

## 史鉴 | Shi Jian

清初,山西商人的货币经营资本逐步形成,不仅垄断了中国北方贸易和资金调度,而且插足整个亚洲,甚至把触角伸向欧洲市场。

## 晋商携“汾”闯江湖

□ 新民

山西杏花村酒师,发明了中国清香型白酒酿造工艺与清香型大曲生产工艺,并在实践中不断完善,成为当时中国白酒生产核心技术。当时中国的酒类品种主要有黄酒(酿造酒)、汾酒和南方的糟烧酒(黄酒衍生出的蒸馏酒)。在蒸馏酒领域,汾酒的口感要明显优于糟烧酒,市场潜力无穷。事实上,汾酒生产技术在一段时期内垄断了中国酒业,并在大约500年时间内,一直引领中国白酒潮流。直到上个世纪八十年代初,清香型白酒在中国酒业份额仍然高达75%以上。

公元1368年建立的明王朝,取消了专卖政策,对酒实行征税制。由于烧酒日益推广,酒税相对较轻,推动了酿酒业发展。无论是宫廷酒品,还是民间作坊酒品,种类和花色都超过以往。清朝前期,酒税较低,且不列入国家收入之内。清朝将酿酒作坊称为烧坊、烧锅、烧缸、缸坊、糟坊、醋户、酢房。分为市税和关税,由地方和各种机关征收。但又恐造酒糜费米粮,对北方五省烧锅颇曲,亦酌情禁止。在歉收之年,酒禁比较严;丰裕之岁,酒禁较宽。

明清两朝蒸馏白酒发展较快,原因有三:一是价格因素,白酒比黄酒度数高,饮白酒四两就可醉人,饮黄酒二三斤还不足,黄酒之沽十倍于白酒。价低易得一醉的白酒,较之价高还难以充量的黄酒,更受欢迎。二是市场销售因素,黄酒不易长贮久搁、车载远运,从深春到初秋皆不宜酿造,白酒则没有这些缺点,贩运较方便。三是成本因素,白酒所用的高粱、壳糠与制曲所用的大麦都是粗粮,价格较低;黄酒以小麦为曲,糯米、黍米为原料,均是精粮,价格较高;白酒制作成本比黄酒低廉。因此北方的白酒就逐渐取代黄酒,广为流行。

山西商人到明代已在全国享有盛誉。清初,山西商人的货币经营资本逐步形成,不仅垄断了中国北方贸易和资金调度,而且插足整个亚洲,甚至把触角伸向欧洲市场。从南自香港、加尔各答,北到伊尔库茨克、西伯利亚、莫斯科、彼得堡,东起大阪、神户、长崎、仁川,西到塔尔巴哈台、伊犁、喀什噶尔,都留下了山西商人足迹。他们熟练使用蒙古语、哈萨克语、维吾尔语、俄语同北方少数民族和俄国人交流。“凡是有鸡鸣狗叫的地方,都有山西人。”甘肃老西庙、新疆古城塔、昆明金殿的铜鼎、扬州亢园、安徽亳州花戏楼,都是山西商人创建的。安徽雉河集(涡阳)的山西会馆,曾是捻军起义发源地。以山西商人字号命名的城市街巷至今犹存:张家口日升昌号、包头复盛西巷、外蒙古科布多的大盛魁街、呼和浩特定襄巷、宁武巷等。东北流传“先有曹家号,后有朝阳县”,内蒙古流传“先有复盛西,后有包头城”,西北流传“先有晋益老,后有西宁城”的谚语。

太原醋、杏花村汾酒、山西梆子戏,是晋商“三宝”。凡是晋商去过的地方都会留下汾酒的清香。在汾酒向全国传播过程中,晋商垄断了大曲生产权。《清代山西商人和酒业经营》中指出“甘肃、山西、陕西、河南、河北、安徽、江苏几省区的酒曲制造,实际上是由山西商人投资经营的。更可以说,流通于全国各地的酒曲,是由或者主要是由山西商人经营的。”杏花村汾酒占尽中国白酒的天时地利人和,在不长的时间内,发展成为闻名天下的白酒祖庭。



□ 江淮晨

对于山西而言,如何保障政策的连贯性以及抚平“受伤”的浙江商人是一大考验。高达250亿元的资金,或将继续留在山西,因为一直拿不到余款的温州商人大多会选择这种方式。

记者日前从山西和温州有关方面了解到,目前已近尾声的山西煤矿兼并重组进程,有了新的改良方案。为避免浙江民营资本利益受损,山西省将允许“滞留”的温州民资入股国有煤炭企业。这或许会使高达250亿元的资金继续留在山西。

一直参与山西煤改的浙江商人利益保护工作的温州中小企业发展促进会会长周德文认为,“尽管很无奈,但总比拿不到钱好。”如今,周德文又经常被山西一些县市邀请去进行演讲,大谈民营经济如何发展。

按照新方案,温州投资者可将被并购的小煤矿和参与兼并重组的国企一同设立子公司,并依附于国营煤矿。兼并重组后没有拿到的补偿余款,可作为资本入股。但在新设立的子公司中,国有企业占股51%,民营资本占股49%,双方可共同参与公司管理运营。

一直参与山西煤改的浙江商人利益保护工作的温州中小企业发展促进会会长周德文认为,“尽管很无奈,但总比拿不到钱好。”如今,周德文又经常被山西一些县市邀请去进行演讲,大谈民营经济如何发展。

在周德文看来,煤改政策微调体现了山西引进民资的决心,这是新一届山西省领导的新思维,也是山西煤改必要的动作。“当地国企没钱或者没有主动性给浙江民企补偿款,煤改很难推进下去了。”

补偿余款是指温州民企在山西投资煤矿的投资人和当地国企在

2009年签订的兼并收购补偿金额未拿到的款项,“一般很多民企都只拿到30%到50%定金,其它大多都没拿到。”周德文说。

但到了2009年年底,大部分温州民企的补偿余款,却一直没有拿到。据温州中小企业发展促进会提供的数据显示,仅在山西宁武县,就有温州投资的小煤矿22座,至今没能拿到的总余款估计达30亿元以上。“目前套住的温州资本大约500个亿,估计最多拿回来250亿。”周德文对记者说。

如今,突然而至的煤改“改良版”方案出台,至少意味着,尚未拿到补偿余款的温州商人,可以继续经营当年自己投资的中小煤矿。

这一办法已经受到一些温州商人的积极响应。“不响应也没办法,去年被兼并后的温州商人很多没拿到补偿款,这也是没有办法中的办法。”一位温州投资者说。

而山西方面也的确有自己的苦衷。频发的矿难,给予当地很大压力,部分观点认为只有大型国企才能避免“带血的GDP”。根据山西煤炭工业厅信息,煤炭重组山西将形成多元化的办矿体制,其中国有、民营和混合

经济的企业大致形成了5:3:2的格局。山西省国土资源厅厅长李建功认为,在此轮煤炭行业兼并重组中,温州“煤老板”合理、合法的利益,得到了有效的保护。



⑤宁夏回族自治区主席王正伟与中国伊斯兰协会副会长杨志波共同为回商大会永久性会址揭牌。

□ 沙新 王建宏 马晓芳

中国各地回商及巴勒斯坦、埃及、沙特、利比亚、苏丹等世界穆斯林国家嘉宾和企业家同聚“中国回乡”,共谋合作发展大计。

## 回商沉浮 今朝竞风流

签约、清真食品穆斯林用品展销、清真美食节、回乡文化旅游节等系列活动,使更多回商走出中国,走向世界,开启中国特别是宁夏与阿拉伯国家和穆斯林地区经贸文化合作交流的新局面。

宁夏回族自治区主席王正伟在致辞中说,回商自古就是一个独特而活跃的商业群体,历经千年历史沉浮,与晋商、徽商、浙商、闽商等优秀商帮共同书写了中国商贸文化发展史。

自2008年以来,该区已成功举办两届中国(宁夏)回商大会,大大增进了回族企业家间的友好互信与交流合作,有力促进了宁夏与穆斯林世界经贸文化交流和内陆开放型经济发展。

王正伟说,回商不仅是一个品牌,更是一种精神;回商不仅属于宁

夏,更属于中国乃至世界。当前,中央实施新一轮西部大开发战略为宁夏创造了前所未有的发展机遇。希望借助回商大会这个广阔平台,集民族智慧,做回商文章,打回商品牌,扬回商文化,塑回商精神,展回商风采,不断培育新时代的回商群体,为宁夏跨越式发展创造新机遇、再做新贡献。

吴忠是中国回族人口比例最高的地级市,素有“水旱码头”“商埠重镇”和“天下大集”美称。宁夏自治区人民政府决定从今年起将吴忠市作为“中国(宁夏)回商大会”永久举办地。吴忠市市长吴玉才在开幕式致辞中表示,吴忠有信心、有决心、也有能力把回商大会办出特色、办出水平、办成品牌,使之成为弘扬回商精神、彰显回族文化、实现合作共赢的重要桥梁和平台。



“中国回乡”,共谋合作发展大计。

据宁夏日报报道,中央、国家机关部委,自治区有关厅局和市县及兄弟省区市有关领导和工商企业界代表,以及吴忠市各界共计1200人参加了开幕式。

本届回商大会以“弘扬回商精神、彰显回族文化、实现合作共赢”为主题,会期两天。旨在通过开展项目



瓶出窖,才能交付给客户。

据了解,已经有数位温州酒商投资国际葡萄酒期货。”温州市酒类行业协会秘书长徐亮介绍,今年温州一家大型酒庄投资5000万元,购买了法国五大顶级酒庄之一玛歌酒庄的葡萄酒期货,截至目前,这批期酒价格已经涨了30%。

据业内人士介绍,做葡萄酒生意,目前有三种方式:购买成品酒、押注期酒或购买酒类基金,以及投资酒

庄。过去温州酒商主打的是进口成品酒,在成品酒市场一路飙升的同时,葡萄酒期货也逐渐走入温州投资者的视野。期酒的出现满足了高端客户购买、消费、收藏、投资葡萄酒的需求。

葡萄酒期货投资对投资人的资金实力和专业水平都有着极高的要求,并非任何人都可以投资获利。据介绍,温州葡萄酒市场经过几年的培育,温州酒商经过原始的资金积累,已经有了部分高端酒商具备专业知识、品味和辨别能力进入葡萄酒期货市场。

专家提醒,葡萄酒投资在国外被视为一项长期投资,追求长期稳定的回报,但仍有风险,不能随时变现。如果投资不慎,就有可能被“套牢”。

## 从酒销售到高端投资领域

### 温商争投“液体黄金”

□ 尤豆豆

“既然做梦,就做大一点。”这句台词来自热播电影《盗梦空间》。套用在温州酒商上便是,既然投资葡萄酒,就做高端点。随着温州进口葡萄酒行业的发展,有温州商人开始从葡萄酒销售进入高端投资领域,葡萄酒期货市场。

据温州都市报报道,日前,首届全国酒类行业协会联席会暨中国(国

际)葡萄酒温州论坛召开。记者从会上获悉,葡萄酒期货作为一种投资方

式,被喻为“液体黄金”,正开始受到温州酒商的关注。

葡萄酒期货,又称期酒,是指在葡萄酒完成发酵工艺后,刚刚放入橡木桶陈酿环节,客户购买其所有权,这时客户购买的葡萄酒即称为葡萄酒期货。此时的葡萄酒尚不能饮用,

还需要存放在酒窖中,经过18~24个月的陈酿之后,葡萄酒完全成熟,装

瓶出窖,才能交付给客户。

据了解,已经有数位温州酒商投资国际葡萄酒期货。”温州市酒类行业协会秘书长徐亮介绍,今年温州一家大型酒庄投资5000万元,购买了法国五大顶级酒庄之一玛歌酒庄的葡萄酒期货,截至目前,这批期酒价格已经涨了30%。

据业内人士介绍,做葡萄酒生意,目前有三种方式:购买成品酒、押

注期酒或购买酒类基金,以及投资酒

庄。过去温州酒商主打的是进口成品酒,在成品酒市场一路飙升的同时,葡萄酒期货也逐渐走入温州投资者的视野。期酒的出现满足了高端客户购买、消费、收藏、投资葡萄酒的需求。

葡萄酒期货投资对投资人的资金实力和专业水平都有着极高的要求,并非任何人都可以投资获利。据介绍,温州葡萄酒市场经过几年的培育,温州酒商经过原始的资金积累,已经有了部分高端酒商具备专业知识、品味和辨别能力进入葡萄酒期货市场。

专家提醒,葡萄酒投资在国外被视为一项长期投资,追求长期稳定的回报,但仍有风险,不能随时变现。如果投资不慎,就有可能被“套牢”。

眼见为实的实物交易文化已经深深篆刻在阿拉伯商人的大脑中,而在义乌小商品市场,阿拉伯商人几乎能找到需要的各种日常消费品,义乌也成为阿拉伯商人最理想的采购市场。

## “义乌模式”下最活跃身影

多年前,其后连接东西方的陆路通上大动脉“丝绸之路”,确立了中国与阿拉伯在世界贸易活动中的中心地位。

中东和北非的强大辐射,阿联酋已取代美国成为义乌第一大出口国,前10名出口国中阿拉伯国家占有4席。

严庭国认为,“义乌模式”成功的一大要素,便是宗教文化的融合。

20世纪90年代,随着大批阿拉伯商人

到义乌经商,大批宁夏、青海、新疆等地的穆斯林也进入义乌,从事语言翻

译、商品贩运、清真餐饮、幼儿教育等

行业。随着穆斯林人数的日益增长,

义乌市政府采取了建设各类伊斯兰

教活动场所、开设清真餐厅等一系列

措施,保障正常的宗教生活和传统的

风俗习惯。

义乌小商品市场拥有50多万种小商品,20多万人在此经营着5万多家商铺,每天1400多个标准箱销往世界各地。

严庭国说,阿拉伯商人是义乌小商品市场上最活跃的身影,每年20

多万阿拉伯商人到义乌寻找贸易机

会。

眼见为实的实物交易文化已经

深深篆刻在阿拉伯商人的大脑中,而在义乌小商品市场,阿拉伯商人几乎能找到需要的各种日常消费品,义乌也成为阿拉伯商人最理想的采购市

场。

据统计,由于迪拜自由贸易区对

中阿经贸关系可以追溯到2000

年,中阿经贸关系可以追溯到2000

年,中阿经贸关系可以追溯到2000