

□ 许庆

还记得电影《非诚勿扰》中秦奋与空姐及其男友会面的地方吗?那个为爱情谈判的地方,正是西湖边的一家知名会所——江南会。因其发起人为阿里巴巴创始人马云,其他创始成员是江浙七大商业巨子,带有许多神秘感,被称为杭州最顶级私人会所。

### 入会费堪称国内第一

江南会位于杭州西湖边三台山路,里面有7幢小楼临湖而建,依北斗星序列排开,包括宴会厅、主厅、客房等。其中有两幢为独立的客房,每一幢设有两套客房,每套客房拥有相当于星级酒店总统套房的各项设施,不同的格局显现不同的品位。据说,这里每晚入住价格在1万元人民币左右。会所由著名诗人艾青的儿子、国内顶级艺术设计家艾未未主导设计装修,聘请了卓有经验的香港会所管理团队入驻。

在江南会会所正门入口处,一块巨石上雕刻着著名作家金庸题写的“江南会”三个大字。进门是一片寂静,恍如隔世。伴着身边的竹叶沙沙作响,向里望,白墙黑瓦,高高的檀木门窗,共有七幢建筑,据说都是由旧式的祠堂和江南民居改建而来。

顺着石板小道,闻着道旁的阵阵清香,就来到了中间的主楼。底层是用来招待客人的大厅,一张仿古的案子上半卷着一幅画,沙发旁的柜子上随处可见各种年代的古董器物,沙发背后一架古筝静静地放着。房子很高,中间有楼梯上去。坐在大厅的沙发上,觉得这里特别开阔,简简单单却不乏韵味。这里的会员服务,这里每天只接待一到两批客人。

据一位知情者吐露,江南会会员如果在会所宴请,“不是一张八仙桌,也不是一个包厢,而是一幢楼。楼下是宴会厅,楼上是总统套房。这绝不是一般会所能够提供的服务。”他说,江南会给人的感觉并非金碧辉煌,更多是在品位和感觉上的收获。

据介绍,江南会采用会员制方式经营。会员分为个人会员和公司会员两种,个人会员采取终身制,入会费为20万元,有可能成为大陆顶级会所之最,主要通过个人申请和会员内部推荐,除了具备一定条件外,还要通过董事会(包括马云等)的决定。个人会员入会后,除了在餐饮、住宿方面能享受到优惠的待遇外,更重要的是能优先被考虑邀请参加每年在



# 江南会 豪门内的人脉盛宴

私人会所服务若只停留在吃饭宴请、一般聚会上,其真正的社交功能和个性化服务得不到发挥,无疑是资源的浪费。能在这里“让一群有意思的人聚在一起,做一些有意思的事”,集聚一群富有智慧和思想的“脑袋”,在聚合中碰撞出更强的能量、更闪亮的火花,才会体现出顶级会所的真正意义。



会所举行的各种活动,如雪茄与美酒之夜、高尔夫球比赛、化妆舞会、商务晚餐、画展、俱乐部庆典、家庭同乐日、总经理聚会、摇滚舞会等聚会,获取一种人脉和才智。

### 曾是马云的私人会所

不过,江南会出名的一个重要原因,是因为它的发起者都是当下商界赫赫有名的大腕,如阿里巴巴创始人马云、复星集团董事长郭广昌、网易 CEO 丁磊、银泰集团董事长沈国军、万向集团总裁鲁伟鼎、盛大网络的 CEO 陈天桥、绿城集团董事长宋卫平、青春宝集团董事长冯根生等。他们共同发起建造这个场所,意在让会所成为更多“智慧”的集合地。与目前一些私人会所服务仍停留在老板聚会、吃饭宴请上相比,它将更关注发挥会所真正的社交功能和个性化服务,更像商界豪杰聚会交谈的奢华客厅,从而向商界诠释一种全新的会所理念。

江南会原本是阿里巴巴董事局主席马云的私人会所,后来他与另外七大商业巨头作为创始会员,将“江南会”对外开放。会籍仅400名,每位都是叱咤商界的人物,他们在这里会客论剑。传说会有一种在武侠小说中才有的“江南令”,当持有此令的企业家的公司出现问

题,企业家可以使用令牌,让所有的成员聚集一堂,帮他渡过难关。

这是一个非常典型的马云式构想,或者说这是马云的思维模式——组建一个平台,利用这个平台创造价值。

在“江南会”运营之前,时任该会所设计和策划人、现任执行董事的薛亮在提及会所诞生的初衷时说:“让一群有意思的人聚在一起,做一些有意思的事。”这个回答的确很有意思。集聚一群富有智慧和思想的“脑袋”,在聚合中碰撞出更强的能量、更闪亮的火花。

据透露,该会所将对进入的会员在地域、年龄、从事行业等方面进行严格的限制,以保持“能量”的均衡和品位、文化的相近。“一个好的私人会所,根本不需要大张旗鼓地进行自我宣传,他们注重的是——一种‘领袖意见’。会员自然会将会所介绍给他认为值得的朋友,而这些人平时多半不喜欢那种为了拉人入会而进行的自我吹嘘。”薛亮说。

### 人脉平台能力巨大

江南会所搭建的人脉平台是会员最为看重的。顶级会所之所以成为名流巨子们留恋的交际场所,就是因为会所在提供给他们奢华自在的享受的同时,更为他们创造了一

个能量巨大的高端交际平台。谁也无法估计,在这些场所的不经意笑谈中,造就了多少次影响深远的商业活动。

记得某位浙商曾经说过,他是北京一家顶级私人会所的会员,加入这个会所的“门槛”(费用+身份)固然很高,但是“回报”确实也不小。这个回报主要来自于两方面,一方面可以接触到高层次的人物,不是领袖级的企业家,就是高官要员;这对于一个商人来说,无疑对企业的发展和开拓是有极大帮助的。另一方面可以享受个性化、周全的顶级服务,让他备感尊崇。

“俱乐部是个很特殊的商业交际平台。”上海美洲俱乐部董事何椰檬说,“说它特殊,那是因为如果在普通氛围里不可能办到的事,在俱乐部里就可以做成。这是因为俱乐部的平等传统——只要是会员,大家就是平等的,即使你是全球500强企业的CEO,也不可能在此俱乐部里拒绝其他会员喝一杯、坐下来聊聊的邀请。”

有时候,这种交际可以产生巨大的经济效益。中国首席执行官俱乐部高级副总裁杨昕说,美国CEO俱乐部中曾经有会员事业失败,到了一文不名的地步,但是,他的会员朋友在关键时刻帮助了他,企业起死回生。

## 浙商的会所情结

### 王水福·西子会所

2001年,西子联合控股集团董事长王水福在面迎如画的西子湖,背依流霞的宝石山的新新饭店顶楼打造了自己的会所——“西子会所”。虽然目前无从证实这是否为浙商打造的第一家私人会所,但它应该算是浙商“会所情结”的一个印记吧。

新新饭店地处葛岭山麓,里西湖畔,其前身为上海商人董锡庚于1922年开设之新新旅馆,是欧洲古典主义建筑。数年来,这座饭店的古朴典雅吸引了陈布雷、胡适、郁达夫、梅兰芳、华罗庚、巴金、曹禺、夏衍等名家来此或驻足,或作画,或题诗。

### 楼忠福·1917花园餐厅 陈志樟·菩提精舍会所

广厦集团董事局主席楼忠福的私人会所——杭州市南山路上的“1917花园餐厅”,五洋建设集团股份有限公司董事长陈志樟精心修缮的“菩提精舍会所”等都在近年成为浙江商界中小有名气的私人会所,而越来越多的浙商也正在开始打造自己的会所。

能创办会所的企业都是有实力的企业,而企业创办会所的目的并非是为牟取利润,它通过为有限的会员提供特殊服务,以求营造良好的口碑,为企业创造无形资产。事实上,这部分会员往往是该企业的中高端客户,他们在日常交际中渴望隐秘的社交场所,因此这部分人的诉求也就成了会所得以生存的社会土壤。(贤文)



◎江南会执行董事薛亮

## 影响有影响力的人

### ——专访江南会执行董事薛亮

对江南会执行董事薛亮的采访,有四点难以忘怀:第一,掌门人很吃香。天天排有众多采访之外,更刚从台湾的华人领袖峰会飞回来,据说“里面有很多江南会嘉宾”。第二,定位精准。薛掌门特意强调江南会绝不是“私人会所”,而是敞开心扉的会员制公共会所,但只向各行业顶尖人士“投怀送抱”。第三,不以物化产品为主打。以“经营人的资源和信息”为主旨,以“吸纳各行业顶尖人士”为自身最大价值。第四,要办100年,还要向诺贝尔基金看齐。

记者(下文称记):江南会一直说要办“商道博物馆”,怎么做?

薛亮(下文称薛):呵呵,这不是有很多物件的那种博物馆,比如放一个算盘之类的。我们希望做成百年会所,跟老辈商人传承商道,给下一代创业者带来理念。比如我们的大讲堂,近期请来了索罗斯、于丹等来讲课,这样的课堂每年会有10次,举办10年,100堂课就是我们商道的总结。这是个建在西子湖畔的百年框架,以后我们都变成黑白照片了,它还在,永远是个以商会友的地方,这是我们的文化底蕴。

记:在中国的顶级会中,江南会是什么定位?

薛:我们的定位就是中国企业家会所。

记:传言说,会员有一张只能用

一次的江南令,遇事可向8位发起人求助,真的么?你怎么看这种商道江湖的力量?

薛:很简单,因为我们的发起人都很有影响力,而会所就是要聚集这样的人和他们的朋友,江南会希望的就是:去影响有影响力的人。这样的定位,使它的影响力可以口口相传,再随着传播而更具有影响力。

记:那现在的入会标准是什么?

薛:主要是推荐,这是个门槛儿。经过会员推荐后再审核,主要看是否行业的领先人士,我们并不分行业大小、财富多少,因为房地产商一个项目可能就能挣几个亿,抵纸张企业挣一年了,不按钱看。通过之后是20万元会员费,以及每年9800元年费。会员费用来保证会所的百年寿命,以后召集齐了,会所就有了保证,像诺贝尔基金那样。现在已经雪球越来越大了。

记:方便透露运营情况么?

薛:成立的第一年给它贴了点钱,到今年已经不用再贴了,我想今后会更好。

记:我看到也有国外的集团专程过来办活动?

薛:江南会的活动分两种,一种是我们的大讲堂、酒会、茶会、时尚活动等。另外是合作,比如顶级跑车、红酒的活动。APEC年会在哪里办了活动,以及环球企业家年会、中

国企业家年会和商会选举等,比如牛根生就是在这里当选的商会会长。

记:企业家近年来朝着“社会企业家”努力的大有人在,江南会有相关的留意与行动吗?

薛:这个从开始就有,比如地震我们有捐赠,也让企业家去交流之类的。像李连杰就来过,马云还带他去上海帮他的壹基金募集资金。这些都在做,我们也在考虑,如何长期做。企业家有了赚钱能力之后,在他预备“金盆洗手”后,要怎么样有能力有渠道把钱花得好,我们正在帮着想办法。

记:会所预备就此做些什么呢?

薛:现在我们正在考虑跟国际上的基金和慈善组织联系,和他们对接,让财富有效地发挥力量。财富是社会推动力,我们会建设这样的渠道,让他们轻松地完成这件事。

记:你怎么看中国现在的顶级会所气候?

薛:其实中国的会所特色就是经营一种资源,它为什么不叫高级酒店?因为不是靠提供物化产品来维持生存。如果说江南会提供的产品,那主要就是价值。它靠着一加一这样的不断发展的模式,吸纳各个行业的顶尖人士,这就是江南会能提供的价值,最优秀的人们聚在一起,产生更好的发展。(据《商界时尚》)

## 理性看待西湖会所

□ 莫铭

有媒体报道称杭州市政府倾力打造的“大众西湖”,环湖一带许多名胜古迹“可望不可进”,一些绝版风景的场所变成了高档会所。

我身在杭州,西湖景区也经常去。说句公道话,这种会员制的会所确实存在,但也没有报道所说的那么严重,也并非像有些市民所抱怨的,连走累了在西湖边找个坐一坐的去处都越来越少。

在我眼里,杭州西湖在国内算得上是保护得非常好的景点。西湖景区的运作模式也值得赞赏。例如,西湖景区免费开放的景点和场所占绝大多数,公共环境保护良好。许多游客来杭州,都会忍不住夸赞杭州的公共厕所。杭州所有的公共厕所不仅免费,而且都干净卫生。这个细节,或许能够说明很多问题。

当然,这并不是说在西湖边建会所,特别是利用名胜古迹建会所就是对的。我只想,这里涉及的问题应当一分为二,而不要一刀切。

首先要探讨一点,西湖边能不能开私人会所?只要人家手续齐全、合法经营,就没什么不可以的。私人会所或会员制俱乐部,不是新鲜事物。虽然有些人可能会看不惯,但其产生自有一定的市场合理性。可以说,西湖边的会所,肯定有一部分属于此类。对于这部分会所,除非有法规要求或政策规定,看不惯也得忍。



接着还要讨论的是,名胜古迹能否出租给私人会所?这个问题涉及能否合理利用或开发文化遗产。杭州在这方面作了不少尝试。例如,把一座清朝名臣的宅院(梁宅)修复后交由市中医医院管理使用,既对外开放参观,也进行正常营业活动。那地方我去过,没什么不好。简单讲,这就要看这些名胜古迹是否属于文物保护单位,以及出租后能否采取严格的保护措施。如果是未列入文保单位的老宅院,在遵循保护性利用前提下,并非不能出租使用。倘若不是文保单位,或者是尚未列入但具有保护价值的,那就需要谨慎对待。

有人也许会愤怒地质问:西湖会所几时休?这其实是很难做到的。就算把这些会所都清理干净了,可西湖边还有不少各级部门修建的疗养院等场所,这不是也该一并讨论?所以我认为,在如何看待西湖边开会的问题上,一是要界定清楚产权,二是要明确文物保护和合理利用的界限。这才是一种客观理性的态度。