长三角区域发展分工拓展了空间,为安徽承接长三角产业转移搭建了重要平台。《皖江城市带承接产业转移示范区规划》则进一步强化提升了安徽承接产业转移的功能,赋予安徽在探索承接产业转移新途径和新模式等方面的先行先试权,使安徽成为承接东部、辐射中西部的优选地区。

表1 近几年出台的有关促进安徽承接产业转移政策文件

文件名称	出台时间	发文单位	主要内容	对安徽的影响
《关于促进中部地区崛起的若干意见》	2006年4月	党中央、国务院	确立中部地区“三基地一枢纽”的战略地位	明确了安徽产业发展方向和安徽承接产业转移的重点
《促进中部地区崛起规划》	2009年9月	国家发改委	明确中部重点发展地区的不同功能定位	确立安徽在中西部地区承接产业转移优选区的基本地位
《关于实施万商西进工程的通知》	2006年1月	商务部	支持中西部地区“筑巢引凤”承接国际和东部开放型产业梯度转移	为安徽承接国际和东部产业转移提供了有利政策环境

续表

《关于支持中西部地区承接加工贸易梯度转移工作的意见》	2007 年 4 月	商务部	培育 50 个优势明显、各具产业特色的中西部加工贸易重点承接地	合肥、芜湖、安庆成为承接加工贸易梯度转移的重要承接地
《进一步推进长江三角洲地区改革开放和经济社会发展的指导意见》	2008 年 6 月	国务院	长三角地区实现科学发展、和谐发展、率先发展、一体化发展,积极推进泛长三角区域合作	拓展了安徽参与泛长三角区域产业发展分工的新空间,为安徽承接长三角产业转移搭建了平台
《皖江城市带承接产业转移示范区规划》	2010 年 1 月	国家发改委	设立皖江城市带承接产业转移示范区	赋予皖江城市带探索承接产业转移新途径和新模式先行先试权,使皖江城市带成为承接东部、辐射中西部的重要平台

资料来源:笔者根据中央政府网站、国家发展改革委网站、商务部网站等有关政策文件整理。

安徽是一个内陆省份,外需对经济增长的作用相对较弱,以投资为主导的内需是拉动经济增长的主导因素,投资需求对安徽经济增长贡献率达 50% 以上。因此,投资高速增长是安徽近年来经济持续较快增长的直接原因,产业转移来的资本是安徽投资增长的重要组成部分。2009 年,安徽生产总值 10053 亿元,全社会固定资产投资 9263 亿元,全社会固定资产投资与生产总值比值达 0.92,扣除生产总值自身资本形成的 0.48,固定资产投资中至少还有 0.42 是由产业转移所形成。承接产业转移不仅是加快安徽经济发展的有力手段,而且也是安徽解放思想、扩大开放、转变发展方式、调整产业结构、推动自主创新、统筹区域发展等重要途径,安徽将在承接产业转移中实现跨越发展、加速崛起。

二、产业转移为徽商跨越发展创造了条件

徽商是承接产业转移的主体,是产业转移的鼓动宣传者、率先示范者、推动参与者、环境改善者。产业转移为徽商创业和发展带来了资金、技术、人才、市场以及先进的经营管理理念和制度,为徽商跨越发展创造了有利条件。

(一) 产业转移为徽商利用外部资源发展自己创造了条件

企业创业和发展总是需要有一定资源要素为基础,而企业内部掌握控制的资源要素又总是十分有限,这要求企业要有效开发利用外部资源。产业转移往往伴随着大量资本、技术、人才等要素的流动,这为企业利用这些资源创造了条件。奇瑞就是抓住了国际汽车产业转移的机遇,在研发技术、生产工艺、零部件配套等方面通过承接转移,有效整合全球资源,迅速发展起来,成为我国民族工业自主创新品牌。从 1999 年 12 月第一辆汽车下线,到 2006 年 3 月第 50 万辆下线,再到 2007 年 8 月第 100 万辆,奇瑞仅用 93 个月,成为我国首个产量达到百万级规模的自主品牌企业;其后,又用 30 个月的时间,完成第二个百万辆车下线,“奇瑞速度”令人惊叹。奇瑞之所以能够迅速从无到有、从小做大,主要是因为它充分利用了产业转移所带来的各类要素资源。在科技资源方面,奇瑞着眼于全球范围,成立了汽车工程技术研究院和工厂规

划设计院,研发人员达 1258 人,其中许多来自于美国、日本、德国等汽车专家;在动力总成方面,奇瑞与国际著名的李斯特发动机研究所合作开发在油耗、排放和效率等方面主要指标都达到世界先进水平的发动机;在零部件配套方面,奇瑞直接引进了一批国内外著名的汽车零部件企业入驻芜湖为其配套。2009 年,奇瑞在芜湖控股的企业有 40 余家,直接配套企业 300 家,其中包括德国大陆、意大利菲亚特、美国江森、美国德尔福、美国库博、美国亚新科、韩国浦项制铁、瑞典 SKF、澳大利亚空调国际、信义集团、恒隆集团、万向集团等一批国内外著名汽车零部件企业。奇瑞公司董事长尹同跃说,正是由于抓住了国际汽车产业转移的机遇,通过技术研发、生产工艺、零部件配套等方面不断加强与外部合作,有效支撑了奇瑞在汽车产业链上游的自主研发能力,提高了产品成本控制能力和市场竞争力,使奇瑞的综合竞争力实现跨越式发展。如今,奇瑞已成为我国汽车研发、生产最大的自主品牌企业,先后被国外权威机构认定为“最具全球竞争力中国公司 20 强”、“全球最具竞争力的中国公司 TOP10”、“发展中国家 100 大竞争力企业”,连续 4 年被《财富》杂志评为“最受赞赏的中国公司”。

产业转移为企业带来很多投资合作伙伴。通过合作,企业可以借助对方的资源来发展自己。安徽开乐专用车公司就是利用央企大规模向中西部产业转移之际,通过融资合作,引进更大产业,做大做强自己。合作前,开乐是阜阳一家生产栏板车、特种低平板半挂车、罐式车、厢式运输半挂车的中等规模企业,年销售收入大约在 6~7 亿元。但是该企业并不满足于现状,想发展得更大一些。此时,中国航空集团也正有“由军品进入民品,由航空机载领域进入车载、船载领域,由东部地区向中西部地区发展”的打算。双方经过沟通,一拍即合,中航看中了开乐现有的车载生产基础,开乐看中了中航的资金、技术、人才方面的优势,同时中航还引来拥有国内最先进车载机电液压技术的南京金城集团一道参与合作,三方决定在阜阳共同打造一个国内最大的专用汽车生产基地。通过合作,开乐在资金、技术、人才方面等得到了全面提升,为进一步发展壮大打下了扎实基础。

(二) 产业转移为徽商开发外部市场创造了条件

产业转移在给企业带来资金、技术、人才的同时,也给企业创造了很多市场机会。安徽燕之坊企业就是利用国内外大卖场进入安徽之际,将自身产品通过大卖场销售网络销售到全国各地。燕之坊是一家粗粮生产、销售和研发企业,成立时间不长,但发展速度很快,企业规模和综合实力连续 5 年保持 200% 的速度快速增长,创造了我国粗粮行业企业快速增长的“奇迹”。燕之坊之所以能如此快速发展与国内外大卖场进入安徽的机遇分不开。2002 年,燕之坊利用这些大卖场在当地采购粗粮食品的政策机遇,与这些卖场建立了粗粮供货关系。随着双方合作的深入,燕之坊又打入合作卖场的大区采购体系,为合作卖场其他地区门店供应粗粮,由此成功利用卖场的销售网络迅速建立了自己的销售渠道。经过不懈努力,目前,燕之坊已与家乐福、沃尔玛、乐购、易初莲花、易买得、大润发、好又多、华润苏果、北京物美、上海华联、北京华联、上海家得利、联华等建立供货合作关系。在这些超市、卖场系统建立了 1100 家燕之坊粗粮世界销售专柜,销售网络覆盖安徽、江苏、上海、浙江、山东、广东、深圳、北京、天津、河北、湖南、湖北、江西、福建、四川等 15 个省市。燕之坊董事长杨燕说:“这些卖场、超市不管开到哪,总会为燕之坊预留空间。”正是利用产业转移之机,燕之坊借船出海,迅速打开国内市场,成为我国粗粮行业最具活力和发展潜力的企业之一。

产业转移不但可以帮助企业建立与外部市场联系,而且可以帮助企业有效消除各种市场

壁垒。现实市场环境中总是存在各种市场壁垒,包括标准壁垒、专利壁垒、各种“行规”等。例如,我国中药产品进入欧美市场总会遭遇国外药品标准的壁垒。安徽贝克药业就是通过承接产业转移,利用与国外制药公司合资办厂,成功获得药品认证打入欧美市场。贝克药业主要从事抗病毒、抗艾滋病系列药物研究,尤其在中间体 CME^① 合成工艺方面有一定技术优势。在开拓欧美市场过程中,由于对欧美市场的药品标准不熟悉,遇到了重重阻碍。为了打破这些市场壁垒,贝克药业开始寻求与欧美制药公司合作。2007 年,贝克药业与英属 QVT 公司合资成立安徽贝克联合制药有限公司。在英属 QVT 公司帮助下,贝克药业顺利获取美国 FDA 拉米夫定原料药 DMF^②No. 20468,与美国克林顿基金会签署了艾滋病计划的合作备忘录。2008 年,贝克药业生产的拉米夫定原料药又通过加拿大卫生部(Health Canada)批准(DMF No. 2008-036)。贝克药业成为国际市场研发和生产优质抗艾滋病制剂药、原料药及其中间体的知名企业之一。

(三)产业转移为徽商学习国内外先进理念和制度创造了条件

企业创业发展不仅需要资金、技术、人才和市场,更需要先进的经营管理理念和制度。产业转移不仅为企业带来资金、技术、人才和市场,还为企业带来先进的理念、模式和制度。商业零售业是受产业转移影响最深的产业之一,国内外商业零售巨头在大举进驻安徽的同时,也带来了先进的经营理念、经营模式和管理制度,推动安徽商业零售业经营业态发生巨大变化。超市就是这个过程中产生的一种新生经营业态。安徽本土本来并没有超市这种经营业态。20 世纪 90 年代中后期,安徽本土企业才开始探索超市这种经营业态。起初本土企业对超市理解比较简单,认为超市就是开放式销售,由传统货架换成铁皮货架,不知道还有商品条形码和 POS 机。2001 年以后,随着安徽零售市场的逐步对外开放,北京华联、金润发(大润发的前身)、家乐福、沃尔玛等国内外著名企业陆续进入安徽市场,使安徽本土企业甚为惊讶:原来超市可以开这么大,原来超市可以堆放这么多商品,原来超市还有这么多的道具和货架。这些外来“超市大鳄”给安徽本土企业造成很大冲击,包括:客源的大量流失、员工的大量流失、(价格战导致的)利润的大幅下滑等。在很长一段时间,安徽本土超市都比较迷茫,不知道该怎么办。在这个过程中,各个企业就开始想办法,学习各种模式。到 2005 年左右,超市业态在安徽发展比较充分,大家发现超市可以有大型卖场模式、标准超市模式、社区店模式和精品店超市模式等,企业可以根据自己实力和经营情况选择模仿。开始是学家乐福、沃尔玛,后来又去学大润发。在学大润发的时候发现这种模式资金门槛比较高,每一家店需要 6000~7000 万元的资金投资,而且这种大卖场动用的资金和管理比较复杂,选择这种模式就需要一定的资金实力和管理基础;很多超市就选择从便民店、社区店起步,都得到了不同程度的发展。在近距离学习模仿外来超市中,本土超市对外来超市经营理念、经营模式有了更深层次的理解,人才回流也给本土超市带来大量宝贵的第一手管理讯息。本土超市发现,家乐福、沃尔玛的经营模式在安徽市场也存在经营短板和不能覆盖的细分市场等问题;而日本、韩国超市在本土打败家乐

^① 中间体 CME 是拉米夫定合成过程的重要中间体,同时也可用于其他抗病毒、抗艾滋病药物合成,可广泛用于核苷类抗病毒药物合成。

^② DMF, Drug Master File, 译为“药品主文件”,它是反映药品生产和质量管理方面的一套完整的文件资料。主要包括生产厂简介、具体质量规格和检验方法、生产工艺和设备描述、质量控制和质量管理等方面的内容。

福、沃尔玛的成功经营更给了安徽超市企业很多重要启发,超市不一定要把卖场做得那么大、什么都做,可以更加突出生鲜特色,更加注重商品精细化管理,更加注重商品品质。实际上,在安徽当前商业业态发展这么充分,有很多专门店、专业店的情况下,大型超市又是卖家电、图书,又是卖电子产品和服装,其综合规模优势很难真正发挥出来。安徽大卖场很多,但真正赚钱的非常少,便利店、准卖场(4000~5000平方米)可能更适合在安徽市场发展。在产业转移的推动下,安徽零售超市发展实际上经历了一个螺旋式上升、波浪式前进的过程,从最早见到外资企业感到无能为力、目瞪口呆,到后来很长时间的模仿学习,到现在已经有了一套完整的发展思路。但无论如何,国内外大型卖场进来以后确实使安徽超市有了很多提升。一是整个业态的提升。以前的商品都没有条形码,现在超市所有产品都有条形码。二是商品价格的降低。商品管理的流程化、商品大规模的进销调存等有效降低了社会商品流通成本,即使市场价格竞争很激烈,商家仍然有一个较好的利润空间。三是陈列展示水平的提升。以前超市大家不知道商品怎么摆,而实际上商品陈列有很多方式,包括横向陈列、纵向陈列、情景陈列等,包括各种堆码形式,使消费者在购买的过程中更加易选,商品展示上也更加突出。四是企业内部分析能力的提升。通过外资卖场,本土企业知道什么叫客单价、来客数,什么叫动销率、商品周转期等,企业形成了一个完整的管理分析系统,推动了企业自身管理水平的提升。五是外来超市行业的引进带动了本土超市的培训管理水平的提升,使企业对员工的培训更加系统化。

产业转移不仅带来先进经营、模式和制度,还为学习这些理念、模式、制度提供了方法和途径。齐云山庄就是通过承接转移,授权欧洲著名酒店管理集团雅高委托管理企业,使企业迅速学习掌握了国际先进的酒店经营理念和管理制度,成为一家与国际接轨的商务酒店。齐云山庄最初是一个传统国有企业,20世纪90年代初期成立,当时叫“商业厅饮食服务中心”,主要承担原商业厅内部接待任务。由于体制等方面原因,企业效益一直不太好,设备存在老化的问题,如何改善经营、提高效益成为其主管部门的一个心病。后来在原商业部的引荐下,与法国雅高集团达成了授权委托管理合作意向。经过两年停业改造,1998年,齐云山庄重新开业,更名为诺富特齐云山庄,从此企业开始发生天翻地覆的变化:一是思想观念的改变。企业彻底打破了铁饭碗的思想,员工通过一纸身份转换,从国有企业终身制转变成聘用制,合同一年一签。二是制度化、标准化管理。外商在企业管理中建立一整套管理制度和操作规程。对每件事情,该做什么,该怎么做,制度都规定得非常清楚。制度第一,总经理第二。三是商务酒店经营理念的导入。通过诺富特品牌的导入,外方致力于将齐云山庄打造成为一个简单、舒适、方便、现代化的酒店。酒店从LOGO到服务设施、装修风格再到服务标准处处都努力营造温馨舒适的氛围,让出门在外的旅客感受到安心舒适。在齐云山庄和雅高共同努力下,齐云山庄2004年被评为国家旅游局四星级酒店,成为安徽省住宿餐饮行业中管理和服务水平较高、旅客入住率首屈一指的明星商务酒店。

(四) 产业转移为徽商发展转型创造了条件

企业发展过程中总会遇到为适应市场环境变化而调整产品、产业结构的问题,企业需要重新组织资源适应发展转型需要。淮南矿业就是在产业转移中找到了发展转型的办法,成功解决了困扰企业多年的“产品结构单一、产业链条短、经营风险大”的问题。淮南矿业集团是安徽省最大的煤炭企业,近年来明确提出“建大矿、办大电、做资本”的发展战略,采用国际先进、国内一流的技术,建设现代化大型矿井。2009年,企业煤炭产量达到6715万

吨。淮南矿业集团在加快亿吨煤炭基地建设步伐的同时,在全国率先打破行业和区域界限,大力延长和拓宽产业链,实施产权衔接、产业融合,组建煤电一体化公司,在较短的时间内实现了煤矿“办大电”的历史性突破。2007年7月,由淮南矿业集团和上海电力公司合资建设的国内第一个均股合资、煤电一体化的创新项目——田集电厂第一台60万千瓦机组正式移交生产投入商业运营。紧接着,第二台60万千瓦机组又顺利通过168小时试验正式投入商业运营。至此,田集电厂一期工程全部建成。这标志着我国煤电行业创建“煤电一体化”获得圆满成功。目前,参股省内电厂9家、省外电厂7家,权益规模838万千瓦,连同本土电厂,权益总规模1192万千瓦。截至2009年底,淮南矿业集团已拥有电力权益总规模1192万千瓦,跃居为安徽省最大的发电企业。这标志着淮南矿业集团已经从传统意义上的煤炭企业转型为新型煤电企业,向“建设煤电为主,具有金融功能的新型能源企业”的发展目标迈出了实质性的一步。

安徽全柴集团有限公司也是一家通过承接产业转移,成功进行产业升级的徽商代表。全柴是一家以汽车用多缸柴油机产业为主,新型铸造、汽车零部件、塑料管材等多产业共同发展的企业集团,2009年居安徽省百强企业73位。企业发展初期,全柴是一家农用柴油机厂,在农机行业享有一定影响,1998年作为国内农用单缸机行业的优势企业,在上海证券交易所成功上市。但是,全柴并不满足停留在农机行业,意识到了上市公司调整战略的契机,当时中国汽车行业发展开始提速,全柴果断决定向车用多缸柴油机行业转型,并在国内率先成功研制小功率直喷柴油发动机。产品好,但销售却是难题。当时国内柴油机行业竞争激烈,全柴想要将产品打入这一市场并不容易。产品没有销路,从向车用多缸柴油机战略转型的提出到2000年,全柴车用多缸机的年产销量只有几千台。为解决产品销售这一问题,肖正海利用在北京开会期间全力与北汽福田谈判。终于在2000年,全柴与福田达成战略合作的意向,双方建立战略联盟关系,全柴直喷柴油机得到福田的认可,打开了市场销路。2001年全柴产销系列车用多缸机1.7万台,2002年5万台,2003年10万台。全柴在激烈的市场竞争中牢牢抓住机会,企业知名度不断提升。市场稳定之后,全柴静下心来,开始修炼内功。2005年,全柴通过与德国知名技术公司合作,启动了车用国Ⅲ柴油机研制项目,并于2007年成功研制出具有自主知识产权的4D22E、4D18E系列国Ⅲ产品。2008年,全柴又投资4.1亿元,启动了天和机械铸造项目,通过引进德国、美国、英国、意大利、丹麦等世界先进的生产设备,建成国内一流的铸造生产线,形成年产8万吨薄壁高强度、高质量柴油机缸体、缸盖铸件的生产能力,系列产品不仅能够满足全柴目前工程机械用大功率柴油机与国Ⅲ、国Ⅳ系列产品对高品质铸件要求,还为全柴未来更高层次的产品开发打下坚实的基础。如今,全柴除福田这一战略客户外,与江淮汽车、唐骏欧铃、长安汽车、一汽金杯、华源凯马等多家整车企业建立了配套合作关系,转变成为既是农机行业的“大动力”,又是汽车行业的主动力,2009年多缸发动机产销名列全国第三,四缸发动机全国第一。

三、把握和利用产业转移机遇的几个因素

产业转移在给徽商跨越发展创造有利条件的同时,也给徽商带来市场竞争加剧、资源环境压力加大等不利影响。迈克尔·波特指出:“企业成功、经济繁荣的动力是压力、挑战 and 机会,

而非静态的环境或外在的协助。”^①徽商企业和企业家能不能抓住产业转移的机遇,能抓住产业转移多大的机遇,是在产业转移过程中崛起,还是在产业转移过程中受挫,这主要取决于徽商企业和企业家的自身准备。一般来讲,能不能抓住机遇,抓住怎样的机遇,主要取决于以下几个因素:

(一) 机遇意识

机遇意识就是处处留意发展机会的意识,就是苦干加巧干实现目标的意识,就是机遇随时随地可能出现的意识。机遇虽然是客观存在的,但它只属于“有心人”。一位哲人说道:“机会就像原料、劳动力或财力等商业要素一样的真实——但是只有在你看得见它的时候,它才存在。”利用机遇的前提是企业家对企业发展有远大的目标和强烈的愿望。如果没有发展愿望,机遇就没有意义;如果缺乏危机意识,就容易因为缺乏紧迫感而错失机遇;如果不够专注和敏感,就难以发现不太显著然而可能却非常有价值的机遇。面对产业转移,企业同样需要树立机遇意识,要有远大的发展目标、强烈的发展愿望、紧迫的发展压力和专注与敏感的经营态度,只有这样才能发现机遇和利用机遇。

(二) 情报信息

机遇决策的前提是有准确、足够的信息。机遇需要企业和企业家去感知和判断,这就需要各方面的信息,包括市场信息、资源和能力信息、环境信息和竞争者信息。缺乏系统、准确、及时的信息,就无法对形势作出准确的判断,无法辨识机遇。在产业转移中,信息分散在角落,需要企业去搜集、甄别和整理,去伪存真、去粗存精,及时发现各种有利机会。

(三) 知识与经验

把握与利用机遇需要信息,更需要知识。缺乏知识,对于各种信息的价值就无法判断,更不会有意识地收集最有价值的信息。在网络经济时代,人们有时感觉有用信息不足,其实许多情况下是信息太多,不知道如何利用;在股票市场上,投资者不能获得关于宏观经济的走势、资本市场的动态和关于上市公司的各种信息,但是许多人仍然不知道机遇在哪里。这正是因为抓住机遇需要很多解读信息的知识,知识是将信息转化为决策的关键。在承接产业转移中,企业和企业家同样需要各方面的专业知识,特别是关于行业发展及其演变的知识、宏观经济周期变化的知识,以及企业财务分析的知识等。只有具备这些专业知识和经验,企业才能发现有价值的信息,去识别和抓住其中的商业机会。

(四) 企业家精神

发现和识别机遇需要信息和知识,但由于信息和知识的不完备,决策总是有风险的,这时候捕捉和利用机遇就需要发扬企业家的远见、果断、坚持等商业精神。一般人能看到今天,聪明人能看到明天,而企业家则能看到后天。有远见的企业家有广阔的视角和深入的、系统的思考能力,能跳出传统的思维定式,不局限于对市场或客户的反应,能比其他人更早地看到商业发展的远景;有远见的企业家能依托丰富的产业知识和对市场变更的敏感,将机会转化为可执行的行动,并创造明确的、可达成的目标,实现他们对未来的预见。另一方面,企业家不但要有远见,还要在看准方向的基础上,面对机遇敢于作决策。日本经营家土光敏夫说:“一味追求完美,那就会坐失良机。”由于多目标的诱惑、不确定的风险,许多人在

^① 迈克尔·波特:《国家竞争优势》,华夏出版社,2002年版。

机遇面前常常患得患失,或者心存侥幸,结果因小失大,错失机遇。企业家必须敢想敢做别人认为不可能的事,而且敢于坚持,在困难的时候不要轻言放弃。捕捉和利用产业转移的机遇,同样需要企业家能超前预见产业发展前景,能果断抓住企业发展的机遇,能在困难时候一直坚持下去。

(五) 反应机制

在速度制胜的时代,企业的效率决定企业的命运。企业即便有了准确的信息,也要有改变命运的实力。如果行动迟缓,机遇就会失之交臂。行动迅速是有效利用机遇的关键。

(六) 风险防范

利用机遇的同时可能伴随着风险。在产业转移中应加强风险意识,特别是要警惕企业经营多元化风险、超速扩张风险、低成本风险等,建立企业风险控制机制。

第二章 历次全球产业转移中各类商帮的经验及教训

纵观历次全球性的产业转移,几乎无一例外地伴随着一个或几个国家(地区)的崛起。犹太人在 19 世纪末 20 世纪初开始的从欧洲大陆向美洲大陆的转移直接导致了世界经济霸主的易位和世界经济中心的变换;而“二战”后的三次全球性的产业转移,则直接帮助日本从废墟中崛起、亚洲“四小龙”成为新兴工业化国家和地区、中国内地成为全球制造工厂、印度成为世界“办公室”。

纵观全球各地商帮,几乎无一不是在文化中孕育、在转移中兴起、在承接中跨越。犹太商人抓住了英美经济霸权更替、全球产业从欧洲向北美大陆转移的契机,成就“世界第一商人”的美誉;日本商人抓住“二战”后第一次全球性产业转移的机遇,迅速在汽车、家电、商品零售等行业崛起;亚洲“四小龙”商人抓住“二战”后第二次全球性产业转移的机遇,各领风骚数十年;中国、印度商人则抓住“二战”后第三次全球性产业转移的机遇,在全球竞争中赢得一席之地。

他山之石,可以攻玉。

一、犹太商人:在转移中成就世界第一商人

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一——他们是世界上的少数人,但是却掌握了世界上最大的资产。^①“犹太富豪在家打个喷嚏,世界上所有的银行都将引起感冒;五个犹太财团坐在一起,便能控制整个人类的黄金市场。”^②但犹太商人的财富积累却不是一蹴而就的。事实上,犹太人在 3000 多年前遭到埃及人的奴役,又在公元 135 年从自己的土地以色列被放逐,在漫长的岁月里,犹太人四处转移,饱经磨难。可以说,犹太人的财富是在犹太人被动的转移中积累的。

^① 根据《福布斯》杂志的报道,世界前 400 名亿万富翁中,有 60 人是犹太人,占总数的 15%,占世界人口 0.3% 的犹太人的财富占世界财富的 36%。

^② 德川:《犹太富翁的经商课》,企业管理出版社,2008 年版。