

引言:

近年来,各地山东商会如雨后春笋,相继有十几个省市成立了山东商会。然而运行一段时间后,部分商会陷入了窘境:商会囊中羞涩,发展难以以为继。有的商会会费难以按时收交,会员企业则抱怨商会“不作为”而成了鸡肋。商会没有运转资金,有的连房租和工作人员的工资都难凑齐,无从谈起为会员企业提供服务。会员企业渐渐失却了当初的热情,觉得商会成了“吃喝会”,宴终人散,各奔东西。这样下去,久而久之,商会难免成为空架子,最后“树倒猢猻散”。这样的局面亟待改变。



刘继臣 践行破茧之旅

□ 鲁 企

商会怎样才能避免虎头蛇尾,保持健康稳定地发展?商会发展怎样突破瓶颈?据《山东企业管理》报道,河南省山东商会会长刘继臣,带领商会短短几个月就实现了突破性进展,践行了“以商养会”概念,成为全国十几个山东商会中的特例。他们的探索和突破,将成为山东商会转折与大发展的里程碑。

当会长要众望所归

据不完全统计,山东在豫企业(公司)两万多家,投资领域涉及石油机械、石油化工、农用机械、汽车机电、建筑机械、科研、家用电器、建筑材料、农副产品、服装鞋帽、医院、制药、信息网络、房地产等 30 多个行业。山东在豫企业多,鲁商实力强,但统领他们也不容易。

由于经过有关人士进行了几年的筹备和运作,河南省山东商会的筹备工作进展迟缓,没有达到预期结果。经过选举,大家一致推荐刘继臣做河南省山东商会的会长。

商会里一个会员企业的董事长说:刘继臣当会长,我们心服口服。据了解,当初刘继臣并没有参与山东商会成立的前期筹备。刘继臣是厅级国有企业领导干部,在社会资源整合方面其他在豫鲁商无人比肩。他麾下的郑州新友道集团在商业地产、资本运作等方面成绩斐然,闻名中原;作为半个“红顶商人”的刘继臣不仅人缘好、能办大事,而且政策水平高,懂政治,甚至在经济理论方面很有建树,是多家院校的客座教授,并且在书法、绘画方面造诣很高。他不仅是改变中原商业进程风云人物,而且其书画非常抢手,让众多的在豫鲁商不得不服。

会长要有奉献精神

谈起河南省山东商会的发展刘继臣深有感触:“我既然接任了这个会长,就要担当起会长的责任,我考虑得最多的就是会员企业需要什么,商会该为他们做什么,商会该怎样为他们做事情?”

刘继臣清醒地认识到,企业加入商会,目的是为了获得实际收益。

商会光想获得好处,而不舍得为企业发展投入精力、智力、财力,企业只缴纳会费而无实际收益,心就会由热变凉。“等心凉了再热起来,就更难了。”他掐指计算,商会成立半年来,自己的新友谊集团就为商会贴进去 60 万元,其中包括迎来送往、考察学习、洽谈项目等花销。除了奉献银两,他还给商会免费提供了办公场所。

刘继臣说:“在一个有众多会员的商会里,作为会长要带头吃亏、常吃亏、吃大亏,才能有号召力,才能做成事情。”同时他认为,会长企业要有经济实力,否则有心无力,难成大事。

要在商会里建立科学机制

刘继臣深有感触地说:一个商会里有无数的大大小小的企业,而且企业会员的层次高低不同,规模有大小,实力有差异。它不完全像一个家,也不完全像一个企业,所以必须要有一个和谐的机制,才能保证商会的稳定和持续发展。首先,重大问题要通过协商的方式来决策,尊重大家,博采众长。有事大家及时商量、探讨。其次,对于会员,一定要有求必应。每个会员企业都不是来商会里捐钱搞慈善活动的,商会要将心比心,一定要想其所想,投其所好。

刘继臣还认为,商会发展的外部因素搞上去了,内部会员把握企业命运的能力、经商办企业的决策能力、对企业规避风险的能力、商会领导层的自身素质都要进行培养和提升。在世界性经济危机不断加剧的大环境下,培养一种在经济下滑时期如何寻求商机,保证企业健康发展,加强自身学习,对山东商会的经营决策者至关重要。记者到山东商会办公室的时候,他们正好才买来两大箱子书籍《赚钱要学温州人》和《李嘉诚,盖世三谋》,分发给会员企业,要求大家认真阅读写出心得,并在年底前召开研讨会,交流学习体会。

商会要有服务意识

刘继臣说:服务好会员是商会的

最高信条。

因为商会将要做项目的时候,担保手续繁琐,资金成为制约企业发展的最大问题。因此商会成立了投资担保公司服务中心。法律咨询服务中心也于 2008 年 10 月中旬正式成立。

刘继臣把服务归纳为“三找”:有钱没项目找我们、有项目没钱找我们、有产品没销路找我们。

除了“三找”,只要是与商会会员有关的事情,大到商会会员投资搞项目,小到会员的孩子上学,商会都伸出热情之手。

会员企业老板、三门峡地区灵宝市企业会员徐宝泉,投资搞木制压缩板项目。在没签协议的情况下,他的厂房就被当地政府扒了,给他造成了上千万的损失。徐宝泉投诉无门,万般无奈之中他绝望透顶。刘继臣得知此事后立刻给三门峡市委书记李文慧打电话、写信协调,只用了 10 天徐宝泉就得到足额补偿。

“以商养会”是必由之路

刘继臣认为,实现“以商养会”,商会的领导应该具备良好的资源整合的能力。他的理想之一,就是捆绑企业集体上市。会员企业首先要把现有的资源用好,然后商会在会员企业的发展过程中吸纳各种资源、人才,拓展人脉,信息共享,为企业的获得盈利做好铺垫。在整合资源的过程中,常常会给会员企业带来意想不到的商机和盈利。他说:“资本运作是商人的最高境界,也是现代企业、现代企业家必走之路,一定要学会借船出海。善于与人合作与高手携手。”

近期,商会与左宗棠的曾孙女、世界工商联合会主席左丹红女士强强联手,拟吸纳国际基金 90 亿,巧妙地结合“新农村建设”,拟在郑州郊区开发建设国际养生园。

刘继臣说,作为商会的领导人,没有激情,没有实力,不讲奉献,最终的结果只能导致商会分离崩析。世界在飞速发展,商会要壮大实力,有必要挂“拖斗”。“拖斗企业”必须跟商会脱钩,成为一个独立的发展体,建立一清二白的关系。反过



后记

呵护“幼苗”成长

对单个山东人来讲,确实古道热肠、乐善好施,这是“小大方”;但在商业合作中,却唯恐失了份子、丢了面子,唯恐股份小、获利少。这其实是“大小气”。最后,锱铢必较的结果是半途而废,丧失机会。山东省政府驻哈尔滨办事处米主任在谈到一些山东企业在竞标中各自为战的行为时说:“他们都认为自己实力强、关系硬,谁也不服谁,结果在竞标中败在了抱团出击的闯关手下。”这需要我们山东人在意识和观念上进行反思。

商会在中国还处在“青春期”,而山东商会更像刚刚破土的幼苗,尚需要精心培育和呵护。在目前的社会体制下,“商会万能论”和“商会无用论”都是短视之见、极端之说。随着改革的不断深入,政府部分职能由商会这样的民间组织分担,是大势所趋。至少,作为会员企业的领头羊和集体名片,它在整合资源、规模发展及打造品牌等方面,会发挥独特作用。

来,企业发展了,再去反哺商会。对于商会项目开发,刘继臣提出“大项目咬住不放,小项目不退不让,巧项目闻风而上”的理念。

目前,商会正在运作的项目有中原不锈钢批发市场、齐鲁大厦、中原国际养生园。商会同时策划的项目有:捆绑企业集体上市,组建河南省山东商会基金会、山东商会资源整合公司、组建房地产开发公司和置业公司、综合服务、策划、中介公司。

博言 | Bo Yan

整合资源力促行业大发展

发言人:青岛市五金机电设备商会会长张永升

青岛作为山东乃至全国最重要的五金工具生产基地之一,也是著名的五金、机电产品集散市场。近年来,全市五金机电行业呈现出快速发展的势头。据不完全统计,全市五金机电设备经销商约 600 户,年营业额超过了 20 亿元。为了使行业发展更见规范有序,10 月 26 日,青岛市五金机电设备商会正式揭牌成立,期望借助商会的力量促进整个行业的产业升级。

新成立的青岛市五金机电设备商会,是以青岛市乃至山东半岛五金机电界生产、流通企业为主体,相关行业参与组成的具有法人资质的社团组织。其中,生产企业的产品涵盖五金机电工具、焊割炬、橡胶制品、计量仪表等,流通企业主要从事五金工具、电线电缆、机电仪表等领域经营。可以说,整个商会的实力,代表了地区行业发展的最先进水平。

张永升会长表示,今后,青岛市五金机电设备商会将团结山东乃至全国机电设备企业,积极整合行业资源,加强行业内部的信息资源共享,引导企业大力发展战略新兴产业,以此来推进产业结构升级和经济方式转变,促进本行业的可持续发展。

(王 安)

破除行业顽疾还惠于民

发言人:中国电子商会汽车电子分会会长卢灿光

日前,车载汽车电子行业龙头——好帮手推出“卡仕达一站式服务”,这是集“销售、安装、维修、升级”四位于一体的新型服务模式,能让消费者享受到方便、快捷的影音导航使用体验,并真正解决后顾之忧。

记者了解到,山寨产品频繁冲击,让原本并不完善的导航市场更加混乱,许多企业陷入价格战泥潭,重数量不重质量,重销售不重服务成为了导航行业的通病,2009 年,国家质检总局曝光多个品牌的导航产品不合格,令消费者无所适从。

有行业专家认为,卡仕达推出的一站式服务为整个行业提升售后服务作出了表率,打造了标准与风向。

中国电子商会汽车电子分会会长卢灿光表示:“一站式服务的推出可谓是未雨绸缪,可望解决由来已久的重销售不重服务的产业顽疾,其最终受益还将是消费者。”

(天 极)

期货公司也应注重企业文化

发言人:北京期货商会执行会长王化栋

北京期货商会执行会长、宏源期货总经理王化栋在“2010(北京)期货高管年会”上表示,当前国内期货公司正经历公司规模、服务对象、服务内容、经营方式和企业性质四方面的转变。期货业要与时俱进,制定适合新形势发展的定位、管理、人才和品牌战略。

王化栋认为,转型时期是中国期货公司发展的关键时期。转型时期的期货公司内在条件和外部环境发生了巨大变化,期货公司须与时俱进,选择适合自身的战略,关键时期的战略抉择决定着公司未来的成败。转型时期还需要文化的重塑,文化引导公司解决使命、视野、品位等命题,将对战略起导航作用,保证战略的实施。

王化栋建议,期货公司在转型时期应选择“差异化竞争”的战略定位,实施“以制度与文化为基础”的管理战略,加强“团队人才”建设,打造“视企业信用为生命”的品牌战略,并抓住机遇实现国际化。

(曲德辉)



□ 本报记者 何沙洲
特约记者 刘海山 张祖鸿

近日,重庆市铜梁县政协、统战部、工商联领导及铜梁县在云南发展的一批工商界人士,来到了昆明市瀚凯玻璃有限公司。没有显眼的门头,现场生产一片繁忙,工序有条不紊。

凭着经商头脑和雄心大志,宗和华在事业上的成功,赢得了社会各界的肯定和在云南的重庆籍工商

界人士的敬重,已经担任了云南省重庆商会副会长的他,又在今年 9 月 9 日挂牌成立的昆明市铜梁商会被推选为会长。

“会长就是为大家做事的。”言谈质朴的宗和华在瀚凯公司会议室座谈会上,听到铜梁商会的企业家们希望他牵头大家“抱团”做强做大一些好项目时,他说,瀚凯玻璃的经营理想是让客户、合作伙伴、股东、员工都受益;商会发展的宗旨是集合大家的力量,用共赢的理

念谋求更大的发展。“在中国特定的现实中,各种资源的拥有、利用与整合,是实现理想的必要通道。”宗和华向参加座谈的记者如是说。

眼界决定发展

从一个名不见经传的玻璃加工作坊,发展到如今固定资产上千万、年销售连年创新高的企业,瀚凯走过了一条看似普通但不平凡的道路。

最初,宗和华在罗平县经营玻璃产品深加工项目,是凭借自己过硬的技术和优质服务,获得了较好的效益。当时,他敏感地意识到,随着玻璃工业的长足发展,城市化进程的推进,建筑节能政策法规力度的不断加大,区域市场和农村市场的需求在进一步开拓,尤其是房地产业、汽车产业和出口快速增长的拉动,玻璃深加工市场需求一定会出现稳步快速增长的局面。对于一个胸怀大志的人来说,他决心把这个行业做为自己的事业去努力发展。

然而,县城的消费市场毕竟有限。2003 年,他带着自己多年积累的资金,向昆明进发,到更广阔的市场去实现他的理想。

宗和华的眼界决定了他的发展。我们在他的办公室,看到“翰林商海,凯旋通达”这副帖字,追求产品、业品、人品的至真、至纯,市场、品牌、服务的精细化,为瀚凯长足发展奠定了指导思想。由于他们坚守质量、信誉、服务原则,客户的口碑为公司带来了不少的业务,还不时有新客户在老客户的带领下到公司生产车间来现场考察、参观、下订单。自然增长的业务电话经常打进办公室,多种信息渠道的汇聚,订单像雪片一样源源不断地飞来。企业不断扩大规模,迈上了一个新的台阶。随着顺利通过 ISO9002 质量体系认证,中国国家强制性产品认证,公司保持了更强的发展势头,各项经济指标的完成一年更比一年好。

在发展中做贡献

“瀚凯人一直都致力于为客户提供满足其需求的产品和服务,以不断追求完美为己任,为客户和合作伙伴创造长期价值和潜在增长。”宗和华介绍,瀚凯在行业里的务实和精进,赢得了上游厂家的高度信赖。

中国南玻集团公司超白玻璃昆明地区直销代理商的深度合作,全国各大玻璃厂家 3—19 毫米浮法白玻及各种有色玻璃的经销,使瀚凯在昆明同行业二十几个商家中、成为品种全、质量优、深加工规模首屈一指的优秀企业。

如今,国内云南、贵州、广西的玻璃建筑市场上,瀚凯玻璃随着客户市场的扩大,品牌影响与日俱增,深加工产品甚至远销东南亚、南亚国家。

“瀚凯面对竞争,品质说话。”宗和华相信“桃李不言,下自成蹊”的道理,精心打理企业,用产品真品质开拓市场。

事业理想毕竟是一种境界,目前的瀚凯只是宗和华的境界中的一道风景。他认为借助了国家优惠政策和社会资源支持发展的企业商界成功人士,都应该回报社会。除了在汶川地震、云南大旱捐款,默默献出自己的爱心;他积极参加重庆商会和铜梁商会,就是为了将各位会员企业团结在一起,相互取长补短,更强更大的发展,在发展中为“故乡”和“第二故乡”做出更大贡献。

秋天的阳光照在生产线流动的玻璃上,炫耀出灿烂的光彩,正如宗和华心中憧憬的“共赢”远景。

共赢理念谋求更大发展

——访昆明市铜梁商会会长、昆明瀚凯玻璃有限公司董事长总经理宗和华



宗和华(左二)陪同铜梁县领导及来宾调研。

