



浙商精神锻造现代物流企业

史 炜

甘肃省浙江企业联合会公开资料显示,目前在甘创业的浙江商人已经达到10万户,他们经营的企业每年的销售金额为700多亿元,上缴利税近30亿,解决了100万甘肃人的就业问题。特别是在甘肃的民营经济领域,浙商的比例更是占据了“半壁江山”。看到以上数据,一个有些过气的问题又一次浮现在笔者的脑海之中——浙商取得成功的关键因素或者说浙商精神的实质到底是什么?著名经济学家梁小民教授将其归结为“浙江商人最大的优势在于精神优势”。而在笔者看来,虽然随着时代的变迁,浙商的创业模式、经营模式也在随之转型,但那些牢牢扎根于浙商心中的可贵财富品质却永远不会褪色,它们具体表现为勤奋务实的创业精神、勇于开拓的创新精神、敢于自我纠正的包容精神、捕捉市场优势的思变精神和恪守承诺的诚信精神——从赵友海董事长和他的兰海物流股份有限公司身上,我们可以管中窥豹。

“企业经营要保持不断创业的精神,就像逆水行船,一旦停下来,就会被冲走,所以说我现在还在创业。”这是已经知天命的赵友海先生时常挂在嘴边的一句话。对于许多与他年龄相仿的民营企业负责人来说,创立属

于自己的公司,踏踏实实做好主营业务并把它当成“祖产”传给后人,是一条顺理成章而且比较安全的经商之道,但如果赵友海先生停留在这样的意识层面和企业价值观上,2007年时任甘肃海厦置业有限公司法人的他就不会入股兰州木材总公司,并把这家成立于计划经济时代的老国企改造成兰海物流股份有限公司,而随后提出的打造西北最大钢材交易市场,向西北首家生产资料现代物流配送基地转型的目标也只能是水中月、镜中花。赵友海先生的老家在浙江东阳的农村,当时地主的家庭成分使他失去了就读高中的机会而辍学做工,他的首次创业始于25年前,20多年后的今天,远离故土的他仍在“第二故乡”继续创业,没有渗入浙商骨髓的创业精神作底蕴,根本不可能有产生以上想法并将之付诸实践的底气。

如果你问甘肃民营企业最缺什么,相信90%以上的企业负责人会说是资金。本报今日刊载的兰海物流·钢材总部的产经新闻,也在不止一次地提及资金匮乏对企业发展造成的种种阻碍,特别是从去年开始的全球金融危机,对本身资金就不充裕的民营企业而言更是雪上加霜。资金的重

要性不言而喻,但问题的关键是企业拿到了钱以后怎么办?在不少人的意识中,“资金”还停留在“流动现金”的认识阶段,如何让企业的固定资产、无形资产和流动现金实现新的价值整合,从而达到优化资源配置、创造更大效益的最终目的,是摆在所有参与市场竞争的企业面前的一道考题。2005年,兰州市启动了“393”国企改革攻坚战,其主要思路就是盘活国有资产、引进民间资本,兰州木材总公司有幸被列入首批百户资产重组改制企业,但木材总公司之所以能吸引赵友海先生的目光,靠的不是面向全国的招标公告,而是得益于肖振祥总经理于1994年开始实施的对木材总公司的系统改造,得益于改造后的兰州物资城每年的货物吞吐量由不到4万吨飙升至47万吨,得益于物资城南临西津西路,西傍兰通厂铁路专线的交通便利,得益于青藏铁路建成通车后,位于新亚欧大陆桥主要支点的兰州四通八达的物流区位优势。从这个层面看,赵友海先生通过参与兰州市的国企改革,实践了浙商捕捉市场优势的思变精神。

完成股份制改造,只能说是兰海物流

计划2012年实现上市迈出的第一步。对兰州物资城原有人力资源和现有仓储资源的使用,对华南(国际)钢铁交易中心为期三天的考察,与国内最大的钢铁交易平台——欧浦钢网签订合作协议,启动代表现代物流电子交易平台的“兰海钢网”的构建工作,才是赵友海先生体现浙商包容精神和创新精神的最佳注解。任何企业生产的产品在没有进入流通环节之前,都不会给企业带来直接的收益,兰海物流提出的“现代物流配送基地”的愿景,正是基于成千上万家生产企业通过物流配送平台,实现货物向终端消费者流通的强烈需求。现代物流业不再是简单的产品出厂后的包装、运输、装卸、仓储,而是要做到包装、运输、仓储、库存、装卸、搬运、信息的一站式供给,从采购环节开始,经过生产、销售、运输、仓储、加工,直至配送到达用户手中,可以说,现代物流包含了产品从“生”到“死”的整个流通过程。兰海物流·钢材总部的改造工程正在如火如荼地进行着,相信随着以“兰海钢网”为主的电子商务交易平台和信息化管理系统投运之后,一座现代化的物流基地将在西津西路572号傲然崛起。

“我们看好兰海物流·钢材总部的未来”

——甘肃兰海物流经营户谈市场发展

◇记者 俞晨元/文 徐晓君/图

一方水土养育一方人,同样一个市场也带动着一个区域的发展。随着甘肃兰海物流钢材总部的改造,兰海物流钢材总部市场日益活跃。日前,当记者走进这片市场中,一幕幕繁忙的景象尽收眼底。川流不息拉运物资的货车、紧张有序装载物资的吊车、抓紧时间施工的工人……一切都让大家看到了兰海物流·钢材总部市场内的改变和未来,这也让市场内的经营户们看到了市场的未来。



兰海物流·钢材总部一派繁忙景象

忆过去:货品单一、销售量少

刘静是兰州大路物资有限责任公司的总经理,自1996年年底刘静的公司入驻了兰海物流·钢材总部(当时名为兰州木材总公司)。回想刚入驻的景象,刘静的话语很简短——地方小、货品单一、销售量很少。“我们刚进驻的时候,市场内只有现在门口的那两栋红房子,其余的都是货场。”至今刘静还依稀记得当时的状况。刘静说,她们刚进驻市场时,由于市场吞吐量小、整个市场需求量小,她们主要以管材经营为主的几个品种、十几种规格,年销售量只有1000吨。

与刘静相比,代理包钢焊管销售的兰州兴发物资有限公司总经理徐国忠是2001年进驻市场的。在进驻市场之前,徐国忠在西宁经营包钢焊管代理,但是看到兰州钢材销售市场区域成熟、且地域优势更加便利,2000年,徐国忠决定将公司搬至兰州。“刚进驻兰州时,我们首先选择了现在的金港城糖酒市场所在地作为销售地,但业绩不佳。偶然机会看到兰州木材总公司的发展,觉得不错,2001年我们开始进驻该市场了。”徐国忠说,在进入市场伊始,尽管销售业绩较之前有所提升,但销售量还是少,年销售量也只有1000吨左右。“尽管当时的业绩不是很好,但我们非常看重这块地方,区域优势、交通优势、加上市场内的服务优势,都让我们有信心做得更好。”徐国忠说。

看现在:一切都在改变

作为物流市场而言,其需要的关键因素在于宽敞的道路和较大的货物吞吐量。但是在上世纪末的兰海物流·钢材总部所在地,由于在计划经济体制的影响下,这些物流市场所需的要素都已远远落后于现代市场的需求。改变、创新势在必行。

2005年,兰州市“393攻坚战”拉开序幕,兰州木材总公司列入首批百户资产重组改制企业。2007年1月,作为兰州市百户国有企业资产重组的重点项目,甘肃海厦置业有限公司以一次性受让兰州木材总公司80%国有资产的方式收购了兰州木材总公司,兰州市国资委保留了20%的国有资产股权,企业性质由此发生了完全的变化。投资方同时承诺,将对兰州物资城市场进行全面的改造。2008年11月21日,兰海物流·钢材总部物流改造之一的库区道路改造正式启动,“三纵三横”全线浇的混凝土道路开始建设。

这一切改变对于市场的经营户而言有着最为直接的影响。“改制后的市场比较灵活、服务得到了提升,我们的销售量日趋增加。目前我们销售的品种已达到几十种、两百种规格,年销售量达到了刚进驻市场时的20多倍。”刘静对记者说。

“市场好,我们经营户的日子就好。以前只是个积累的过程,而现在随着市场的改造,公司已走上了扩大经营之路。我们公司现在的年销售量已超过了2万吨。”兰州兴发物资有限公司总经理徐国忠对记者说。

畅未来:有信心做大做强

从木材市场到兰州地区首个钢材集散基地,兰海物流·钢材总部的理念是总部办公、总部仓储、总部物流、总部信息和总部服务的综合体,经过一到两年的改造升级,将全面打造出一个包括现代化办公环境、仓储堆放、物流动线、信息贸易、立体服务的一体化钢材贸易市场。目前,兰海物流·钢材总部办公地已建成,正在进行最后的粉刷、装饰工作;三纵三横全线浇混凝土道路的东纵路已完工,西纵路正在进行基础打造,预计明年,这些道路都是完工交付使用。

刘静告诉记者,道路是物流的辅助设施,交通条件对物流速率的影响非常大,一个物流基地的道路设施,必须要满足货物进出的基本要求。他个人觉得就交通条件来说,兰海物流·钢材总部三纵三横的路网布局很合理、很实用,将会大大提高物流速率,也将为他们这些经营户带来更多收益。“市场正在进行的道路改造和即将引进的塔吊设备,对于现在化的物流市场是非常重要的。市场管理者目前正在进行的工作使我们非常看好市场的未来发展。只要这些基础设施完备后,我们有信心共同联手将企业和市场做大做强。”徐国忠说。

提建议:需要更加合理规划

当然对于未来的发展,这些经营户们还有着自己的一些看法。

刘静告诉记者,目前整个市场内的经营户大多数都以原有人群为主,市场内的经营圈子略显狭小,希望市场管理者给予市场建设更多的投资,吸引更多的经营者特别是外省的经营者入驻,才能促进市场更好的发展,带动兰州物流市场迈上新的台阶,为兰州城市经济的发展做出新的贡献。

“目前市场的主要问题就在于装车难、流通量小、仓储地小,但随着改造的进行让我们看到了市场美好的未来。但要打造现代化的物流市场,除了这些必须的基础设施改造外,我个人觉得,市场管理者还应该注重市场里车辆停靠的规划管理,特别是市场内的私家车。这样才能使市场更加趋于规范化和现代化。”徐国忠指着市场内胡乱停放的轿车提出了个人对市场发展的建议。