中国商界集群传媒 传承品质服务高端

聚商 JuShang Zhoukan 周刊

中国商会·会所·会馆·俱乐部
Zhongguo Shanghui · Huisuo · Huiguan · Julebu

主编:冯光国　投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com　新闻热线:028-68230696　68230680　总第 040 期　责编:袁红兵　版式:黄健　校对:梅健秋

| 版面导读 |
Banmian Daodu

02 回归创业 南安缔造商界样本

03 『奢』度假 始于民丹岛

04 老板现在玩雅的

A1 解读蜀商商业精神

A2 浙商结『盟』抱团反『哺』

A3 在华美企投资广东 觊觎全国

A4 李朝旺的纸上风云

商界大腕 | Shangjie Dawan

天下鲁商是一家

——记北京山东商会会长、北京世纪韦尔集团董事长刘兴华

鲁商以儒家文化为精神核心，以诚信重义闻名天下。当历史的车轮驶入 21 世纪，以北京山东企业商会会长、北京世纪韦尔集团董事长刘兴华为代表的新一代鲁商，在继续书写着孟洛川们的光荣与梦想。

［详见 A4《商睿》版］

温商泄资境外筹办银行

□ 李伊琳

1 月 22 日，温州锦绣某大厦 1001 室，20 多名温商领袖汇聚于此，商谈“世界温商联盟促进会”筹建计划。

“以后，这里将作为我们的据点。”席间，欧洲温州华人华侨联合会，兼中国书画家协会主席王寿松先生说。这些聚集的温商不仅是商界精英，同时也是侨界领袖。

王寿松另一个身份是荷兰王氏企业发展集团董事局主席。这次座谈会并不是一个公开式会议，20 多人中，有迪拜上海岛“岛主”的投资者胡斌，希腊华侨华人总商会会长徐伟春等等。

实际上，他们联合的最大要素，是资本联合。这批投资触角遍布全球各大热点领域的华商，借此岁末年初之际，聚集家乡温州，协商成立世界温商联盟促进会。

危机重洗了他们的既成模式。在这商业境内外的对流中，温商资本境内外大融通提速。金融领域的投资冲动，无疑在商业运行的基础上瓜熟蒂落。

据透露，此次他们力图促成投资机构成立，以基金形式操作。此外，有人要在国内争取设立侨汇银行，更有温州商人合伙在境外开设银行。

个人直投激活

来自 21 世纪经济报道的消息称，这场座谈会，并非是完全的民间形式的活动，政府色彩同时贯穿整个过程。参与其中的政府官员有浙江设侨联主席王成云、温州统战部副部长潘一新。

温州资本抱团，是具有区域特色的商业文化之一。但之前，由于境外温商所在区域比较疏散，这种特色大多体现在境内温州人的投资抱团。然而，随着境外温商的资本累积，他们前些年投资触角境内外融通密集化。

目前，温州有 80 万华侨、8000 多亿的民间资金，他们的投资热情很高，希望走出去投资。据温州市外经贸局统计显示，截至 2010 年底，温州企业境外投资项目 635 个，总投资额 4.54 亿美元，其中去年投资额 1.44 亿美元，比 2009 年增长了 69.4%。

虽然，之前有不少温州商人通过个人、地下金融、企业等不正规渠道，实现自己对外直接投资的迫切需求。

而温州政府，疏导民资的意愿恰恰与此产生对接。

近期温州政府发布的《温州市个人境外直接投资试点方案》，他们认为，这起码传递了地方政府鼓励民资出境投资的一种信号，他们愿意观察这试点的运行效果。

“之前，个人出境资金每人只有 5 万的额度，而现在却提高到了 300 万额度，这是个好事。”罗马侨商代表人物刘光华闻此深感喜悦。

爱琴海畔的“饰品王国”

徐伟春，这名 70 后的温州商人，希腊华侨华人总商会会长，帅气里透着精明。徐伟春透露，欧债危机时刻，他启动了逆向逆势抄底，改变以往中国制造卖到希腊，调整为希腊的东西卖到中国。比如希腊优势产品橄榄油、大理石、红酒和废铜。他举红酒为例，希腊有一种出厂价 40 欧元一瓶的红酒，如果卖到中国，却可以卖到上千元甚至数千元人民币。考虑到欧元正在不断贬值，用等值的人民币可买到更多的货品。

走这种逆向逻辑的不止徐伟春一个。刘光华与其在温州的亲友，联手启动了类似于徐伟春的商业逻辑。

刘光华比徐伟春年长了一个时代，生于浙江温州下属的瑞安市仙岩镇河口塘村。但他们的共性就在于，刘光华和刘伟春在资本积累到一定的份额后，开始了金融冲动。

这实际上也是温州区域内资本阶层精英们比较统一的触角。

凭借资本的底气，刘光华多了几分意气风发：“温州不可能成为全国的金融中心，但可以成为温州人的金融中心，鼓励股权投资基金是个很好的突破口。”让关注者记忆深刻的是，去年的温州两会上，面对当地市领导，刘光华“指点江山”。

从一个初到海外的洗碗工到一名成功的商人，这样一条路，大多数海外温州人都走过。刘光华被人称为“罗马的角斗士”。

他 14 岁涉足商业，17 岁成为老板，21 岁只身闯荡欧洲，如今刘光华在世界著名时装之都意大利创立了自己的时装品牌。

时尚之都罗马，有一条飞利浦大街，它位于罗马火车站附近。让人难以置信的是，走进这条大街就像走进了中国南方的一座城镇。

刘光华打算让自己拥有的资本在此起航。刘光华发现很多发迹的同乡都是从摆地摊卖家乡的衣服开始的。

“一是我知道市场上（中式衬衫）已经有销路了，第二个是他们（同行）要想去中国进货，需要一定的时间，所以我就先把这些衣服全部吃下去，觉得这个肯定有市场。”

刘光华以温州商人特有的精明和冒险，将手头仅有的资金，回乡一次性订购同类衣服，结果几万件服装全部卖光。

“从经济发展和工业化进程看，温州市经济正处于工业化发展中后期，温州对外直接投资已具备了资本输出的基础经济条件”，温州一政府官员称。

温州市企业境外直接投资和个人外汇收支双向增长。截至 2009 年底，经政府商务主管部门批准“走出去”的温州市境外企业和机构达 558 家。每年有许多海外投资项目来温推介，这些项目在招商上，面向的客户 90%是中小企业或个人投资者。

而且，这种趋势在趋热。

走向金融

危机重洗了他们的既成模式。在这商业境内外的对流中，温商资本境内外大融通提速。金融领域的投资冲动，无疑在商业运行的基础上瓜熟蒂落。

人行温州中心支行为此在去年 5 月间，对资金去向方面做过一次调查。结果显示，截至当年 5 月，温州 11 家法人机构，1360 家法人企业，有超过 39 亿元资金已经投资到本地金融机构。其中还不包括 5 月以后的金融机构增资扩股，或者本地法人在区域外金融机构及区域外的温商资本投资。

这种迫切的“情绪”成因主要来自温州日渐累积的民间资本。中国人民银行温州中心支行曾经在 2004 年做过一次推算，主要前推 10 年的民间资本累积，截止到 2003 年底，达到了 3000 亿元人民币。去年上半年，时任温州市委书记的邵占维先生在一次“温州民间资本论坛”上也有过透露，温州民间资本已经达到了 8000 亿。

刘光华和徐伟春即是这批“冲动”群的成员。刘则是境内金融领域的投资者之一。

借着人民币升值之势，温州的侨汇从危机后，涌入的态势更显激越。据外汇监管机构人士透露，以瑞安市丽岙镇为例，截至 2009 年底，侨汇达到了 50 亿元以上。而且，这些侨汇基本处于“睡眠”状态。

“温州应该建立专门的华侨银行，以引导来自华侨的外汇资金更好地服务于温州经济。”温州市华商会会长、温州市人大代表陈国华称。并且，他还向人大议案组提交了《关于创办“温州华侨银行”的建议》。而这项建议，刘光华也是参与者之一。但是，似乎审批并非如意料中艰难。

与刘光华等人投资银行的想法虽然类似，徐伟春等人则选择了在境外投资银行。

徐伟春告诉记者，他们共有 9 名温商代表的资本参与了意大利开设银行，“与其侨汇如今‘睡眠’，还不如直接在境外发挥更强大的威力。”

“我们已经买了筹建银行的办公大厦，也在意大利获批了部分‘准许证’”，毕竟，股东中拥有的资金实力已经远远超出了意大利开设银行的标准。但是，此事目前却前途未卜。“这可能是跟‘华人’身份关联。”

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件，本报持证人员均在本报官方网站《金浪网》(www.jinbnetcn)上公布，可供查询或手机上网查询(ilbl231.bizcn.com)。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用；本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金，广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号，不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃查处。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话：028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报传真：028-87325242
经理日报社

Results of the first National Regional Chamber of Commerce in Sichuan propaganda show

四川首届全国地区商会成果宣传展

四川省招商引资局、四川省工商业联合会倾力支持
大商言道宣传活动办公室承办
四川天晟商业经营管理有限公司协办

地点：成都文殊坊（成果展）、成都会馆（论坛）
时间：2011 年 4 月

活动垂询电话：028-68230680　68230698　13980577794　13688410718

办公地址：成都市二环路西二段 121 号　邮政编码：610072　文图传真：028-68230698　咨询邮箱：dsydxlhd@163.com

视野 | Shi Ye

社交网络改变了商界

□ 哈佛商学院管理实践学教授 比尔·乔治

社交网络超过美国汽车行业的复兴，成为 2010 年最重要的商业发展。在这一年，它也从年轻人喜爱的个人通信媒介，摇身一变为企业领导人手中的新工具，用于改变他们与员工和客户之间的沟通方式。《时代》杂志之所以提名 Facebook 创始人马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）为年度人物，原因之一就在于此。

IBM 的彭明盛、百事可乐的英德拉·努伊（Indra Nooyi）、苹果公司的史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）、微软的史蒂夫·鲍尔默（Steve Ballmer）、卡尔森集团的玛里琳·纳尔逊（Marilyn Nelson），以及哈佛商学院院长尼廷·诺里亚（Nitin Nohria）无一不是社交网络的积极使用者。为什么？因为这些社交网络为他们提供了一种独特的方式，可以将实时信息广泛传播给他们希望影响的受众。他们可以随时随地编写一条短信，然后分享给对此感兴趣的群体，再也不用让公关人员来指手画脚，请专人为他们撰写演讲稿，也不必借助于飞机旅行、预录视频或语音邮件来发送信息。

社交网络对中层管理者的威胁是最大的，因为当组织再也不需要他们在各个层级之间传递信息时，他们可能就没什么用武之地了。在社交网络时代，成功的关键是授权给从事实际工作（产品的设计和制造、营销创新或服务）的人，让他们多承担一些工作，在没有层级关系的情况下发挥领导作用。

消费者营销公司也紧跟时代，利用这些社交网络发布极其个性化的信息，有针对性地去影响某个特定的消费群体。他们不再花钱到媒体上去做广告，而是投资建立自己的渠道和内容，从而给营销带来了革命性的变化。从领导人的视角来看，社交网络正在使 21 世纪的领导人趋向“本真式领导”，这既是现实的，也是必要的。当你公开说出自己是谁以及你的真实想法时，你在社交网络上就无法隐藏自己了。在这里，“透明”是最基本的原则。

更重要的是，这种新现象使企业领导人重新赢得他们在过去 10 年间丢掉的信任和信誉。我们之所以将社交网络称为 2010 年最重要的商业发展，正是出于这个原因。

国内外公开发行
国内统一刊号：CN51——0098
邮发代号：61——85
第 043 期　总第 6815 期
2011 年 2 月 20 日　星期日
辛卯年　正月十八

| 一 | 个 | 阶 | 层 | 的 | 声 | 音 |
经理日报