



首任会长徐分益(中),第三任会长潘长海(右),第三任会长裘日亮(左)。

商会是“商”家

——记株洲市温州商会三任会长

□ 李灿 启心 亚斌 少立

A 第一任会长徐分益 给 3 万多温商建个家

从弹棉花干起，到打造泓华品牌大市场，凭借温州人的坚韧不拔，徐分益硬是闯出了一条成功的路。

徐分益的老家在温州永嘉农村山区。14岁时，他便辍学务工，在家里干起了弹棉花的行当。

1983年，徐分益带着新婚妻子和100多元钱来到株洲，在人生地不熟的异乡，他们相互鼓励，白手起家。

1989年，当时株洲的服装业正悄然兴起。在一个老乡的介绍和鼓动下，徐分益夫妇拿出全部积蓄，与几个老乡合作，筹资在芦淞市场租下门面开始经营服装。没想到这竟是徐分益成

功的开始。

1991年，新建成的南大门市场正式营业了。徐分益当机立断加入到南大门市场的经营。几年来积累的经验，加上良好的信誉，使他的生意越做越好，越做越大。

几年辛苦，徐分益终于在做品牌鞋上闯出一条路来。1996年，他成功获得了“蜘蛛王”品牌皮鞋在湖南的总代理权。

2001年春天，徐分益和几位温州老乡共同出资收购了株洲市工商银行综合大楼，成立了泓华房地产公司，打造出了泓华大市场。

2003年，在株洲经商的温州人已经突破3万人，遍及全市商业的各个行业。为了更好地凝聚人心，做大做强温州品牌，打造一个有利于交流和发展的平台，徐分益和一批在株洲闯荡的温州人积极谋划成立株洲市温州商会。

2003年8月16日，株洲市温州商会正式成立，第一次会员代表大会隆重召开，确立了十六字的办会宗旨——“服务会员、发展经济、宣传政策、协调关系”。老乡们一致推选徐分益为第一任会长。

从此，温商在株洲的发展迈向了

辉煌的崭新篇章。

创办之初，商会的主要工作就是努力为会员和广大温州籍经营者及时提供服务和帮助，为他们排忧解难。对刚来株洲、人生地不熟的老乡，商会总是热情相助，跑政府、跑有关部门协调关系，帮助他们在株洲稳定下来；当老乡一时资金周转不灵，或面临危难，商会总是鼎力相助，帮他们渡过难关……

正是商会的温暖和团结，让每一个在株洲的温州人由衷地感到商会就是他们的家。

C 第三任会长裘日亮 赢取更加灿烂的未来

推销纽扣
商海之旅从此起步

7月7日上午，裘日亮刚开完会，电话就响起，坐在办公室等他的人只好耐着性子继续等，倾注了他心血的“东方巴黎”欧洲城开业在即，商会的事情也还得裘日亮把关。

裘日亮，典型的温州人。温州这方水土赋予他坚韧、敏锐、稳重、自强不息的秉性，且始终在他的血液里流动。

上世纪80年代，从温州师范学院中文专业毕业后，裘日亮从事中学教学工作。在4年的教学生涯中，他几次被评为“温州市教坛新秀”。但裘日亮并不满足于现状，到商海去搏击的愿望在他的心中越来越强烈。

1983年暑假，他做了“下海”前的热身运动——卖纽扣。他从纽扣市场进一批纽扣，然后再卖给其他百货商场，一家一家询问，一户一户推销，其中少不了遭遇冷眼，有时还会吃上闭门羹。但是裘日亮一点也不畏惧，骑着自行车拖着一大袋纽扣到处跑。他还毅然北上，不辞辛劳跑遍了山东很多地方，最终将纽扣销售一空。

1984年他正式“下海”，开始了他的商海之旅。

把生意做到意大利和阿联酋

初次下海，牛刀小试，裘日亮很快完成了角色的转变。

在波谲云诡的商海中，他挥洒自如。

上世纪90年代初，他的事业开始壮大。旗下很快有了两个皮鞋厂、一个服装厂。

在裘日亮精心经营下，他把一个小规模在校办工厂，发展到如今的浙江省内第一大学生服供应商，从单一的生产型企业，到一家集研发设计、生

产、加工、贸易于一体的企业。这就是如今驰名海内外、年产值突破亿元的智升服饰公司。

成功往往在于一种抉择。当然这种抉择离不开智慧的头脑和敏锐的眼光。经过一番又一番的思考和权衡，裘日亮瞄准了国外的发展市场。

2002年，意大利中意达贸易公司成立。在裘日亮的运筹帷幄下，凭借着他亲手打造的精英团队，这家主要以服装贸易为主的公司，迅速扩展了国外市场。

2003年，裘日亮到中东考察，发现了迪拜这个潜力无限的市场，随后他成立了阿联酋迪拜菲斯特贸易进出口公司，迅速打开了迪拜的市场。

从服装巨头到地产精英，他做得游刃有余。

随着国内外市场的稳健发展，裘日亮在思索他的产业应该向多元化发展。这一次，裘日亮做起了房地产。

兴建欧洲城
完成自己的第三个跨越

如果说从教师到商人，这是裘日亮的第一个跨越，从国内市场扩展到国外市场，这是裘日亮的第二个跨越，那么从鞋业、服装、贸易再到房地产，产业的多元化正是他的第三个跨越。

在国内外经历过风浪后的裘日亮，视野更开阔，他不动则已，一动则是大手笔。

2006年初，他投资3亿多元，在芦淞市场群商圈中的核心区域，兴建欧洲城服饰市场。这栋地下2层、地上28层、总建筑面积达47万平方米的地标式建筑，将成为中南女装全面升级的形象标杆项目。

“这么多年来，我所做的，不是为自己，不是为家人，而是为企业。有一种社会责任感和使命感让我把满腔的热情和心思倾注于我的企业。我能为

国家创造税收，为社会增加就业，我觉得很心满意足。”

“责任感”——或许正是裘日亮求变的不变核心，也是因为责任感，使他的每一次起转承合，都做得有声有色，风生水起。

提出发展新思路
带领商会实现新跨越

2010年5月22日，裘日亮当选市温州商会第三任会长。

在市温州商会第三次会员代表大会上，裘日亮就商会的发展提出一条新思路，即“拆围、沟通、学习、发展”。“拆围”，就是要拆除人与人之间心灵的围墙，进行零距离的接触、交流，增进彼此的信任。

“沟通”，就是商会作为一个团体，要打造成沟通的纽带与桥梁，在会员与政府、会员与会员、会员与市场三者关系之间实现有效的沟通。

“学习”，可以是会员之间的相互学习，可以是到国内外的考察、访问，可以是企业管理方面的水平提升，也可以是一种思维观念的改变和更新。总之是要取长补短，借鉴经验，开拓视野。

“发展”，即商会、会员，只有事业发展了、壮大了，才能从容应对各种挑战、勇往直前，才能为株洲、温州两地的建设奉献更大的力量。

裘日亮不仅是个有想法的人，更是个讲实干的人。

短短一年多时间，新任会长的工作开展得有声有色。

组织会员到上海、青岛等地，广交流，促发展。制订常务副会长、副会长对口联系制度，对口联系会员的求



裘日亮 2009年在欧洲城项目动工仪式上讲话。

助“不推迟、不推托、不回避、不退缩”。

他请来专家学者出谋划策，成功创立商会内刊《株洲温商》，温商网站随后正式开通，两大宣传平台，竭力打造株洲温商品牌。在他的精心筹备下，在湘温州商会会长、秘书长第二次联谊会于株洲成功举行，助推株洲发展，谋求共赢。他还组织策划了商会与兴业银行的首次合作。

他牢记自己是名党员。中组部来商会党支部调研非公党建工作，是株洲乃至全省被调研的唯一的基层党支部。省、市的优秀党组织、先进党支部荣誉称号花落市温州商会。

在株洲市非公有制经济代表人士座谈会，裘日亮建议发挥异地商会在招商引资方面的作用，更好地促进株洲的快速发展。他积极努力，筹划株洲与温州两地结成友好合作城市。这得到了株洲市领导的高度评价，笑称他为“友好信使”。

裘日亮深深知道，会长的名称意味着更多的付出与责任，他正以最大的努力，带领商会团队，竭尽所能，兢兢业业做好商会工作。

他说：“商会是我们全体会员的商会，是我们大家共同的家，也是我们自己的家。办好商会，就得付出，我们温州人在外创业发展不容易，希望广大会员精诚团结，携手奋进，把温州商会办成一个和谐的商会、团结的商会，更有实力的商会、极具影响的商会，为株洲这个第二故乡的经济社会发展尽一份力。”

B 第二任会长潘长海 让商会和城市共同发展

迸发出的
巨大能量令人折服

1969年，潘长海出生在温州市永嘉县的一个小村子里，父母都是农民，家庭条件困难，读完初一，潘长海就辍学踏上了经商之旅。

上世纪80年代中期，潘长海借来2000元钱学着做生意，经销小商品。

21岁那年，潘长海去乌鲁木齐一家百货商店做皮鞋生意。两年时间里，他勤勤恳恳，一边经营一边学习。一天，商场负责人找到潘长海说，百货商场里2000多平方米的鞋帽部准备承包给个人，而他是最佳人选。潘长海获得了鞋帽部一段年限的经营权，并经营得颇有声色，在这里，他掘到了人生中的第一桶金。

潘长海深知靠小打小闹成不了气候，他想钓一条“大鱼”。于是，他选择了知名品牌“金利来”，并成为该品牌在新疆的总代理。

虽然“金利来”当时几乎红遍大江南北，但在新疆的销售可谓一片空白。为了打开市场，潘长海靠广告宣传和诚信经营，让“金利来”得到当地消费者的认同，当年的销售额就达到300多万元，第二年销售额达到700多万元，第三年达到1000多万元……

潘长海身上爆发出的巨大能量令许多人折服，这其中也包括“金利来”集团的主席曾宪梓。他把“金利来”中国内地皮鞋系列商标使用权交给了潘长海。“金利来”皮鞋在潘长海手上更像是长了翅膀，飞到全国各地，其销售额第一年就达到2亿元，第二年3亿元，现在仍以每年近50%的速度递增……

收购世界知名品牌
皮尔·卡丹

让人们真正认识到温商的大气和实力的，是潘长海、孙小飞等人收购世界知名品牌皮尔·卡丹。

潘长海得知皮尔·卡丹创办人有意出售商标时，他毅然决定出手。2009年初，潘长海和3名温州同乡登上飞往巴黎的飞机，直接去拜访素不相识的皮尔·卡丹，试图寻找双方的契合点。

“我们在谈到这个品牌的未来构想时，提出了在欧洲设立统一的研发和品牌运营中心，并希望制定区域标准化的管理机制。”潘长海声称，他们想每年在巴黎举办营销博览会和经销商论坛，把更多订单带到中国来生产，希望可以长远合作，让这个品牌长久存在下去。

潘长海用他的诚意和理想“俘虏”了皮尔·卡丹老人。

“我们一共去了3次，4月份就签了一个意向协议。”2009年9月11日，潘长海担任法人代表

的诚隆股份公司在法国正式同皮尔·卡丹先生签订《商标转让协议》。



潘长海在2009年迎春酒会上致辞。

按照潘长海的设想，收购成功后，诚隆股份公司将成为中国区的皮尔·卡丹全球采购研发中心，并且利用皮尔·卡丹的全球渠道推销中国和温州的产品。伴随着此次收购，还将有一个庞大的皮尔·卡丹发展规划。

从市长手中
接过“友谊奖”奖牌

潘长海在株洲的大手笔投资始于2004年。得知中国城这个项目后，潘长海当即以一天内拿出6000万元保证金的强大经济实力，一举拿下这个项目。投资2亿多元兴建的中国城服装市场，开业至今，生意一直非常红火。2006年10月，获得了中国市场指导委员会授予的“中国五星级商品交易市场”的殊荣。

潘长海还热衷于教育。由他控股的株洲景炎学校，中考、奥数、艺体、公派留学等指标稳居全市第一，是株洲地区规模最大、质量最好的初级优质品牌中学之一。他雄心勃勃，要把景炎学校建设成为三湘名校。

2006年，潘长海出任株洲市温州商会第二任会长。在他的带动和感染下，商会始终突出经济特性，把发展经济摆在商会一切工作的首位。3年来，商会会员企业在株洲投资30多亿元，开发了十几个大的项目，得到市委、市政府的认可。

他在任期间，商会积极开展丰富多彩的活动。组织会员到耒阳，与当地温州商会洽谈合作计划，为会员企业拓展销售渠道做了有益的工作。商会还与英国浙江华人华侨温州总会签署合作协议书，为会员开展国际贸易疏通渠道、构建平台……

经济上的卓越成就，社会公益事业上的突出表现，使株洲的温州人赢得更多的尊重和认同。商会有14名会员成为市、区两级人大代表、政协委员。

2007年，7名为株洲建设发展作出突出贡献的友好人士被株洲市政府授予“友谊奖”，其中就有潘长海。

【相关链接】

2010年

5月22日 株洲市温州商会第三次会员代表大会成功举行。

6月12日 商会赴上海宝山区温州商会考察交流。

7月30日 中国服装商贸委员会会长郑晨爱等到株洲温州商会考察。

8月26日至31日 裘日亮会长率团赴青岛考察。

9月开展金秋助学活动。

10月25日 商会党支部捐助贫困学生晏庆云3万元。

12月3日 会员单位——金世纪集团获评“湖南省侨港澳资企业重点联系服务单位”、“全国供销合作社系统百强企业”。

2011年

1月7日 会员单位——株洲市宁港商贸送出100份爱心年货。

1月14日 党支部为贫困党员送年货。

1月18日 四会员单位送爱心年货。

1月26日 2011年株洲市非公有制经济代表人士座谈会召开，温州商会会长裘日亮在会上建议，发挥异地商会在招商引资方面的作用，更好地促进株洲快速发展。

1月21日 在2010年度芦淞区非公党建工作总结表彰会上，株洲市温州商会

党支部荣获“优秀党支部”称号。

3月29日 在湘温州商会会长、秘书长第二次(谋商会·求发展)联谊会在株隆重举行。会议专题讨论“整合资源、发展经济”；通过了《铸商道·求发展协议书》；与7家兄弟商会缔结成友好合作商会。

4月22日 由中组部组织二局巡视员、副局长曾贤钦率队的中组部非公企业和社会组织党建工作调研组，到株洲市温

州商会党支部调研。

5月6日 会员企业——法托利亚酒庄旗舰店在滨江南路66号隆重开业。

5月25日至28日 商会一行22人到四川省考察。

6月17日 株洲市温州商会党支部成员到红色纪念地庐山，举行“上庐山听党课”活动。