



版面导读
Banmian Daodu

02

拼抢商机 商人纷杀「回马枪」
滇商精神 新时代的解读

03

香港马会会所 让精英享「私人定制」

04

千万豪车日租要四万

A1

让闽商鼎立于时代

A2

长沙邵商 湘土上演「圈」文化

A3

爱心企业的责任与担当

A4

抗斗三绝技

团结就是力量 整合就是效益

成都市机电行业商会 举行国庆联谊会 暨友好商会备忘录 签字仪式

□ 本报记者 刘晓琼

[详见 A1 版《中国商会》]



踏晋商足迹 温商闯太原

□ 张志峰

二三十年前,多少背井离乡的温州人为了生计融入太原,而太原则给了他们一次又一次的磨练。

黄志强像所有走南闯北的温州人一样,在太原以“敢闯敢干”的精神,踏着晋商的足迹,走着温商之路,从无到有,从小到大,干出了一番事业,成为最早到山西打拼创业的温州人。

而今,温州人一批批地来了,一点点地经营,一层层地开拓。46 万温州人已融入了太原这座城市,与当地入朝夕相处,共建着这片热土,让“第二故乡”发展壮大,也成了他们的心愿。

A. 一张车票改变了一生

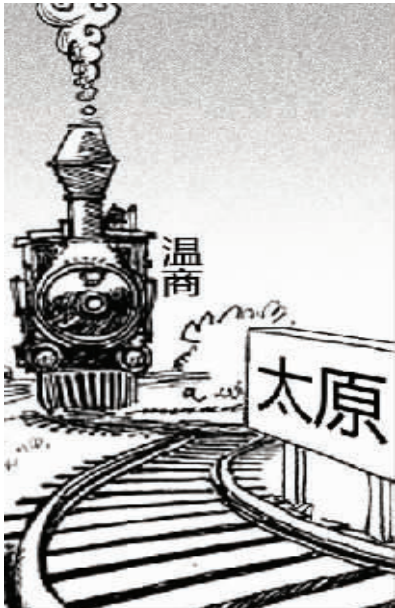
据山西商报报道,在太原市民营经济开发区中段,有一处引人注目的田园式厂房,这里便是山西亚佳机电集团有限公司。由于前几日工作繁忙,此刻,董事长黄志强终于可以抽出点时间坐在办公室喝茶,抽支烟。

这位在太原打拼了 30 多年的温州汉子,现年 55 岁,来自浙江乐清的他,高高的个子,往往被误认为北方汉子。说起老家话,还是流利自如,说起普通话,也带着些太原口音。

黄志强所从事的机电行业是乐清的“看家宝”,生产的防爆机电产品主要供煤炭大省山西。然而在 1975 年前,山西在哪里? 有哪些产业? 黄志强一无所知。让他和山西结缘,也就在那一年,并且是在一次误打误撞中,让他来到了山西。

时年 19 岁的黄志强,在家乡的一家企业工作,那一年,单位派他外出销售矿用小配件。本来要去湖北的他,在上海一处码头渡口却意外地捡到一张前往山西的车票。此刻在他的脑海中,中国行政版图如何划分一无所知,山西有没有煤矿也是个未知数。

不过看着手里这张捡来的车票,黄



“太原好吗?”答案是“好”,因为这一片土地养育了来此打拼、创业的一帮人。或许他们在创业初期遇到了一些困难,但而今他们在这座城市里,却拥有了事业、财富和资源。

虽然失去的和得到的未成正比,不过让黄志强欣慰的是,在这段时间他对山西有了些许了解,知道了这是个产煤大省。因此,他把当初无意中选择来这里看成是“上天的安排”,是自己今后推销产品的大市场。

B. “敢闯敢干”的温商精神

黄志强在文水销售遇挫并未让他灰心,和所有走南闯北的温州人一样,“敢闯敢干”成为他不畏困难的最大动力。

几年奔波下来,黄志强的业绩突飞猛进,他所在的单位给他发了一笔奖金和不少的提成。1980 年,黄志强在温州老家结婚了。婚后,返回古交的黄志强更加拼命地做着他的推销业务。

在古交已经有固定客户的黄志强,此刻则寻思着在当地开家商店,这样自己可以在外跑业务,而妻子可以开店做零售生意。

1982 年,凭着多年来对山西市场行情的调查和对煤电矿用产品市场的了解以及在古交经商办企业的人才、资金、技术积累,黄志强在古交创办的“矿山机电公司”开业了,这个在当地开办的第一家个体公司,一时间名声大震。

黄志强用他的诚信逐渐改变了当地人对“南蛮子”的看法,他的“先进理念”也引导了当地人改革开放,使不少人走向了“自力更生的个体企业之路”。而历年来上缴的税收,也得到了地方政府的认可,经过有关部门同意,把黄志强一家的户口特批转入了古交。这样,好让这位企业家安心发展。

C. 披荆斩棘后终获殊荣

“我过来时,在山西这边根本没有碰到过一个老乡,感觉很孤独。”大概过了三四年后,听当地人说有几个老乡住在一个旅馆里,黄志强连忙赶过去,然而那几个人不是温州的,不过也算是浙江老乡,他依然喜出望外。直到后来才慢慢地有了温州老乡,有了自己感情的依托。

经过 10 年打拼,黄志强当初创办的“矿山机电公司”逐步壮大,已经从销售企业发展为生产企业。10 年后,黄志强来到太原,在东山的一片土地上建起了自己的办公楼和厂房,并成立了“山西亚佳机电集团有限公司”。

作为省会城市,在太原发展的黄志强虽然不敢说是如鱼得水,但相对来说还是有了一片可以施展的天地。成立集团后,黄志强先后组建了 4 家分支企

事业,并利用太原温州商会会长身份,积极组织动员在晋经商的温州人为太原社会经济发展添砖加瓦。

D. 从雁荡山来到太原城

城市的快速发展以及思想观念的转变,让温州人看好太原这座城市,于是一批又一批经商家相继而来。

为了更好地发展,2006 年年底,黄志强和几个在太原的温州企业家组织了一批发展比较好的企业,成立了太原温州商会。

而今,在太原的温州人已达到 46 万人,主要从事煤矿设备、机电、房地产、煤焦、灯具、电子、电缆、化工、水暖器材、建材装潢、服装鞋帽、餐饮等行业。

温州人在太原打拼得到了许多人的认可。2010 年 11 月 11 日,太原市委召开“双月座谈会”,当听到太原温州商会会长黄志强说,目前太原有 4 万多温州人在并办企业时,省委常委、太原市委书记陈川平高兴地说:“民营经济的推动转型跨越发展、实现富民强市、扩大就业等方面都有着重要作用。希望有更多的温州商人到太原投资,特别是要把‘温州精神’带进来,鼓励和引导更多人士参与到太原的发展和自主创业中。”

“太原好吗?”答案是“好”,因为这一片土地养育了来此打拼、创业的一帮人。或许他们在创业初期遇到了一些困难,但而今他们在这座城市里,却拥有了事业、财富和资源。

就在温州人发展自身的同时,也为太原市提供了人才、技术、资金和信息,传播了市场观念和商品意识,把“自强不息、坚韧不拔、勇于创新、讲求实效”的温州精神和实践经验带到了太原,为当地的经济建设、市场繁荣、劳动就业、财政税收作出了积极的贡献。

“我们都是温州人,从雁荡山来到太原城,白手起家,自力更生,开创出一片精彩人生……酸甜苦辣都尝遍,天底下处处可扎根……撑起绿荫一片天,回报社会共建文明……”由太原温州商会秘书长、山西人张志江作词,太原市话剧院院长王慧麟作曲的《太原温州商会会歌》慷慨激昂、乐观自信,道出了他们的心声,成为全国温州商会的品牌。特别是在最近举办的全国温州商会会长研习班上,这首会歌受到了广泛关注。

不论以前创业是多么的艰苦,而今太原已经成了像黄志强这些在并“温商”的全部,俨然成为他们的“第二故乡”。加快和壮大企业发展,为太原建设一流省会城市添砖加瓦,也是他们的心愿。

视野 | Shi Ye

围观“富豪榜”

□ 胡万宝

2011 福布斯中国富豪榜的 400 位大陆富豪的财富达 4590 亿美元,相当于 29376 亿元人民币。据新华社报道,2010 年年底,我国城乡居民人民币储蓄存款余额达 303302 亿元。照此计算,400 位富豪的“身家”相当于全国居民去年年底储蓄额的 9.69%。胡润百富榜显示,被誉为“建筑业之王”,三一集团的梁稳根以 110 亿美元的财富,成为中国首富。在胡润富人榜上分列二、三位的是姓哈哈的宗庆后和百度的李彦宏。

从新闻的角度来讲,福布斯中国富豪榜不外乎专业数据无甚可报。但是此事“财富”的新闻点还是引起不少媒体的围观。

《南方都市报》依然以它惯有的质疑风格评论此事,“由于改革的不彻底,导致我国现阶段的收入分配问题日趋严重,富豪的财富正在快速增长,而有些人却不得不为温饱奔命……‘富豪榜’对于正在为‘中国震撼’而激动的中国来说,无疑是一件锦上添花的好事。但是,我们需要警惕的是,不能让它的辉煌遮蔽了现实的中国。今年以来,由于前几年投资的过度扩张,导致通货膨胀越来越严重。那些亿万富豪可以从这种投资扩张中得到切实的利益,但是,以工薪为主要收入来源的众多普通民众却不得不承受由此产生的物价快速上升,背负起巨大的生活压力。因此,我们需要透过这张‘富豪榜’,看到当下中国社会经济结构存在的问题,看到民生的艰难,督促政府加大改革步伐,将财富增长的通道向全体民众打开,而不是让它被少数富豪所垄断”。

《新京报》对《南方都市报》的观点做了进一步的说明,该报引述中国人民大学经济学家黄卫平的话说,“亿万富豪人数激增一点也不奇怪。这种现象正出现在世界各地。随着中国变得更加发达并提升其产业,大部分财富最终集中到价值链顶端者的手中是再自然不过的事”。

尽管有媒体借“富豪榜”表达质疑,但是《大公报》对此事观点却值得人们深思,“福布斯也好,胡润也罢,两者的富豪调查挑战了中国人的传统观念,正是由于他们的调查,才使得更多富豪的财富暴露在阳光下,并促使中国人以更为积极、正面和理性的态度看待财富和富豪”。

中国近 20 年里涌现的亿万富豪,他们很多人的成功是因为抓住了中国社会转型期出现的市场机遇。一个人想要取得创业的成功,除了自身需要具备吃苦耐劳的精神和聪慧灵敏的商业头脑,还需要各种外部条件的配合。所以,并不是每一个富豪都是天上掉下来的。

国内媒体之所以对“富豪榜”的态度不一,实则是在在目前中国社会转型期的大环境下,人们内心的感受不同而已,不同的社会价值观,都会影响记者的报道与评论方向,所以做出的评价才会出现“仁人见智”百花齐放的局面。



志强改变了主意。“反正单位是销售产品,至于卖到哪是自己的事。”想明白了这点,黄志强踏上了前往山西的征程。

来到山西,一路打听,“文水有煤矿”,成为黄志强推销产品的第一站。“南蛮子”的到来并未受到太多的尊重,“鬼心眼多,防止上当”,是当时北方人对南方人最大的戒心。

翻过一座又一座山,踏入一个又一个小煤矿,黄志强销售的那些矿用小配件并不受欢迎。而外来户争抢生意,也受到很大的排斥。一两年下来,苦吃了,人瘦了,可销售业绩平平。

“文水不好销售,那就去古交。”黄志强作出了这样的决定。“现在回想,当初这个决定看来是正确的。”在古交,一样遇到了排挤,一样受到了白眼。

“一个人在外闯荡,难免会被欺负,作出点成绩给他们看。”随后几年的发展中,黄志强所销售的产品逐渐被一些煤矿所接受。而心地善良的黄志强在一些小事方面,也渐渐地被当地人看在眼里。

“煤矿附近有些贫困人家,我有钱时就接济他们。有些道路不好走,我就送那些老弱病残回家。”黄志强的做法赢得了人们的尊敬。

业。到目前,集团资产总额达 3.4 亿元以上,年销售额 2 亿多元。

黄志强把“从当初以销售为主的企业,逐渐演变成以科技为先导、以矿用机电生产为主体、以现代化产品营销和售后服务为龙头的集团化企业”,并连续被国、省有关部门确定为国家和山西省矿用机电产品“定点生产企业”。

由于经营的成功,黄志强多次被评为“太原市优秀企业家”和“太原市杰出企业家”。他在太原有了许多朋友,“南蛮子”也被改口叫成“温商”。但他明白,自己能走到今天,离不开社会各界的鼎力支持。因此,黄志强多年来热心公益

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