

据意大利侨网报道,前不久,意大利普拉托华商会充分发挥其自有的优势,调动各方资源,在以纺织服装制造业发达和具有悠久纺织历史欧洲纺织中心意大利普拉托市,与浙江绍兴中国纺织城建设管理委员会联合举办绍兴县中国纺织城意大利推介会暨“布满全球”对接会,助力中国面料走向欧洲市场,积极为华商争取商机,受到商会会员和华社的普遍好评。

商会应该具有哪些职能?清末改良派领袖康有为认为:“商会者何?一人之识未周,不若合众议;一人之力有限,不若合公股。故有大会、大公司,国家助之,力量易厚,商务可远及四周”。商会组织不仅历史上为中国经济发展发挥过积极作用,而且在当今社会也凸显其职能。随着华商经济的发展,世界各地纷纷建立华人商会,然真正认识商会职能,发挥商会作用的却为数不多。

商会是商人的组织,其诉求即为商业和商人服务。华商远离祖国,拼搏和奋斗在异国他乡,商会作用更甚重要。而现实状况就意大利而言,用一位侨领的话说,许多商会与其他侨团一样用四个字概括,即“江湖、娱乐”,迎来送往,聚聚吃吃,联谊成分居多,本身职能甚少,实在令人惋惜。这很大程度上与商会主要成员本人诉求和心胸、眼光及水平有关。

海外华人商会应维护会员的合法权益。在海外,由于语言、从事行业、从业时间、在产业链中的地位等诸多因素的影响,势必要求会员们要相互帮助,相互携手,哪个商会互助工作做得好,哪个商会就有活力。一次一个温州商人对我说,我们温州人亲属朋友之间喜欢相互帮助,这就像船一样,船大抗风浪能力就强,只有大家好才是真的好,一旦自己碰到困难,周边朋友和亲属也有能力帮助自己。语言简朴却折射出一个哲理。

海外华人商会应促进会员对外和相互交流。意大利普拉托华商会之所以工作做得出色,广泛被会员和社会认可,就是他们注重组织会员不仅走出去而且请进来,善于学习先进经验,探讨海外华商发展,为会员争取和寻找商机,故成效显著。

海外华人商会应完善服务职能。做好服务工作对会员提高对商会工作兴趣和向心力有很大关系。海外商会应结合当地具体情况,在法律、语言、商业信息、财会、学习专业知识等方面切实为会员提供服务,经常性组织专家、学者及事业有成者为会员举办讲座,势必对商会工作达到事半功倍的效果,更会赢得会员的拥护。

海外华人商会不应忽视协调职能。在海外,华商出现经营间的一些矛盾,不像在国内有许多仲裁协调机构可解决,又不喜欢付诸当地司法解决,故商会应承担相应协调职责,在华商行业自律、商业协调、纠纷仲裁、推动行业健康等方面要发挥积极作用。

只有正视海外华人商会职能,才能使华商积极性最大限度地得以调动,华商利益得到最大程度地保障。愿海外商会都能像意大利普拉托华商会一样,充分发挥商会职能,这将会对海外华商经济有力地促进。

主编:冯光国 投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 68230680 2011年7月24日 星期日

责编:袁红兵 编辑:高凡 版式:刘红斌 校对:阳红 A7

多地商会的秘书长表示,很多外地商人是在年龄很小的时候就出来打拼,甚至不到20岁就开始背井离乡来到沈阳,加入创业者的队伍。

本次联合沈阳市总商会展开的调查显示,富豪商人们有一个比较共同的特点,那就是即使在马路上你与他们擦肩而过,你可能根本感受不到他们的“财气”,因为大多数的富豪都很低调。

沈阳异地商帮 赚钱不乱花

□ 李越 王雪

最新的统计数字显示,去年中国内地的奢侈品消费市场高达107亿美元,到明年中国将成为全球第一大奢侈品消费市场。

如此巨大的市场,自然离不开沈阳的贡献。有消息称,沈阳已经成为全国第三大奢侈品消费城市。而助推沈阳跻身全国奢侈品消费三甲的力量有很多,其中异地来沈经商的富豪是一支重要力量。

那么,在外打拼的他们,注重哪些方面的消费,消费上有什么特点呢?时代商报联合沈阳市总商会展开调查(调查对象:千万富翁;调查人数:100人)。

90%的资金用于资本积累

据时代商报报道,本次调查抽取的调查对象大多数正处于壮年,其实这不是偶然。采访中,多地商会的秘书长对记者表示,很多外地商人是在年龄很小的时候就出来打拼,甚至不到20岁就开始背井离乡来到沈阳,加入创业者的队伍。这样坚持一段时间,比如说做了10年,那么他们对自己所从事的行业情况就相当熟悉,圈子内部的人脉资源也很广泛。等他们到了30岁左右的时候,资产和事业就会积累到一定的程度。而此时,大



去年9月,第四届湘商大会在常德盛大开幕。

第五届湘商会9月举行 当地欲引资300亿

□ 吴敏

2011湖南经济合作洽谈会暨第五届湘商大会将于2011年9月27日至29日在衡阳举行,作为招商引资的重要平台,该市在此次大会上拟签约项目150个,拟引资额300亿元。

自2007年首届湘商大会举办以来,湘商正在成为推动湖南省招商引资、加强区域合作的重要力量。2011湖南经济合作洽谈会暨第五届湘商大会主要内容包括:产业推介、重大合作项目签约、银企(银会)对接洽谈、校企(会、园)合作洽谈、湘商营销湖南产品产销洽谈、各省、市州、园区及行业专场、湘商财富论坛、“万商入湘”投资考察等活动。其中,湘商营销湖南产品产销洽谈会,将依托湖南异地商会平台,促成湖南产品生产企业联盟和省外湘商营销企业联盟开展对接洽谈;湘商校企(会、园)合作洽谈会,将通过组织省内外高校与商会、企业和园区对接,建立校企合作、校企合作、校园合作新机制。

作为衡阳市今年招商引资的“重头戏”,目前,该市已制定邀请客商800人以上,拟签约项目150个,拟引资额300亿元的目标。同时要求各招商责任部门迅速制定小分队招商方案,主要负责人要抓紧时间采取“走出去、请进来”的办法,亲自联络客商,亲自洽谈项目,力争“湘商大会”签约项目取得重大突破。

部分商人并没有选择将辛苦赚来的钱用于个人消费,而是将其中大部分投入到事业上,进行资本的再积累。

这方面,宁波商人是典型的代表,宁波商人相对比较保守,为人也低调,他们不太注重个人消费,会将资产的90%拿出来扩大投资。

不过,很多商人在事业有一定基础之后,会采取稳健的投资策略,比如面对一个需要10亿元资金项目,如果自己手里没有12亿的话,他们是绝不会动手的。一般来讲,手里有10亿元的资金,他们大多数只会拿出五六亿来再投入。

赚钱后第一件事回家盖房

除了再创业外,富豪最大的一项投资就是回家盖房了。中国人一直有衣锦还乡的思想,尤其是在外拼搏的人,赚钱归根结底的目的,还是让家人过上好日子,让身边人感受到自己的成功。以宁波商人为例,除了将自己的钱变成资本外,接下来要做的事就是回家盖房。

回家盖房是人们在外有所成就的象征,而谁家的房子盖得漂亮,盖得高,在外人心中,也直接与该户人家的成就大小相挂钩。比如说一个地方今年有4层高的房子,那再盖的房子就不会低于4层。大家都在比较,尤其是一个地方出来的商人,谁都不想输给别人。

回乡用豪车组成车队回家

置办了房子之后,接下来就是车子了。调查显示,商人们在舍得对房子投入的同时,也愿意为自己的车子投

入,毕竟座驾可以体现个人的身份,而且圈子里的人,也在暗地里互相比较。在富豪商人的座驾中,可以看到很多好车,奔驰、宝马、奥迪、凯迪拉克等等,都不少见。而且大多数商人不只有一部车,平时出门坐轿车,外出的时候用越野车,给自己提供方便。尤其在过年回家的时候,车子更是必不可少的装备。

花二三百万元买地建生态园

积累资本的同时,商人们也在想办法提高自己的生活质量。有位宁波商人花了二三百万元,在苏家屯买地给自己建了个生态园。因为经商,家里房子有了,车子有了,什么都不缺,也没有什么特别的爱好,就是希望自己吃的东西天然一些,原生态一些。

现在,他的生态园产出的蔬菜足够自己食用,又在生态园中养起了鸡、鸭,这样鸡鸭肉、蛋类也可自给自足。如此的投入,可以让他随时吃到新鲜食物,主人觉得“十分有意义”。同时,这里也是圈内好友的“据点”,不定期招待一下圈内的朋友,既方便了自己,又增进了彼此间的感情。

打个电话能借来几百万

在沈阳打拼的各地商人,是很团结的。首先,来自一个地区的商人,经常聚在一起,这样他们之间就形成一个圈子。同时,一个地区的商人渗入到不同的领域,他们再与其他地区的商人联合,这样就是另外一个圈子。当然,圈子与圈子之间,也是融会贯通的。

与其他地区的商人相比,福建商

人特别团结。众所周知,中小企业融资难一直是制约企业发展的难题,而福建圈子内,大家互相信赖,遇到周转不灵的时候,打个电话,就能解决几百万资金缺口的问题,连合同都不用,几次下来,大家的关系就变得更加牢固,特别默契。

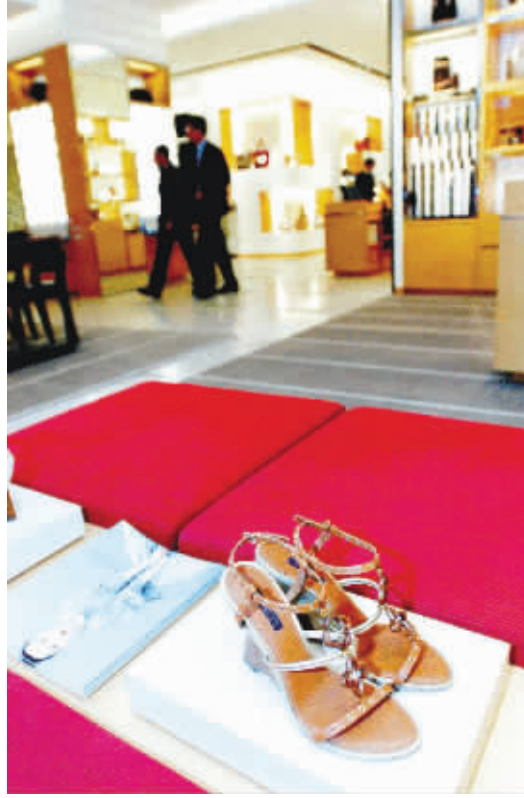
假私济公,趁旅游拓展事业

调查中我们得知,大多数商人处于壮年,而且为了将事业做大做强,他们很少有时间去旅游,去消费。即使真有机会走出去,大多数时候也是为了考察市场。

有位台州的商人,主要经营塑料制品,借一次同朋友出去旅游的机会,让他的事业再次扩大。旅游回来的时候,别人手中都是一摞摞的纪念品,而他却是两手空空。不过虽然他手中是空的,脑子里可空。他把旅游所到几个城市的塑料制品的情况摸了个大概,回来又组织身边几位亲戚再次去考察,最终,将自己的产品打入了他旅游所去的几个城市。这样的旅游,真的是“假私济公”。

大多数的富豪很低调

综合本次调查的富豪商人,他们有一个比较共同的特点,那就是即使在马路上你与他们擦肩而过,你可能根本感受不到他们的“财气”,因为大多数的富豪都很低调。他们虽然多金,但基本都把钱用在他们认为的刀



刃上,比如说将企业做大,与圈子里的人礼尚往来,而对他们自己,则显得有些吝啬。

将儿子扔到迪拜去创业

在对待子女教育的问题上,大多数富豪讲究顺其自然,让孩子自由发展,他们不是特别重视孩子的文化水平,但是特别注重锻炼孩子的实践能力。有一位在三好街做电脑耗材生意的宁波商人,在儿子大学毕业后就让他到自己的店中工作,积累经验。而随着生意的扩大,他将生意开到了迪拜,这样他就将儿子扔到迪拜去创业,既开辟了市场,又让孩子有了很好的锻炼机会,一举两得。

对于他们的孩子,富豪们的观点是,读书能读到什么程度,就供到什么程度。孩子如果愿意走仕途,支持;愿意接过自己肩上的枪,也不反对。



会长商道 | Huizhang Shangdao

助力青海招商引资,助推青海走向世界。钱厚宏信心满怀说,广东省青海商会要做青粤两地最好的“经济媒人”,自己要做两地经济联姻最大的“经济媒婆”。

我们要做最好的“经济媒人”

□ 何新

当前,随着经济发展融合度不断增强,发展互补、合作双赢日显重要,各种商会不仅成为非公经济中最活跃的力量,而且成为多方面、多领域经贸互动交往最重要的媒介,广东省青海商会应运在今年成立。

广东省青海商会会长、广州钱盛化工有限公司董事长钱厚宏有着20年在青海生活的经历。她说,青海人性情豪爽,胸怀博大,对乡土有着浓厚的情结,这也正是在省外创办企业的青海籍企业家愿意回到青海投资创业的原因。

希望实质促进两地经济发展

2011中国青海绿色经济投资贸易洽谈会上,很多曾经在青海生活、工作过的企业家都来到了会场,寻求合作共赢的机会。

让更多的广东客商到青海投资发展,为更多的青海企业打开广东销售市场。2011青洽会举办之际,广东省青海商会会长、广州钱盛化工有限公司董事长钱厚宏向记者表达了商会成立的初衷和发展方向。

“我们希望能够实质性地促进两地经济发展。”钱厚宏表示,青海资源优势突出,是一块充满生机、蕴含潜力的热土;广东区位优势突出,是国



钱厚宏说,青海企业家们对回故乡寻找项目非常踊跃。图为人头攒动的青洽会现场。

内国际经贸发展的领旗之地和重要轴心。青粤两地经贸互动存在极大的互补性,双赢发展前景十分广阔。

目前,商会已计划在青海建立广东省青海商会产业园区,充分发挥桥梁纽带作用,加大对广东以及我国香港、澳门及东南亚等区域企业进入青海的招商引资力度,促进青海经济社会发展。同时,计划在广东建立青海商厦园区,吸引青海企业入驻,为青海企业搭建一个走出去的发展平台,积极培育青海产品销售终端市场,促进产品提高市场占有率,扩大青海的对外影响力。

希望引来更多国内外企业

钱厚宏认为,商会的目的不仅是有更多在广东打拼的青海籍企业家回到青海创业,也希望吸引更多国内外企业到青海来投资、合作、创业,带动青海经济社会发展。

第一次参加青洽会时,钱厚宏感到,青洽会无论在办会规模、宣传布展等方面都具有国际化的水准,青海是创业的大舞台,青洽会是“淘商机”的大平台。她介绍,此次在商会牵头下,有7家广东企业意向投资青海。

钱厚宏也希望为青海的经济发展出一份力。她准备在青海创立一个

青年人创业基地,为青海有志创立实业,却苦于无资金的年轻人提供创业资金。钱厚宏说,现在的80后、90后,勇于追求自我,受过良好的教育,有着很多很好的想法,但他们创业存在着资金的压力。“我的创业基地就是帮这部分人圆梦,帮他们提供办公设施,提供办公场地,你有能耐就去施展自己的才华。”

希望做经济联姻的最大“媒婆”

16岁到青海,在青海生活了20年的钱厚宏对青海有着一份深厚的感情。她说,虽然不是“土生土长”,但她人生中最美好的年华是在青海度过的,没有在青海的成长经历,她很难在残酷的商业竞争中生存。

钱厚宏说,广东省青海商会吸纳的是在广东省开办企业的青海籍企业家,“青海人在外面创业有个很好的习惯,那就是很团结,这和青海人豪爽的性格有关系。”虽然广东省青海商会成立时间不长,但已经有170多家企业入会,企业家们对回青海寻找项目非常踊跃。

助力青海招商引资,助推青海走向世界。钱厚宏信心满怀说,广东省青海商会要做青粤两地最好的“经济媒人”,自己要做两地经济联姻最大的“经济媒婆”。