

让“重商”文化
变暖流

□ 蔡朝阳

11 月 22 日,率团参加 2011 鄂港粤经贸洽谈会的湖北省省长王国生,在香港高密度拜访工商界企业界知名人士,宣传湖北、推介湖北,荆楚美名再次传遍香江之畔。

“湖北历史上的‘大武汉’,并不仅是地域广、人口多,更是因为有大产业、大商业、大交通做支撑的‘大’!”在和企业家沟通交流中,王国生对湖北、武汉的历史、现状、未来如数家珍、娓娓道来:

中国钢铁工业的摇篮“汉冶萍”,近代工业的代表人物张之洞,“东方芝加哥”声名远扬,历史交通要津闻名遐迩……

湖北的昨天曾经辉煌,今天同样璀璨;建设中部崛起战略支点的战鼓已经擂响,“两圈一带”宏图正展,“一主两副”张开双翼,“一红一绿”试验区建设起航……

“有财气、灵气、福气,到哪里投资发财去!”一场场恳谈会、见面会上,香港企业家再次被魅力湖北所打动。

“省委书记李鸿忠提出‘宁愿政府麻烦,不让企业费事’的理念,要求进一步加强和改进对非公企业的服务,就像一阵暖流涌进我们的心里,我们不去这样的地方,还能选择哪里?”香港中华总商会副会长林树哲快人快语。

这番感慨,让人深思。“宁愿政府麻烦,不让企业费事”,寥寥数语,竟然让江之滨的企业家无比感怀、怦然心动。

这是尊重企业家的力量。企业是市场经济的主角,是创造社会财富的主要载体,没有企业家的创造性管理,企业难成长、财富难创造。由是,当政府要求尊重企业家、扶持企业家、培育企业家,并从通俗易懂的“产业第一,企业家老大”,到营造亲商、利商、留商、暖商、敬商、懂商、悦商的氛围,再到提出“宁愿政府麻烦,不让企业费事”的服务理念,仍然让企业家们动容。这是最硬竞争力的锻造。

相比于资源、交通等硬件设施,企业家更看重发展环境。这是谁都明白的道理。哪个地方环境最优,资本就流向那个“洼地”。同时企业家是“自然人”,他们同样有着常人的诉求和期盼。取得成绩给掌声,遇到困难帮一把,他们干劲会更足;少干预、多服务,少限制、多支持,他们更知足。显然,这对政府进一步创新行政管理方式,提高服务效率和服务水平,建设优良高效的服务环境,提出了新的要求。

企业家的动容,往往会带来财富的转移和增长。而政府,显然还不能只停留在让他们“动容”上,因为还有很多具体工作要做。

齐心协力 杭商沐“春风”

昆明市杭州商会在春城举办成立庆典

昆明市杭州商会是经昆明市工商联会和昆明市民政局批准,由杭州籍人士在云南省注册的工商企业单位自愿组成,具有独立法人资格的非营利性社会团体。在杭州市政协副主席蒋福弟和昆明市委副书记张锐分别向杭州商会授牌及授印之后,商会的首任会长沈以健发表了热情洋溢的讲话,他表示:商会将牢固树立“传承千年钱塘文明,展现当代杭商风采”的宗旨,突出强化“创业创新闯世界,合心合力和世界”的理念,紧紧围绕“服务会员,联络会员,发展会员”的要求。只要大家众志成城,一定会把两地创建成为国内优势互补的经济、文化合作领域的典范!昆明市杭

州商会是杭州籍企业家在云南省的大家庭,商会诚挚邀请杭州籍在云南省从事生产、经贸、投资、服务的企业家加入,商会每年将为会员提供工商、税务、技监、市场、技术、信息咨询等服务,为会员提供管理、法律、财会、投资、融资等多方面的咨询,并不定期举办各种商务专题讨论、研讨会。

在庆典上,云南省浙江商会会长吴建国感慨到:商会组织从无到有,现在已经形成覆盖全云南省的浙商网络,打造了合作平台,整合了闲散资源以及树立了浙商品牌的良好形象。据云南统计局数据显示,仅 2010 年浙江企业在云南实际投资就达到

237.9 亿元,浙商为促进云南经济社会发展作出了实实在在的贡献。

浙江省统战部副部长蒋学基要求昆明市杭州商会发挥好桥梁纽带作用,促进当地党委政府与杭州企业家的联系,以主人翁的姿态融入昆明、建设昆明;积极承担社会责任,共同构建和谐昆明;要服务好会员。商会既要当好昆明的创业者,又要当好两地的友谊使者,为两地的共同繁荣发展做出更大的贡献。

昆明市委副书记张锐代表昆明市委市政府对浙商表示热烈的欢迎,对浙商为昆明社会发展作出的努力表示衷心的感谢。

集酒类产业集聚交易、仓储物流中心、酒文化旅游开发、星级酒店为一体的华夏国际酒都。

在南通,浙商联手南通家纺企业,以“集团军”的形式将中国制造的纺织品直销到俄罗斯彼尔姆市中国商品批发市场。

在盐城,作为江苏省沿海的新兴特色产业基地,其中就有浙商投资的最耐盐苗木基地。

在连云港,浙商投资 27 亿元创建了连云港青年汽车有限公司、投资 15 亿元建造了纺织城,还有投资近百亿元的灌河开发中心船舶工业、投资几十亿元的灌南不锈钢工业园……

江苏省浙江商会会长徐群信心满满地告诉记者,“随着‘十二五’规划的制定实施,我们会围绕海洋战略这个重点,提出新的布局。”

浙商掘金苏北“洼地”

□ 柴燃恒

2001 年苏北区域发展座谈会以来,苏北面貌发生了巨大变化。在苏北投资兴业的各路客商中,浙商这支劲旅,以投资总量、项目数量的绝对优势,占据各大省份客商之首。他们投资苏北的魄力与眼光,一次又一次地引起江苏商界的惊叹与喝彩。

10 年前,苏北在整个江苏省都属于欠发达地区,苏北长期以农业为主,经济规模仅占江苏全省的 1/5,是我国东部沿海的“经济洼地”。

5 年前,刚刚成立的江苏省浙江商会,却毅然决然地将推动“发展苏北

经济”定位为商会的战略决策。

紧随“十一五”规划的政策去投资,结合苏北一县一业的产业特色,浙商从中谋得了商机。2010 年,苏北实现工业增加值 1502.42 亿元,增长 19.4%,略高于苏南及江苏全省平均水平;进出口总额 88.71 亿美元,增长 29.7%,高于江苏全省 5.5 个百分点。全国向苏北产业转移 500 万元以上项目达 14976 个,总投资 6483 亿元。其中,在苏北创业的浙商投资金额累计超过 3500 亿元。

江苏省宿迁市洋河镇,素有“酒都”之称,在这里江苏省浙江商会副会长楼贵舜建起了一座总投资 15 亿元,

□ 本报记者 李代广

为了深入贯彻落实党的第十七届六中全会《关于深化文化体制改革的决定》、国务院制定的诚信建设“国六条”精神和《商务部等部门关于开展 2011 年“诚信兴商宣传月”活动的通知》精神,由诚信中国(河南)组织工作委员会、河南省社会主义新农村建设促进会、河南省企事业法人维权协会联合举办的“第二届河南诚信宣传月”活动,于 11 月 22 日在郑州拉开帷幕。

“倡导诚信文化,共铸中原信用论坛”是继去年“河南 11·22 诚信日暨首届诚信楷模征评活动”之后的又一次



高层论坛。

据了解,本次活动将评出河南诚

信楷模企业和人物各 100 名,“中国诚信楷模单位及人物”各 20 名。

第二届“河南诚信宣传月”活动拉开帷幕

□ 本报记者 李代广

开辟商会经营式发展之路

□ 袁 诚

从单枪匹马到抱团作战,从 300 家会员企业发展到 500 家企业,短短 4 个月,天津市重庆商会会员企业成倍增长。自 2011 年 5 月 28 日商会成立以来,天津市重庆商会加速整合资源,并在投资开发方面“火速出击”,提出“以会养会”的发展思路,逐渐成为一股不可忽视的新锐力量。近日,天津市重庆商会会长、津渝集团董事长黄启波接受了记者的专访。

抱团“干大事”

圆脸、大眼、说话中夹着几分天津味,这位典型的重庆商人在津城已经生活了整整 24 年,天津已成为他的第二故乡。据《新金融》报道,1980 年代,黄启波带领重庆乡亲到天津从事建筑装饰行业,他带过的队伍从 30 人、300 人到 2000 多人不等,十几辆大巴从三

峡之滨出发,浩浩荡荡挥师北上。

经过 20 多年的历练,黄启波由打工者、工程承包商发展到掌舵天津市津渝装饰工程有限公司、天津市津渝科技发展有限公司等 5 家建筑机械、科技投资公司。随后,他创立了津渝集团,公司每年产值均在 2 亿元以上。

“在津渝商主要从事建筑业、餐饮业和制造业,同时涉足环保科技、IT、金融投资等新领域。”黄启波在接受记者采访时表示,近年来,渝商逐渐出现科技型中小企业,资金量在传统行业积累到一定程度的渝商也开始向新兴行业靠拢,热忱投身高新技术领域。

据统计,目前,天津市重庆商会会员企业已达 500 多家,其中有 10 余家会员企业的年利润在数千万元以上,部分会员企业年利润过亿元。从早期的散兵游勇到组建商会,黄启波深知抱团的重要性,“商会的核心是必须团结,团结起来才能干大事。”

渝商也很快尝到抱团作战的甜



头。黄启波表示,商会内部资源正走向整合,相互的业务资源灵活共享,会员企业直接受益。

“以会养会”

但他坦言,渝商中小企业居多,规模以上企业偏少,融资问题成为渝商不得不面对的一道坎。对此,商会迅速组织会员企业成立担保公司,注资为 5000 万元。该担保公司采取股份制运作形式,专为会员企业贷款时提供担

保。而小额贷款公司、投资公司亦在紧张筹备中,“最迟明年上半年全部成立”。值得注意的是,无论是渝商担保公司还是小额贷款公司、投资公司,它们每年均需拿出 10% 的年收益补给商会,这正是“以会养会”的思路体现。

所谓“以会养会”理念,即凡是依托商会平台合作成立的公司,每年都要拿出 10% 的收益“养”商会。通过告别过去单纯以会费或捐赠维持商会运作的方式,黄启波试图用一种多方共赢的主动策略,开辟一条经营式的商会发展之路。

黄启波在接受记者采访时透露,“除了担保公司、小额贷款公司、投资公司外,我们还计划组织会员合资成立一家渝商商贸有限公司,公司同样每年拿出一定比例的利润养商会。”由此,商会一方面最大限度地发挥商会整合资源的独特优势,让会员企业得到实惠;另一方面也让商会本身获得了可持续性的发展。

助力会员成长

自今年 5 月商会成立以来,越来越多的渝商主动要求入会,共享投资盛宴。以投资公司为例,商会公布消息之后,很多渝商积极响应,5000 万元的注册资金一周就全部到位。而在滨海新区、东丽区,渝商身影同样夺目,近期投资项目逾千万元。

“要干就干好,要么不干!”黄启波有一股不服输的劲头。19 岁出来闯荡商海,他曾尝尽世间疾苦,也曾冒着鹅毛大雪出去揽活,刺骨的寒风吹起单薄的衣裳;也常在火车上听着沿途的鞭炮声过年;而最大的痛苦莫过于身不由己的“食言”,受 1998 年的金融危机影响,黄启波所在的建筑公司拖欠工人工资。说好了带领乡亲出来挣钱,那一年却空手而归,跟随他的工人则由 2000 多人骤降至 20 人。尔后,他开始沉淀自己,用三年的时间扭转乾坤,

并先后代理剑南春酒业经营、创立天津市津渝装饰工程有限公司、天津市津渝恒安达机械设备有限公司、天津市津渝科技发展有限公司等公司,最终组建年销售额过亿的津渝集团。

“回首向来萧瑟处,也无风雨也无晴。”对于黄启波而言,过往的经历已积淀成一笔人生财富,艰辛磨砺出刚强的性格。作为首届天津市重庆商会会长,他说,商会成立的价值是带动更多的人发展。

“通过商会平台,如果我们能把中型企业发展为大型企业,小企业发展为中型企业,逐步把更多的中小企业带动,那么商会才更具意义和更为成功。”这正是黄启波的执著所在。而最新的消息是,商会将在汉沽新城建立一座重庆大厦,集地产开发、总部经济、楼宇经济于一体,将零散的渝商凝聚起来,带领中小渝商不断成长壮大。