

A2

聚首

·锋线 FENGXIAN

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、陈峰等众多的杰出企业家与企业家,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。



在“走遍天下”的过程中,善于利用地缘关系结成彼此信任的社会关系网络,成为温州人在异乡扎根成长的重要因素,也就是他们口中的“抱团上岸”。

## 揭秘“中国式犹太人”财富路径

□ 金融界

最能代表资本逐利趋势的一群人,他们被称为“中国的犹太人”。

他们被看作是国人中最有商业头脑、最有全球视野、最贴近草根、最能克服民族劣根性、最能代表资本逐利趋势的一群人。

他们就是会赚钱的温州人。

### “抱团上岸”的温州商人

温州地处浙江南部沿海,山多田少,区位条件较差,自然资源也无明显的优势,这就决定了温州人必须通过人力资本的外移来获取比在当地打工更高的回报,这便成为温州人“走遍天下”的原始动力。不断开发新的市场,也成为之后温州人经济扩张过程中不变的主题。

在“走遍天下”的过程中,善于利

用地缘关系结成彼此信任的社会关系网络,成为温州人在异乡扎根成长的重要因素,也就是他们口中的“抱团上岸”。温州人的社会网络主要由族亲、朋友、乡邻三者编织而成,这为他们的流动和迁移、就业、融资及情感沟通等活动提供了支持。在创业过

程中,“第一桶金”是来之不易的,它必须依托于足够的信任。网络使得很多温州人借助地缘关系和环环相扣的信任,在白手起家的时候通过相互之间的借贷,凑到了“第一桶金”。

社会网络大大有助于温州人降低交易成本,减少了他们在异国他乡所面临的生存、生活和发展风险。有人曾经根据全国各省市合同履约率

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农厂行业的时候,精明的温州人该出手时就出手,经营农厂。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。”



的GDP。

温州人会赚钱,温州民间自然集聚了大量的资本,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。

### 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



□ 范海江

今日冀商,或许没有温商、粤商等一些商帮的名号响亮。

然而曾几何时,冀商在历史、规模、商业影响诸方面,并不比晋商、徽商、浙商逊色,也一度辉煌如火,如日中天。

一方水土养一方人。曾经的冀商也因为生活在燕赵这一不乏侠义之风的土地,而有着不同的商业情怀。

冀商一度成为中国近现代商业

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。

## 百年冀商 中流砥柱

中流砥柱的冀商,以“和、诚、文、信”著称于世,这也是这一商帮的情怀和精神写照。

据中国经新闻报道,如今所指的成体系的冀商,始于清,在清末民初发展鼎盛。那时河北商人,便以“钻天的束鹿”、“药鬼子”、“皮猴子”等面孔,活跃在当时的商业经济舞台上,耳熟能详于中国乃至世界商人中。

在历史上,又把冀商按其地域不同分为三大帮派:一是冀东以乐亭县为主的“老呔帮”,取东北为主要流向和活动地;二是到内蒙古经营的“张库帮”;三是以保定商家和专类物产品行销天下的“冀中帮”。

这三大帮也构成了冀商的主

体。有人根据冀商三大帮派发挥的历史作用,将冀商的贡献概括为4个:一曰开发东北,二曰沟通外蒙,三曰惠济京津,四曰物流天下。

在河北人的文化性格和人文精神中,有一种英雄主义的情结,一种悲壮美,所谓“慷慨悲歌”,所谓“山东好汉,河北英雄”,其大轮廓是朴实平淡,侠义坚忍。这些在冀商的精

神上也有着表现。

冀商以“和、诚、文、信”著称。

针对不同古商帮有“命”、“路”、“生”、“事”之说,概括地说是指,晋商将经商视为“命”,命运,而且是最好的命运;徽商视为“路”,路途,达到理想目的的通道;浙商视为“生”,生活,除了经商不知该怎样生活;冀商则视为“事”,事情,努力做好,做得不好再做别的事情。

“命”、“路”、“生”,均是把经商当作了实现理想的唯一通道。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。

另外,冀商不像晋商、徽商那样善于与“官”“政”结合,隐忍低调、不事张扬,这也是传统冀商“和”的表现。

有种说法,冀商之所以能够成功,很大程度在于其“文商并举、培养人才”的独特商道。

商人办学有一个特色,他们关注的不仅仅是文化知识的学习,更关注如何为自己的商号培养高素质的经商人才,文商并举可谓商人办学的一大特色。而在办学时普遍重视对商业知识的教育,目的是培养“老呔帮”接班人。



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14亿元。

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“民间巧手学艺”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大类上万个种,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质量增长与提质增效并重转变步伐。

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。

湖北省副省长承志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、达276亿美元。



本届“华创会”成果发布会现场