

回族经商的特点及启示

王京凯

信仰伊斯兰教的回族受儒家文化影响较少,并且有重视商业和尊崇商人的价值观,因此,不论是回族农民还是商人,都不排斥经商,都有经商的意识。众所周知,晋商、徽商和浙商都在中国历史留下了浓重的一笔,而回商(回族商人),虽然没有这些商业集团的名声响亮,但在经商的持续时间上和经营规模上并不逊色。与之相比,回商的组织机构更松散一些,它不是以地域来划分的,而是以民族性来界定的。

早在唐宋时期,阿拉伯、波斯等地的回族先民就来到中国经商。唐代大诗人杜甫就有记录“商胡”在四川聚会饯别,顺长江东下扬州的诗句。宋代广州、泉州、杭州等沿海城市,均有大批西域来华商人聚居,“住唐”也就是留居中国不归,是域外商人的一种时尚。据史料记载,回族先民来华后,有的集中在东南沿海的广州、泉州、杭州,有的集中在内地的长安、开封等地,从事香料、象牙、珠宝、药材和犀角等类物品的贩卖。元代回民遍天下的局面为回族的形成奠定了基础。因西域来华的多为男性,他们就近与当地各族女性结合,经过多年的发展,一个新的民族——回族在中国形成了。回族在元朝以后虽然拥有了土地,但他们依然坚持农商兼顾,且城镇回民一般都靠经商生活。到了明清时期回族经商已颇具规模,形成了一些具有一定规模和品牌的企业。他们无论在经营珠宝、香料、绒毛等大本生意方面,还是在经营饮食、服务业、小百货、农副产品、生

产资料等小本生意方面,都有许多成功的案例。比如,兰州清汤牛肉面俗称“牛肉拉面”,系回族老人马保子于光绪年间首创。又如,北京经营烤肉的餐馆“烤肉宛”创建于1686年,“烤肉季”创建于1848年。天津市白记饺子馆发祥于1890年。再如,北京的珠宝玉器行,一直被回族所垄断。还如,苏南回族商帮,是清末民国初期崛起的一大商业集团,主要经营珠宝玉器、香料、绸布、铜锡器皿、五金电料、餐饮等传统行业,后来又扩展到那些无碍于回族风俗习惯的行业如盐、房地产、现代化工业等,活动范围起先以长江下游为主,后扩展到长江中上游、黄河流域和海外等等。

改革开放后回族在全国各地的流通领域仍很活跃。比如在义乌商场做干果生意的回族人就有100多户,占同业经营户的20%,他们精通商业之道,效益都不错。又如白沟,在回族的带动下,经过各民族共同努力,已发展成为全国最大的箱包市场和北方最大的小商品集散地,同时成为河北省著名的购物、旅游景点。

总结起来,回族经商有如下特点:一是不怕吃苦,意志坚强。比如运河流域的回族,他们沿丝绸之路东移,又沿运河追逐商贸繁盛之地。他们起早贪黑,不管是严寒还是酷暑,忍饥挨饿、长途跋涉从未间断。二是礼貌待客,诚实守信。一般来说回族对自己,对店员、伙计要求都较严,对待客人则热情、细

的名义之上,反倒是越执着越受伤。

并购行为,以战略的名义,不要只是当做一种借口、噱头,并购能够实现战略上的规模扩张,营业收入的增长虽然也属于战略规划的目标之一,但并不是核心目标,如果企业过分强调快速扩张规模,也就忽视了并购后的企业价值,并购预期也将大打折扣,这种“购买收入”的战略考量,除了增加自身的财务负担、放大财务杠杆之外,还将获得盈利能力下降的负效应。并购行为,以协同的名义,往往听起来悦耳,看上去很美。很多企业从并购前到并购完成后,都没有

做好管理迁移、业务整合、文化融合和技术吸收等可能形成协同效应的相关准备,在既有的资源约束下,协同可能变成负担,企业生存第一,超过自身承受能力的并购将导致企业生存质量下降,更不要说预期的协同效应了。以打造世界一流企业的名义,令人心潮澎湃,浮想联翩。但是,没有建立在苦练内功、提升自身核心竞争力基础上的并购,是很难在短期内通过并购优势企业而实现一流目标的,反倒容易使并购长期影响的负面效应成为大概率事件。

笔者不是强调企业不应介入并购交

易之中,但单纯以某个名义来开展并购,宁愿畅想并购成功后的美好愿景,却不集中精力严格审查并购前的各种假设,更不愿花90%的时间考虑失败(李嘉诚:成功源于花90%时间考虑失败),将会得到并购失败的更大可能性。并购只是手段,绝不是目的,把手段当成目的,却忘记了最终的目标——企业价值最大化。与其以某个名义进行兼并、收购与公司重组,还不如让其实至名归。■

(作者单位:中国铁路物资哈尔滨有限公司 龙门汇成投资有限公司)

责任编辑 达青

致、周到，尽量给客人留下好印象。做事情对得起良心，少有缺斤短两的事发生。赚钱赚在明处，不暗亏顾客，讲究买卖不成仁义在。三是比较豁达，把钱看得不是很重。在富裕的时候会用一定比例的财产救济穷人，在身无分文之时也不会过度悲哀。萨都刺的“心求安乐少思钱，无辱无荣本自然”，“万事皆由天理顺，何愁衣禄不同全”等诗句就表现了这种知足常乐、随遇而安的人生观。四是从小做起，不贪大求全。回族有许多小买卖刚开始并不被人看好，然而，在不经意间，他们却做得很好。比如，河北某县有个回族老人，在改革开放初期，利用自己的手艺，带领四个儿子在市场的临时摊点卖馅饼。因其味道鲜美、制作精良、干净卫生，吸引了不少顾客。当初大部分人不以为然，认为不会有太大出息，然而没过多久，他们居然成了万元户，还盖了房，并有了固定经营场所。现在许多知名回族餐馆、企业都是从小做起的。比如，北京知名回族餐馆东来顺，就是由1903年丁德山在东安市场里摆出的羊肉杂面和荞麦面切糕小摊发展而来的。1914年，才增添了爆、烤、涮羊肉和炒菜，到了二十世纪三四十年代，东来顺的涮羊肉驰名京城。五是精于算计、善于钻研、敢于创新。精于算计体现在做买卖时，一分一厘都要算，一是一，二是二，盈亏算在明面上。善于钻研、敢于创新体现在做什么东西就要做好、做精，不怕繁琐，不甘于守旧，不断推陈出新。比如，北京西来顺的马连良鸭子是用鲁菜的香酥手法，配上淮扬菜风味汤料烹制而成的。这道菜，鸭子经精细加工洗净后，要有腌渍、蒸、炸等几道工序才能成菜，是北京西来顺的独创。六是借助伊斯兰文化，勇于开拓市场。回族经商具有特殊的民族群体和宗教群体意识，以家庭为单

位和以伊斯兰文化为特征可向各个商业领域发展，并可使经商渠道扩大到辽阔地带，部分商品可以在全国建立庞大的商业网络，有些商品、企业甚至可以走向世界。比如，西安三宝双喜集团公司经营27年，紧跟时代发展，几次转型都恰到好处。

回族经商的经验给了我们如下启示：一是依靠自身积累进行发展壮大具有较强的抗风险能力。回族的企业中有不少是老字号，有的甚至已有几百年的历史，这些企业之所以能历经沧桑而屹立不倒，很大程度上是因为他们在筹措资金方面比较慎重，解决扩大再生产的资金基本上靠自我积累，从而有效规避了借贷风险。二是精心准备、勇于创新能较好地吸引客户。回族经商一般都要在产品、态度等方面做精心的准备，让客户看到自己的业务水平，给客户良好的第一印象；同时，他们还不断推陈出新，以持续地吸引和维护顾客资源。三是良好的信誉更易赢得回头客。许多回族的买卖是用心来做，讲究对得起良心，即使没人监督也绝不掺假，盈亏算在明处，因此赢得了大量的回头客。

当然，任何事物都是有弊的。由于回族经商主要靠自我发展，因此，短时间内买卖不易做大。另外生活上受到一定的限制，有些方面路子较窄。

随着经济的发展，市场机制和信息共享机制的不断完善，以及各民族的交往、融合的不断加强，在一部分回族商人中，回族经商的特点或许会逐渐消失或改变，但回商在中国作为一个群体还会继续存在和发展，还将为中国的经济发展做出其应有的贡献。

(作者单位：中国财政杂志社)

责任编辑 周愈博

● 词条

营运资金管理

营运资金管理是对企业流动资产及流动负债的管理，其核心内容是对资金运用和资金筹措的管理。一个企业要维持正常的运转就必须要有适量的营运资金，因此，营运资金管理是企业财务管理的重要组成部分。企业进行营运资金管理，应遵循以下原则：①保证合理的资金需求。②提高资金使用效率。③节约资金使用成本。④保持足够的短期偿债能力。提高营运资金管理效率的方法包括：①规避风险。财务部门应加强对赊销和预购业务的控制，制定相应的应收账款、预付货款控制制度，加强对应收账款的管理，及时收回应收账款，减少风险，从而提高企业资金使用效率。②增加价值。企业要做好对内部成本、费用的控制，并做好预算，加大管理力度，减少不必要的支出，这样才能提高利润，增加企业价值。③提高效率。企业财务管理应站在全局的角度，构建科学的预测体系，进行科学预算，以便及时得到资金的各种信息，及时采取措施，提高资金的效益。④完善制度，包括明确内部管理责任制、建立客户信用档案、严格控制信用期、实施审批制度和建立企业内部控制制度等。