

史鉴 | Shi Jian

晋商独享盐业之利长达 120 年之久,成为明代中叶之前实力最强的商人集团,到了 1492 年,他们终于遭遇一支新兴的南方商人集团的严重挑战。

晋商徽商靠啥起家

□ 吴晓波

中国有商帮一说,始于明代。最出名的有两个,一是晋商,一是徽商。那么,他们是靠什么起家的呢? 答案是一个字:盐。

自管仲以来,历代政府都视盐业为经济命脉,其专营所得往往占到年度财政收入的一半,明代也不例外。朱元璋开国之后,为了防范蒙古人卷土重来,重修万里长城,常年驻扎八十万雄兵和三十万匹战马。要维持这等庞大的军备,中央财政不堪重负。1370 年,山西省行省参政杨宪向朝廷上书,建议实行“开中制”。“开中制”脱胎于宋代的“钞引制”,其改革之处是,商人要获得“盐引”,必须运粮和其他军需物资到北方边疆,以粮换“引”,然后凭“盐引”到指定盐场支取食盐,再到指定的地区销售,其实质是以盐养兵。

这一制度的实行,让山西商人迅速崛起。山西地处北疆,有极临边镇的地利之便,更重要的是,以运城为中心的河东盐场自古是产盐重地。“开中制”推行后,山西商人收粮贩盐,横行天下,成为势力最大的区域性商人群体,是为晋商之始。传统意义上的商帮有三个特征,一是来自同一地理区域,二是在某一领域形成相对垄断的势力,三是信奉同一、独特的经商信条。在明代之前,并没有典型意义上的商帮出现,而因“开中制”而发达的山西商人则呈现出上述三个特征:首先,他们主要来自晋北和晋南地区;其次,他们因盐引政策的特殊性而形成垄断势力;第三,晋商在文化上形成了一种认同性,他们奉三国时期蜀国大将、山西运城人关羽为神,讲求“义、信、利”,以仁义和诚信为经商之准则。

晋商独享盐业之利长达 120 年之久,成为明代中叶之前实力最强的商人集团,到了 1492 年,他们终于遭遇一支新兴的南方商人集团的严重挑战。这一年,淮安籍的户部尚书叶淇实行盐政变法,他提出新的“折色制”,从而一改“开中制”所形成的利益格局。按照新的制度,商人不用再到北部边疆纳粮以换取盐引,而是可以直接到内地盐运司纳粮换取盐引。

改行“折色制”后,盐商不再需要向北方运粮,晋商的地理优势便全然丧失。在叶淇和“折色制”的背后,站着一群虎视眈眈的南方商人,他们主要来自徽州地区。徽州又称新安,地处现今安徽省的南部,这里地狭田少,民众自古就有离乡背井的经商之风。

“折色制”推行之后,天下盐商便自动分成了“边商”和“内商”两类,后者渐渐控制了主动权。从此,太原、大同黯然失色,邻近两淮盐场的一些市镇起而代之,比如淮安。而地理条件更为卓越的扬州更是一飞冲天,成为新的交易中心和名符其实的盐商之都,大批晋商不得不举家南迁,落户于扬州。与此同时,徽商则轰然崛起,从此与晋商并肩,雄飞于中国商界。

晋、徽争雄势必造成惨烈的博弈,为了划分彼此的利益,并防止新的竞争者进入,政府又“适时”地推出了“纲盐政策”,即把盐商分为十个纲,按纲编造纲册,登记商人姓名,并发给各个盐商作为“窝本”,册上无名没有“窝本”者,不得从事盐业贸易。

“折色”加上“纲盐”,就构成了官商一体的、结合了特许与准入特征的承包经营制度,这是明人一大发明,它对后世的影响非常深远,迄今仍在中国被广泛采用。在企业史的意义上,承包制是一种最显著的“中国特色”,它是国营经济体制的一个衍生型制度,它力图在不改变国家控制重要资源的前提下,激发民间的生产积极性。从实施的效果看,它确乎部分地达到了这一初衷,而最终,它彻底败坏了市场的公平性和法治化,并为官商经济提供了肥沃的土壤和无穷的寻租空间,这一制度的刚性化实际上成为阻碍一国经济走向真正意义上的市场经济的最后障碍。

截至 2010 年 12 月底,中国网民规模达到 4.57 亿,这个数字,正是网络商帮群落生存的沃土。

网络商帮 大隐于市

□ 春晚

据 2010 年网商发展指数报告显示,中西部地区大多数经济较为落后,互联网基础设施薄弱,制约了西部诸多省市的网商参与发展。但像云南这样的西部地区的网商们正在奋起直追。报告显示,云南个人网商增长率为西部第三,这显示云南网商发展后劲十足。

随着电子商务的发展,越来越多的云南人开起了网店,卖起了鲜花、种籽、翡翠等特色产品,生意做得风生水起。有业内告诉记者,云南网商中年利润过 500 万元确实还有不少。

“要么电子商务,要么无商可务”

据春城晚报报道,若把人数以数亿计的运用电子商务工具在互联网上进行商业活动的商人和企业家进行归纳,那么地球最大的“商会”、“商帮”莫过于这批“大隐于市”的人群——网络商帮。

根植于电子商务与网络的网商是一群嗅觉给力的商界新贵,2008 年获得阿里巴巴“全球十大网商”荣誉的黄辉古就说,“比尔·盖茨曾说过:未来要么电子商务,要么无商可务。”

据相关数据显示,2010 年上半年,我国电子商务整体交易规模为 21 万亿元,其中,中小企业 B2B 电子商务交易额 of 11 万亿元;网络零售交易额为 2118 亿元,同比增长 105.4%。值得关注的是,从 2007 年至 2009 年,我国网络零售交易额年均增长速度为 117%,是同期社会消费品零售总额年均增长速度的 6.5 倍。

网商最初专指那些网络服务提供商(接入商、ISP、ICP、应用平台提供商等等),比如电讯盈科、TOM、新浪、搜狐,包括阿里巴巴等。随后,网

商概念扩展为“持续运用电子商务方式从事商务活动的个人和企业”,从此在网上开店的自然人也列入网商行列。统计显示,截至 2010 年 6 月底,我国网商规模达到 7700 万,其中个人网商 6500 万,企业网商 1200 万。

昆明天度网络信息技术有限公司总经理郑桂文认为,据其所知,目前云南网商集中在 3 个方向,即网络商品卖家、为电子商务提供服务的公司以及为电子商务提供网络广告服务的企业。郑桂文告诉记者,网商发展日益兴旺的主要原因是,利用电子商务做买卖可以省去中间环节,消除信息不对等所带来的不利因素,从而降低交易双方成本。



不少人做到年利润 500 万元

据 2010 年网商发展指数报告,中西部地区大多数经济较为落后,互联网基础设施薄弱,制约了西部诸多省市的网商实践。无论从发展规模、普及程度,还是经营水平、网商生态,中西部地区均处于弱势地位。

不过,中西部地区的电子商务意识已经在逐渐觉醒,并表现出了快速成长的势头。报告显示,按增长趋势指数排序,宁夏、河北、河南、甘肃、贵州等省区是增长速度最快的 5 个省区。其中,新疆企业网商交易额增长率名列第一,贵州企业网商数量增长率名列第二,宁夏和甘肃分列个人网商交易额增长率第一和第

二,西藏和云南个人网商增长率分别名列第二和第三,这显示出以上地区在网商发展领域拥有广阔的增长空间。全国若以 3 个梯度将所有网商发展指数进行划分,目前云南就与天津、四川、河北、湖北、宁夏、湖南、江西、安徽、辽宁、重庆、河南、吉林、陕西,共 14 个省区市一并位列第二梯度。

“云南的网商近年增长速度与规模是很快的,虽说整体发展较为分散,但就我所知,年利润过 500 万元的就有不少。当然目前云南网商的盈利模式还比较初级,占大比重的网络卖家也仅仅是靠纯网络销售吃饭,还未能实现整合信息环节,更谈不上能有打通渠道、宣传、物流、结算、服务等整合力量,形式较为单一。”郑桂文认为,未来除了网商实力的两极分化不断加强外,规模与数量增长仍会是云南网商的一个主要发展趋势,特别是自去年当当网上市后,鼓励着许多社会资本注入网络,有利于电子商务以及网商谋机遇。

除此以外,记者还了解到,目前除大部分隐匿于市的网商外,网商交流与互动也开始频繁起来。据了解,2009 年以来,在广州、杭州、上海、成都等地涌现出一大批网商创业园。地方政府、物流服务商、电子商务运营服务商、网商商盟等联合建立网商创业园区,园区通过政策支持、资金补贴、税收优惠等措施吸引网商入驻。

关注网络商帮

“没人上街,不代表没人逛街”,某网商的这一广告词或许正贴切地表现出了网络商帮的繁盛,以及其对于当代人生活的意义。

从某个意义上来说,我们都或多或少地患有“网络依存症”。而这种“依存”或恰恰又是一个产业兴盛和发展的基础,截至 2010 年 12 月



底,中国网民规模达到 4.57 亿,这个数字,正是网络商帮群落生存的沃土。截至 2010 年 6 月底,中国网商规模已经达到 7700 万,网商发展进入了第二个“十年”,“网商”已经从一个新概念发展成为一个无数人赖以生存、为之奋斗的职业。

无论是电子商务中领军企业家如马云者,还是平凡的个人网店店主,他们运用网络,创造出了一个个财富神话,他们都是我们即将关注的、具有划时代特征的新商人群体。网友在这头,网商在那头,我们一起来见证中国电子商务的发展繁荣。

关注网络商帮,就是关注我们的生活。

网商名人语录

马云(阿里巴巴集团主席):互联网将由“网民”和“网友”时代进入“网商”时代。

阿诺·施瓦辛格(美国加州州长):以前我们说阿里巴巴是中国版的 ebay,现在我们说,ebay 是美国版的阿里巴巴!

郭凡生(慧聪网集团公司 CEO):行业网站是苍蝇趴在玻璃窗上,有光明、没前途!

李国庆(当当网 CEO):上市后要做的事很多,在互联网方面,建设互动社区,按人群分组,让人在买书前后有更多的讨论和交流。

程炳皓(开心网 CEO):社交网站与其他类型网站最大的不同在于,它是用户推动型的,而不完全是网站自发型的。

李明远(有啊 CEO):中国网购确实跟消费习惯有非常大的关系,男性在网上购物非常集中在某一些品类,更偏向于“完成购买”,而女性趋向于消费潮流。了解市场和网民的需要,真正做有把握的决策,再有把握地执行,有把握地改进。

希望北京赣商传承江右商帮精神,发扬恋祖爱乡传统,一如既往支持家乡建设,返乡投资创业,为江西崛起大显身手。

二十位赣商受颁“慈善风范”奖

□ 桂榕 傅云 李文亭

3 月 1 日下午,在全国两会召开前夕,北京江西大酒店会议室里,意融融、情切切,始终洋溢着浓浓的乡情。2011 北京振兴江西经济联谊会暨

北京江西企业商会年会在这里举行,众多在京乡友和赣商企业家欢聚一堂,共叙乡情、共谋发展、共商崛起。

江西省委书记苏荣、省长吴新雄出席联谊会,并为郑跃文、王文京等 20 位企业家颁发 2010 赣商“慈

善风范”奖。省委常委、省委秘书长赵智勇,副省长洪礼和,省政协副主席胡幼桃出席,省政府秘书长谭晓林主持。

受苏荣、吴新雄委托,洪礼和在讲话中首先代表省委、省政府,向长



□ 葛唯尔

中国银行在美推出人民币账户业务已经月余,该账户在美国的受欢迎程度如何?人民币在美国是否“吃香”?记者为此进行了跟踪报道。

人民币账户在美颇受欢迎

据第一财经日报报道,日前《华尔街日报》网站向美国网民发起了一项名为“你是否会在中国银行开立人民币账户?”的调查。截至记者截稿前,参与调查的 3826 名网民中,63.4%表示愿意开立人民币账

户。

网友 Ben Taylor 已经开立了人民币账户,他表示鉴于人民币未来的升值机会,持有人民币是明智的选择。

纽约市民 Adam Kornfield 在一个星期日下午去了位于中国城的中国银行分行。他事后描述,当天银行大厅内站满了等待的民众,几乎都是华人。有 6 位中行的工作人员同时在办理账户开立业务。“可以肯定,开立人民币账户确实很吃香。”

对此,美国密尔肯研究院资深研究员、奥本大学金融学教授詹姆斯·巴斯(James R. Barth)接受采访

“对于那些与中国有频繁贸易往来的商人来说,允许在美国开立人民币账户无疑给他们提供了很大的便利。”

人民币在美始“吃香”

时表示:“对于那些与中国有频繁贸易往来的商人来说,允许在美国开立人民币账户无疑给他们提供了很大的便利。”

仅仅是存款账户吗

根据中国银行纽约分行网站上公布的信息,该行将分别向个人和公司客户提供人民币账户业务。客户可以通过在中行美国网点开设的账户买卖人民币。目前,中国银行的服务范围仅限于来自纽约及洛杉矶地区的公司客户及纽约地区的个人和公司客户。

对参与国际贸易的企业,中国银行对其兑换人民币数额无限制。但对于美国个人客户,中国银行设定每日人民币现钞最高兑换限额为 4000 美元,每年限额 20000 美元。中行表示,这一措施是为了限制炒作人民币。

目前,中国银行仅接受人民币汇入及人民币买卖两种渠道存入人民币,暂时不接受人民币现钞存入,并且目前的存款利率仅不足 02%。

对此,一些投资者认为:“如果这个账户既不能取现,利率也不高,我为什么需要这个账户呢?仅仅是为了持有一种有升值预期的货币吗?如果是这样,我觉得没有必要特别为此去开立人民币账户。”

人民币国际化

几十年来,人民币的使用一直被限制在中国境内。随着中国企业国际贸易量持续增加,扩大人民币离岸交易、推进人民币国际化的呼声越来越高。去年 7 月,人民银行与香港金管局签订补充合作备忘录,以及与中银香港签署修订《香港人民币业务的清算协议》,标志着作为全球第二大经济体的货币,人民币开始在全球流动。仅仅数月,人民币日交易量飙升至 4 亿美元。

根据汇丰银行的预测,今后 3 到 5 年里约一半的中国对外贸易将使用人民币结算方式,从而使人民币成为世界三大贸易结算货币之一。

从去年 9 月开始,包括汇丰银

超、绿色崛起面临历史性机遇。希望京城乡友发挥信息灵通、资源丰富等优势,继续以饱满的热忱,为江西的发展传递信息,牵线搭桥,建言献策,出智出力。希望北京赣商传承江右商帮精神,发扬恋祖爱乡传统,一如既往支持家乡建设,返乡投资创业,为江西崛起大显身手。

会上,还举行了北京银行与北京江西企业商会授信签约仪式。根据协议,北京银行一期授信达 50 亿元,支持赣商企业做强做大。

行、渣打银行在内的多家外资银行已经陆续推出人民币跨境结算业务。虽然美国的企业和个人已经可以通过汇丰银行交易人民币,但是中国银行作为第一家开放人民币在美交易的中资银行,则被视为是中国监管层有心打造国际化货币,扩大人民币离岸交易的一个重要标志。

2 月 16 日,国家外汇局宣布自 4 月 1 日起正式在银行间外汇市场和银行与客户间推出人民币期权交易。这一消息的公布意味着人民币向开放自由兑换又前进了一步。

一位不愿意透露姓名的华尔街市场分析师也告诉记者,目前人民币在美国还是很有市场的。然而,由于市场对人民币升值的预期强烈,中国银行开放在美人民币业务势必会引发部分的投机行为。这也是人民币与国际化接轨所必须经历的。

上述分析师还指出,中国监管层此举的意义等同于加息,都是为了降低国内日益高涨的通胀压力。通过开放人民币境外交易,将国内的钱引向海外。