

“宁波商帮是中国十大商帮之一，历史虽然短，但是厚积薄发，很有特色。但是关于宁波商帮的剧集在电视上一部都没出现过……”

宁波帮“商战”演义

□ 吴旭涛

宁波商人闻名全国，今年，宁波的“商战”延续到了电视上。数一数，今年讲述宁波帮故事的电视剧，《郑氏十七房》正在热拍，《宁波商帮》也将于本月底开拍。

据现代金报报道，近日记者在国家广电总局公布的4月份电视剧拍摄备案上看到，宁波产电视剧《大商无界》已被同意备案并公示。记者联系剧组相关负责人，对方向记者确认将开拍这部电视剧：“我们打算八九月份开拍《大商无界》，但是现在还都在前期筹备阶段，演员、具体场景都没定。”

为了慢工出细活，这部剧筹备时间很长，“宁波商帮是中国十大商帮之一，历史虽然短，但是厚积薄发，很有特色。但是关于宁波商帮的剧集在电视上一部都没出现过，文化精神的表达在影视作品上有缺失，所以我们两年前就开始准备这部片子了，而且找了中央电视台著名的编剧来担任责编，现在剧本准备工作已经较为充分。”至于演员，他表示：“我们已经接触了一些，以一二线明星为主，宁波籍演员也在接触中。”

据悉，《大商无界》讲述的是清朝末年，中国最早的开埠城市之一宁波“金融街”江夏街上的三家钱庄在与封建官僚资本、西方洋资本的激烈竞争中，以草根经济的模式、赤脚财神的精神，敢为天下先的故事。

有句宁波老话叫“走遍天下，不如宁波江夏”。江夏街这个宁波的地标式街道，从五代到两宋及至明清，历经千余年，是宁波对外开放的古代港口，也是宁波人从曾经到现在都引以为豪的地方。如今，这条老街将入戏了，成为电视剧《大商无界》中的主角。

据介绍，电视剧《大商无界》将根据史实改编：“故事中讲述的江夏街上三大钱庄，历史上都有，人物也与历史有关。而且剧情中出现的大事件，都是根据史实，并进行适当的艺术化改编。”

侃谈 | Kantan

商人无奈“应酬江湖”

□ 苏报

在商业领域，中国企业要花大量的时间“做人的工作”，中国老板要花大半的时间应酬于酒局饭桌，为应酬所累。应酬去还是不去，让企业家们左右为难

“人在江湖，身不由己”，在酒桌文化依然大行其道的今天，中国商人群体最头疼的不是发展规划，而是各类层次、大小不一的应酬，主管部门要应酬，客户沟通一个接着一个，没完没了。

商场越来越像一个巨大的江湖，所有人都身陷其中，为应酬所累，多少人“喝坏了肝，喝坏了胃，喝得夫妻背靠背”。但又不得不咬牙坚持着应酬下去。

应酬和“运作”俨然已经成为商场上的“潜规则”。这类商业应酬像一股“逆流”，成为正常市场经济秩序下的非正常规则。而这种规则的大行其道，损伤的不仅仅是中国的传统礼仪文化，更重要的是它破坏了正常的商业运行规则和法律秩序。

一项社会调查显示的应酬比例，商人、企业家以82.6%的应酬率稳居榜首。

应酬如同围城，困围着当代中国人，让人又爱又恨又离不开。于是，商业围着应酬转，苦心孤诣与人应酬，便成为很多中国商人最大的无奈。

悟道 | Wu Dao



我们可以做一个设想：现在身边的一些企业家，如果他们的企业倒闭，如果他们身无分文，让他们重新创业，又不允许动用原来的一切关系资源，包括个人的影响力和公司品牌的影响力，从零开始……也许，他们中的一部分人照样会看到很多创业的出路。但是，二次创业的路似乎并不那么好走，这是因为不少二次创业的人忽略了它的创新本质。

思想观 难点在于“否定过去”

据时代商报报道，有人这么评价辽沈地区的企业：厚度不足，积淀不够，很难走远做大。事实如此，比起浙商、粤商，辽宁商人的步子迈得显然是小了。这些企业规模普遍在200到500人，年营业额介于3000万到5000万元之间。在采访中，记者看到这些公司坚持过了艰苦的资本原始积累阶段，却在二次创业的时候走得很艰难。

赵明从父亲手里继承了钢铁生意，但是他发现这种商业模式已经无法创造出更大的利润。他决定投资一

有一些在二次创业中出局的企业，甚至是有名气的大企业。为什么他们也会在竞争中倒下？

二次创业 老板必闯“观”



个食品公司，结果在投资了700万元后，却打不开市场，他非常苦恼。在这场二次创业大战中，他感觉到了从来没有过的困惑和压力。多年致力于研究中小企业发展的企业战略专家冯春栋认为，赵明的经历是很多中小企业二次创业的共同困惑。

事实上，二次创业是对过去的一次否定，否定自己是一件非常痛苦的事情，更何况是否定企业过去取得成功因素。所以，实施二次创业的难点在于：怎样将过去曾经促成企业成功的因素抛弃掉，并建立起一个新的管理秩序。也就是说难点在新旧机制转换过程之中。

人才观 让打工者变成创业者

很多民企老板反映，在自己二次创业的时候，人才是最大的瓶颈。郑丽华在给其他企业做了多年的加工后，终于在今年开始创立自己的品牌。这个时候，她发现过去的人才储备都是生产型的，而缺乏营销人才。她即使花重金，都招聘不到这样的人才。创立品牌就是她的二次创业，但是人才真是差点掐死她。

人力资源专家郭驰认为，解决二次创业人才问题的捷径就是“让打工者变成创业者”。对此，辽宁省广东商会带头人周建华深有体会。当年他就是被总公司派到辽宁来创业的打工者，由于以创业者姿态出现，干劲很足，业绩斐然。

他回忆起自己当年来东北之前，在总公司绝对是持打工者的心态，即



使职位再高，也无法摆脱这种心态。

经过艰难的选择，公司老总的一句话提醒了他：男人，一生不做个创业者，那就枉为男人了。这句话促使他登上了北上的列车。踏上沈阳这个陌生的土地，创业的激情让他战胜了苦寒和创业之初的各种困难。他穿着黄色军大衣和伙伴一锤锤凿着地基，建设新厂房的时候，他的心是快乐喜悦的。

认识观 “创业”的核心是创新

重庆力帆集团董事长尹明善不仅经历了二次创业，还经历了三次，甚至四次创业。他的第一桶金是从图书市场获得的，接着进入丝毫不了解

的摩托车市场，最近又进入汽车市场。他的每个细分出的项目都切合实际，能赢得受众，也可以说赢得了市场的平台。尹明善认为，每个想做大的企业家必须要有二次创业的精神，创业需要的是激情、突破和日新月异，管理提升需要的则是有序、渐进和持续改善，对二次创业企业来说也是如此。

很多企业家对“创业”的理解似乎显得有些狭隘，认为创办一个新的企业才是创业。但事实上，创业的范围很广泛，一个老企业研制出一种新产品，开发出一个新市场，或者创造出一种新的商业模式，都可以称之为“创业”。“创业”的核心其实就是创新。

有一些在二次创业中出局的企业，甚至是有名气的大企业。为什么他们也会在竞争中倒下？狭隘的创业观导致它们忽略创新是很重要的一个原因。很多大企业仰仗自己在资源等方面的优势，缺乏创业初期的那种紧迫感，也缺乏小企业特有的对于创新的敏锐感知。其实，创业不是一蹴而就的，再大的企业也需要“二次创业”，甚至“三次创业”、“四次创业”。

新徽商 魅力绽放花更艳

——安徽宣城市“新徽商回报社会感恩行动”活动侧记

□ 特约撰稿 曹光鑫 唐宏

走进徽商故里安徽宣城市，随处可以感受到的是新一代徽商心怀感恩、回报社会的精神联动。“新徽商回报社会感恩行动”启动以来，宣城市已组织非公有制经济人士与115名“三老”人员结对帮扶，看望慰问55家敬老院孤寡老人，共落实帮扶资金141.35万元。此项活动，已经成为该市统一战线服务科学发展、促进自身发展，展示新形象、增强凝聚力的“品牌工程”。

启幕

去年9月30日，宣城市“新徽商回报社会感恩行动”活动动员大会召开。市委书记高登榜亲自到会讲话，对此项活动给予充分肯定，并号召全市广大非公有制经济人士积极参与。

市政协副主席、市委统战部部长孔和平，就此提出了具体要求。带着市领导的期望，全市“新徽商回报社会感恩行动”活动由此开启帷幕。

“新徽商回报社会感恩行动”活动，是由市委统战部、市工商联、市光彩会依据中央和省委统战部的统一部署，在全市非公有制经济人士中组织开展的一项具有革命教育意义和社会进步意义的公益活动。活动启动之初，市委统战部协调有关方面深入全市各地认真调研，及时制定了具体实施方案。

通过整合，市委统战部将全市农村和革命老区生活困难的“老革命、老党员、老模范”结对帮扶活动、进“百家敬老院”关爱孤寡老人活动等其他形式的扶贫济困活动，列为此项活动的重点内容。同时，市委统战部以正在推进的市光彩会“光彩基金”募集工作为载体，丰富活动内容，加

大宣传力度，致力做大光彩事业“蛋糕”，使“新徽商回报社会感恩行动”活动蓄积更多能量。

给力

2010年10月30日，全国道德模范、著名慈善家、江苏黄埔再生资源利用有限公司董事长陈光标，来宣城市作慈善报告。活动现场，省光彩会副会长、宣酒集团董事长李健代表宣酒集团向市光彩会“光彩基金”协议捐款100万元。此项捐款分五年实施，每年各捐资20万元，用于“新徽商回报社会感恩行动”活动经费。这是该市“光彩基金”发起成立后签订的首份捐赠协议，也是到目前為止募集到的最大的一笔协议捐赠款。

一石激起千层浪。11月8日，安徽华卫集团离业有限公司董事长赵卫平向“光彩基金”捐助4万元。今年

1月11日，安徽博瑞特热能设备股份有限公司董事长徐智明，继捐赠30万元爱心款后，再次向革命老区泾县云岭镇捐款10万元……

短短几个月时间，全市光彩会“光彩基金”已协议募集资金达240万元。其中，实际到账资金150万元，先后拨付“三老”结对帮扶、关爱孤寡老人、捐助助学等捐助款项97万元。

绽放

遍地开花，魅力彰显。去年10月份以来，宁国市奕美房地产等9家非公有制企业，已捐助300多万元用于大病救助等项目。春节期间，宁国市委统战部、市工商联还组织非公人士到云梯畚族乡开展帮扶活动。广德县委统战部、工商联带领全县非公人士走访4家敬老院，结对帮扶“三老”人员30多名，累计送去慰问金95万

元。泾县委统战部组织县浙江商会会员及全县市光彩会个人理事，累计捐赠1185万元……

旌德县黄山胶囊有限公司、安徽飞翔电器有限公司等非公有制企业，创新举措，将实施项目带动、培育特色产业、提高农民发展能力等作为活动的特色内容。活动中，全县已累计结对帮扶314户，落实技能培训693人，实施帮扶致富项目49个，到账捐赠资金908万元。其中，用于结对帮扶“三老”人员865万元，慰问敬老院孤寡老人36万元，帮助75名生活困难的学生落实捐助款276万元。

我们有理由相信，有美妙的创意，宣城市组织开展的“新徽商回报社会感恩行动”活动，一定会像春天的花朵般魅力绽放，进而结出硕果累累。

他们用自身的拼劲和闯劲弥补着其他方面的不足，不断尝试用更为广阔的视野观察整个商界，不停吸收先进的经商理念和经商模式，努力缩小与著名商帮的差距。

龙商 从闯关东到搏世界

□ 刘念

先人留给他们一笔最可宝贵的财富，即所谓“四大精神”：闯关东精神、北大荒精神、大庆精神和铁人精神，而闯关东精神又是后几种精神形成和发展的基石。黑龙江人骨子里继承了这种闯劲，在如今改革开放的新形势下，与时俱进，奋勇拼搏，一支中国商界的新势力——龙商，正迎着朝阳阔步前行。

起步虽晚 奋勇争先

据中国产经新闻报道，在20世纪之前，黑龙江地区的商业活动一直以民间边贸为主。1907年，新上任的东三省总督徐世昌在奉天建立了“商务总会”，在哈尔滨等地也设立了分会。这些商务机构首次确认了一批“商务会员”，这便是东北历史上第一批被“官方”认定的商人。龙商的历史步入了一个新的篇章。

也许是由于自然环境造就的地域性格，也许是由于商业文化积淀不够，也许是由于长期的战乱和匪患所致，这批龙商中并没有诞生出吞吐万

汇的商界巨子，他们的影响力也仅仅局限在东三省范围内。

不过一批又一批龙商们并没有气馁。他们在落后中总结经验，在困难中重拾信心。他们用自身的拼劲和闯劲弥补着其他方面的不足，不断尝试用更为广阔的视野观察整个商界，不停吸收先进的经商理念和经商模式，努力缩小与著名商帮的差距。

新中国成立后，尤其是改革开放和中苏关系正常化以来，边境贸易迎来了又一次繁荣。龙商们准备牢牢把握住这一大好机遇，大干一场，奋勇争先。

不畏艰苦 敢拼敢闯

龙商的血液里保留着先辈们留下的那股闯劲，他们敢于向最艰苦的自然条件挑战，敢于向最贫乏的物质条件挑战。对他们来说，只有勇于面对挑战，才有生存的机会；否则，只有死路一条。他们敢于涉足全新的领域，敢于接受全新的理念，敢于尝试全新的方法，敢于使用全新的模式。

看准了目标，不计一切后果地朝前走，直到达到胜利的彼岸。这些宝贵的品格蕴藏着巨大的潜能，成为了商业运营中不可替代的成功保证。

在与龙商做生意时，常能听到这样一句话：“别谈钱，一谈钱感情就远了。”尽管这只是一句客套话，但从一个侧面反映了龙商重义轻利的心态。一位长期与中国人做生意的外国客商私下里曾说：“跟黑龙江人做生意挺轻松，他们粗放而率直。”

在生意场上，买方和卖方的目的就是金钱交易。但是，在这个过程中，双方也进行情感交流，这样就会在两者之间建立一种信任关系，以增加合作的机会。因此，讲义气、重义气，龙商做生意的这一特色有助于他们获得更大的成功。

与时俱进 商会崛起

龙商们要想跟上时代的步伐，改变以往影响力仅限于东三省的状况，就要将散布于各地的龙商化零为整，组织成立异地龙商商会。通过调动各种资源尤其是行政方面的资源，借助



乡缘、地缘关系打造乡情优势，为地方经济和区域协同发展提供新的通道，以达到抱团图强的目的。

2005年3月，黑龙江省在京知名企业家首倡成立“北京黑龙江企业商会”，省政府驻京办牵头筹备。2007年3月11日召开成立大会。“商会的成立，标志着黑龙江在京创业发展的群体已经发展到了一个新的阶段。”时任黑龙江省省委副书记、省长的张左己在会上表示。

2011年3月11日，中国龙商发展论坛暨北京黑龙江企业商会成立4

周年庆典活动在京举行。“北京黑龙江企业商会成立4年来。商会企业家以黑龙江人特有的艰苦创业精神，成就了企业的辉煌业绩，以强烈的社会责任感，赢得了首都社会各界的认可，不仅树立了龙商的形象，也展示了黑龙江的良好形象。”黑龙江省政府副主席杜宇新在致辞中说道。

随着龙商品牌建设不断完善，龙商必将成为未来中国商界的一支重要力量，延续着祖先留给他们的闯关东精神，在时代的书卷上饱含重墨，留下灿烂辉煌的一笔！