

02 聚商·锋线 FENGXIAN

开始主要是跟过来的印度商人以物换物，后来边境口岸开放之后，过来的商人越来越多，巴桑就开了一家专供印度商人歇脚的旅馆。

西藏边境贸易生意“火”

□ 夏先清

初冬时节的一天，当记者赶到西藏亚东县帕里镇巴桑家的时候，门口停着的一辆藏D牌照的微卡已经启动了。见有客人来，女主人德吉赶忙倒上酥油茶，摆上干果。巴桑一边招呼记者落座，一边忙不迭地打电话。“那边情况怎么样啊？路没问题是吧？我要35箱酥油和铜具，再弄点日常用品。好，我大概中午两点左右到。”挂掉电话，巴桑长长地舒了一口气。他告诉记者，每次到中印边贸市场进货之前，自己都会先打个电话给熟人，问问那边的路况怎样，有没有下雪？现在有没有现货……“要是货紧张就得先预订。”巴桑说。

巴桑从去年5月开始做边贸生意，已经积攒了不少的人脉。“我刚才问了，路没问题，货源充足得很。现在做生意，全靠朋友们帮忙。”巴桑喝了一口酥油茶笑着说。

这一天是星期一，也是巴桑本周去边贸市场进货的第一天。要是路况好，每周巴桑都会去边贸市场三四次。巴桑说去年这个时候大雪早已封路了，现在山那边还没有下雪，看来今年可以一直忙到11月底封关为止。

巴桑领着记者参观客厅里的陈列品。“这件是去年一个印度商人送给我的铜器具……”一件件摆设，勾起了巴桑的回忆。

开始主要是跟过来的印度商人以物换物，后来边境口岸开放之后，过来的商人越来越多，巴桑就开了一家专供印度商人歇脚的旅馆。从去年5月份开始，巴桑才真正开始从事边境贸易。

从印度进口酥油、铜具、佛像以及各种日常用品，巴桑指着一件紫铜壶向记者介绍，像这件摆设进价1700多元，拉到拉萨可以赚一两百元。“我一车大概拉三四十箱，那要全是紫铜壶的话，就得赚两三万元。”巴桑说。

巴桑一个星期去边贸市场进货三四趟，各种货物从一般的到的都进，有时候一车货三四十箱就要20多万元。得先在银行里将人民币兑换成卢比，身上常揣着上百万卢比的巴桑显得很轻松，一点也不紧张。巴桑说：“现在治安好得很，海关都为我们着想！”

进回来的货就放在亚东，再中转到拉萨……用巴桑的话说——“供不应求！”

由于要赶在晚上天黑之前回来，巴桑不得不跳上车子出发了。他还要去接住在亚东的大女儿，女儿懂英语，帮忙翻译可以让巴桑少吃不少的亏。“原来我们过去的时候可以带货的，但现在不行了，印度的海关不让我们的货进去。只能空车进去了。”巴桑从驾驶室里探出头来向记者挥手再见。

在帕里镇，像巴桑这样的微卡，一天过去的好有三四十辆。汽车的轰鸣声给这个边陲小镇带来了致富的希望。有一部分村民虽然不去边贸市场却仍然做着边贸生意，达瓦就是这样一个。

走进达瓦的商店，一家人正围着火炉烤火，不时蹿起的火苗舔着黑乎乎的水壶底。达瓦往火炉里添了半勺牛粪：“我以前也跑边贸，但现在主要精力都在这个10多平方米的商店里了。”记者发现，这个小店铺还真算得上是应有尽有，从奶粉到火柴，从吃的到的用，样样不缺。

达瓦说，这些货大部分都是从印度商人手里买的，每年5月到11月，许多印度商人来到帕里镇，带来毛毯、水瓶、胶鞋和各种日用品，大部分都卖给达瓦。

帕那镇一居委会195户中有有进出境手续的就有100多户，像巴桑一样频繁往来的有六七十人。今年的好天气给了更多的人信心，大量的村民正在考虑融入到这个浩浩荡荡的边贸队伍中来。

普布顿珠从铜壶里小心翼翼地拿出折好的两本通行证，向记者展示。通行证上印着“中印边境地区出入境通行证”，一本是普布的，一本写着妻子的名字布如。

普布已经去过边贸市场两次了，并没有进货，普布说：“我就是先去看看行情考察考察，有做边贸生意的打算。”

毫无疑问，网商正在成为全世界最大的商帮组织。在历经“浮现”和“生存”两个阶段后，网商正在步入一个新的崛起时期。

网商抱团 演绎新“商圈”力量

□ 段周媛

11月23日，在杭州外贸电子商务商圈年会上，200多家外贸小企业共同探讨电子商务企业和电子商务商圈的未来发展。业内人士认为，在外贸不景气的情况下，外贸中小企业更应抱团出海、共同发展。

商圈的力量

据市场导报报道，“在公司最困难的时候，西兰会在具体操作和公司战略层面进行了指导，使公司能够顺利渡过难关。”杭州亚贤贸易有限公司总经理潘文勇说。

亚贤贸易是一个刚创业两年的公司。由于经验、产品和战略等问题，公司经营一直举步维艰。一个偶然的机会，他认识了杭州锦渊工艺礼品厂总经理朱定定。朱定定结合



自己25年的外贸经验，对潘文勇遇到的问题逐一分析和释疑。

除了朱定定，还有很多人帮助潘文勇渡过难关，他们大部分来自一个网商的自发群体西兰会。

西兰会，是一个会员超过100人的外贸电子商务商圈，它是杭州外贸电子商圈的一个缩影。

目前，杭州这样的电子商务外贸商圈还有陶陶汇、西溪会、临商会

众品食业董事长朱献福参加食品行业闭门会议并做主题发言；同日，众品集团与双汇集团、三全集团、华英集团等其他参会企业代表共同签署了《关于食品产业发展与食品安全的共同声明》。

竞合中“起步”

大河财富（中国）论坛 2011 年年会暨 2011 中原经济区建设者大会举行

□ 本报记者 李代广

11月26日，大河财富（中国）论坛2011年年会暨2011中原经济区建设者大会，在河南省郑州市盛装开幕，这一令人瞩目的高端财经论坛，吸引了国内外500多位政经学界精英，食品、制造、能源、制药、房地产、金融、科技等领域的企业家和建设者代表的出席参与。

本届年会由河南日报报业集团和北京大学光华管理学院联合主办，大河报社承办，之前已经成功举办六届。今年的主题是“十二五开局与新中原起步”。

博鳌亚洲论坛咨询委员会委员、原外经贸部副部长龙永图，北京大学光华管理学院院长蔡洪滨率领的“光华专家团”莅临会议并作了精

彩演讲。河南省委书记卢展工向本届年会发来贺信，河南省副省长陈雪枫出席开幕式并致辞。

当日下午，大会举办了以“食品行业：承压年升级年”为主题的食品行业闭门会议，河南众品食业股份有限公司董事长朱献福与双汇、三全、思念、华英、雏鹰农牧等其他食品行业代表交流和分享了中国食品行业的现状和发展趋势，着重探讨了在通货膨胀高企、多元化的受众需求和不断出现食品安全事件的背景下，食品行业面临的一系列重大问题。

朱献福董事长分别从产业层面、区域层面、资本层面、环境层面与各位会议代表进行了分享：“目前，行业的发展阶段已到了供应链之间的竞合关系，不再是产品与产

品之间、企业与企业之间的竞争。从区域来讲，河南的食品行业发展是相互的，必须形成核心优势和竞争力，任何企业资源都是有限的，企业是高效的产物，肯定把资源最优化、最高效的配置。企业发展的生态环境，不仅是企业生存的供应链环境，不仅仅是企业相关的政府与媒体、环境、消费者环境，还有我们所处的区域环境。在众品的发展战略中，品牌战略、区域战略、供应链战略是交织在一起。因此，不能一味求大，一定要把握住速度和节奏。一定要在可控的前提下，在某些区域完善的供应链下，实施我们的供应链战略”。

“企业的竞争不仅仅是规模、速



图为河南众品食业股份有限公司董事长朱献福(前排左二)和双汇集团董事长万隆(前排左四)、华英集团董事长曹家富(前排左三)在一起参加会议。

度、效益，核心竞争力应建立在系统竞争力的基础上。公司定位于中国肉类产业链整合商，众品的资源十分有限，我们做一些最核心的事情，其他事情不是不做，而是建立起平台、模式，实现行业自身的发展和互动。上一个五年计划，众品在河南产业集聚区上，在工业化的产业集聚区上，搞了一个产业集群，和上游的养殖环节，下游的加工服务行业互动。在这个区域构建了一个立体的，多节点的、宽带的网络体系。不仅仅是常规的服务，包括供应链系统，金融服务，价值设计。我认为河南，就

不用说中原经济区承载国家多少政策，就目前的基础和条件，将会继续领先全国食品行业，不论是总量、结构，还是标准、自然禀赋、天时、地利和人和，我们有很多信心。尽管还有很多问题，但这些问题还是要在发展中解决的。相信有国家的政策，河南的自然禀赋，企业的自控和行业的自律会好起来的。我愿和同行们在与消费者、社会、媒体、公众互动中得到发展”。

会议结束后，众品集团与其他参会企业代表共同签署了《关于食品产业发展与食品安全的共同声明》。

“伍、王之争算是告一段落，但各地对商帮文化的追捧却远未偃旗息鼓，反而有愈演愈热之势。”

□ 沈山 李雅璐

当“中华商帮文化广场”最终在洪江这样一座即便在湖南本地也不太为人所知的小城树碑之后，伍继延与作家王跃文之间一场持续数年的争论，就这样以一种看上去过于宏大而又略显戏剧性的方式结束了，由伍继延发起并致力于推动的“湘商寻祖”活动，也由此达到高潮。

据华夏时报报道，伍继延与王跃文争论的话题便是“湘商”这一概念的真伪。

大约在2003年前后，身为湘籍文化学者、知名商会活动家的伍继延，首次提出“湘商”概念。姑且不论历史上是否真的存在过“湘商”群体，在商帮文化研究与历史梳理刚刚兴起之时，这一概念的提出多少有生造以赶时髦之嫌。也正因为此，同为湘籍人士、著有《国画》等多部官场小说的作家王跃文对此提出了质疑，并于2006年在自己的博客中贴出《尚需时日话湘商》一文，公开表达了自己的疑虑。

利益驱动下的文化寻根

由于王跃文在中国文坛及文化界的知名度与影响力，本来就存在争议的“湘商”概念，立刻引发了

媒体及社会公众的高度关注。对此，伍继延的回应，则是在2009年高调策划并组织了声势浩大的“湘商寻祖”活动，并于当年在湖南洪江为“中华商帮文化广场”成功树碑。

据称，这一活动结束后，关于“湘商”真伪之争，就此完全平息，湘商这一概念从此为社会所默认为。

伍、王之争算是告一段落，但各地对商帮文化的追捧却远未偃旗息鼓，反而有愈演愈热之势。

2011年岁末之际，出版界相继推出《中国商帮600年》、《当商帮已成浮云》、《大商传奇》等多部商业领域的通俗历史读本，一时间，商帮文化再次成为热点话题，国内商界、学界突然表现出为中国商业文化集体寻根的热潮与亢奋。

所谓“商帮”，就是由亲缘组织扩展开来、以地缘或行业关系为基础的商业组织，“商帮”这一称谓本身就蕴含了国人浓厚的乡土意识及其观念。

事实上，“商帮”只是近些年刚刚兴起的概念，但甫一出现，就被各地商人频繁使用。最早提出“商帮”概念的是山东、苏南等一些地区的商人，之后其他各省商人也纷纷起而效仿，开始按照地缘给自己定位，素来有着深厚商业文化传统的安徽、山西两省的商人，也分别提出了

传统商帮复兴 争觅中国商业文化

新徽商和新晋商的口号，重庆、河南、河北等地的企业家们也将自己归类，分别冠以新渝商、新豫商、新冀商的称谓。

商帮背后的利益诉求

单从历史角度而言，目前被普遍接受的，有晋商、徽商、浙商、闽商等十大商帮之说。

商人对商帮概念的热捧，当然不仅仅是学术或人文冲动，这背后是有其真实而明确的利益诉求的。

在接受记者采访时，伍继延就明确表示，“湘商”概念及“湘商寻祖”活动的推出，第一是寻找湘籍商人的根，第二是召唤湘籍商人的魂，第三是为湘籍商人的未来做一个指引。

除了这些相对宏大的目标，推动地方品牌建设、提升城市文化形象，则是这一活动背后的真实诉求。

隶属湖南怀化的洪江古城，曾有其历史的辉煌，即使到抗战时期，由于特殊的时代及地理原因，洪江也曾一度有过非同寻常的繁荣，然而随着时代的变迁，洪江逐渐没落，甚至被人遗忘，取而代之的是怀化新城。尽管有着诸多地缘及资源优势，但由于城市定位模

糊，这座城市所拥有的丰厚的文化资源一直未能得到发挥，城市经济发展和品牌形象也面临突破的瓶颈。正是在这样一个背景下，怀化的城市领导和伍继延这样的商界名流可谓风云际会，他们共同策划和推演了这场声势浩大的“湘商寻祖”活动，“寻找老洪江，认识新怀化”也成为这场活动的口号之一。

随后，在短短不到两年的时间里，洪江古城已经打造成仅次于丽江、凤凰这样的历史古镇，文化旅游价值直线上升，整个怀化的城市文化及品牌形象也得到巨大提升，其地方招商引资工作也取得重大突破，整座城市呈现出多元发展的效应与气象。

可以说，“湘商寻祖”已成功塑造为政府、企业及商界推手们多方共赢的商业传奇。

人文诉求与学理建设的缺位

尽管“商帮”只是一个近年兴起，甚至只是民间而非学界普遍认可的概念，但如果缺乏对这一概念的准确把握和学理分析，那么就不可能得到一部完整的中国商业史。

由于首先诞生于民间，“商帮”这一概念从一出现就充满了争议，不少人质疑商帮只是一些地方商人

或官员为自己贴标签的行为。对此，《当商帮已成浮云》作者徐志频，相当自信地表示了自己对“商帮”概念的认可。

在接受记者采访时，徐志频表示，商帮古来就有，到明清时期，达到全盛。晋商、徽商，包括后来被人遗忘的陕商，迅速崛起、形成于草根、爆发于民间的浙商，都是有史实可查的。当时他们打出的旗帜是商号、票号。商帮文化，是后人在前辈商人们行动实践基础上的总结，不是天马行空地虚构出来的。

不论“商帮”是否仍然是一个有待存疑的概念，需要正视的是，既然商帮概念已在民间普遍流行，那么即便这一概念可能仅仅是一个伪命题，也应当从学理上拿出充分的证据以证明其命题的虚假性，这样才是有说服力的。证伪同样是学术建设不可或缺的一面。

从这个角度看，类似《当商帮已成浮云》、《中国商帮600年》这些历史通俗读物的作者的写作，包括一些地方以“商帮”为由头所进行的文化寻根的努力，尽管有贴标签的嫌疑及各种不一而足的浮躁，其背后仍然是有其人文意义和价值的。