

精英泛“海” 涌“潮”国际平台

潮商下月聚首“上海滩”

图闻 | Tu Wen

走进中国花椒之乡

成都市郫县工商联一行赴重庆市江津考察

10月20日,应重庆市江津区工商联邀请,成都市郫县工商联党组书记康宁带队,组织部分企业家一行奔赴重庆市江津学习考察,加强和改进新形势下的工商联工作,积极推进城乡统筹,促进现代农业发展。考察期间,考察组受到了江津区工商联、江津区农委、江津区先锋镇政府的热情接待。考察组参观了被农业部命名的“中国花椒之乡”的先锋镇万亩花椒基地和先锋镇中小企业创业园,以及重庆市农业及林业龙头企业骄王花椒股份有限公司生产基地,深入了解种植经营和公司+农户的经营模式及相关情况。

先锋镇是重庆现代农业园核、江津区的后庭核心,是重庆市中小企业创业基地,2010年7月2日正式确定为统筹城乡发展试点镇。2009年先锋镇全年地区生产总值完成9.24亿元,同比增长18.3%;工业总产值实现3.14亿元,同比增长25.5%;招商引资实到位1.18亿元,财政收入576万元,比上年增长119%。先锋镇共有11万亩花椒,享有中国花椒之乡的美誉,九叶青花花椒享誉全球。骄王花椒股份主要开发花椒系列产品,其中国“863”项目成果产品19种,亩产达到800—



1200斤(鲜椒)。

当日下午,考察组会同江津区工商联进行了交流座谈,结合实际,双方介绍了各自的经济、社会发展的基本情况及商会组织机构建设和商会有关工作情况,探讨了如何加强和改进工商联工作的想法和具体的做法。座谈会上,双方对农业产业化进行了经验交流,成都市郫县工商联党组书记康宁、郫县工商联(总商会)会长王生棋、成都屏浦商会会长、四川煜鑫餐饮管理有限公司董事长赵新国,江津工商联党组书记

董维建、江津工商联会长董新桥、副会长吴利,成都江津商会常务副会长刘德华,江津先锋镇镇长周隆彬等进行了经验交流。四川鑫和实业有限公司副总张梓轩表示对此次考察之行深有启发,合作双方将以科学发展观为统领,发挥非公经济在全市经济发展中的“大马力发动机”作用,进一步整合招商引资资源,创新招商引资方式,进一步加快农业产业化发展的步伐,达成战略合作发展速度。

本报记者 王剑兰 摄影报道



考察团一行在江津先锋镇花椒之乡考察。



考察团一行在骄王花椒企业参观考察,交流座谈。



据近日召开的第四届潮商大会筹备会议上的消息,全国50多个潮商团体的百余名代表在上海国际会议中心共同商定,第四届潮商大会定于2010年11月13日-14日在上海举行。与往届不同,本届潮商大会将邀请十几个国家的潮商代表与会,希望逐步构建海内外潮商交流合作的平台。筹备会议审议了第四届潮商大会秘书处的筹备工作报告,并讨论通过了第四届潮商大会会议议程和大会论坛主题,确定第五届潮商大会将由深圳市潮汕商会主办。

潮商大会迄今有7年历史,前三届潮商大会分别在汕头、南京和北京举行。本届大会由上海潮汕商会主办,将邀请海内外近千名潮商与会。“有大海就有潮声,有潮声就有潮人。”这是潮汕人对自己的描述。凭借着勤奋刻苦、敢为人先的精神,潮商在海内外都取得了令人瞩目的成就。“今年是上海的世博年,我们正是期望借上海之力,借上海之势,向世界展示潮商风采。”上海潮汕商会会长姚文琛说。

潮商,是一支拼搏在世界商海大潮中的劲旅,也是一个历史悠久且长期保持勃勃生机的神奇商帮,更是促进所在地和家乡发展的宝贵资源。随着各地潮汕商会的相继成立,潮商队伍在不断发展壮大,召开潮商大会的意义将更加重大而深远。

传承发扬潮商文化

第四届潮商大会筹备会议上四处都洋溢着浓浓的乡情。“更换名片握手拍拍照”可以用来描述很多会议,但务实的潮商自然不希望潮商大会仅仅流于形式。筹备会议上,各代表积极发言,热烈讨论如何利用潮商大会这个平台办实事。

深圳潮商总商会会长吴开松发言中提到他在美国出差时的发现:“美国有些超市是潮州人开的,那里可以买到我们潮汕的特产。他们的货源是国内厂家。我们完全可以构筑一个我们潮汕人自己的平台,让海内外潮商企业有个沟通合作的渠道,大家共同发展。潮商大会正是这样一个平台。”

除了发现商机、共同发展之外,潮商大会还被赋予了另一个使命,那便是潮商文化的传承。与会代表畅谈各自对这一文化的理解。

“先做人后做事”的思想流淌在每个潮汕人的血液中。珠海潮人总商会会长林玉潮用爷爷对他讲过的话诠释潮商文化:“认人就不死,认钱就死得快。”

团结是潮商引以为豪的特点。上海潮汕商会副会长林钟城把潮商文

化总结为族群文化。

广西潮人海外联谊会、商贸委员会会长方秋潮说,潮商文化的根基是儒家文化。或许因为潮汕地处边远,传统文化得到了较完整的传承。如今,潮汕地区离婚率很低,这与传统思想的熏陶分不开。

群策群力促发展

自2005年首届潮商大会在潮人大本营——汕头隆重召开以来,截至目前为止,潮商大会已连续举办了三届。三届的潮商大会均吸引了大批国内外、我国港澳台地区的潮籍企业家及潮商巨贾的参加,在海内外引起广泛关注和强烈反响。潮商大会的成功举办,进一步提升了潮商的知名度,使“潮商”品牌在全国的影响力越来越大。

首届潮商大会的成功召开,带动



了各地潮汕商会的迅速发展。据统计,目前已成立潮汕商会的城市达到60多个,此外,西安、重庆、湛江、乌鲁木齐、马鞍山等城市也正在紧锣密鼓酝酿筹办成立潮汕商会。商会的成立不仅让在外拼搏的潮商有了一个属于自己的“家”,同时对继承优良传统、传播潮汕文化,促进所在地与家乡的文化交流、经济合作和社会进步做出了重要贡献。广大潮商致富后不忘回馈社会,以报效祖国、建设家乡为荣,事业有成不忘桑梓,眷念故土,为促进家乡经济社会的发展做出了巨大的贡献,赢得了家乡人民的尊敬。

根据首届潮商大会的决定,大会秘书处设立在汕头市,由汕头市工商联代管。潮商大会秘书处自设立起,特别是第三届潮商大会以来,积极配合政府有关部门和各地潮汕商会,做好家乡及所在地的招商引资工作及服务工作,促进经济社会快速发展,得到了各地潮汕商会的热情响应和大力支持,共同为推动所在地及家乡经济发展做了大量工作,发挥了重要作用。

(本报综合)



中国在俄最大商贸平台建成

“在俄华商中资企业代表座谈会”10月24日在莫斯科格林伍德国际贸易中心举行。与会华商就转变经营理念 and 模式,从“大市场”走向“大平台”进行深入探讨。

俄罗斯中国总商会会长蔡桂茹在座谈会上说,近20年来,在俄打拼的华商积累了丰富的从商经验,但也有非常多的惨痛教训。目前中俄民间

贸易正处于拐点,但是部分华商虽然转换了经营场所,但是经营方式仍未改变。她表示,经过20年的发展,俄经济已经发生了翻天覆地的变化,如果华商仍旧延续“大市场”的经营模式是没有出路的。俄方多次表示,类似“大市场”模式的经营行为是毫无法律保障的。

蔡桂茹认为,规范对俄民贸秩

序,是中俄经贸合作的必经之路,华商一定要转变经营理念,走到规范贸易的轨道上来。而“格林伍德”是中方自己的企业,为华商提供了现代化的、规范的对俄贸易平台。她同时向华商们介绍了“格林伍德”的运作情况,并回答了华商们最关心的身份、清关、安全、质检等问题。

座谈会上,俄罗斯台州商会会长

俞圣联、北方华人商会副会长王延丽、河北商会会长韩义奇以及众多企业代表发言,就在俄华商经营现状、“格林伍德”的未来发展提出看法和建议。

据蔡桂茹介绍,格林伍德项目是贯彻中国政府鼓励企业实施“走出去”战略,推动中俄经贸转型升级的重要平台,得到了中俄两国政府的高

度关注和支持,两国部长级以上领导多次到园区视察指导,并予以高度评价。

(田冰)



重庆湖广会馆不仅仅是湖北、湖南在渝商人的聚会之所,也见证了重庆繁华的商埠历史。

在渝鄂商3亿打造“新会馆”

10月25日,重庆市工商联(总商会)湖北商会会长、重庆投资发展有限公司董事长胡崇理透露,湖北商会将在江北新区府附近兴建湖北大厦,整个楼群占地45亩,计划投资两到三亿元,于3年内完成。目前已进入了征地拆迁阶段。

日前,在重庆市湖北商会第三届会员代表大会上,胡崇理成功连任第三届会长。胡崇理表示,湖广地区的在渝商人一直在快速增多,商会打算建湖北大厦,“就像当年的湖广会馆一样”,为商人提供更好的交流、服务平台。

重庆湖北商会称,目前已有10多万湖北人在重庆生活、工作,其中经商的已超过3万人,涉足房产开发、机械制造、加工贸易、文化用品等多个领域。

“湖广会馆成了博物馆,湖北商人在重庆应该有个新据点。”重庆湖北商会会长胡崇理表示,湖北大厦将是集商务写字楼与商住楼为一体的多功能高档建筑群,由商会员共同出资修建。建成后大楼除了满足商会自身办公及公务活动需要外,还将为湖北省各级政府、社团及企业设立办事联络机构提供方便,甚至会解决商会员住房难问题。“这将是真正意义上的现代版‘湖广会馆’。”胡崇理说。

据悉,新建筑风格仍然以仿古风为主,在整个风格和细节上都要突出湖北元素,有所变化的是,新建筑还要反映家乡近现代的发展、特色。

(陈柯 喻亚)

天生的“东方犹太人”

□ 李阳春

有一个笑话是这样形容潮汕人的:火星人落到地球上被逮住了。东北人会问它有没有户口;北京人会问它与人类有没有血缘;上海人会搞外星人展览,卖门票;广东人会问它身上哪些器官可以吃;而潮汕人则会立即请它吃饭,打听火星上有没有生意做,请它帮忙介绍……这已经充分说明了潮汕人的身体里充满了经营的细胞,经商的本能与生俱来。

潮汕还有句俗语,“小小生理(生意)能发家”。在潮人眼里,万物皆可商,似乎只有做生意才是真正潮汕人该干的事。大至金融、房地产、影音业,小到蔬菜、水果、日用品,只要生活中需要的,什么都可以当作商品拿来交易。现在的潮汕地区,给人的第一印象就是铺面多,开满了大街小巷。

潮商和犹太人有很大相近的地方,这也正是潮汕人被称为“东方犹太人”的原因。

潮人移居海外的历史由来已久,却并非一帆风顺,正如犹太人在所遇到的层出不穷的反犹、排犹运动一样,在东南亚一些国家出现的反华、排华运动中,受冲击最大的是占移民大多数的潮汕人,特别是从事商业活动的潮商。

同犹太人一样,潮商大多是靠白手起家,脚踏实地,循序渐进,创业之前一般多从事最底层的工作。有如李嘉诚,他们的一大共性是都能先将平凡的工作干得出色。随着个人经验的累积,市场的转移,哪里有好市场环境,哪里有好发展机遇,潮商就到哪里去发展,不耽安。若非这种追逐市场、不恋小安的自强不息的精神,潮商中不可能出现这么多成功的巨商。

潮汕人最明显的就是走到哪里都不忘乡音,透过乡音传递乡情,在不断交流中,使每一个潮人都能意识到:我是潮汕人,我应该为这个群体做些什么。在这样的身份认同的基础上,每个人团结一致,互帮互助。一个族群,首先自己对自己没有认同感,就不存在归属感的问题,也就没有身在其中的荣誉感,当然就没有要为此集体的荣辱付出或者承担责任的冲动。潮汕人对自己族群的这种自我身份认同似乎也是与生俱来的,无论是留在本土,还是移居外地。

潮人团结到了什么程度呢?据说在外地要是有一个潮人在街上被人欺负,那么周围偶尔遇见此事的潮人会二话不说,马上帮着这位根本不相识的老乡动拳头。所以在移居地一般没有人敢去招惹潮人的,但潮人平时对人还是很和气的,并不因为自己有实力就欺负人。

最体现潮人团结的地方还是大家真的能做到彼此之间互相照应,一家有难大家帮。这和犹太人相同,靠着他们彼此之间的团结和互相帮助,尤其是在做买卖启动资金上的互相资助,潮人一帮十、十帮百,逐渐控制了移居地的商铺经营,成为名副其实的潮汕商帮。

潮商做生意也特别看重现金流向,现金就是信誉,就是机遇,就是安全,见利必出货。他们喜欢大批量的现金交易,快速周转,注重效率的传统,这一点倒是和犹太人相似。不同于犹太人的厚利适销,潮商把薄利多销看作是经商的不二法宝,誓将降价进行到底。他们认为,把商品的价格定高了会吓走客户。只要有一点点利润,是现金交易,必将货物出手,将薄利多销的传统发挥到极致。

相比较之下,潮人在知识学习方面可能稍微逊色一些。他们不太注重理论的学习,更加看重的是实际操作,在实际操作中不断积累经验。在取得一些成就之后,再学习能力也相对薄弱。他们相信经验的力量是无穷的,总是用过去的一套老方法套在任何出现的状况上,创新性明显不足。这就是潮商在事业达到一定规模后无法在突破的瓶颈所在,在学习这一点上,潮商还应该向犹太人借鉴。

(作者系广东省工商联副主席、广东商学院客座教授)