

TIANXIAJINSHANG

天下
晋为

刘平清 主编

山西出版集团
山西人民出版社



TIANXIAJINSHANG

天下

晋为

刘平清 主编

山西出版集团
山西人民出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

天下晋商 / 刘平清主编. — 太原: 山西人民出版社, 2010.10

ISBN 978-7-203-07000-9

I. ① 天… II. ① 刘… III. ① 商业经营 - 概况 - 山西省 IV. ① F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 198216 号

天下晋商

主 编 : 刘平清

责任编辑 : 傅晓红

出 版 者 : 山西出版集团 · 山西人民出版社

地 址 : 太原市建设南路 21 号

邮 编 : 030012

发行营销 : 0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E - m a i l : sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址 : www.sxskcb.com

经 销 者 : 山西出版集团 · 山西人民出版社

承 印 者 : 山西出版集团 · 山西新华印业有限公司

开 本 : 787mm × 1092mm 1/16

印 张 : 12.5

字 数 : 200 千字

印 数 : 1-3000 册

版 次 : 2010 年 10 月第 1 版

印 次 : 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号 : ISBN 978-7-203-07000-9

定 价 : 40.00 元

如有印装质量问题请与本社联系调换

编委会

顾问：张春根

主任：赵国柱

副主任：刘平清 刘晋萍

委员：赵国柱 刘平清 刘晋萍

曹培红 王艾萍 雷 鸣

主 编：刘平清

执行主编：王艾萍

副 主 编：雷 鸣

责任编辑：史鹏程

书名题字：赵国柱

校 对：卫晓东

序 言

张春根

2010年八九月间,《太原日报》派出多路记者,分赴全国18个城市,寻找新晋商的足迹。东到海滨、西至新疆、南到深圳、北至满洲里,报纸以“天下晋商”为名,先后推出了二十多期专题报道,全景式地塑造了新晋商群体。应该说,这是开创先河的一次策划。

这一策划创意之独到,采访之艰辛,表现手法之多样,无不令人感佩。今天,《天下晋商》要结集出版,着实可喜可贺。

语义学上的“商人”,源于古老的商王朝。据说商部落的民众善于变贵贱、调余缺、度远近,有“商葩翼翼,四方之极”之誉,所以竟成了后世一种职业的代名词,沿用至今。

作为一种职业,商人的历史一定更古老,也许早于有文字记载的历史。因为人类对于交换的需求,必然先于对文字的需求。

然而士农工商“四民”,商人地位倒数。尽管《史记》中已有“货殖列传”,《汉书》“食货志”的体例也被后世所有王朝史采纳,但商人的地位并未因此而改变。重本轻末、重农抑商,历朝历代都是统治者的国策。

历史上的山西,因其盐铁之利,不但实力强盛,商业也较周边各地发达,但情况在中唐之后发生了不可逆转的变化。此后历朝,中央政府更多依靠东南地区,经济重心的南移必然地影响着商业,加之山西襟山带河、交通不便,商业的萧瑟自不

待言。

现在所说的晋商，崛起于明，辉煌于清，最后与清王朝同归沉寂。他们通财布利、汇通四海的功业，研究者可以为之找出种种原因，但这并不妨碍我们称其为奇迹。

新中国成立之后的很长时间内，这个奇迹一直淹没在历史的河床中，很少被人提及，因为它不合当时之宜，甚至与时代精神相悖。随着国家的工作重心向经济领域转移，随着改革开放的不断深入，沉寂已久的“晋商”重新出现在人们的视野，并成为山西的骄傲，无数目光注视着关于晋商的种种。其实，晋商一直就是山西的骄傲，它曾经的沉寂是因为我们的过度自负，以及时势对“商”字毫无道理的蔑视。

今天，当我们以一种公平而谨慎的姿态，面对真实的历史时，我们惊喜地发现，无数的三晋英才正在追随着前辈晋商的足迹，遍布大江南北、长城内外、五湖四海。“新晋商”这个称谓，既是对先贤风范的景仰，同时也是对继起才俊的首肯。

晋，《易》之一卦。易曰：“晋，进也，明出地上，顺而丽乎大明，柔进而上行。”

初升之日，其道大光。今日晋商之文化与理念、商道与业绩，需要新闻媒体的及时报道。然而，因为地域、资金等原因限制，媒体对这一领域的大规模报道成为一件高难度的事。迎难而上，不惧艰险，《太原日报》“天下晋商”大型系列报道，体现了主流新闻媒体的职业精神，更体现了太原日报报业集团捕捉重要新闻题材的高度责任感。

从另一方面来看，这种报道更是一种珍贵的留存。“新闻是历史的初稿”，在遥思前辈晋商的时刻，这些文字亦见证与解读了今日晋商群体的崛起。在一篇篇记者精心写就的文章里，一个群体的风貌，一种时代的关注跃然可见，此亦这一系列报道结集出版之意义所在。

（作者系中共太原市委常委、宣传部长）

目 录

序 言 /1

津门拼天下：天津山西商会掠影 /1

巴蜀建馆红：四川山西商会掠影 /13

情义润辽沈：辽宁山西商会掠影 /23

古今商路通：内蒙古山西商会掠影 /33

中原悄逐鹿：河南晋商会掠影 /41

浙晋多论剑：宁波山西商会掠影 /51

晋渝不了情：重庆山西商会掠影 /61

陇上大鏖猎：甘肃晋商会掠影 /69

楚晋常相济：湖北山西商会掠影 /79

决战紫禁城：北京山西企业商会掠影 /89

岭南翠意浓：广东同晋联谊会掠影 /101

卅载辟血路：深圳山西商会掠影 /113

千年古城会：陕西山西商会掠影 /123

春城梦渐圆：吉林山西商会掠影 /133

凤城势曾雄：宁夏山西商会掠影 /143

热土仍碧空：新疆山西企业联合会掠影 /151

穿行在冰城：黑龙江山西商会掠影 /161

抢滩黄浦江：上海晋商会掠影 /169

各地商会会长访谈 /179

新晋商的历史使命 /189

让晋商血脉生生不已（代后记） /191

“记住你是山西商人，更要忘记你是山西商人”

——天津山西商会会长张世伦专访

不拿报酬的会长

8月18日，走进天津市河东区麟祥大厦9层，“天津山西商会”几个字在鲜花环绕下扑进眼帘。商会占据了一层楼，共1200平方米，18间办公室。秘书处、信息处、会客室、商务谈判室、会议室、党建工作部、标准档案室……整体设置规范而现代。

天津山西商会1998年成立时，只有12平方米的办公室。短短数年，办公室变成了120平方米，现在，又变成了1200平方米。伴随着办公面积尾数加零的变化，天津山西商会的影响力也凸显出十倍、百倍的乘数效应。

而这一切，都与一位名叫张世伦的老人分不开。张世伦是晋城人，生于1945年。在天津地界，他的故事是个传奇。1984年他与几位同事承包了五一化工厂，几年之内扭亏为盈。1985年，他自费搞科研，获得政府3万元奖励，成为当时国内罕见的“万元户”。出人意料的是，他把3万元全部捐给了国家。其后，他在企业搞改革，改革经验被推向全国，多次获得全国劳动模范称号，被媒体争相报道，是“天津卫”的新闻人物。

今天，张世伦更广为人熟知的身份是全国晋商联盟主席、天津山西商会会长。在全国各地的山西商会会员眼里，张世伦具有“教父”般的地位。张世伦不是企业家，但在中国商界，张世伦名头很响。很多企业邀他加盟，有企业为他们开出200万元年薪，他含笑拒绝，选择了做不拿报酬的天津山西商会会长。

与张世伦对话，你不由地就会被他感染得激动起来。源自生命深处的理想主义，让他年过六十依然保持着青春的味道。张世伦一口地道的天津话，手势丰富，说到激动处，会把裤腿挽起来，一边说，一边踱步。他嘴里永远叼着烟——经过严格自我限制，一天抽四包。如此庞大的吸烟量让每个走近他的人都忍不住劝他“注意健康”，张世伦总是摆摆手，朗然大笑：“以毒攻毒，就怕功力不够！”

“乘数效应”的背后

在与张世伦的对话中，天津山西商会“乘数效应”背后的故事，一点点从岁月中浮现出来。

2010年，天津山西商会被民政部评为“全国先进社会组织”和“深入学习实践科学发展观活动”的先进单位。张世伦作为全国先进商会的代表，走上人民大会堂主席台领奖。

同样的主席台，人生角色却已几度变换。19年前，张世伦也曾走上这个主席台，代表全国劳动模范上台领奖。

2004年，张世伦从天津市河东区副区长的位置上退休，被推选为天津山西商会的会长。张世伦的性格，要么不做，要么做到极致。上任之初，张世伦就下定决心，要把天津山西商会做成全国一流异地商会。在做好会员常规性服务工作的同时，商会把工作重心转移到培育更多的以诚信为核心的高素质精英企业家方面。积极推动会员转型发展，以打造更多的有国内、国际竞争力的现代企业。张世伦马不停蹄地组织各种活动，为山西商人在津投资寻找机会。

金融危机到来，张世伦急得总是失眠。经过全力筹备，2009年3月底，天津山西晋商会在北京发起“中国晋商投资创业，增加就业项目推动大会”。这一大会推动项目近200个，总投资超过了1000亿元，新增就业岗位23万个。这一盛举，被央视新闻联播重点报道。至2010年8月，商会设立的“全国晋商转型发展项目服务中心”，已免费为来自全国的130余家晋商解决了项目转型的资金、寻求合作伙伴、市场推广、项目论证等具体难题。

2010年5月22日，为推动全国晋商转变发展方式，向高科技自主创新产业转型

跳产，由天津山西商会发起并联合全球31家晋商商会，在宁波召开“中国晋商调结构、促转变经验交流大会”，提出“新晋商、新能源、新模式”的号召。

随着天津山西商会凝聚力的不断增强，一大批来自山西和各省市的强势晋商纷纷来津加入商会。十几家国内、国际知名商会与天津山西商会结为友好商会。与此同时，商会始终把促进晋商崛起为己任，多次组织津门晋商赴山西投资考察活动，为反哺家乡做出积极贡献。

爱变才会赢

变化，始终是天津山西商会有一个主题。商会的网站每天都更新，就是为了让更多的会员能够看到最新的信息。商会网站点击率已达108万人次。喜欢音乐的张世伦笑言：“我们的官网点击量不弱于超女呵”。

“过去，商会会员单位75%是传统型企业，现在都在积极向科技含量高的企业转型，新产业已经占到了76%”。说到此处，张世伦激动起来，他从办公椅上站起来，一边踱步一边说：“转型，变化，惟其如此，晋商才能真正崛起。”几年前，张世伦通过对宏观经济的认真分析，向众多会员单位提出，2010年是中国经济的“转变”之年。企业的融资形式、发展趋势、运营模式都将发生深刻变化。山西商人一定要适应形势，适应转变。用张世伦的话说：“现代晋商不能只会拼，不动脑子，那就成了不善于转变的‘傻小子’，只有爱变才会赢。”

张世伦说：“嘛是商会？不能都是一帮搞小买卖的，得是大企业之间的联合。现在，商会的工作重心放在转变企业发展方式上，以推动更多会员企业与国内、国际强势企业联合发展，推动他们走向全国和世界，成为国内行业龙头企业。”随着影响力的不断扩大，商会门槛也在不断提高。原来入会的中小企业多，现在很多大企业都积极加入，仅今年上半年，大型集团企业加入商会的就有12家。目前，商会会员企业达到了1000多个，在天津投资超过1000亿元。

伴随天津山西商会知名度日渐提高，不断有非山西企业要求加入。对此，有人主张“晋商晋商，就应该是山西商人的商会”，张世伦的态度是：只要是好的企业，就敞开大门接受：“人家冲你这块牌子来，说明了咱晋商的魅力，你不要有那么多门户之见。”

三大弊病制约发展

面对今日晋商的发展问题，张世伦忧患意识十分强烈。他说：“目前，在天津的山西人有数十万，其中，仅经商者就达到了十万人。可以说，有很大的发展潜力。但是，一些问题制约了发展。”

在张世伦眼里，山西商人存在三大弊病：“最大的问题就是缺乏开拓精神，谨慎过度，算小账，不算大账。和浙商、徽商相比，思想和观念落后，赚钱就是买房买地，与传统晋商不断积累商业资本有很大区别。”

“第二个问题是项目简单粗放。目前很多山西商人搞的项目都集中在煤炭、商贸、餐饮、娱乐和简单加工。70%以上没有市场竞争力，没有科技含量。”

“其三，单打独斗，不善联合，合作精神不强。同样的一个项目在竞争，两个温州人一定会先联合起来拿下项目，然后再分头合作，各拿一块利润。山西商人往往是两个人先竞争起来，争着争着这个项目就落入别人手中。想崛起，想振兴，就必须改变这种现状，以合作来争共赢。”

晋商复兴，是当今经济界一个宏大的主题。对此，张世伦有自己的看法，他认为：“我们在继承和发展晋商文化时，要学习全球的先进经营理念和经验并为我所用。首先要记住我们是山西商人，但同时也要忘记我们是山西商人。一定要突破地域色彩，把自己看作是天下商人，培养真正的国际视野和世界眼光。通过不断创新，让晋商真正领跑中国商界。”

本报记者与天津山西商会部分企业家座谈



新一代“乔致庸”天津玩转高科技

从5年前75%的会员企业经营传统产业，到今天76%的会员企业成功转型，迈入高科技领域，新一代“乔致庸”正在天津大地上以崭新的姿态续写晋商的辉煌。

稀有金属电子交易市场

发展现代电子商务，为天津滨海新区发展做贡献

提起天津附加值较高的山西科技型企业，就不能不说薛树康的稀有金属电子交易市场。

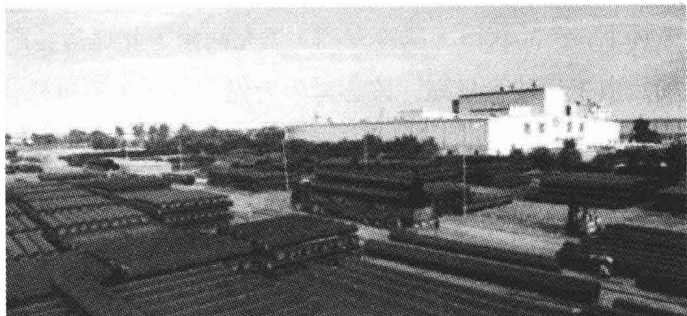
薛树康是太原人。一直以来都对建立稀有金属产品的电子交易市场充满了兴趣。2007年下半年，当他听说天津山西商会为会员企业转型跳产支持力度大，服务好，就慕名前往，并为自己心中的项目寻找商机。众所周知，开发一个从未有过的项目有许多难题，包括资金、政策、企业名称、选址、批文、交易软件，还包括电子商务专业人才等等。当薛树康把需求向商会提出后，商会专门成立了该项目的服务协调小组，资金不足，商会就找来了投资人；专业合作伙伴不足，商会又从北京、内蒙古、湖北组织了从事电子商务专业的合作伙伴。开业两年来，公司业务发展很快，在金融危机中，由于企业的独特优势，保持了快速增长。如今，该公司已成为天津保税区十大交易市场中的重点。但薛树康没有因此而停下脚步，他还在为争取稀有金属的世界定价权，为天津滨海新区的发展而继续努力着。

天津盛象塑料管业

转变企业发展方式，加快产品升级换代占领市场

“一个企业如果仍然停留在没有特色的传统项目上，在激烈的竞争中靠压价、靠宣传促销是没有前途的。”在天津的榆次商人刘海增说：“我是天津盛象塑料管业有

限公司的总经理。公司主要生产排水管材。我们公司这几年把企业发展方向放在以科技创新为龙头，以人才战略带动企业发展。坚持技术领先，开发完成了钢带增强聚乙烯螺



山西在津企业盛象管业工厂

旋波纹管、高密度聚乙烯双壁波纹管、钢丝增强聚乙烯供水管、燃气管、矿用管等多项产品，并申请了4项专利技术。”

目前，由于天津盛象塑料管业的产品技术含量高，质量可靠，售前、售后服务好，在奥运鸟巢、水立方，国家羽毛球馆，奥林匹克公园，北京、天津、武汉、吉林的飞机场，天津滨海新区，天津临港工业区，天津港口，天津大道等许多国家重点工程中都得到了应用。

天津红旗环保科技有限公司

走科学发展之路

在众多的津门山西商人中，一个胸前总爱佩戴一枚红旗胸章，开着红旗汽车，办公桌上也插着两面红旗的人吸引了我们的注意。他是天津红旗环保科技有限公司的总经理吕红旗。

据了解，吕红旗原来所从事的项目是汽车尾气净化器，后来又上了一个为饭店安装除油净化器的项目。虽说有一点技术成分，但科技含量不高，全国同类产品很多，竞争十分激烈。3年前，在天津山西商会的帮助下，他开始寻求发展尖端的环保科技产品。“经过广泛调研，我们提出了利用无线通讯网络进行污水远程在线监测的项目创意。项目创意是好的，可是实施起来却并不简单，什么技术问题、研发人员问题、试验问题、资金问题、鉴定问题、市场推广问题等都需要认真考虑。”吕红旗说，为了把项目搞好，他把上海同济大学攻读研究生的儿子吕涛调了回来，加入研发队伍。经过艰苦努力，产品终于研制成功。在天津环保部门、科技部门的重视

关怀下，产品获得了国家专利，填充国家了此类科技产品的空白，并迅速打开了市场。由于科技含量高，核心竞争力强，市场越来越好，企业效益也迅速上升。

天津金大地能源科技工程有限公司

发展节能环保科技产业的前景无限

王安民，父亲原籍陕西，母亲原籍山西，这样的秦晋之好使他成为天津山西商会会员中极具代表性的一位。

王安民的公司致力于可再生能源开发应用的新技术，变污水为冷热源。目前，公司拥有由博士后、博士研究生组成的研发设计团队，经验丰富的专业管理团队和技术精湛的工程施工队伍，形成了科研设计、经营管理、施工管理、售后服务及运行管理的完整体系，能够向客户提供节能、环保应用项目的整体解决方案及能源合同式管理。

目前，金大地公司已经完成建筑节能应用项目 236 万平方米，采用“能源合同式管理”经营模式，已成功运营 100 多万平方米。2009 年初，该公司荣获 2009 年国家科技部中小企业创新基金国家立项奖励，“地热梯级利用节能技术”项目获科学技术进步自主知识产权创新奖。同时，该公司的专利“污水能源转换集成系统”被推荐参加 2010 年上海的“世博会”。

“80 后”晋商津门打江山

在天津，提到博雅斋，天津商业大学几乎无人不知，而其“斋主”巨华更是一位被大家津津乐道的传奇人物。这个 1983 年出生在山西左权一个普通工人家庭的小伙子，毕业不久便创办了巨华联合网络科技有限公司，并且成为天津市众多企业认可的互联网相关技术服务机构。8 月 18 日，我们在天津山西商会见到了这个让我们自豪的小老乡。

“其实也没什么，我只是遇到了好的机会。”初次见面真的想不到这个说话都会脸红的小伙子居然是一家有着 20 多名员工的 IT 公司老总。

回想当初开始创业，巨华说：“是2003年那场突如其来的‘非典’为我打开了创业的大门。”封校期间，天津商业大学决定临时组建一个学生机房，他便自告奋勇当上了机房的管理员。一次，学院里一台管理学生学籍的电脑由于中毒导致硬盘分区表丢失，学校里许多技术人员都尝试着解决和挽救，均无功而返。巨华便自告奋勇去试一试。经过一个多星期的努力，电脑修好了，硬盘里所有的资料也被恢复，从此，巨华在学院里一炮而红。之后，学校便同意将超市一个不用的仓库提供给他，作为电脑售后维修部。

经过几年的摸爬滚打，巨华意识到不能把眼光只停留在校园店的层次。2007年他走出校园，成立了巨华联合网络科技有限公司，专为企业提供互联网及电脑售后等服务。2008年，巨华经老乡介绍成为一名天津山西商会的会员。2009年年底，恰逢商会网站改版在即，巨华便主动请缨。经过一个多月努力，商会的门户终于在年会之时敞开了。巨华也因此结识了不少优秀的晋商企业家，为他今后开展业务合作和个人往来迈出了坚实的第一步。

“商会是一个有组织、有实力的大家庭，是沟通津城晋商及其企业的桥梁，我很幸运能够成为其中一员，对于商会我有很强的归属感，能为商会服务，我义不容辞。”每每提到商会，巨华感激之情油然而生。

在天津，像巨华这样的“80后”新晋商正在崛起。

一走进天津山西商会的办公楼，无论谁都会被那面硕大的印有天津市山西商会会标的背景墙所吸引。据了解，这位设计师正是商会的会员，而且还是一个涉入广告行业不足三年的毛头小子——他就是天津众志广告传媒有限公司总经理，1981年出生在太原的杨鹏冲。

别看他是一位“80后”，经历却很丰富。杨鹏冲2004年从天津商业大学法律专业毕业。和许多的年轻人一样，涉世之初的他处处碰壁。最终因为一次巧合的机遇，他进入了建筑行业。凭着自己的毅力、激情和晋商的诚信，杨鹏冲从私营企业的总经理助理到外资企业的项目经理、又到国有企业的销售精英、最终到股份制企业的部门负责人。

这一切只是杨鹏冲梦想的开始。随着事业的不断成熟和发展，杨鹏冲发现，无论是哪个行业，最终产品、项目、服务的销售和品牌力度都是最关键、最核心的。于是，他下定决心创立一家广告公司。2007年底，他抛弃了当时公司给予的高薪职位和优厚待遇，创立了天津众志广告传媒有限公司。“我可以肯定地说，广告是我真正的梦想。虽然，我不是学传播的，但我坚信广告，是那些有想法、有激情、有灵感的人所做的行业。恰巧正合适我！”每每谈及他的选择，杨鹏冲都会骄傲地说。

28岁的冯鑫鑫也是商会中一位“80后”新晋商的典型代表。15岁便怀揣300元钱，从高平市独自来到天津市帮亲戚打理生意的他，现在已经是天津市场最大的球墨管经销商。

青年人，在任何时代，都是承上启下的中坚力量，都是社会改革、发展、前进中的主力军。奋斗在天津卫的“80后”山西商人也不例外，他们正在以全新的理念和经商之道，演绎新一代晋商的传奇故事。

从草根到模板的变迁

2009年11月4日，4位临汾的企业老总跑到天津找张世伦“拜码头”——他们都是从事矿业开采的，煤矿资产重组后，希望寻求新的发展机会。此时，天津山西商会已是“江湖传说”中知名的异地商会。面对老乡的求助，张世伦没有二话：“商会将全力为你们提供最好的服务，同时转告家乡的煤老板兄弟们，想发财，找我！天津的山西老乡欢迎你们来抱团打天下。”

口碑就是这么来的。今日天津山西商会不仅是国内各山西商会必至的“取经”之地，其魅力也不断吸引着海外各商会。欧洲晋商会、美国华商协会都在与天津山西商会寻求各种形式的合作。

在天津，山西商会的号召力不在政府部门之下。一个例子足以说明问题——商会缺少办公用车，企业以高级商务车相赠。为何如此？商家坦言：“商会对我们的帮助太大了，我们获得了很多商机。赠车，只是表示我们小小的心意，希望商会能更