

原临沂市工商局局长刘其夏:

醒得早,起得早,干得早

“在中国市场经济的大潮中,临商的地位举足轻重,过去是,现在是,将来也是。”见证临商萌芽、发展、壮大的原临沂市工商局局长刘其夏给这个群体以高度的评价。

临商在每一个时期,都足以让外界惊叹。1986年的临沂市场,抢占了山东省市场建设发展的制高点。刘其夏回忆说,这对于素有“四塞之固,舟车不通、外货不入、土货不出”的沂蒙山区来说,无疑是个奇迹。

时任国家工商总局市场司司长的赵凤梧来临沂调研时说,临沂市场的发展和繁荣,在于地方领导和临沂商人醒得早,起得早。“我说还有一早,那就是干得早!”刘其夏一回想起当时的情形,就有些兴奋。

“对,临沂市场的崛起,就在于‘三早’!”刘其夏模仿赵凤梧司长的语气说。

刘其夏告诉记者说,没有这“三早”,就没有后来的临沂批发城,就没有临沂商城。

“临商这个群体从骨子里就有一种魅力!”刘其夏说,历史转回到上个世纪80年代初期,当市场经济这个概念在全国仍是个生僻词的时候,以临沂本土市民、农民和机关干部为代表的临沂商人,就已经“赶早集”了。

当时建市场,预约摊位大概需要1万元,临沂人热情高涨。“可以用‘沸腾’这个词来形容,1万元钱在当时是天文数字,但临沂人敢于尝试,东拼西凑,借钱投资。”刘其夏说,无论任何时期,市场经济的前沿始终活跃着临沂商人的身影;也正是那火热的年代,成就了临沂商城的雏形和临商浓厚的历史积淀。

本报记者 孙贵坤



刘其夏

长篇小说《西郊》作者刘晓峰:

看别人赚钱不眼红

刘晓峰是《西郊》的作者,2006年他萌发了用小说的艺术形式,为故乡树起一块碑的念头,《西郊》应运而生。在写小说的过程中,刘晓峰接触到了很多“临商”,他对临商这群人也有着特殊的感情。刘晓峰眼中的临商是悟性高、包容性强、肯吃苦的一群人。

刘晓峰介绍,1981年,一群浙江人在西郊的一个杨树林贩卖布匹,那是临沂商城的最初形态。南方人的商业思维模式震撼了临沂人,临沂人甚至不相信有这么廉价的商品。当时,成衣大都在供销社或者商业局下的商店销售,比西郊的要贵3倍,正是这样的差距,西郊吸引了大批顾客。

“早期的临沂人并不知道这些南方人的运作方式,但是他们却分得了一杯羹。外地人租住本地人的房子,房东最先接触这些南方商人,他们通过日常接触,

慢慢熟悉了整个渠道。还有一些人,通过‘押车’的方式,熟悉渠道。”刘晓峰说。

最早的一批临商就是通过这几种方式,发展起来。临沂和苏北一个重镇几乎是同时发展市场,但是最后是临沂发展起来。因为临沂的包容性强,看着别人赚钱不眼红。

临商的吃苦耐劳,刘晓峰有深刻印象。邵泽国是刘晓峰采访过的一个临沂商人,在市场刚发展之时,邵泽国经常到常熟等地提成衣。由于上世纪80年代初,交通不是很发达,经常坐不上回乡的车。有一次,邵泽国从下午3点等到了晚上7点,终于搭上了一辆拉生猪的货车。由于用篷布遮盖,车厢里臭气熏天,邵泽国实在忍不住就把头探出篷布,但是晚上太冷了,喘几口气还得再进去,就这样邵泽国回到了家乡。

本报记者 王健



刘晓峰

临商道

四个人眼中的“新临商”



朱建成

临沂大学商学院教授朱建成:

小富不能即安

临沂大学商学院朱建成教授对临商这个群体做了很多研究,他认为,虽然临沂市场发展取得了很大的进步,但是临商作为一个群体在实践中还需要继续丰富其内涵,得到更广泛的认同。

诚信、吃苦、善于学习、开放、合作、勤劳是朱建成眼中的临商。

朱建成坦言,山东从历史上看就不是一个商业发达的地方,山东受儒家思想影响较大,儒家思想重义轻利,农业社会时期重农抑商。山东并没有形成商业传统和商业的历史积淀。

但是,改革开放后,临沂这个革命老区,却能在没有商业文化的情况下形成这么大的市场,孕育出这么多的商人。不得不说,这是临商特有的品质,让临沂市场发展壮大。

“商业最重要的便是诚信,临沂市场

能发展,绝对离不开诚信。临沂作为革命老区,临沂人特有的敦厚、朴实在商业上得到更大发挥,很多外地人愿意和临沂人做生意,就是因为临沂人实在。”朱建成说。

“正是由于学习和包容的品质,临商才能让外地客商‘走进来’,在学习到足够经验后,临商又能‘走出去’。然后在外地发展实现合作,成立商会,抱团发展。”朱建成说。

不过,朱建成还表示,临商也存在不足,比如传统观念束缚,“小富即安”,缺乏南方商人的精明,不能对经济形势和产业市场进行分析和判断,前瞻性不足。虽然目前很多临商在外地建立临沂市场,但是临商要想得到更多认可,还有很长路要走,这只是万里长征第一步。

本报记者 王健



姜开平

临沂商城总商会会长姜开平:

沂蒙精神成就新临商

“是沂蒙精神成就了新临商,也让临沂商城获得长远发展。”临沂商城总商会会长姜开平这样说。

姜开平说,临沂商人身上的吃苦耐劳、尤其是老实本分、诚实守信以及博大包容的沂蒙精神,让临沂商城得以迅速发展,也让临沂商人迅速名扬四海。

姜开平告诉记者,从商的历史经验,加上南方商贩的刺激,临沂本地的农民越来越多地加入到商人的行列,成为新时代的临沂商人。吃苦耐劳、诚信经营、包容合作,让临沂商人逐渐发展壮大,临沂也发展成为“买全国、卖全国”的商贸批发中心,也带动了临沂其他行业的发展。

除了在本地发展,临沂商人开始走出去,青岛、潍坊甚至更远的北京,都有临沂商人,他们虽然背井离乡,但

是凭借着他们身上的沂蒙精神,在他乡做出了不平凡的业绩。

对于临商将来的发展,姜开平说,临商已经具备了商人的基本素质,但是,临沂商人有很大一部分出身农民,文化素质稍低一些,他们需要不断提高自身的文化素质,才能获得更长远的发展。

姜开平最后告诉记者,商人的发展还需要有好的环境。虽然临沂商人有一部分走了出去,大部分人还是在临沂。他真诚希望,各级能不断提升临沂商贸城的档次、内涵,为临商提供更好的发展环境,也为临沂商城的更好更大发展提供条件。

本报记者 胡志英