

鸦片战争后,中国沦为半殖民地半封建国家,传统商业秩序被破坏,“商帮”渐渐转化为买办、津、沪、穗等沿海城市崛起,“京帮”本已衰微,无力再应对这一冲击,只能渐渐走出了人们的视野。

被遗忘的“京帮”

□ 北 晨

说起传统商业文化,“晋帮”、“徽帮”人们耳熟能详,但在历史上,还有一个“京帮”,它曾扬名北方,在对外贸易中地位举足轻重。

京帮崛起与清代中俄贸易息息相关。古代中国以自给自足式的农业经济为主体,商业相对简单,多是朝贡贸易和边贸。朝贡贸易是各国以进贡为名义,带“贡品”进京,获取赏赐,但“赏”重于“供”,日久天长,朝廷负担不起,只好允许将多余的“贡品”在京城等地销售,即所谓“贡市”。清代朝鲜年入贡四次,但实际次数远比此频繁。

自唐代起,中国沿海边贸发达,明清至顶峰,造就了江南繁荣,但清初为海防计,实行了较严格的“海禁”政策,这使各国商人只能依赖“贡市”。

众所周知,清乾隆时英人马噶尔尼希望与中国建立边贸,因礼仪之争,最终未能成功,这被认为是传统中国心态封闭的证明。其实,拒绝马噶尔尼不久,乾隆在接待俄国商团时,特别申明不用行跪拜大礼。可见,乾隆没那么迂腐。

之所以拒英邀俄,因英商屡雇用中国商船走私,且清顾忌海患,再加上马噶尔尼使团人数众多,沿途绘制中国地理图形,打探信息,这引起清政府高度警觉。相反,康熙在尼布楚打败了俄军,并签订了《尼布楚条约》,允许互市是一种加恩的方式,所以“贡市”一直保留,按规定,每次俄方不得超过200名,3年1次,但事实上最多曾达800余人,还不算其中雇用的大量中国人,且进贡年限也远比约定的时间密集。

由于中方参加贸易的人员必须得到清政府认证,这使老北京人得以捷足先登,在张家口、恰克图等中俄贸易中心,形成了显赫一时的“京帮”,康熙时有30多家,到道光时已达260多家,年出口茶叶达2293吨。雍正六年(1728年),仅北京周边地区的土布对俄出口额已达44000多两白银,京庄经营的烟叶甚至出口到了东欧各国。

但“京帮”到后期新被“晋帮”取代,一是边贸太辛苦,春去冬回,沿途地理条件又差;二是晋商同乡意识强,彼此团结扶助,往往是共同出资共同经营,资本实力更雄厚,三是“贡市”仰仗权力资源,但京城本地商人易引起注意,反不如与外地商家勾结。此外,传统中国商业与生产紧密结合,而北京本地并无丝、绢、茶、布、瓷等产品的生产优势,加上城市手工业又不够发达,只能做转手贸易,利润小,在与其他商帮竞争中处于劣势。

鸦片战争后,中国沦为半殖民地半封建国家,传统商业秩序被破坏,“商帮”渐渐转化为买办、津、沪、穗等沿海城市崛起,“京帮”本已衰微,无力再应对这一冲击,只能渐渐走出了人们的视野,但“京帮”曾有的商业文化、经营理念、管理技巧等,是一笔宝贵的财富,应引起今人重视。

(本文资料主要引自《北京志·对外贸易志》)



□ 大 河

20多年前,浙商、潮商和闽商抓住了珠三角、长三角对外开放的机遇,异军突起,目前已在中国经济发展中形成一股不可忽视的力量。现在,中央关于促进中部崛起政策的实施以及“中原经济区”战略的构建,使得河南的经济社会发展又站在了一个新的历史起点上。推进河南工业化、城镇化的“中原经济区”,对房地产来说具有广阔的空间。在这样一个发展的新跨越时期,豫商们也正面临着前所未有的机遇与挑战。

中原崛起的重要力量

进入改革开放后,在市场经济大潮中培育和成长起来的新一代豫商群体脱颖而出,凭借着一股豫商精神,异军突起,成就了一批在全国叫得响的河南著名企业和品牌,还带动了相关产业的蓬勃发展。

周口籍豫商许家印在广东创立的恒大集团已跻身全国地产界10强。鑫苑(中国)置业董事长张勇,在2006年率领鑫苑走出河南之后,第二年便带领鑫苑登陆美国纽约证券交易所,成为首家在纽交所上市的中国房地产企业,以及首家在美国主板证券市场上市的河南企业。在本地做企业也有做得有声有色的:建业集团董事长胡葆森,坚守河南,坚持为河南人民造好房子,旗下建业地产股份2008年逆市突围,在香港联交所主板成功上市,成为中国中西部地区首家赴港上市成功的房地产企业;正商集团,从小到大,从

尽管新豫商与浙商、潮商等仍然存在着差距,但现在在河南各地,可以看到,新兴的豫商们正以艰苦创业、造福社会的豫商精神迅速成长着,为实现中原崛起提供着强大动力。

豫商精神立时代潮头



8月30日,第五届豫商大会落下帷幕

弱到强,凭借2009年良好的市场表现摘得“百强之星”。其他如美景、正弘、新田等,发展也异常迅猛……还有一大批地产豫商近些年借助房地产红火的大好形势,成功进入海南、安徽、山东、江苏、新疆等市场,在当地经济建设中发挥重要作用。

前不久,由河南建业、正商、天伦、河南三杰等16家河南房地产企业联合组建的“河南地产商会投资股份有限公司”正式成立。公司年投资规模将在150亿元人民币以上,重点在郑州郑汴新区和其他十几个省辖市的重点发展区域从事开发和投资业务,实现了联合突围,增强了豫商群体的核心竞争力,并形成了强势话语权。

“新”豫商凭着在各自事业中取得的骄人成绩,创造出一个个生机勃勃的地产牛企,也已经日渐成为实现中原崛起的一股重要力量。

勾画新蓝图

尽管新豫商与浙商、潮商等仍然存在着差距,但现在在河南各地,可以看到,新兴的豫商们正以艰苦创业、造福社会的豫商精神迅速成长着,为实现中原崛起提供着强大动力。随着越来越多的豫商在省外区域发展的日渐崛起,豫商的影响力和号召力也正在一步一步扩大。而“中原经济区”的提出,大好形势下,无疑又会为豫商们提供一个打出“新豫商”品牌的绝佳平台。

对于市地房地产发展而言,更是迎来前所未有的机遇。拿周口来说,在政府近几年不断完善产业结构的形势下,通过招商引资和开放带动战略,强力推进工业化、城镇化和农业现代化建设,随着城镇化水平的逐年提高,居民生活品质的大

幅提升,相应的住房需求也日益增长,给房地产业带来十分难得的机遇,众多的外来房地产企业特别是大牌企业争相进入周口市场。在许昌鄢陵县,新、老城的交界处,也出现了开盘即清盘的销售奇迹,反映了强大的购买力和市场需求。

在新的机遇下,本土地产人又将开始新的征程,苦练内功,提高企业的知名度与竞争力,紧紧抓住历史机遇,通过企业之间的优势互补,取长补短,强强联合来谋求生存和发展,不仅要实现豫商之间的合作,还力求与海内外的企业家合作,实现资本、理念等合作中的诸多共赢,在合作中扩大和发展,在实现中部崛起的进程中不断实现自身发展新的飞跃,谋求更多“经济话语权”。

中央关于促进中部崛起政策的实施以及“中原经济区”战略的构建,使得河南的经济社会发展又站

在了一个新的历史起点上,为大大豫商描绘了一片新的政策蓝图,提供了一个千载难逢的机遇。

豫商精神值得发扬

在第五届豫商大会上,河南省委书记卢展工指出:在中国的商业史上,豫商是最早最老最好的。我们要弄清豫商的概念,丰富豫商的内涵,提升豫商的形象,扩大豫商的影响。

卢展工对豫商作了精彩描述,他说,商多豫商,豫商多诚商。商由豫起。早在商代,河南就出现了商业。商部落的人到了外地就叫商人,商人从事的活动就叫商业。如今,世界各地的华人中有相当一部分祖籍都在河南。在发展的过程中,豫商逐渐形成了自己的宗旨、理念、形象。就是诚商,诚实、诚信、诚恳;就是正商,正根、正道、正宗、正统;就是侠商,助人为乐、侠肝义胆;就是义商,重感情、讲义气、公道正派。

地产豫商是豫商的佼佼者,他们的血管里,流着和豫商相同的血液,他们身上无时无刻不洋溢着“诚、正、侠、义”的精神。

最近几年,人们见证了豫商的快速崛起。作为中国商帮中的新生力量,豫商队伍迅速壮大,一些豫商已经走出国门在世界各地播撒豫商的种子,还有一些优秀豫商开始表现出开阔的胸襟,初显大商气概。

当前,国家《促进中部地区崛起规划实施意见》已经出台,河南正在酝酿谋划中原经济区发展战略,中原这块热土蕴藏着无限生机,地产业商肩负更大的使命。



中原和南方商帮主要是在明朝形成的,晚于蒙商团队,南方、中原商帮也是在与蒙商、洋商打交道过程中形成的。

蒙商 中国商帮战略“助产婆”

□ 叶中华

晋商、徽商、鲁商、浙商等商帮名耀中华,但是,人们对“蒙商”却知之甚少,甚至有人怀疑有史以来就没有“蒙商”之说。

事实上,“蒙商”不仅存在,而且与国内其他商帮相比,不仅历史悠久,阵容庞大,影响有力,而且从某种意义上讲,“蒙商”是中国其他商帮的战略助产婆。没有内蒙古及蒙古高原,晋商历史应该重写。

“蒙商”的概念

据中国产经新闻报报道,研究“蒙商文化”,必先搞清楚“蒙商”,搞清楚“蒙商”,必先弄明白“蒙商”之“蒙”的地理历史内涵。

我们可以从地理区域、民族区域和行政区域上,弄清楚“蒙商”的历史范围和概念定位。

世界地理有蒙古高原,包括蒙古国及周围高原地带;中国地理有内蒙

古草原,也就是内蒙古高原,这是地理上的“蒙商”之“蒙”,由于历史上蒙古高原属于中国,这一地区活动的商人、商团很多,因此,“蒙商”之“蒙”泛指这一地区的商人。因此,在内蒙古活动的商人也就以蒙古族为代表、为主体了,被称之为“蒙商”。

千百年来,以蒙古族为主体的包括汉族、满族、回族等民族在内的内蒙古商人,就是“蒙商”。例如,以呼和浩特为主要基地的大盛魁商号,也是蒙商。

“千年蒙商”的历史渊源

为什么要提出“千年蒙商”的概念?自从汉唐以来,有了蒙古族概念,特别是蒙元以来,蒙商逐渐形成了气候,成为那个时期中国商团的主要代表,而中原和南方商帮主要是在明朝形成的,晚于蒙商团队,南方、中原商帮也是在与蒙商、洋商打交道过程中形成的。

元代以来,中国的主要商业城市

北京、上海、天津基本形成,北方互市也是在蒙古族的推动下形成的;呼和浩特、张家口、大同等城市也是在“蒙商”与中原商帮交易中形成规模的。

明清旅蒙商及茶叶之路的开辟,使内蒙古和蒙商成为南方商帮、中原商帮的“温床”和“师傅”。

“蒙商文化”的核心理念

经过多年的研究,人们把内蒙古的草原文化核心理念定位为:崇尚自然、践行开放,恪守信义。显然,草原文化是蒙商文化的源泉和指导思想。伴随草原文化的形成过程也就催生了蒙商文化。

那么,蒙商精神的核心理念是什么?据蒙商专家研究一致概括为四句话:诚信天下,开放包容,守法遵规,生态至上。

蒙商文化的历史定位

蒙商诞生在元朝或元朝之前,

比晋商、徽商、鲁商等中国中原商帮早300年以上,由于诚信最早由蒙商提出并进行实践,显然,中国商帮诚信的重要源头在这里。

蒙商比晋商、冀商、鲁商、徽商早300年以上,因此,蒙商是中国历史悠久的商帮之一,只是,在明清时期,人们分不清冀商、晋商和蒙商,蒙商从来不会宣传、包装自己,在历史上不如晋商出名。事实上,晋商是旅蒙商,也是蒙商的一部分,后来回到山西才成就了大部分晋商。

《马可波罗游记》记载了草原城市商业繁荣的一面,也证明蒙商发祥很早、很有成就。

同时,在内蒙古呼和浩特的白塔发现中国最早的纸币,这表明,在宋朝、辽代、金朝时期,蒙商就很活跃。明清贸易发达起来后,大盛魁等旅蒙商号在内蒙古举起,表明晋商、冀商的发源地之一就在草原。

历史已经证明,蒙商是中国历史最悠久的商帮,他们可以称之为古代中国商帮的“师傅”。

“其实我认为,企业要想发展,要解决‘差异化’还是‘流水线’这个问题。”

新晋商崛起 走出海外“新”路

□ 薛皓中 郑书成

9月3日,国际商协会高层峰会在太原市花园国际大酒店举行,来自国内外的多位专家学者,围绕弘扬晋商精神及新晋商崛起、创新、转型、发展等话题,从多角度展开论述,对“晋商兴盛与山西发展”提出了新的思想、观点和方法。

“走出去”和“走回来”

据山西晚报报道,“过去只能代表过去,要想再次赢得世人的尊敬和推崇,就必须走出去,参与国际市场竞争,创造出自己的成就。”论坛开始后,中央政策研究室经济局局长李连仲率先发言。他认为晋商是走出去的一个很有力的竞争群体,因为晋商遍布世界的各个角落。

“在为走出去的新晋商欢呼的同时,应欢迎更多的新晋商走回来。”湖南工商联常委伍继延在演讲时建议,太原是晋商之都,这些年在改善投资

环境方面做了很多工作,在欢迎外地商人投资山西的同时,应欢迎更多新晋商走回来。

“老晋商”和“新晋商”

“晋商究竟含义是什么?我认为主要是讲诚信,求创新,艰苦奋斗,而且有丰富的崇高的人文情怀。这是晋商成功的基本要素。”山西省社科院原副院长艾斐认为,在各大商帮里面,晋商是走在前列的。诚信是



“差异化”还是“流水线”

“企业走出去有寻找海外市场、取得海外技术及资源三个目的。到目前为止,包括山西企业在内,许多企业家想走出去,是为了取得海外的资源。其实我认为,企业要想发展,要解决‘差异化’还是‘流水线’这个问题。”美国驻华大使馆前公使衔商务参赞洪文明认为,现在许多企业不重视差异化,不懂海外市场,只是在搞流水线作业。山西企业要发展,应注意研发环节的技术差异化及销售环节的服务差异化。“我们愿意为山西企业发展提供机会。”韩国大德研发特区总裁朴寅哲认为,山西今后要发展,也应找到自己的优势,再通过现有的产业基础,与北京等城市取得联系,可能会取得更快更好的发展。

(相关报道链接 B11版)