

商界大腕 | Shang Jie Da Wan



人物简介

陈春玖,1959年生,福建莆田市人,汉族,中共党员,高级经济师,任北京通厦投资开发集团董事长,中国企业联合会、中国企业家协会副会长,福建省人大代表,福建省总商会副会长,福建莆田市人大常委,福建莆田市工商联北京商会会长,中共莆田市委驻京流动党员教育管理委员会副书记。

□ 海都

开创先河 莆田穷小子在京办商场

1978年春天,19岁的陈春玖说服父母,借了120元,离乡踏上了北上的列车。像绝大部分忠门人一样,他从加工蒸笼、竹器,木材贸易开始自己的创业历程

◎档案 出生:1960年,籍贯:广东河源。头衔:中共党员,珠江矿业集团董事长,中国钨业协会价格协调委员会常务委员,江西省广东商会荣誉会长。

◎语录 认真做好每件事;时势造英雄;疑人不用,用人不疑。

冯小平 从农民到“钨矿大王”



□ 冯善书

故事

冯小平是军旅出身的企业家、投资家。他曾当过农民、挑夫、木匠和生

他是一个商人,可绝不仅仅是一个商人。

30多年前,他怀揣借来的120元钱北上创业,首开外省农民到京开办市场的先例,发展至今已是北京多家公司的掌门人。而更值得称道的是,他把北京闽商拧成了一股绳。“联合起来,才能更强”,2003年陈春玖被推为北京福建企业商会会长以来,带领全体会员集体出击拿项目,牵头促进企业间互相帮扶,甚至连会员企业子女上学问题,商会都会出面帮忙协调,真正建立起一个“闽商之家”。

陈春玖 做在京闽商“大当家”

36岁那年,陈春玖投资200多万元,与人合伙在北京海淀区办起了“北京通厦装饰板厂”,年产十多万张胶合板,可是,管理工厂可不像卖木材那么轻松:行情好就多卖一些,没生意就收摊歇一阵。机声阵阵,几十名工人手里不断搬出的沉甸甸的胶合板,

开业前15天,场内160多个摊位就已经全部招满了全国各地的客商,这一切直接改变了陈春玖的创业历程和人生轨迹。

随后,他又先后创建了通厦清河南镇建材市场、通厦小营环岛建材城、通厦小营茶城、通厦精品建材城、通厦西三旗花卉汽车建材综合市场、通厦立水桥家居广场、通厦康达商业广场、通厦北苑商业中心等多个项目。2008年10月他被北京企业联合会、北京市企业家协会评为“北京市优秀创业企业家”。

凝聚散沙 商会是企业自己的家

陈春玖为人低调,但是,在商会里,他却拥有很高的人气,被很多企业家亲切地称为“大哥”。“会长非常热心,会员们都特别信任他。”北京福建企业总商会的工作人员告诉记者。

2003年,陈春玖被推选为北京福建企业商会会长时,会员企业只有80多家,是一个名不见经传的小商会。那个时候“要主动上门去邀请企业来入会”,现如今,商会会员企业已达到4160多家,涉及20多个行业,在首都经济舞台上占据着非常重要的位置。2009年6月,商会正式更名为“北京福建企业总商会”,成为首都北京异

地商会第一家“总商会”,被业内称为北京的“龙头商会”。

“商会,就是商人的家”,对于商会的发展秘诀,陈春玖的回答简单而耐人寻味。7年来,商会累计向全体会员发布温馨提示450多条,小到会员子女上学就业,企业人才招聘、职称评定,大到企业融资牵线、供求发布等,都可以找商会帮忙协调解决。

在北京福建企业总商会,你还可以看到一个有趣的现象:副会长以上职务会员每周轮流值班,坐镇商会,为前来咨询、求助的会员解决难题。“企业把商会当作自己的家,有难处就会找‘家人’帮忙。”商会秘书处的工作人员表示。如今,每天都有企业主动上门申请入会。

长袖善舞 发展壮大闽商实力

据不完全统计,闽商在京投资兴办的企业约有2万多家,其中中小企业居多,而融资贷款难一直是中小企业的主要发展瓶颈问题。

在陈春玖的牵头下,北京福建企业总商会先后发起成立了两家民营担保公司,筹集并成立扶持中小会员企业发展基金,资助一些会员企业临时急用资金渡过难关,并与兴业银行

北京分行、北京银行、建设银行、华夏银行、民生银行等金融、担保机构合作,多方为会员企业发展开辟融资渠道,专门成立融资服务中心,沟通协调,为会员企业提供联保联贷等融资方式服务。截至目前,共为115家会员企业融资到12.52亿元。

“以前闽商给人的印象是喜欢单打独斗,缺乏合作意识”,陈春玖说,在未来的竞争中,闽商只有联合起来才能壮大发展。陈春玖举了一个简单的例子,大项目一个企业吃不下,可以组织会员联合吃下。

七年多来,北京福建企业总商曾多次组团赴美国、加拿大、台湾、安徽、重庆、山东、江西等地投资考察,帮助会员寻找投资商机。2008年5月,商会组织120多名闽籍企业家到安徽合肥等六地市投资考察,共签约项目投资金额20多亿元。2010年9月,组织10名会员企业家赴加拿大投资考察,参加与渥太华市经贸合作发展论坛。

陈春玖在整合资源方面更是长袖善舞。目前,商会聘请了100多名政府人士和专家教授等担任商会顾问,为商会发展出谋献策。在陈春玖看来,邀请政府人士入会是合作共赢,不仅政府可以为商会发展建言献策,商会也能成为政府招商引资的纽带,为政府引资提供平台。

张章笋,现任全国工商联房地产业商会副会长、北京潮人商会会长

张章笋 新时代潮商 非凡胆识



□ 陈少斌 李大普

张章笋,一位被誉为“商业地产改革家”的潮商。一个人的名字能与一个时代的新生事物联系在一起,这是一种幸运,但对张章笋而言,这种幸运还意味着创业的非凡胆识,意味着一个潮商的使命感与难舍的家乡情结。

自行创业创天下

1988年,张章笋从部队转业到机关,1991年下海做贸易。1997年,张章笋进军酒店业的第一部杰作——汕头市区一座漂亮、现代的花园宾馆落成了。酒店业的成功运作,让张章笋坚定了创办实业的决心,勇于开拓的他寻找着更为广阔的发展空间。

国瑞地产公司1999年进军北京房地产市场,张章笋扬长避短,超前规划,根据南方的建楼模式和开发思路,结合北京的实际,成功地开发出第一片住宅小区,这就是富贵园一期。富贵园一炮打响,张章笋在京城掘到“第一桶金”,国瑞地产一下子打出了自己的品牌。2005年,张章笋又一个得意之作——国瑞城举行了隆重的奠基仪式,因占据着京城中心特殊的地理位置,其“城中城”的建造风格为崇文门区积聚了商业兴旺之气,国瑞城获得了一片叫好声。

随后,张章笋继续向商业地产领域进军并大有斩获。

张章笋认为,办企业的最高境界是把促进社会和谐进步与企业发展有机结合起来。在事业有成之后,张章笋把回报社会作为己任,多次慷慨解囊,仅在2006年,他就大手笔出资1000万元设立“潮汕星河科技发明创新奖”,并向广东省潮剧文化发展基金会捐赠200万元,向精瑞住宅科学技术奖奖励基金会捐赠20万元。几年来,他不断向社会捐款,为赞助潮汕星河馆的建设捐资300多万元;2003年,为北京抗击“非典”拨出专款120万元购买医药用品……

反哺家乡促经济

潮汕星河基金会创会会长林兴胜这样评价张章笋:他是位有钱、有心、有情者。张章笋设立“潮汕星河张章笋科技发明创新奖”的意义相当深远,这个奖起到了激励潮汕三市科技工作者积极性和创造性的作用,促进了潮汕地区科技创新和经济社会发展。

在北京崇文区旧城区改造工程中,张章笋提出了“创建和谐社区”的理念,充分尊重并尽量满足原住地居民的要求,把本来极难处理的拆迁工作做得皆大欢喜,并对该区域的公益慈善事业给予大力支持,赢得了政府和群众的赞誉。

与此同时,张章笋和所有在外事业有成的潮商一样,积极回家乡投资,力促家乡经济发展。目前,建成投入使用的汕头国瑞建材家居博览中心,是粤东地区规模最大的建材中心,而汕头国瑞园及服装城则已成为市中心的财富旺角。

“我的人生和想法比较简单,有所作为,干点事情,这也是我创业的初衷。”张章笋说。

商会女会长的凝聚力 ——访杭州温岭商会会长李美赞

□ 余杭

在一个细雨绵绵的冬日,笔者在西子湖畔的一座办公大楼里,见到了浙江古今建筑院院长、杭州温岭商会会长李美赞。

一袭桃红色的印花唐装,一副圆圆的普通近视眼镜,稍快且清晰的语速,李美赞给人的第一感觉就是自信、敏锐和干练。

说起杭州温岭商会,李美赞如数家珍……

所向披靡的“商会大船”

“商会的作用就是在地方政府与企业之间架起一座联系的桥梁,让原先独立分散经营的温岭在外企业,结成一一张活力四射的大网,拧成一股绳,使有限的资源得到进一

步的整合,使企业有目的地走出温岭,发展温岭,回归温岭,为振兴家乡的经济作出应有的贡献。”2010年初,在杭州召开的“全国异地商会经营交流会”上,李美赞作为浙江的代表,在会上作了典型发言,提出的“观念与文化的创新、组织与制度的创新、活动与互助的创新”,这一探索商会建设的新思路,受到了与会代表的高度评价。

李美赞说,作为商会会长,自己不仅要有创新经营的理念,更要有远见的谋略,只有这样,才能与班子成员一道同舟共济,使商会这艘大船在商海中乘风破浪,所向披靡。

为充分发挥温岭市经济社会发展杭州顾问团百余名顾问的聪明才智,李美赞聘请他们担任商会的国际战略部、投资开发部和法务部的

兼职顾问,经常性地邀请顾问参加商会的重大事项研究,为商会的发展献计献策。李美赞说,这是一笔无法估算的财富,商会的发展离不开他们的支持。

由于商会会员涉及各行各业,只要加入了商会,就得遵守商会互信、互助、互进的原则。在经营上要遵纪守法、诚实守信,会员之间要互相帮助、共同发展。李美赞告诉笔者,以前曾经有一位会员因经营失误,导致资金严重短缺,企业面临困境。她连夜召集商会高层人士商量对策,自己带头出面担保,在会员们的协助下,第三天就解决了资金问题,终于使这家企业起死回生。

用心经营着“商会之家”

人文关怀,是杭州温岭商会特

有的运作理念,更是增强商会凝聚力的有效良方。会员之间除了经常性地开展交流外,李美赞还提出“融工作于生活中,融生活于工作中”的口号,组织会员开展“欢乐星期天”、“自驾自助一日游”等旅游休闲活动。通过活动,会员间互通了信息,增进了友谊。同时,商会还建立会员生日档案等人性化管理模式,生日里送蛋糕、发短信以示祝贺;中秋节送月饼以表关怀;会员和家属生病住院,商会领导都前去探望,以示慰问。就这样,李美赞经营商会就像经营自



己的家一样。

正是有了人性化的管理,会员们都把商会看成了自己的家,把李美赞看作是他们的主心骨,大事小事都愿意和她商量。如今,会员成员已经有100多人,其中还有来自台州其他县(市、区)在杭的15家企业。他们说,只有杭州温岭商会才是他们真正的家。