



焦点人物

王雁：人有志气，鬼都怕

■ 本报记者 徐 森

上世纪80年代初,她从教育界转身商界,办旅行社、买飞机、开航线;当中国健康文化创意产业尚未起步之时,她便预见健康文化创意产业定会崛起,并投入数亿元资金提前介入;2010年,美国加利福尼亚州洛杉矶郡郡长米切尔·安东诺维奇在洛杉矶市政厅,亲自把“洛杉矶荣誉市民”称号授予了她。这个传奇般的女人就是王雁。在布满荆棘的商途上,王雁以独具特色的眼光,为自己开出了一条康庄大道。

第一次见面,记者无论如何也无法将面前这个从容优雅的知识女性与商界女强人联系在一起。采访,就在这种疑惑中开始了……

母亲的言传身教

王雁的父亲王冠英不仅是爱国抗日将领,且医术高明,为保护和弘扬中医作出过突出贡献,有“少将军医”之誉。王雁投资健康事业看似是传承了父亲的事业,其实则不然。“在我不到3岁的时候,父亲就去世了。关于他的身世与经历,家人没有留下任何的文字、影像资料。”王雁对记者表示,是母亲一手把她带大的,所以,自己发展事业的渊源,应该是母亲的言传身教。据王雁回忆,她母亲是一个注重中医养生的人。在王雁小的时候,每逢春季到来,母亲就会熬豆腐汤给家人食用,用以滋养身体。

此外,王雁还提到,母亲身上汇聚的中国传统女性善良、孝顺的优秀品质,也使他深受影响。“长大以后,我让母亲安享晚年,这是尽孝;而我事业成功之后,投身文化健康事业,这应该算是尽忠。我希望通过此举,让老百姓都能受益。”她说。

也许,王雁的母亲并没有在如何经商上给予她实际的指导。但王雁认为,她的很多性格都是母亲在日常生活中的潜移默化培养出来的。这对她此后开辟商业道路,有着不可磨灭的影响。

商海论道

认知浙商三个维度

■ 夏燕燕

上世纪90年代后期,浙商作为一个日益活跃的新商业群体,逐渐引起人们的关注。如何全面准确地定义浙商,也是学术界和民间都感兴趣的话题。我认为大致可以按以下三个标准对浙商进行划分:

第一,三个发展阶段。

第一阶段是“做人家不愿做的事”,即从事一些社会声望和评价较低的职业,如摆地摊、补鞋、走街串巷收破烂等;

第二阶段是“做人家不敢做的事”,即所从事的经营是当时政策所不允许的;

第三阶段是“做人家做不了的事”,这一阶段的创业对资金、人才、技术、管理水平的要求比较高,存在不少门槛。

第二,“三代”传承。

第一代是30多年前开始创业的鲁冠球、徐文荣、沈爱琴等人,他们早在改革开放政策实施之前,就已尝试从商或经营企业。

第二代是上世纪80年代创业的浙商,比如1984年起步的南存辉(正泰集团)和胡成中(德力西集团),1986年成立的传化集团等,现在影响力大的浙商,大多数是这一时期出现的,在1988年宪法修正案首次明确“私营经济”的法律地位之前,浙商创业还需要承担一定的法律风险。

第三代是上世纪90年代开始创业的浙商群体,特别是在1992年邓小平“南巡讲话”后,涌现出了一批新兴民营企业。

如果进一步划分,还可以将第三代周期内1998年以后出现的马云(阿里巴巴)、孙德良(网盛科技)为代表的新经济网络产业,归为第四代浙商。

第三,四大地域板块。

即温(州)台(州)、宁(波)绍(兴)、杭(州)嘉(定)湖(州)及浙中板块。温台商人的流动性、迁徙性是浙商群体中最强的,他们还具有很强的抱团意识和自我意识,他们所创办企业的产业稳定性也是最强的,往往是朋友之间相互复制、代际之间进行传承,其轻型化的产业结构特征则较为明显,如眼镜、打火机、皮鞋、服装、低压电器等,都是温州轻工产品的典型代表。

宁绍商人的最大特征是机敏而务实、低调。其中,绍兴商人创办的企业,往往产业规模比较大,末端产业比较少,产业组织化程度比较高。

杭嘉湖地区作为鱼米之乡、江南水乡,生存压力不大,所以当地浙商冒险意识相对较弱,选择外出经商的人较少。但由于当地人受教育程度普遍较高,人口素质也相对较高,往往具有很强的发展后劲,企业密度也比较高。

浙中板块,最典型的就是以义乌为核心的盆地地区,该板块以义乌商人为代表,既有浙南温台商人的特征,又有浙北杭嘉湖商人的特点,总体而言,企业个体数量多,产品的辐射力很强,但本地大型企业较少,产品规模小,产业的流动性也不足。

换一个角度观察,30多年来日益兴盛的浙商,也有三大发展软肋。

一是文化性的弊端。“宁为鸡头,不为凤尾”的心态,使浙商形成了“人人做老板”的文化,这就导致一个原本可以做到10亿元或数十亿元规模的企业,往往一分为几,难以做大。

二是不善于真正的合作。内部管理上,不少企业家只相信自己人,任人唯亲唯熟,不善于引进职业经理人,即使引进也对其不放心、不放手;外部合作上,表现为缺乏产业协同,不少产业集群内部都存在严重的同质化竞争。

三是品牌创新意识比较弱。对以差异化和树立品牌为特点的创新竞争还不够积极,多数是本着拼价格的想法。

(作者系浙商研究院副院长)

为了解决问题而投资

买飞机、开航线、经营民营旅行社,这些事情在现在看来都不普通,在10多年前,对于一个私营企业家来说,就更是天方夜谭。

在采访中,当被问到投资的成功秘诀是什么的时候,王雁不好意思地笑了一下,说道:“其实,这里面也没有什么奥秘。我投资往往是为了解决问题,但却碰巧从中获益。比如当初买飞机,就是如此。”

那时,王雁旅行社接到的美国高端旅游团,返程时由于买不到机票,156名客人滞留在北京。而包机送团回美国,旅行社就要赔上8.6万元。王雁说:“后来,在老朋友的帮助下,我终于把客人分批送走了,但也发现了航空运力不足的问题。咨询了相关人士,我发现根本原因是没有飞机。经过一番冥思苦想,我决定以租用的方式买飞机。投资后发现,收益不错。”

而开辟北京至汕头的往返航线,是王雁做出的另一个惊人之举。她告诉记者,当时,北京至汕头的航线没人敢开,大家都怕承担经济责任。王雁了解了这个情况后,觉得这是正确的,承担风险也在所不惜。经过一番努力,北京至汕头的往返航线被王雁打通了。对于私营企业家开航线,那时的民航领导看法不一。一派认为,私营企业开航线,出格了,不会有好结果;另一派认为,这才是市场经济的体现,应该支持。而事实证明,王雁做对了。她笑着对记者说:“航线开了3个多月,我就挣了80多万元。我帮助当地人解决了来京的问题,自己也挣钱了。”

王雁就是这样,每进行一个新的投资,她想在最前面的并不是能从中获得多大的收益,而是这个投资能解决多大的问题。

做项目不怕艰难

1996年,当中国文化产业还在萌芽中探索时,王雁率先提出了“健康是文化层面的问题,要用文化方式来解决,要用科学之道来保障”。

说起自己发展文化健康事业的心路历程,王雁很激动。她告诉记者,在北京申报健康公园项目的时候,很多专家给她的指导意见都是,项目是好项目,但想要做成,难上加难。连王雁的丈夫都劝她说:“在北京做文化太难了,你工作起来又总是那么投入,我真怕你累坏了,钱也打水漂了。”但是,认准的事,王雁不会轻易放弃。

后来,王雁建立景藏健康公园时,光是报批文,就先后通过了100多个。王雁回忆道:“我建立景藏健康公园时,土地规划就是一步步批下来的,从3%到6%再到20%,公园的一草一木都让我耗费心力。记得有一个土地批文,我用了一年多的时间才拿到。对于投资者来说,时间就是金钱啊,但我并没有放弃。为了约见相关部门负责人,我在人家门口从早上7点等到晚上9点,仍没见到。后来,我甚至写了‘投诉书’发到相关部门邮箱。历经各种波折,我终于拿到了批文。”



王 雁

一旦有了明确的目标,就算有再大的阻碍,王雁也不会轻易妥协。在采访中,王雁反复提到一句话,“人有志气,鬼都怕。”

在采访的最后,王雁告诉记者:“美国股神巴菲特说过,要投资就选垄断性资源投资,我深有同感。而我投资的文化健康产业,就是垄断性资源。”近年来,中国健康产业虽然发展很快,但其在国民生产总值中仅占4%至5%的比例,仍与发达国家15%的比例相差甚远。所以,健康产业在中国拥有广阔的发展前景和投资潜力。王雁说:“我的景藏健康不与医院争客源,是以健康学和文化方式达到养生的目的。这是我和专家们经过15年的科学探索,苦心经营出来的一条新型健康模式,是独一无二的,所以也是垄断的。”

海外华商

旧金山华人衣厂硕果仅存风光不再

据美国《星岛日报》报道,旧金山唐人街有一条小巷吕宋巷。就是这条三个人并排行走都显得拥挤的小巷,曾经活跃着十多家华人经营的制衣厂。20世纪七八十年代,兴旺发达的制衣厂里曾有数百名工人日夜忙碌。然而,随着华人制衣业的没落,仅存的佳丽制衣厂已成为业界的活化石。记者在一名当年女工的指引下,敲开了一扇门,触摸了一段渐行渐远的华人制衣历史。

这是一个约600平方米大小的空间,吊在天花板上的荧光灯发出冷冷的光,一片萧瑟。靠墙两旁摆着各种不同类型的衣车16台,绝大多数都蒙上了纺织品的纤维和尘埃。女主人苏丽英(人称英姐)说,这些衣车有不同的功能,单针、双针、打网、钮门、打钮、挑脚等工序全靠着它们。但是,现在大多设备都用不上了,因为订单越来越少,所需的工序只要两三轮车都绰绰有余。

英姐曾在广州服装厂被鼎鼎有名的陆湛师傅收为徒弟,学得一身好手艺。移民到美国后,20多年来,一直都在制衣行业中爬滚。她从一名制衣女工到老板娘,

历尽艰辛,总算从苦难中熬了过来。她说,前夫把钱和房屋一起卷走,幸运的是儿子很孝顺也很勤快,虽然母子俩在出租屋里相依为命,也能让她感到人生有希望,精神有寄托。

以前,衣厂生意好的时候,找工作很容易。英姐回忆,密密麻麻的缝纫机旁,有十多岁的大姑娘,也有七八十岁的阿妈。当年,一件衣服的订单常常有上万件成衣。英姐说,包括永发等许多名噪一时的制衣厂,同时开工的就有300多人,一周7日,衣厂里的灯从不熄灭。1990年,旧金山的制衣业发展到顶峰,英姐也从一般的车衣女工晋升到技术主管,负责车板。对制衣行业充满信心的英姐决心参股所在的衣厂,随后,属于自己的佳丽制衣厂正式开张。但好景不常,2001年后制衣业开始走下坡路。英姐说,衣厂的生意一年不如一年,许多衣厂相继倒闭,有的还惹上了官司。佳丽制衣厂的规模也从20多名员工削减到她自己一人,偶然有几十件衣服的定单,若时间紧迫,她就请一些相熟的临时工帮忙。

“说起旧金山制衣业,有太多的过来人,耗了大半辈子,酸甜苦辣,恐怕三天三夜都讲不完。”目前经营餐饮、贸易和投资的吴慕洁说,无论曾经在制衣业多么风光,都不可能走回旧路了。

(新 华)

