



热门文章

- 用多元线性
- 国外汇储备
- 何加强会计
- 国衍生金融
- 国有商业银行
- 章
- 章
- 品市场竞争
- 业银行走混
- 国存款保险
- 国创业板市
- 华夏并购案

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment boutique discover

[2006年9月]晋商文化对战略联盟的启示

【字体 大 中 小】

作者: [许瑶 宋大山] 来源: [本站] 浏览:

随着电视剧《乔家大院》在央视的热播,让我再次将注意力转移到以乔致庸为代表的晋商——世界上都享有盛誉,与意大利商人齐名于世的社会群体。晋商文化的起源可追溯到晋国“日”的原始社会,在国内商界兴盛达五个多世纪,在明清的达到全盛时期,雄踞徽帮、湖商、粤商帮之首。虽然传统意义上晋商已不复存在了,但晋商精神却影响深远,直至今日仍能给我指导,供我们借鉴。与此同时,在风云变幻的全球市场上,在科学技术高速发展,资本、生高度国际化的背景下,结成战略联盟已经成为赢得竞争的制胜法宝,但是由于各种原因,导致破裂。本文旨在从晋商精神的精髓以及其经营的成功经验来给企业战略联盟以启示,指导其低联盟失败的风险。

晋商文化概括起来包括以下几点:

一、信
诚信作为制约社会中互动的人的内在制度,是晋商在经营过程中所遵循的一个重要原则。晋实践中一直奉行“诚信为本”,长期坚持按“信誉第一”的宗旨从事经营活动。深受孔孟之山西人崇尚信义,把“诚信为本,利以义制”作为自己的价值观,在道德感念上主张道德为义制,认为经商虽以赢利为目的,凡是则以道德信义为根基,提倡生财有道、见利思义,反图、不择手段。

具体来看,所谓的“诚”,指的就是真诚不欺,诚实无妄。如子思所言“诚者,天之道,诚之道。”孟子则更进一步把善和诚结合起来,认为“至诚而不动者,未之有也,不诚未有能意思是一个人做到诚实不欺和充满善意却感动不了别人,是绝对没有的事,而一个缺乏诚心人,那是一定不能感动别人的。而所谓的“信”,一般指讲信用、重信用。《礼记·礼运篇》“讲信修睦”的提法,意味着重诺和守信可以带来和谐的社会环境。孔子也说过“人而无信可也”,意思是一个人不讲信用,那就不知道他怎么可以立身于世了。其实从晋商崇敬关公为财神可见一斑。这一方是因为晋商于关云长乃乡亲关系,更重要的还由于关公是信义的象诚信对联盟的作用机制主要表现在四个方面。首先我们知道导致战略联盟破裂的冲突产生很由于联盟伙伴之间信息和认识上的差异,联盟成员缺乏沟通等而引起联盟双方互相猜疑,摩最终断送了联盟关系。但是如果我们在这里也以诚信的价值观为指导,就会减少联盟的冲突盟双方在参与联盟的过程中担心由于联盟而将机密暴露给对方,使自己在未来市场竞争中失从而采取严密的保护防范措施,这其实是低信任度的表现,若是联盟双方能在彼此间以诚信对方坦诚自己的联盟目标,自己希望从联盟中得到的好处,现阶段的信息掌握情况及进展情恪守自己的承诺,有良好的信用背景,反而会收到更好的效果,如果随时向对方传达自己在会做出对对方有利的决策,那么对方也会“投之以桃,报之以礼”做出对你有利的决策,这跳出了只对自己短期利益考虑,得到得却是最佳的博弈结局得怪圈,使得以诚信维系系的长期关系得以延续下去,达到双赢的非零和博弈局面。其次,诚信关系的建立也有效的降低了联成本。在相互信任的情况下,有效坦诚的信息沟通,能避免联盟伙伴的机会主义行为,从而易费用、签约成本、监督成本和各种适应性成本。再次,双方的诚信观也可以增强联盟关系性。我们知道联盟关系建立之后并不是一成不变的,随着外部周遭环境的变化,及内部环境需要调整的最佳时机,使各方受损。如果双方都很诚信,有利于各方采取灵活的态度,推动决形成,使合作关系能将环境变化的要求即使体现出来。比如由于市场需求的变化,最近索尼司准备合作推出第八代液晶显示器,也是他们嗅觉敏感,及时对市场做出反映的结果。最后方相互信任,开诚公布的相互交流,有利于相互学习。联盟成员企业都拥有自身独特的资源力,在联盟网络中相互合作、相互促进,可产生优势互补效应各自的核心能力也将得到进一另外,在企业联盟网络中,还有利于促使成员企业进行组织学习,通过“干中学”获取彼此长,从而弥补自身的薄弱环节。跨国公司通过结盟,互相学习,进行优势互补,提高产品的力。

二、俭

勤俭节约是晋商的本色。客观原因是山西境内山多川少,自然条件差,但这种环境却陶冶了不畏艰险、勤俭吃苦的精神。故历史上有“晋俗勤俭”的美誉。乔家大院的门额上就刻了“德”二字,这两个字不仅刻在门额上,更刻在晋商的心里。勤俭节约也历来是中华民族的传统美德。大到一个国家,勤俭可以兴邦;小到一个企业,勤俭可以使其更有竞争优势,从而立于不败之地。探究战略联盟的成因,“俭”的思想贯穿始终。首先,通过联盟可使联盟双方资源互补和共享来代替自己独自开发资源;其次,联盟后也大大降低了信息获取的费用,相互之间学习切磋也代替了自己的独立研发。这些都使成本大大降低,只有成本降下去才能使企业保持自身的优势。此外,从整个社会的角度来考虑,联盟也是一种资源重组的过程,企业资源的重整也避免了每个企业都耗费资源搞重复建设,事实上联盟是节约了整个人类的资源,是使市场更经济运行的保证。

三、和

晋商文化里还有重要的“和”的思想,所谓的“以和为贵”,“和气生财”,其表现是晋商兼容并蓄的经营气度和同舟共济的协调思想,在经营管理上与人宽容共处,和平共事。相反一个企业如果不能和各方搞好关系的话则很有可能生存不下去,例如,世界零售业的巨头家乐福在去年退出日本市场后,最近又由于在韩国劳资关系处理不当等原因,准备出售其32家店,全线撤出韩国市场。在战略联盟中则处处透露出“和”。首先,联盟的建立也是为了避免会导致自己盈利水平降低的过度竞争行为,由于一定阶段市场需求容量都是有限的,如果企业之间仍在有限的市场中继续展开恶性竞争,这不仅会增加市场竞争中的成本,而且还可能因为竞争过度而失去自身现有的市场。因此,企业之间通过建立国际战略联盟,加强合作,可以共同理顺市场,维护竞争秩序,防止过度竞争。其次战略联盟化敌为友也充分体现了“和”的理念。将潜在的竞争对手转化成盟友,转化成为促进新业务向前发展的互补性产品和服务提供商,一方面可以扩大自己的规模,一方面还可以巩固自己的核心地位,化敌为友还可以避免和竞争对手的冲突和引导竞争的作用。再次“和”的观念也体现了“共生经济”的思想,“共生经济”源自生态学,是指在自然环境中,两种物体由于不能单独生存而共同

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment boutique discover

依附在一起，相互予取，共存共生。联盟使几个独立的经济实体实现同类资源共享或异类资源互补而形成共同体，从而促进资源配置效率的优化和改进可视为“共生经济”，共生经济是一种“帕累托”改进，既可促使经济组织效益的提高，又可带来社会福利的增长。一般而言，企业在缔结联盟过程中，可在相互之间实现资源的共享和互补，避免资源的不合理浪费，从而提高资源的配置效率，实现共生经济。此外，联盟企业在协作竞争过程中，相互之间实现资源和核心能力的互补融合，从而获取新的竞争优势，赢得有利的竞争地位，这也可视为另一种形态的共生经济。最后，“和”的理念还保证联盟企业高效运作，是竞争演进的最后落脚点。过去企业主张对抗竞争，认为竞争者之间是不相容的，将竞争者视之作为一种威胁，以消灭、打击和控制竞争对手为目标。但是企业现在逐渐认识到希望通过消除竞争对手独占市场是不经济的，也是不可能的，同时企业间的直接对抗犹如一把“双刃剑”，伤到了别人，也伤了自己。而“和”的观念给了各各企业启示，抛弃对抗竞争，转向合作竞争，是当今企业的出路之所在。没有竞争对手并不是最理想的情况，有竞争的存在才能让每个企业都有紧迫感，有效、高效的经营，不停的推陈出新。合作的竞争——联盟，不是以消灭对手为目标，而是让竞争对手为我所用，提供我不具备的种种，增强我的竞争优势，降低我的各项成本等，在我得益的同时，对方也享尽好处，这就是“和”的魅力。

除了前面提到的晋商文化中的诚信、俭、和的思想精髓外，晋商精神中的求同存异的经营策略启示我们联盟中的竞合思想，在合作的领域共同朝着联盟目标努力，其他领域各自发展，甚至可以相互竞争；晋商自强不息的经营精神也是提醒联盟企业，虽然联盟有众多好处，但不能因为结成联盟就高枕无忧了，应该在充分利用联盟优势的同时努力发展自己，不断提高核心竞争力才能在激烈的全球竞争中立于不败之地。

参考文献：

- [1] 张秋云 晋商诚信 一种隐性制约机制 [J] 生产力研究 No.2.2003
 - [2] 武占江 传统诚信观与晋商的经营管理 [J] 经济与管理 第119期
 - [3] 李连英 企业战略联盟信任行为的博弈分析 [J] 管理咨询
 - [4] 邱文选 晋商文化的启示 [J] 决策镜鉴 第247期
 - [5] 尚珂 商业社会中诚信的维系 [J] 百家论坛 2005.10
 - [6] 张奎胜 诚信经营看晋商 [J] 经营地带
 - [7] 周建 战略联盟与企业竞争力 [M] 复旦大学出版社 2002年9月
 - [8] [美] 尼尔·瑞克曼 合作竞争大未来 [M] 经济管理出版社 1998年2月
 - [9] 史占中 企业战略联盟 [M] 上海财经大学出版社 2001.5
 - [10] 黄鉴辉 晋商经营之道 [M] 山西经济出版社 2001.12
 - [11] 张正明 晋商与经营文化 [M] 世界图书出版公司 1998.11
 - [12] 黄鉴辉 明清山西商人研究 [M] 山西经济出版社 2002.6
- (作者单位：云南大学经济学院)

【 评论 】 【 推荐 】

评一评

正在读取...



笔名：



评论：

发表评论

重写评论

[评论将在5分钟内被审核，请耐心等待]

【注】 发表评论必需遵守以下条例：

- 尊重网上道德，遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融

XML RSS 2.0



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格：经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦