



顺势而为 瞄准市场

——评经理日报《聚商》周刊

□郭中朝

今年以来，忙于跑灾区采访灾后重建，好久没有认真阅读经理日报，最近认真阅读已出版发行多期的《聚商》周刊，突然给人眼前豁然一亮的感觉。经理日报总编辑龙良贤先生可谓我国市场报纸的开拓者，经理日报是在不断适应市场的大背景下，顺势而为，瞄准市场，不断开拓创新，适时捕捉我国经济发展中的细微变化，顺应我国经济生活发展的大势，不断修正完善办报理念与思路，一次次闯过难关，一次次取得成功，一次次迈向新的目标的。《聚商》周刊的成功创办是经理日报在前进的道路取得的又一胜利，这种勇于探索，开拓创新的精神，值得报界的同仁借鉴与学习。

《聚商》周刊的创办，顺应了经济发展的潮流。在我国历史上，大凡经济发展的鼎盛时期，各地的商业活动商业精神自成一体，在当时的经济发展中产生了巨大作用。由于东西南北各种商人在异地经商，为便于联系与互相照顾，又产生了商会，成立了商会便在各地建立会馆，开展各种经济交流活动，比如成都陕西街的“陕西会馆”就是历史的最好见证。随着改革开放三十年来取得的巨大成就，全国各地的商业活动早已打破了地域的封锁与界限，各地的商会也应运而生。据了解，在成都除各省市商会外，还有不少市州商会，甚至有些县也成立了商会。商会已成为各地商人进行相互交流学习的必不可少自发组织，这是一个庞大的组织与市场，经理日报正是及时瞄这一巨大市场潜力，及时创办《聚商》周刊，为各商会提供资讯服务，实现双赢。

《聚商》周刊的创办，实践着准确的办报理念。正如《聚商》办报宗旨所述，商会、会所、会馆、俱乐部，聚合着各类商界领袖，经济精英等高端商人集群，这是当今中国的主流经济力量。这个在我国各大城市迅猛大面积发展的商业形态，值得我们特别去关注并以媒体力量加以推动。

周刊主动寻找市场，发掘市场，顺应市场，把媒体宣传经济，引导经济的责任与力量与商讯、商友、商机融为一体，极大地推动着这一经济活动向前健康发展。

《聚商》周刊的创办，其内容有极大的可读性。细读每期的报纸，每期都有亮点，每个栏目都是经过精心采写编排。在各种报道中，给我印象最深的乃是对浙商的研究。在改革开放的大潮中，浙江人从一个个小商品打开市场，把全新的经营理念传遍中国大江南北。浙商是一种历史，更是一种文化，浙商取得了巨大成功，对浙商的深入采访挖掘总结引导，必将会对新兴的商会、会馆的健康发展起到正确的舆论导向作用。

我们期待着《聚商》周刊越办越好，办出特色，办出水平，成为中国商业活动中一个必不可少的舆论阵地。

作者简介：四川省作家协会机关党委书记，曾就读北京鲁迅文学院作家班、解放军艺术学院文学系，发表各类文学作品、评论文章近百万字，出版散文集《雪原情》，报告文学集《雪域不落的太阳》，有多篇作品获奖。曾在国务院抗震救灾指挥部宣传组、都江堰抢险指挥部工作数月，获四川省抗震救灾先进个人。

观点 | GuanDian

商会人士观“聚商”

这样的一份报纸属于商会、属于商会每一个企业界人士。这样的思路很符合商会和商会会员的需求。建议以后积极深入与各商会交流，传达商会会员的心声，为商会和商会会员服务，成为各商会之间沟通交流的平台。

——读者王玉琪

《聚商》办得不错，找准了与商会合作的切入点，对各家商会及各个地区商人的特点抓得准。在对重庆商会进行报道的这一期，内容上还结合了川渝经济合作这个大前提，做得比较透彻。唯一提的希望就是以后多刊载点投资、理财之类适用于商会和商会会员之间的信息，也可以刊载点管理方面的知识和内容，便于提供给商人学习，提升自己的管理水平。

——读者蒋文

茶香氤氲话《聚商》

有品牌才有影响力

时间：2010年9月18日
地点：中国四大古城之一四川阆中武庙街天官驿站古院茶舍
人物：作家、诗人、中国历史文化名城阆中研究会执行主任、原阆中市文联主席李文明；国家科技部农业科技成果转化资金项目川北项目组组长姚军；本报记者
茶品：巴山雀舌



金翰副秘书长



向甫君总经理(左)，黄党生秘书长(中)，赵正强总经理(右)



李文明主席(右)，姚军组长(左)



闻希三副主任

记者：好久没有回来拜望主席，请您谅解。

李文明：你们当记者的游走天下、任务繁重，能时常梦回一下故乡就行了。但我却始终在关注着你们的《经理日报》，还有你们新创办的《聚商》周刊。

记者：谢谢主席。请您和姚组长对《聚商》周刊不吝赐教。

李文明：我觉得，这份特色刊物创办得很及时。我们国家的经济发展，目前正处于一个新的发轫时期，而新一轮西部大开发又刚刚开始。聚商这个刊名也很新颖，很有味道。但“聚商”是一个概念，又是一种行为，有国家行为，有政府行为，有企业行为，有产业行为等等。你们的《聚商》周刊应当首先对这一行为作出多方面确切的回答、解析和引导。

哪些行为是在聚商？聚商要注意哪些问题？聚商的结果是什么？等等。

姚军：这样，像我们做科技成果转化资金项目的，也就能在《聚商》周刊的信息中，找准我们自己的行为方向。比如说，在哪个经济环节和商业环节，我们的资金项目的策划和落实，能够更稳妥，更具多赢空间。

李文明：当然，仅有回答、解析和引导是不够的，《聚商》周刊的资讯还要丰富，要权威，要高标。这就涉及到刊物的品牌问题。有品牌才有影响力。

记者：请主席指点。

李文明：指点说不上，我有些建议供参考。首先，作为媒体平台，我们《聚商》周刊要立什么论什么喻什么，每一期都要明白地告诉读者。同时，要有惊人警世的声音，让人们倾听。你们有一期的文章里有这样一句话我记得很牢：中国500强为何“没文化”？这样的声音就有震撼力，就能促进人们对我国产业发展的反思。在此基础上，要有品牌栏目，有人们不得不看的栏目。你们“视野”这个栏目每期的文字虽然不多，但我爱看。比如9月12日的《富豪慈善不是“独舞”》一文，也就1000字左右，但内容耐读。好栏目你们还需要策划和建设。

姚军：现在许多财经期刊内容杂乱，功利倾向明显，削弱了刊物的影响力。希望《聚商》周刊一直办得这样纯粹。纯粹也是一种吸引力。

记者：好的。

李文明：虽是赋闲之人，但我今天还有一个应酬，要告辞了。闲人闲话，姑妄说之。

记者：谢谢主席！谢谢姚组长！

担起一份媒体责任

时间：2010年9月21日

地点：成都双楠得悦茶楼

人物：甘肃七建集团四川分公司总经理向甫君；成都南部县企业家联合会秘书长黄党生；成都美好装饰公司总经理赵正强；本报记者等

茶品：竹叶青

记者：明日中秋，预祝大家节日快乐！

黄党生：那我们今天的聚会就叫中秋前夕说《聚商》吧。

记者：谢谢大家。

向甫君：我在出版行业待过，《聚商》周刊的版式设计和图文编排还不错。我们公司已经订了1份。

赵正强：我也通知了财务部办理订证手续。

黄党生：今天在座的除了记者还有几个总经理，再加上我这个做商会工作的，可以说，《聚商》周刊就是我们自己的刊物。《聚商》周刊近几期对异地在川商会的报道，让我感触很深。现在四川有30万浙商、20多万闽商。许多外来企业家“白天当老板，晚上睡地板”，在四川一步步走向了辉煌。四川省福建商会会长陈国良两手空空来到四川，经过20年的努力，已打出一个拥有8家公司的产业集团。不是说蜀人出川才能由虫变龙吗？外地商人入



川却如蛟龙入海，飞腾得那么欢快。因此，我就在反复思考，这些都意味着什么呢？

赵正强：我也认真看了报道，我也在反思。对比起来，我总觉得我们蜀商这个群体需要的是两个字，一个去字，一个聚字。要去惰性，去闲心；聚信心，聚力量。

黄党生：说到聚字，在我们这里确实聚得非常吃力。许多中小型商会，会员们聚少离多，如同散沙。我们的很多老板也只会怨天尤人，裹足不前。我很赞同赵总的观点，去惰求聚，刻不容缓。

向甫君：在这方面，《聚商》周刊要担起一份媒体的责任来。

记者：这是当然。但希望大家说得具体些。

赵正强：你们写了闽商陈国良渝商唐果等外来企业家的创富传奇，还要多写一些我们蜀商的成功企业家。自家的榜样，力量更是无穷的。

黄党生：《聚商》周刊还应当策划一些促反思、促聚合、兴蜀商的主题活动，你们有条件也有义务这样去做。

赵正强：要号召广大蜀商人人奋发努力，从我做起，《聚商》周刊要充当唤起蜀商千百万的喉舌。

向甫君：今天我们喝茶喝成了“蜀商论坛”。

黄党生：也可以叫“蜀商首届聚商峰会”。

参悟“商道乾坤”

时间：2010年10月9日

地点：广州珠江新城临江大道33号碧海湾冠军企业案例研究中心办公室

人物：冠军企业案例研究中心副主任、中国冠军企业案例书系总策划、中国冠军企业峰会执行秘书长闻希三；本报记者
茶品：七子普洱

闻希三：长假刚结束你就南下广州，真辛苦。

记者：这多好多呀，你这个长期只闻其声的闻总不就在我的面前了吗？

闻希三：这儿不比成都，出门三

步就有茶馆茶楼，今天咱兄弟俩就在我这斗室里小饮小叙吧。

你的“媚眼”一直在注视我们的中国冠军企业系列活动。你在电话里要我面后谈谈《聚商》周刊，恐怕你们的这份新刊物，也将聚焦我们的活动吧？

记者：这几年你们的冠军企业峰会在国内不同城市不断成功举办，系列活动搞得风生水起，甚是精彩。像你们研究、推出的格兰仕、王老吉、远东集团、慕思寝具等冠军企业经典案例，在商界的影响就很大。9月15日我们《经理日报》又在头版对格兰仕的“低成本为王”作了进一步的关注，你看到了吧？

《聚商》周刊作为一份聚焦中国商界高度的期刊，这样的活动自然在我们的视线之中。

闻希三：那你应当感觉到，我们所有的活动，无一不在“聚商”吧？

记者：是的。你们的冠军企业案例在聚商之精气，冠军企业峰会在聚商之高塔。所以，我要听听你对《聚商》周刊创刊以来的一些意见。

闻希三：创刊以来的《聚商》周刊我都有，并且每一期都认真拜读，这确实是一份不错的财经周刊。但有两点期望我要讲出来，算是班门弄斧吧。中国已是大商之国，大到了全球化。那么，《聚商》周刊也需要“大”一些。要有大规划，大手笔，也要大到全球化。

第二点是，在努力显示、引导、推动聚商的同时，还应充分地“分商”。比如一个优秀的商会，它绝不是一群商人的整队集合，而是企业家、企业以及产业在有理有据地聚合。这些个体元素都是鲜活的，有思想的，有追求的，有必要进行条分缕析，有必要将其中典型的部分作相对独立的昭示，成功聚商的道理也才明白透彻。再到一个经济区域，一个国家的经济增长极，莫不如此。聚分相因，我们《聚商》周刊的版面中，才有人们竞相参悟的商道乾坤。

记者：怎么停下了？还有呢？

闻希三：剩下的就是盼望《聚商》周刊对我们的活动多一些关注了。还忘了问一声，我泡的普洱茶味道怎样？

记者：很香。



图片新闻 | Tupianxinwen

《聚商》周刊走入驻川商会

《聚商》周刊自创办以来，赢得了包括四川省云南商会、四川省贵州商会、四川省福建商会、四川省浙江商会、四川省广东商会、四川省闽南商会以及四川省荣昌商会、成都市江津商会等在内的不少异地驻川商会的青睐，成为各商会之间沟通交流的平台。

图为在四川省各异地商会举办的乡情联谊会、周年庆典大会、友好商会联谊会等会上，与会代表争相阅读《聚商》周刊，成为会场上一道独特的风景和精美的精神大餐。

