

大会将拓展各地区晋商群体与豫商的合作渠道，整合各地区的商业资源，以此来构建晋商豫商新时代的合作模式与通商平台。

新晋商10月聚首郑州

□ 李志平

近千名新晋商齐聚中原郑州，备受瞩目的晋商资本共图投资中原，“2010 晋商大会”将于 10 月 29 日 -31 日在郑州召开。这是记者在近日召开的 2010 新晋商大会新闻发布会上获得的信息。届时将有来自全国各地以及美国、加拿大、澳大利亚、日本等国家与地区的近千名新晋商精英代表、知名晋商研究专家聚会郑州共议新晋商投资中原，晋商豫商共谋发展。同时，大型说唱剧《解放》也将在新晋商大会期间为各地以及郑州各界奉献精彩演艺。

改革开放 30 年来，新晋商群体传承晋商明礼诚信、创新自律的晋商精神，在国内商帮中独树一帜，备受世人瞩目。他们中走出了郭台铭、李彦宏、陈峰等众多的杰出创业家与企业家，也让中国传统商业文化在新时代大放异彩。这次新晋商大会是在去年山西太原首次新晋商大聚首后，首次走出山西开办新晋商大会，更加显示了晋商开放包容的创业精神，也必将与中原豫商共同推动河南乃至整个中原地区的发展。

2010 新晋商大会是在河南山西两地省委省政府的支持下，由山西省新晋商联合会、河南省工商业联合会、河南省晋商会共同主办的一届山西商人的盛会，也是一次中国各地商帮与豫商联合发展共赢联辉的盛会。是日益壮大的新晋商群体面对国际经济形势，贯彻落实科学发展观，寻求合作共赢、交流发展的华宴。大会将拓展各地区晋商群体与豫商的合作渠道，整合各地区的商业资源，以此来构建晋商豫商新时代的合作模式与通商平台。

本次大会主要通过新晋商形象展示与产业博览会、新晋商高层峰会、新晋商投融资高峰论坛以及招待酒会等方式，弘扬晋商文化，展示晋商风采，联合海内外优秀晋商，为天下晋商创业共同发展机遇，为晋商实现“走出去、引进来”，实现跨越式发展提供了一个全新的平台。



第十届“华创会”武汉落幕 协议投资总额 328 亿元

创业合作 引海内外智资同跨越

□ 付磊

9 月 17 日，以“创业、创新、合作、跨越”为主题的第十届华侨华人创业发展洽谈会（简称“华创会”）在武汉圆满落幕。记者从组委会成果通报会上获悉，本届“华创会”共签订合作交流项目 151 个，其中引进海外高层次人才和技术项目 89 个，引进投资合作项目 62 个，协议投资总额达 328 亿元人民币，上亿元的项目达 23 个。

湖北省副省长田承忠在成果发布会上介绍，这些合作交流项目涉及 IT 与光电子、汽车机械、生物医药、旅游、农业、环保

和经贸等多个领域。

一年一度的“华创会”，今年恰逢十周年。据介绍，本届“华创会”吸引了海内外代表达 3800 多人，其中来自 40 多个国家和地区的海外华侨华人专业人士、侨商、侨团及华文媒体负责人等 1500 多人，国内 25 个省区市及 8 个副省级城市组团参加了本次盛会。

为期 3 天的洽谈会期间，先后举办了开幕式、国务院侨办与湖北省政府合作框架协议签字仪式、武汉论坛、项目合作洽谈会、华创会十周年回顾展、海外高层次人才创业发展论坛、湖北省投资创业环境及项目推介会、

国际生物医药论坛、国际医疗器械论坛，以及新能源汽车发展论坛等一系列专场活动。

“华创会”是由国务院侨务办公室、湖北省暨武汉市政府联合主办的一项全国性智引引资活动。自 2001 年以来已连续举办了九届，“华创会”成为推动中部地区崛起、支持海外人才回国创业的重要平台，至今邀请到来自 50 多个国家和地区的华侨华人专业人士、工商界人士和侨团侨领等近 4000 人参会，带来海外高新技术项目 3850 多个。截至去年底，“华创会”上签约并落实到项目达 731 个，投资额

达 27.6 亿美元。

来衡量各地的商业信用度，统计显示，浙江和上海是合同履约率最高的两个地区，并由这两个地区往北或往西，履约率水平梯次下降。

李方源是温州颇有名气的印刷设备经销商，2005 年他移师南京，欲占领南京网印设备市场。初来乍到，李方源展示了温州老板经商的“套路”，先是摸清一大批在南京经商的温州人的下落，然后挨门逐户地拜托他们为其承揽一点业务，拉开一张有几百户的“老乡网”。同时，他利用全国个私企业工作会议在温州召开的机会，在会场上结识了不少南京商客，尤其是与本行业有关的客户，然后在南京招兵买马。终于，借全国印刷材料展销会的机会，他让不少国内企业了解到产品不错，上门推销容易多了。一传十，十传百，随着他的公司在南京的信誉的增长，不到一年，李方源就在南京站住了脚。

“既能当老板，又能睡地板”

温州人敢干，这是人所公认的事实；温州人吃苦，这也是人所公认的事实。正是这两个事实，构成了温州人创业成功的基础。

创业在温州已成风气，勇于创业的人在当地总人数中占较高的比率，大多数温州人都希望能努力抓住每一个发展机遇，自己做老板。《上帝让温州人发财——温州创业文化启示录》作者、复旦大学教授吴松弟说，温州模式没有什么秘密，之所以取得成功，不过是人们将深藏在心底的创业致富的欲望充分释放出来，并成功地

弄潮于市场经济罢了。

温州人能吃苦，在改革开放的早期，温州人就可以在出门买不上火车票时就躺在人家座位底下，住不起旅馆就在路边凑合一夜。这种精神，从后来远赴海外的温州人身上更能体现出来。

在大纽约地区的 11 万温州移民中，有四万住在法拉盛，其次是布鲁克林，然后是长岛和曼哈顿中国城。最早的温州移民居住在曼哈顿地兰西街，还有第二大道 28 街一带。跑船的温州人，有一些给外国人做管家，会炒菜，做家务，讲粗浅的英语。慢慢赚了钱，自己做生意。当曼哈顿下城的犹太商人放弃衣厂行业的时候，精明的温州人该出手时就出手，经营衣厂。这些纽约的温州老板们，也是像普通工人一样干活，像普通工人一样一身工作服，满手老茧，一起上下货。

曾有美国学者对中国学者说，对于温州人，有一点尤其令他们佩服——那就是吃苦的精神。这些温州人来了，什么技术都没有，甚至连英语都不懂。就凭着那种勤劳，孜孜不倦地干活，赚钱，不断积累财富。攒够了“第一桶金”他们就自己开店，他们都觉得自己要当老板，不甘心打工。就这样，他们竟然在美国能够成为百万、千万富翁。

温州人的足迹遍布天下。这也给了他们种种生存本领和技巧。有专家认为，温州人善于流动。而只有流动，才能够碰到机会，才可以创造机会。“流动中，会跟不同的人交往，会有不同的经历。可能是流动一百次；但是，只要抓住一次机会就成了。”

而冀商呢，只把经商作为养家糊口、实现人生价值的“事”，做事，则只求无愧于心，心态放平，自然就少了“利益至上”的强硬姿态。



重新认识温州人

2001 年之后，埋头苦干的温州人再次引起了国人的注意，注意源于相继出现的炒房团、炒煤团，经济学家惊呼，温州人正在进行从实业经营向资本运作的过渡。

此时的温州人，已经将一些看上去并不起眼的做到了极致。温州的打火机生产商几乎占据了全球市场的大部分份额；全球每十双皮鞋中就有一双是温州生产的……据调查，2005 年温州人在国内投资、经商、办实业的为 175 万人，温州人在全国各地累计投资额高达 1760 亿元，创办工业企业 188 万家，创办商品交易市场 240 个。温州人在温州以外地区所创造的生产总值，要大大超过温州本土

的 GDP。

温州人会赚钱，温州民间自然集聚了大量资本，央行温州中心支行的统计数据显示，截至 2003 年底，温州全市银行存款余额高达 1800 多亿元，同时，据有关机构调查分析，温州居民手头还握有 1000 亿元左右的现金。这两个数字相加就是 2800 多亿元，而其中大多数是属于个人和民营企业的。咋舌的财富，同时也是躁动的资本。

资本追逐利益的天性，驱赶着温州人以及他们所代表的资本纵横捭阖，炒房团、炒煤团不过只是温州人向产业投资领域跨升的一个现象，可以预见，消费升级、资源及供给短缺等能够带来超额收益的领域，都将是温州人的新领地。



首届湖南“商博会”签 1.4 亿元意向订购协议

以文化的名义 唱“兴商”主旋律

□ 傅煜 华城

为期三天的 2010 首届中国湖南旅游商品博览会以下简称“商博会”9 月 19 日在长沙落幕。本次展会成果丰硕，现场成交额达 1051 万元人民币，签订意向订购协议额 1.4 亿元。

本届商博会是即将于 10 月举行的首届中国国际文化旅游节的“开场戏”和“重头戏”，其间先后举行了旅游商品设计大赛、优秀旅游商品奖评选等主题活动，以及“乡情湘韵”民俗表演、“行走课堂，发现之旅”旅游商品义卖、“火辣潇湘”美食文化节、“快乐摆客”和“民间巧手工艺”等五大现场活动。湖南 14 个市州旅游局和 700 家省内外企业进场布展，展览面积达 8100 平方米，展出商品达 10 大类上

万种，吸引了 124 万人次观展。

活动组委会表示，本届博览会的成功举办，将进一步推进湖南旅游商品的研发、生产和销售，进一步促进该省把潜在的旅游商品资源优势整合、转化为现实的经济优势，加快整个旅游产业由数量增长向数量增长与提质增效并重转变步伐。



本届“华创会”成果发布会现场