

人物解读

陈敏雄其人

陈敏雄,1965年出生于广东省汕头市,年仅13岁的他就出来闯荡,到1996年,陈敏雄的净资产已达3000万元。此时,陈敏雄萌生了向外拓展业务的想法。于是,他决定北上,选择吉林长春作为事业的第二战场,并制定下“南货北调、北物南运、商贸互补”的发展战略。企业刚刚做出点成绩,就陷入了危机,两年多的时间里他赔了1600多万元。朋友的帮助让他走出困境,但想继续发展,必须转变经营思路。在事业经历低谷时,陈敏雄准确地找到企业新的发展方向:一个是物流,另一个是装潢。否极泰来,2000年以后,陈敏雄相继成立了吉林粤隆经贸有限公司、长春粤隆装潢工程有限责任公司等,如今公司业务蒸蒸日上。

发展经济的同时,他时刻不忘感恩。

陈敏雄说,目前有1800多名广东学子在吉林省求学,每逢佳节倍思亲,每到中秋节或其他一些节日时,商会都会与广东学子举办同乡联谊会,让他们远在他乡也能感受到家乡的温暖。吉林省广东商会这几年来还资助了几十位在吉求学的“双特生”——即学习成绩特别优异、家庭生活特别困难的一部分分子。

对于吉林,陈敏雄觉得更应该报恩,“这十几年里,我天天喝的是松花江的水,吃的是吉林大米,我理所应当为吉林做些什么。”陈敏雄说。在他的带动下,吉林省广东商会副会长个人及其公司资助吉林贫困学子就达60多人。商会还牵线,由粤企东莞华尔泰装饰材料有限公司董事长邢锦向吉林市永吉县人民政府捐赠30万元人民币,修建一所希望小学,并已于2008年10月10日正式揭牌投入使用。商会副会长、长春德联化工有限公司总经理徐团华还向农安县人民政府捐资35万元人民币,修建巴吉集镇四元小学,并于2008年11月竣工使用。

在采访过程中,陈敏雄几乎在不停地喝茶,一个精致的紫砂壶,几个小巧茶盅,依次斟满,再依次喝干,再依次斟满……节奏平缓,姿态优雅,流露出一种儒雅之气。茶可养性,在陈敏雄眼中,波峰也好,浪谷也好,顺境也好,逆境也好,都是上天的赐予,都是让自己更成熟的一种机缘和馈赠。



□ 于莹洁/文 李天/图

说到吉林省广东商会,就不能不提商会会长陈敏雄。今年45岁的陈敏雄在长春已经生活了15年,吉林长春,已然成为他的第二故乡。

在广东起步,在吉林长春发展,对于自己的家乡故土和第二故乡,陈敏雄同样怀着感恩之心。如今他作为

吉林省广东商会的会长,与吉林省广东商会一并,肩负着为两地政府开展经贸活动、交流互访搭建桥梁、推动两省经济进步与发展的重任。

带领更多粤商“驻扎”东北

据陈敏雄介绍,吉林省广东商会成立于2007年。当时出任广东省省委

商智汇 | Shang Zhi Hui

商人的智慧就在于离开他自己的地盘还能开疆拓土,树旗帜,立名声,高唱“好汉歌”。

在他乡再造一个主场

□ 邱文奎

通常我们在观看篮球、足球等体育赛事时会发现有明显的主场优势,这是一种社会助长作用。为什么会这样呢?团体的期望、热情、支持和鼓励会增加选手的认同感和奋斗精神,激发强烈的领域感,产生我的地盘我做主的气势。然而,赛事不可能总是在主场,从北京到上海,从加州到内华达,选手总是要走出去“亮剑”的。

商场如赛场,甚至是战场。商人的智慧就在于能适应各种环境,极致地放大每一个商机;就在于离开他自己的地盘还能开疆拓土,树旗帜,立名声,高唱“好汉歌”。

在赣湘商就是这样一群带着梦想来到江西的创业者。这么多年来,在各自的领域,在不同的行业努力拼搏,以开放进取的心态融入了江西的社会、

政治、经济和文化生活之中。有的大业已成,有的雄心勃勃。

当我们带着难改的乡音在老表的家园东奔西突,老表以亲人脸的目光温暖我们,有亲切也有包容。尽管如此,我们仍有客乡之情,常怀思乡之苦。而湖南商会的成立就是为在赣湘人造一个共同的家。当我们从四面八方聚合于此,发现彼此之间竟有那么多的相似之处:比如语言,比如情感,比如畅怀共饮的豪爽和无辣不欢的性格,比如我们来时披荆斩棘走过的奋斗之路。

古语有云:一生二,二生三,三生万象。当商会日益壮大,成员越来越多时,我们彼此期望和依靠,彼此信赖和认同,在寒冬时抱团取暖,在喜悦时举杯共庆。更重要的是,“在赣湘商一家人”的潜意识和商会队伍的不断茁壮让我们在不知不觉之中由单一个体变

会长访谈 | Hui Zhang Fang Tan

陈敏雄:吉林的冬天 商界不太冷

书记的张德江是吉林省人,对两省的交流合作十分重视,在这个大前提下,吉林省广东商会在2006年12月底开始筹建,直至2007年4月25日正式成立,商会还特地邀请了离退休的党政领导担任商会的顾问、理事。

吉林省广东商会成立后,以“建粤企之家、架友谊之桥、当守法之商,谋共进之事”的商会理念,为两地政府开展经贸活动、交流互访搭建起一座优质的桥梁,推动着两省经济的进步与发展。商会积极助推吉林省招商引资活动,目前商会会员已达200余家,涉及房地产、粮食深加工、汽车配件、生物制药等20个行业,2000年至今,已累计在吉林省投资600多亿元,解决了4万多人就业。

吉林省广东商会有几大亮点:第一,积极发挥商会的桥梁纽带作用,为吉林、广东两地的经贸合作及文化交流搭建一个良好的发展平台;第二,在经济合作方面,广东地区人多地少,东北地区是人多地少,两地可形成良好的发展互补态势,广东的轻工业产品、日用品远近驰名,而这方面的产品在东北地区则相对缺乏,商会的成立无

疑为广东的名优产品打开东北市场创造了良好的条件。

不少人提到东北,都会有“三怕”:怕远、怕冷、怕喝酒。陈敏雄说,如今有越来越多的粤籍企业落户吉林,不少大企业的主战场还是放在本土。其实如今吉林省的交通十分便利,供暖等各方面设施也非常完善。他和商会下一步要做的就是让更多广东的朋友能转变观念,到吉林这片沃土投资创业。吉林省广东商会也会以优质的服务、良好的环境、优惠的政策,为投资商争取和创造更大的利益。

商会未来蓝图已勾勒

对于吉林省广东商会下一步的重点发展目标,陈敏雄踌躇满志,他为我们勾勒出一幅宏伟的蓝图:“一座地标性建筑——广东大厦”、“一个工业园”和“三个产业园”。

据陈敏雄介绍,商会目前正筹划建设一座广东大厦。这将是广东在吉林的一座地标性建筑,首要功能是吉林省广东商会发挥商会的政策研究、招商引资、经济文化交流、吉粤两地关

系协调等功能作用的平台。其次,广东大厦还将成为吉林省面向粤、港、澳的一个窗口,也是吉林粤、港、澳客商的一个“家”,让他们能够在此安享正宗地道的粤式餐饮、休闲、娱乐、文化服务。目前,广东大厦正在选址中。建成后将内设会馆、金融证券机构、商务中心、大型粤菜餐饮旗舰店等,入驻100户至200户企业,力争年产值超亿元,并提供千余名人员的就业岗位。

“吉林省(农安)广东工业园”和三个“吉林省广东产业园”,这一系列工程的总占地面积约30平方公里,预计总投资金额800亿元,建设周期为8年,采取滚动建设模式——一边投入生产,一边投入使用。“吉林省(农安)广东工业园”落位在长春合隆经济开发区,是为粤企和其他企业来园区发展搭建的投资创业平台。三个“吉林省广东产业园”各具特点,针对性较强,分别是“通化广东产业园”、“松原广东产业园”和“吉林广东产业园”。

工业园和产业园的建成可创造超过1000亿的年产值,对地方财税收入的贡献预计将超过100亿,建成后可解决约15万人的就业问题。



会长观点 | Hui Zhang Guan Dian

一个商会,不像一个普通人家的“家”,也不像一个企业。怎样才能做个成功的商会会长?

商会会长,成功在“五要”

□ 许学斌

近年来,各地商会蓬勃发展。但就我们的国情而言,商会组织的发展尚处于探索发展阶段,有的商会办得比较好,显示出商会在经济政治活动中的重要性和可持续性,但有的商会由于种种原因办得并不尽如人意。怎样才能做个成功的商会会长?

一要“讲诚信”

会长本人应在商场讲诚信,在商业运作上有所成就,在老乡和同行中有好的口碑;当会长的人要人缘好,要有崇高的责任感和敢于牺牲个人利益的精神;要懂政治和有一定把控政策的能力。商会要有好的领路人,团结大家、带领大家抱团发展。会员办会是商会稳定发展的首要条件,在选举会长时会员选举要与上级机关推荐相结合。

二要“敢吃亏”

既然被大家推举当上了会长,就要担当起会长的责任。要把商会工作当作自己的企业一样来看待。会长是商会的支柱,是核心,是领头羊,如会员企业只缴纳会费而无实际收获,心就会由热变凉,等心凉了再热起来,商会的发展就难了。

不为广大会员着想的会长是不能当长久的,在一个有众多会员的商会里,作为会长要常吃亏、敢吃亏,才能有号召力,才能做成事情。

三要“好参谋”

商会要有一个精干的工作班子,这就是秘书处,要选一个有水平、懂政策、善交流、能吃亏、年富力强的秘

书长来处理各项大事。秘书处要完善机构,建立健全各项规章制度,使工作规范化、制度化,效能化、按章管会。

一个商会,不像一个普通人家的“家”,也不像一个企业,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;重大问题要通过民主的方式来决策,博采众长;商会要加强团结与合作,加强联系与沟通,求同存异,顾全大局,切实增强商会的向心力和凝聚力。

四要“服务立会”

服务好会员是对商会组织的基本要求。商会要靠服务立会,服务要有内容,商会要做好会员的发展规划,不断提高会员的综合素质。服务立会,就是立足于为会员服务,积极为会员争取政策支持,维护合法权利,进行信息交流,寻求合作机会。

商会应把对会员的服务归纳为“三找”:有钱没项目找商会、有项目没钱找商会、有产品没销路找商会。除了“三找”,只要是对商会会员有关的事情,商会都应伸出热情之手。

五要“以商养会”

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。会员企业首先要把现有的资源用好,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,为企业获得盈利做好铺垫。在整合资源的过程中,经常会给会员企业带来意想不到的商机和盈利。(本文作者系广东饶平青年商会会长)

域外同盟 | Yu Wai Tong Meng

上海美商会理事:希望更多参与重庆发展

在近日举行的2010世博会重庆周上,除了民俗风情的展示,经贸交流活动也是重头戏。

中美CEO招待酒会就是经贸交流活动之一。其间,不少来自美国的企业高层纷纷表示,重庆拥有巨大的发展潜力,渴望与重庆和重庆企业拥有更多、更深入的合作,携手创造未来。大米是美国CSM公司的首席执行官,也是美商会理

事。同时,他也是一位地地道道的重庆女婿,他的太太是来自大足县的姑娘。因为家庭关系,大米经常往返于重庆、上海和美国之间,对重庆的变化深有体会。他说:“重庆的硬件设施建设得非常快,可以说并不落后于发达地区,但是软件服务还有差距,如果这方面有所改善,将更有竞争力。”大米表示,他希望通过这样的交流平台,了解

重庆在投资环境和外商优惠等方面的最新政策。目前,他正在筹划与重庆开展更多的商业合作。“我希望成为重庆发展的一部分。”

“重庆的发展太快了,每一次去我都会有全新的感受!”福特汽车公司亚太地区总部政府事务副总裁John FKwant曾三次到渝。他说,重庆的城市建设日新月异,也暗自惊叹这个城市的发展速度。

他表示,目前福特公司对重庆的投资环境非常看好,除了现有的公司外,打算在两三年内再建一座工厂。他表示,北部新区正在积极打造“十里汽车城”,重点支持长安福特汽车以及发动机、微型汽车等重点工程,福特公司很看好重庆在西部的地位。

(辛文)

希腊总商会:雅典商业环境萧条

希腊总商会(ESEE)近日公布的一份报告显示,希腊债务危机与之后引发的经济衰退已导致该国首都雅典15%的商业破产。

ESEE称,该份调查是对雅典富裕地区与低收入地区的逾3400家店铺为基础进行的调查,该次调

查的企业平均破产率为148%。ESEE指出,雅典目前商业环境十分萧条,其中20%至25%的店铺已歇业,同时也因受到该市罢工游行的影响。

ESEE主席Vassilis Korkidis声明称,希腊零售业已在严峻考验

中经历了一年时光,并指出,经济活动进一步萧条将对该国商业复苏带来威胁,并对该国就业带来很大压力。

受政府为解决债务危机而实施的财政紧缩计划影响,希腊经济已陷入衰退境地。

(世华)

老挝湘商赴泰国考察 两国商会缔结“友好”

近日,老挝湖南会长唐任魁率秘书长宋杰锋、常务副会长唐继军等11名商会负责人组团驱车700多公里从万象前往曼谷,对泰国湖南商会和泰国湖南工业园进行了拜访和考察。

泰国湖南商会盛情接待了老挝

考察团一行,两国湖南商会举行了亲切友好的会谈,双方各自简要介绍了本会的情况,并就商会工作中遇到的困难和问题以及在新形势下如何发挥好商会的桥梁和纽带作用等方面进行了深入探讨和交流。鉴于老挝泰国同属东盟,湘籍企业和

商人相对集中,两国商会工作有很多共同特点,经老挝湖南商会秘书长宋杰锋提议,两国商会决定正式缔结为“友好商会”,提升两会全面关系,深化交流合作内容,促进境外湘商崛起,引领会员共同发展。

泰国湖南商会会长、泰国甲民

武里湖南工业园董事长刘纯鹰还向老挝客人详细介绍了泰国湖南工业园的运作情况和远景规划。泰国湖南商会顾问胡球星、常务副会长李胜云全程陪同老挝代表团在泰国的参观和考察活动。

(伊岩)