

新商帮 异地商会济南兴业地图

当年的粤菜厨师建起工业园

在恒大等企业的带动下,粤商在济南的经营重点已悄然从流通业转向房地产

本报见习记者 张頔



“敢为天下先”,一说到广东商人,向外开拓、求新进取的群体形象便会浮现在人们眼前。如今,在济南的粤商企业每年都保持10%左右的增长,2011年,粤商在济南的投资达到了100亿元,缴纳的利税达到了近40亿元。



▲山东省广东商会副会长兼秘书长李辉贤 张頔 摄



▶山东省广东商会副会长林伟能 张頔 摄



在济粤商多是做商贸流通起家

“现在,随便逛逛济南市的建材和五金市场,就能碰到不少说粤语的商人。”山东省广东商会副会长兼秘书长李辉贤说,在济南的粤商最早大多是做商贸流通起家,直到现在,建材装修的各个市场环节里仍能找到广东人的身影。

说“人人皆商”可能夸张一点,但广东人确实有着经商的历史传统。从秦代开发以来,广东人就一直承担着与世界交往的重任,开创了“海上丝绸之路”。经商带来的丰厚利润,诱使人们不断投入商海,有些广东家族几代人都奋斗在商海里。

1997年,因为公司外派,大学毕业的李辉贤来到了济南。不甘心总是为别人打工,来济南没几年,李辉

贤便离开了公司,自己做起生意,成为在济奋斗的一名粤商。“由于资本上的限制,不少粤商都是白手起家的。”李辉贤也是如此,没有资本的支持,只有想法抢在别人前面,才能在别人之前赚到钱。

“茅台酒这几年涨得很厉害,而这方面的投资我们很早就做了。”李辉贤说,如果当初仅仅是购入茅台酒,等价格上涨后再倒卖出去,那拼的只是资本。粤商在这方面先人一步的是把钱投在了茅台酒的文化包装上。李辉贤的文化公司为茅台酒专门打造了一款檀木礼盒,并以名家书法做了装饰。“这样一来,单纯的酒水就增加了文化属性,当然

价格也合理地得到了抬升。”

和李辉贤相似,商会另一位副会长林伟能也是离开国企体制后,开创了一番自己的事业。身为粤菜名厨的林伟能当时发现,大型酒店餐厅的整体厨具设计安装在国内还没有多少企业介入,2002年,他便针对这个行业成立了自己的公司。2006年他干脆辞去了年薪四五十万元的国企职位,亲自出马开拓销售渠道。

林伟能作为山东省客商联谊会会长,2010年就与商河县政府达成了投资意向。2011年5月,林伟能联合3家企业在商河县贾庄镇购买土地172.4亩,客商时代工业园正式进入建设阶段。

粤商创业史

粤商林伟能的“换位思考”:

时常去自己的酒店 以顾客身份体验服务

本报见习记者 张頔

“我现在隔几天就去一次自己的酒店,以顾客的身份体验一下服务。”虽然生产酒店设备已经成了林伟能的主业,但厨师出身的他一说起酒店经营还是滔滔不绝。

林伟能是广东惠州人,从烹饪学校毕业后,1991年开始从事厨师工作,先后在香港、深圳、东莞、北京等地的大酒店任主管。1996年,23岁的林伟能成为烧鹅仔集团最年轻的行政总厨。

“之后就来到济南了,没想到一呆就是15年。”1997年,烧鹅仔集团和鲁能合作建立餐饮企业,林伟能作为总部代表任济南

鲁能焗鸡王行政总厨。“从选址装修到人员的招聘培训,我都要亲自主持。”林伟能说,酒店筹建的整个过程走下来之后,他从中总结了不少经验。借助鲁能焗鸡王的平台,林伟能在日常管理的同时,并没有丢掉厨艺,很快成为济南粤菜圈的领军人物,并于2004年获得“广东名厨”称号,2005年获得“粤港澳名厨”称号,还入编名厨大典。

在餐饮业之外,林伟能有自己的生意经,2002年,他和别人合伙成立了粤兴伟能酒店设备有限公司,2006年,企业规模的扩大也让他离开了鲁能,将

全部精力都投入自己企业的发展之中。

“刚创业那会儿,要是打电话找我,我基本都是在高速公路上。”林伟能说,企业管理走上正轨后,他开始频繁地去省外开拓市场,基本每周都要绕河北、天津、北京跑一圈,不到一年,他的汽车就跑了10万公里。

5月11日,记者来到蓝翔路东侧的粤兴生产基地,4000平方米的厂区内摆满了各式大型厨具。“公司主要面向的是大型酒店和单位餐厅,从冷藏到烘烤,他们需要的整套厨具设备我们都能提供。”生产负责人张磊介绍。



巴西烤肉用的这种烤炉,北方地区只有粤兴生产。 本报记者 左庆 摄



千余家粤商企业年缴利税40亿

粤商文化由客家文化、潮汕文化和广府文化三大板块构成。历史上做生意最厉害的是广府人,广府的代表是18世纪的“广州十三行”。近代是潮汕人,他们有很强的风险、忧患意识与拼搏精神。近现代起,客家商人开始涌现,他们勤劳务实,进取心强,注重企业文化和品牌建设。

和山东人有一元钱就做一元钱的生意理念不同,满脑子都是想法的粤商很容易就陷入多线作战的局面,大胆冒险的精神往往让粤商敢做一些其他商派不敢做的事情。

“粤商追求实效,一般有了想法就大胆实施。”李辉贤说,对于粤商而言,其资源运用的策略往往是巧用“借”术,善于借鸡生蛋、借钱发挥、借才发挥。广东本土的发展就充分吸纳海内外资源和力量,目前广东实际利用的境外资金占了全国的1/3,形成了中国最庞大的“外源”型经济体系。

和济南人接触久了,李辉贤认为保守的心态是限制济南发展的一个原因。鲁商发展起来稳扎稳打,但有时小富即安,缺乏进取的冒险精神,继承了祖辈航海精神的粤商则更注重跨越

式的发展。

为了实现这种“大投入大产出”的跨越发展,在恒大和碧桂园的带动下,粤商已悄然从流通业转向了房地产的经营。目前在山东的粤商有15万之多,在济南的有6万人。2011年,在济南有千余家上规模的粤商企业,这些企业年缴利税达到了近40亿元。随着山东的快速发展和投资环境的不断优化,在济粤商企业数量每年都有10%左右的增长。据初步统计,2011年粤商在鲁总投资额约300亿元,济南大约占到三分之一。



选投资项目前景比现状更重要

在广东商人的意识中,机不可失,时不我待的观念特别强。今天的竞争已不再是家门口的竞争,而是全球的竞争,面对全球经济一体化的趋势,不仅要紧跟潮流,更要引导潮流,以适应未来的挑战。

“现在粤商虽然遍布全国,但其发展终究离不开广东本土的支持。”李辉贤说,在济南商贸流通领域打拼的粤商大多是广东产品的山东经销商,开放经济特区的政策优势和濒临港澳台的地缘优势,使广东经济在改革开放初期便开始了跨越式发展。上世纪八九十年代,以

深圳、东莞等为首的珠江东岸城市配合香港产业转移,大力发展“三来一补”企业,前店后厂,成为了内地参与国际经济分工的最好选择方式。珠江西岸的广州、中山、顺德、佛山等城市则凭借地缘优势,将国外先进技术、全新理念及时尚消费品引进来。“像服装、玩具这种潮流性比较强的产品,广州是领先全国的风向标。”李辉贤说,很多北方城市制造业的起步都是从仿制广东产品起步的。

依托广东省制造业的优势,山东省广东商会的任务就是推行“广货北行”,借助大型展销会将广东产品

做一个整体推介,并且通过展销,还能将散布于各个市场的粤商组成团,共同进退。

在商贸流通之外,粤商选择投资项目的眼光也充满了新意。在文化产业之外,李辉贤还在山东莱安消防新材料有限公司做了投资。这家公司生产的环保高效能灭火新材料是替代卤化碳灭火剂、ABC硫酸铵干粉灭火剂的最佳产品。李辉贤正是看中了产品的科技含量,才挤出资本进行了投资。“因为市场适应需要周期,所以高科技的工业产品很难立马盈利。”李辉贤说,对粤商来说,前景比现状更为重要。

兴业泉城问题问卷

济南人胆子要大一点

答题人:山东省广东商会副会长兼秘书长 李辉贤

问题1:当初是什么吸引您来济南创业?

答:1997年,公司外派我到其他省份开拓业务,我就选择了山东。上学的时候,我读过老舍描写济南的文章,对山东这个文化大省也很向往。后来有了机会,就留在济南创业了。

问题2:在这里创业若干年后,对这座城市的发展,您有何新感受?

答:刚来的时候,住在大观园附近,晚上七八点钟路上就黢黑一片,商业气氛也差一些。如今就好多了,光是几个商业综合体,晚上都人流不断。

问题3:当初企业投资发展,遇到比较多的问题是什么?

答:资金瓶颈是比较大的问题。小企业刚起步,很难从银行那里获得贷款。

问题4:比照您家乡的经济发展,济南有哪些可借鉴的经验?

答:济南人胆子要大一点。手里有一元钱,就只想着一元钱能办什么事,这样的发展速度还是慢了一点。

问题5:对于还处在创业起步阶段的同乡,商会起到了怎样的作用?

答:商会让这些同乡找到了归属感,他们在资金、经验、社会关系上也能在商会得到帮助。

问题6:作为异地商会,对济南政府招商引资有什么建议?

答:广东省政府对广东商会提出过“广货北行”的计划,我们希望济南政府部门能提供场地,以展销会带动招商引资。

问题7:对于来济南投资的企业,特别是中小企业,我们的政府还需做哪些工作?

答:中小企业要在济南扎根,除了企业的发展之外,企业经营者在生活上的困难也希望政府能关注,比如孩子上学、老人就医等问题。

本报见习记者 张頔