

“商会是一个群众团体,没有约束力、没有公权力,要想把会员凝聚在一起,形成一个有影响力、有号召力、有工作效率的团队,必须有一个好的领导核心。”

低调苏商 续演财富传奇

□ 齐嘉

在广东林立的各地商会中,江苏商会成立时间不长,但在成立后的短短几年时间里,该商会就做到了在全国各省的江苏商会中扬名立万,显示出“大商会”的风范。

自商会成立就担任会长一职的广东省江苏商会“掌门人”郭玉民,祖籍江苏徐州,是香港瑞龙控股集团董事长。他在上世纪90年代初辞去政府机关的职位来到深圳,90年代后期移民国外,成为香港、澳洲双籍华人。目前集团旗下有数家公司,主要从事房地产开发、贸易、能源、投资、彩色烟膜印刷等产业。

广东省江苏商会能迅速进入“角色”,成为“明星”,其间的过程有哪些可供其他商会借鉴的地方呢?会长郭玉民手中又掌握了什么法宝?

商会凝聚在粤苏商

作为中国五大商帮之一,苏商与徽商、晋商、浙商、潮商齐名。早在春秋时代,苏商的青铜器冶炼和锻造已闻名遐迩。隋唐以后,大运河的开凿,淮北的盐场、繁华的扬州城、三省通衢的徐州,成为东南财赋、漕运、盐铁转运中心,苏商空前活跃。到了近代,以张謇、荣德生等为代表的苏商,崇尚实业,主张“货殖为急”,诚信经营,精细作业,低调做人,埋头追求,又成为中国民族工业

的代表。而在当代以严介和、蒋锡培等为代表的苏商们的财富故事正在中国市场经济的舞台上上演。

在广东这片神奇的土地上,同样活跃着一群江苏籍企业家,他们用智慧和汗水书写人生的辉煌。据了解,仅在广州、深圳、东莞等地工商部门注册登记的江苏籍人士办的企业就有超过2000家,注册资本千万元以上的数百家之多。

江苏商人最大的特点是文明守法但不够抱团。为发扬长处克服短处,江苏商人们就开始酝酿成立商会。在此背景下,广东江苏商会在2005年12月应运而生,并特聘广州空军原政委、中将张振先(江苏徐州人)为名誉会长,特聘香港瑞龙控股集团董事长郭玉民为会长。

商会成立的第二年6月,商会即为淮安牵线搭桥,在广州召开了淮安市文化项目投资说明会;8月,商会开始苏北行,郭玉民会长、副会长兼秘书长王克东、石金柱、袁亚康、冯树君、石启仁、王汉相等副会长与企业家代表一行20人到徐州、宿迁、淮安、盐城进行考察;2006年底,广东江苏商会首倡在广东召开全国江苏商会联谊会,此联谊会已纳入江苏工商联管理;2007年,会长郭玉民带头投资淮安,与江苏省中烟工业公司合作,在淮安市清河区投资2500万美元建设烟用新技术包装印刷项目……商会成立后,几年的时间里就在全国各省的江苏商会中扬名立万,成

了排头兵。

现在,广东江苏商会会员已有数百个,几年时间中,他们在江苏的投资已达到数十亿元。

服务会员搞活商会

商会是一个群众团体,没有约束力、没有公权力,要把会员凝聚在一起,形成一个有影响力、有号召力、有工作效率的团队,郭玉民说,必须有一个好的领导核心,广东省江苏商会最大的成功是拥有一个好的领导核心。“有效的领导核心使我们商会的工作能够保持高质、高效,受到了会员的好评。”

在商会刚成立的时候,商会根据在广东省江苏籍企业的实际情况,提出了一个办会的指导思想,即“四个一”工作思路:树立一个思想:以商会为家,为苏籍企业家在广东创业一是发展服务;二是叫响一个口号:同为江苏人,要为江苏人争光,把江苏商会品牌打造好;三是抓住一个重点:发展会员,扩大队伍;四是制定一套规章制度:逐步建立健全商会各项工作制度。

为保证“四个一”的落实,郭玉民和同事又提出了:一要发挥好在商会担任名誉职务的党政军各老领导、老同志的影响力。这些老同志有极大的影响力、号召力和深厚的人际关系,他们可以为商会破解很多难题;二是发挥好商会副会长以上企业



的带动力,以大带小、以强带弱,争取培养出商会的明星企业和旗舰企业;三是发挥好商会的凝聚力,通过会员去发展会员,行业带动行业,此地影响彼地,以点带点、以点带片、以片带片,形成连锁反应,迅速壮大商会队伍。

当被问及在日常工作中如何发挥桥梁纽带作用,提高商会的知名度和影响力时,郭玉民说他信奉这样一句话,“商会的生命力在于活动,只有通过各种活动才能提高商会的知名度和影响力。”

对会员来说,有生命力的商会也才是他们所真正需要的。“为会员服务是我们商会的唯一宗旨。”郭玉民说,在商会的日常工作中主要从三个方面去搭建服务平台:一是构建交流平台,提供信息服务,促进会员企业在生产经营中的互补性,实现双赢;二是帮助会员企业解决在生产经营中遇到的困难问题;三是协助江苏省各地政府做好招商引资工作。

9月下旬,广东省江苏商会将组织会员参加第二次台湾商务考察之行。在商会未来的前进道路上,郭玉民还有许多构想与展望。为搞好这一平台的搭建“工程”,让商会生命力更加旺盛,他在思考着更多的活动方案。

人物解读

用低调“成就”高调

一份针对苏商的调查中,大多数被调查者把苏商特点概括为“埋头做事,低调做人”,这在郭玉民身上也得到体现。郭玉民很低调,商会的工作人员也说“我们的会长只喜欢做事”。

但“低调做人”掩盖不了郭玉民事业的“高调”,当初正当仕途一帆风顺的他,从亲朋好友处东拼西凑30万元到深圳寻找商机。10多年过去了,当年破釜沉舟的勇气正在演奏着激荡的人生之歌,称“故土养育”的他在家乡徐州的投资额已经超过了5亿元。

郭玉民说他喜欢唱《敢问路在何方》,因为这首歌代表了他“创业前和创业时的心声”。路在他的脚下是越来越多,尽管他说当初“下海”时没有任何计划。他说“诚信是发展的重要法宝”,他身边的人也说他“不浮华、不虚假、不狂躁”,也许就是这成就了他的现在,也成就了广东省江苏商会的今天。

(启 铭)

老挝湖南商会改选 “新班子”首次返湘

8月17日,湖南省商务厅邓立佳副厅长会见了由新任会长唐任魁率领的老挝湖南商会经贸考察团一行。

老挝湖南商会自2008年成立以来,在我驻老挝使馆经商参处的领导和中国商会的工作指导下,不断加强分会建设和会员服务工作,完善组织机构,热心公益事业,积极维护会员在老合法权益,并在配合驻老使馆解决在老务工湖南籍人士领事保护等方面发挥了重要作用。老挝湖南商会于今年7月进行了改选,此次是改选后商会的新任领导班子首次回国考察。

唐任魁会长首先就商会的工作进展情况及下阶段的发展计划和设想作了详细汇报。邓厅长对老挝湖南商会的新任领导班子回湘表示欢迎,对商会的工作成绩给予了充分肯定,老挝湖南商会作为湖南省在境外成立的第一个境外商会,将商会建设好有利于团结和凝聚在老湖南企业和商户、提升老挝“湘商”的形象和实力、扩大老挝“湘商”品牌 and 影响力,他希望商会在新任领导班子的带领下,开创更广阔的工作前景,取得更出色的工作成绩。

唐会长表示将不辜负政府部门和广大会员的信任,带领新任领导班子团结协作、努力工作,为商会的发展取得更大的成绩。

(中 新)

商会调查显示 华商看好大马经济

据马来西亚《南洋商报》报道,马来西亚中华总商会在8月18日公布的2010年上半年大马经济状况调查报告显示,华商一般对大马的经济状况抱着比较乐观的态度。

商会商务处主任梁家兴博士8月17日说,大马今年首季取得10.1%增长,受访的华商不但对上半年经济状况感到乐观,也对下半年的经济状况保持相当乐观的态度。

负责这项调查工作的梁家兴说,商会是向属下17个属会的董事进行调查,每个属会有30至40名董事,都是在各领域活跃的商人。

(中 新)

观点 | Guan Dian



□ 赵万里

商会者,商者聚会之所也。使商者聚会,使商者经常聚会,使商者受益于聚会,使商者离不开聚会,乃商会立身之法、活力之源。

工作之缘,时间行内人士慨叹:民间商会一无权、二无钱,凝聚人心难上难!何以无为抱怨?概因不谙商

会之法,不知活动之妙。

活动生“金”

商会无钱,尤其商者无钱聚会,实乃有悖常理。笔者曾有机会到香港参加商会研讨学习班,在上世纪50年代初期建成的香港中华商会馆里,商会工作人员紧张有序地

工作着,商会会员或查询资料信息,或听报告,或进行行业谈判,各得其所。每月一次的商会理事酒会,更是好生热闹。实践证明,商会不是因无钱而无为,而是因无为而无钱,受其困惑者,不妨静下心来,寻病问根;走出门去,探方求药。坚信:有价值的商者聚会生金,经常使商者聚会就会使商会和商者财源滚滚、兴旺

让老板们到商会来办公

发达!

活动生“磁”

商会无地位,说话无权威,会员不靠拢,又是民间商会的一大困惑。此惑怎解?还是靠活动这把钥匙。权威是何物,凝聚力在哪里?在法制的市场经济条件下,党和政府给你一块商会的牌子,就等于搭建起商者聚会的舞台,既有权,又生磁,当生威。关键如何利用好这块金字招牌,占领好这个舞台,演好这台戏。近日,欣闻济南市工商联直属商会成立,与齐鲁银行签订信誉贷款协议,并聘请顾问团为会员排忧解难,还挂牌成立了培训活动基地,如此,不仅真正搭起了舞台,架起了“桥梁”,也必将红火了工商联工作,使工商联凝聚力大增。

活动生“窍”

新时期民间商会是党和政府联系、管理非公有制经济的“桥梁”和助手。“桥梁”怎样架,助手如何当?不少商会受制于无计可施、无从下手,陷于被动应付的局面之中。计从

何来?答案还是生自会员之中,毛泽东同志有句名言:群众才是真正的英雄,而我们自己则往往是幼稚可笑的。就“商会”而言,这个“群众”即是广大会员。作为市场经济条件下的成功人士,这个“群众”更是不可小觑。问计于他们,即是问计于智者。而在活动中问计,又是难得的良机。俗话说:“三个臭皮匠,顶个诸葛亮”。那么,高智商的群英聚会,自然会献出百计千方,使商会工作者茅塞顿开。更何况,商会是会员之家,商会工作是大家共同的责任,问计于会员是理所当然。尽快从“眉头一皱,计上心头”的主观主义习惯中解脱出来,用活动激活会员的思想,调动会员的情绪,发挥会员的智慧,依靠会员献计献策,共建伟业。

处在“转方式、调结构”的市场经济时代,面对惜时如金的老板,商会工作者决不能靠开几个“无病呻吟”的会议,发几份空洞乏味的文件过日子。还是多动点脑筋,多想些招数,精心组织会员开展好活动,寓教育引导、信息交流、牵线搭桥、帮助服务于活动之中,用丰富多彩的活动去开创商会工作的一片新天地。

(本文作者系济南市工商联常务副主席)



人物简介:

陈启宗,香港恒隆集团董事长。曾被评为香港十大富豪之一,现为港美经济合作委员会主席、香港证券及期货事务监察委员会非执行董事、香港地产建设商会副会长,并兼任数家上市公司董事,包括以伦敦为总部的渣打银行有限公司、美国芝加哥的摩托罗拉公司(Motorola)。现任世界经济论坛亚洲区主席,战略及国际研究中心(美国华盛顿)和早稻田大学亚洲太平洋学院(日本东京)的国际顾问委员会成员。

香港地产建设商会副会长陈启宗认为,内地市场很大、商业机会巨多,但目前大中城市的商业项目很多仍是三流项目。

陈启宗:希望多些更好的开发商

近日,第十届博鳌房地产论坛隆重开幕,朱中一、樊纲、任志强等地产、家装相关60余个行业的业界精英悉数到场,就新政之下中国房地产转型问题,进行了热烈而精彩的观点碰撞。来自香港的恒隆地产有限公司董事长陈启宗,同时也是香港地产建设商会副会长,他在2010年博鳌房地产论坛上放言称,国内的商业项目很多是三流项目。

当下中国商业地产进入井喷时期,不光原有的商业零售企业攻城略

地,住宅开发商也纷纷涉水商业地产。陈启宗在论坛上说,内地市场很大、商业机会巨多,但目前大中城市的商业项目很多仍是三流项目。“差劲得不得了。”对于许多住宅开发商转做商业地产,陈启宗表示,希望市场上多一些更好的商业开发商。

他认为,住宅跟商业地产不同不仅仅在技术问题,乃是思维方式问题。“搞住宅是一个量的问题,必须做大。搞商业地产是一个质的问题,质一定要好;搞住宅是要卖的,搞商场是不能

卖的,凡是卖了的商场或者分割出售的写字楼,绝对是三流的东西;做住宅要快,做商场不能快;做房地产最重要是有一套优秀的管理系统,但做商业最重要的是经验。”

对于商业地产的前景,他认为,就增长来说,商业地产这几年的增长量比住宅增长量还要大。不过, he 也表示,“现在很多人在商业地产赚了很多钱,是因为缺乏竞争。老外有句话,在一个瞎子国都里,要是你有一只眼睛,你就是皇帝。” (杨金霞)