



版面导读 |
Bannian Daodu

02 03

移民特色经济「火」了异地商人
射击会所 演绎「速度与激情」

A1 A2

在世界树起豫商旗帜
潮商行天下 以商帮的名义

A3 A4

企业避「险」商会烘焙「担保蛋糕」
刘文斌 聚合山西商人再书传奇



图片新闻 | Tupian Xinwen

9月3日,由中国企业联合会、中国企业家协会主办,四川省政府协办,成都市政府承办,以“突破与引领:大企业发展新征程”为主题的“2011 中国企业 500 强发布暨中国大企业高峰会”在成都世纪城天堂洲际大酒店娇子会议中心举行。来自中央有关部委领导、知名专家学者、中国 500 强企业 and 世界 500 强企业的商界精英代表等 1000 余人共同出席本次大会。

据了解,中国企业 500 强发布暨中国大企业高峰会是目前国内一个层次高、范围广、在国内外具有重大影响力的经济权威论坛。在本次大会上不仅发布了《2011 中国大企业发展的趋势、问题和建议》、《2011 中国企业 500 强企业发展报告》、《2011 中国企业 500 强于美国企业 500 强、世界企业 500 强对比分析报告》等专题报告,同时还举办“中国大企业高峰会”,以及平行论坛、地方投资环境介绍、企业家高层座谈会等一系列活动。其中,中国企业 500 强极其分析报告已被经济学界看成中国经济一个新的“风向标”和“晴雨表”。

本报记者 赵健 摄影报道

视野 | Shi Ye

从圈子中提升影响力

□ 文洁

《剑桥中国史》主编费正清曾说过,在中国,人脉是身份的象征,也是做成事的重要资源。

很显然,商会圈子的人脉因素可以带给企业家更多的商机和合作的平台,是越来越多浙商加入这个平台的直接原因。但除此之外更深层次的动因是什么?

或许因为,圈子可以带给浙江籍企业家们安全感。

相比于企业的单打独斗,抱团的商会更具有话语权。就像王一鸣所说,“商会与政府部门的良好沟通,形成了企业与政府之间的桥梁。”一个佐证是,以商会名义出具的报告,可以直接呈递到省级领导办公桌上。

越来越庞大的经济能量,是话语权的基础。就像各地政府官员不可能对浙江商会背后 3517.6 亿元的投资额无动于衷一样。

“商会正在成为政府与企业间联系的桥梁,和湘浙两省经贸合作的平台。”应永来说。

“现在任何一处浙江商会组团考察,各地政府的领导都会出面接待,听取浙商的意见。”应永来认为,一是商会与政府的有效沟通;二是在替会员企业维权,是湖南省浙江商会发挥的两个重要作用。

很显然,让浙商们“找到娘家”的浙江商会,为商人群体提供了一个更加有效、安全与政府沟通的桥梁。过去单兵作战可能遭遇的困境,被同声相和、共壮声势的团队出击轻松瓦解了。同时,商会也在各种活动、交流中,不断增强影响力和话语权。

徐文忠说,浙江商会未来的方向是实现商会成员从传统浙商向现代浙商提升;从草根浙商向人文浙商提升;从财富浙商向责任浙商的提升。

从某种意义上来说,一些渴望改造自己,提升社会声望的商业精英,已经不满足于仅仅是财富数字的变化,而希望在更广阔的领域扩大社会影响力——正像西方企业通过大量社会捐助确立自己社会形象一样。

区域性商会恰恰能将商人们组织起来推进这一转变。

传递价值 成就你我

芙蓉王 文化头条新闻

湖南芙蓉王文化传播有限公司

浙商生意始于新商会圈层

□ 文洁

与历史上那些曾兴盛一时的旧商帮不同的是,新商会的载体不再是同乡会馆、公所,而是各地的商会。

“商会,不是商帮。”湖南省浙江商会会长徐文忠如此说,“它是一个信息互通、资源共享、合作共赢的平台,落实到最后,就是合作。”

寻找一座城市的归属感

那一年,杭州人王一鸣对于长沙整个夏天的印象是,“超女很好看”——因为除了看电视,找不到其他事情可做。

那是 2005 年,因为公司在长沙拿地,被委任为长沙德普置业发展有限公司总经理职务的王一鸣,从杭州,来到了长沙。

生意场上两种不同价值观的矛盾,生活里志趣相投者的匮乏,让王一鸣感觉“在这个城市没有归属感”。

徐小卫,时任南都房产长沙公司总经理,现任郡原集团执行总裁;王海峰,时任湖南绿城副总经理……当年,先行者们经常聚在一起,吃饭,喝茶。他们试探着寻找这座中部城市的游戏规则,并互相提醒和学习。

当来自浙江的商人群体日渐庞大时,成立一个正式组织——商会的想法开始萌生。2005 年 5 月 10 日,湖南省浙江商会正式成立。“(徐)小卫当时很积极,还有几个热心的人商会很快建立起来。”王一鸣记得,当年筹备有 20 多个核心成员,包括绿城、南都、中天等公司的地产人,还有做工程建筑、做陶瓷品市场的温州人,“还有浙江籍的政府领导。”



只要达到一定规模,商会中两个副会长单位互为担保,而浙商担保公司愿意提供部分额度担保,三家联保就可以得到某些银行的融资。

目前,湖南省浙江商会拥有会员单位 1200 多家,是湖南省成立最早、规模最大的异地商会。

为什么加入商会?因为可以在一座陌生城市中找到归属感。

“商会是浙江商人们的娘家。”湖南省浙江商会秘书长应永来说得很直白。

潜规则:生意从圈中人开始

徐文忠是湖南省浙江商会第二任

会长,亦是湖南标志房地产开发有限公司董事长。现在看来,他好像更在乎第一个身份符号——名片上,商会的 LOGO 被放在了最上方。

事实上,“商会”对于徐文忠的人生有着更微妙的转变。在这里,徐文忠找到了引为知己的几位伙伴,合作成立了涉及地产、金融的两三家公司。

像徐文忠这样因为商会而发生改变的人,不在少数。商会平台所提供的信息互通和资源共享平台,以及随之带来的合作商机,是不少人积极参与商会的直接因素。事实上,对于大多数浙商精英来说,生意从圈中人开始,是一个心照不宣的“潜规则”。

在徐小卫看来,商会还会帮着搭建一些跟政府、银行之间的交流平台——来自湖南省浙江商会的数据显示,目前商会与 10 家银行签订了战略合作协议,授信额度达到 250 亿元,占 20 个商会总授信额度的 1/3。

一个为成员间加强信息互通的平台是专业委员会。2005 年 10 月,浙江商会下属的房地产专业委员会成立。“如

果是刚过来的同行,先来的一定会把一些资源、信息进行些及时的交流,我觉得这是最重要的。”徐小卫回忆说。

一个名字,就值 1000 万

在徐小卫的眼中,浙商意味着有理想、有修养、能创新、谦虚、内敛、低调、义气、规矩。

事实上,正是这种独特的江浙文化,使得浙江商会有着完全不同的气质与个性——一个微妙的细节是,湖南浙商中小企业融资担保有限公司为商会成员提供企业和银行之间的通道。

“只要达到一定规模,商会中两个副会长单位互为担保,而浙商担保公司愿意提供部分额度担保,三家联保就可以得到某些银行的融资。”湖南浙商中小企业融资担保有限公司董事长季顶天说,最多可以担保融资 2000 万。

从某种意义上来说,这可以视为浙商“诚信”文化下的产物。最极端的个案是,在湖南省浙江商会,该担保公司对一家企业的领导人的个人信用认可度,可以达到 1000 万,“凭他的名字,就能最高借到 1000 万。”季顶天表示。

(本文配图均为资料图片)



热烈祝贺山东东明石化集团有限公司荣膺中国企业500强！
经理日报社全体员工敬贺

