

这两年,人才与资金成了企业发展必不可少的两大重要因素。温州服装商会女装分会就一直在忙碌着进行会员企业的“内部培训”。

解密温州商会服务“秘籍”

王如意

目前,温州大大小小的协会、商会共有500多家,覆盖了全市工业、商业的各个领域。近日,记者从温州多个行业协会了解到,大多数行业协会都根据行业的自身特点推出了特色服务,只设点不办事的“空壳协会”在温州已然不多见。

2011年12月31日,永嘉县五金饰扣行业协会办公室的工作人员陈聪聪向会员单位发送了这一年最后的一条例行短信。从她到协会工作开始,她每天中午吃饭前一定要完成的一件事情,就是从“上海有色金属网”上搜罗铜、铝、镍等有色金属的价格,再编成短信,发送给协会150多位会员。

该协会秘书长汪祥吾介绍,从2008年上半年开始,协会就一直为会员单位发送有色金属价格的短信。因为会员每天需要向下游企业报价,所以,企业若能及时了解金属的价格,就能适当进行价格调整。“虽然看着是小事,但能为企业提供一些方便,就是协会最大的事情。”汪祥吾说。

俄罗斯当地时间2011年12月25日,叶卡捷琳堡市中心“中国大市场”的那场大火牵动了温州人的心。市鞋革行业协会第一时间接到当地“对外贸易工作示范点”的电话,并马上汇报给相关部门。其实,从2008年起,该协会就陆续在美国、俄罗斯、西班牙、意大利、尼日利亚等5个国家设置对外贸易工作示范点。该协会执行会长谢榕芳说,在多个国家设立对外贸易工作示范点,国外有任何情况,协会都能第一时间掌握并及时解决或通报,为做贸易出口的企业提供便捷。

这两年,人才与资金成了企业发展必不可少的两大重要因素。温州服装商会女装分会就一直在忙碌着进行会员企业的“内部培训”。据其负责人介绍,这两年,温州女装企业的培训投入越来越大,为了共享资源,协会为会员企业成立“培训基金会”,聘请全国各地的名师给企业做培训。

温州市印刷行业协会的印刷专业资格评审,从2001年至今已举办了8届,通过资审、培训、考试和答辩等环节,共有600多名企业员工拿到了印刷专业资格证。该协会办公室主任王靖说,现有的很多专业资格考试,都明确规定了学历。对一些学历不高但是求上进的员工来说,无疑打击了积极性。员工通过努力取得专业资格证,不仅工资、就业有了更好保障,也为企业的提升作出了一定贡献。

在十大商帮中,有一个特立独行的商帮,始终让人感到神秘,这个商帮以蓝色为“标志色”,这个商帮以海商为称号,这个商帮相对沉寂又被誉为实实在在的实干者,这个商帮最爱唱“爱拼才会赢”。为了揭秘这个商帮,记者走进了位于北京北三环的福建大厦。

福建商人牵起手

闽商,被外人看来是闷声发大财的那类商人。尽管福建多山,由于山水相隔不同地区语言也不通,但没想到,尽管有这些看似组织障碍的因素存在,北京福建企业商会却成为全国异地商会中的探路者与先行者。

杨森标,这位见证北京福建企业商会不断发展的闽商对于商会的发展之路深有感触。商会的前身北京市福建在京企业协会,创立于2001年9月,在福建省政府驻京办牵头支持下成立。商会的成立将原本就在京城无处不在的福建商人由村邻圈、老乡圈升级到了商会组织。那时的商会在八闽饭店租了一间办公室,而会长则由驻京办的副主任兼任,成员主要由驻京办的经济联络处负责联络。这是商会的初创阶段,回顾起来,杨森标认为,初期驻京办行政机构的组织发动相当重要,为商会的组织框架及运作打下了基础。

此时的京城,福建商人已经闯出不少市场,地产、建材、茶叶、服装、医院、工艺、鞋革等领域都闪烁着闽商的身影。仅在北京地产圈,就有“东财西世、南海北冠”(财——杨孙西香江国

马国因

新年开篇,迎来首次在京“现代商帮”盛会;京华圣地,海纳八方宾朋好友。由北京宁夏企业商会主办,北京陕西企业商会、北京湖北企业商会、北京甘肃企业商会联办的“商会的力量:中国经济转型与商会传承和作用”论坛于日前在京举行。在经济转型的新形势下,在24家省级异地商会聚集的腹地,此次论坛暨北京宁、陕、鄂、甘企业商会新春联谊会由北京宁夏企业商会发起,是在京省级商会首次以联盟的方式举办的大型活动,并将以此作为开端,加强商会间的紧密型合作,资源共享,互补共进,共同搭建更为广阔的发展平台。

企业家要成为新英雄

中国企业家俱乐部创始人刘东华呼吁新现实下企业家要成为新英雄,互联网时代、微博时代对企业家要求正在发生根本的变化,作为一个企业和企业家真正做到能生存发展,就是新英雄。他用四个词概括了做新英雄的标准:明是非,守本分,知趋势,会创新。

王志东代表北大企业家俱乐部致辞,他强调北大精神和企业家精神的结合。王志东阐释,在北大校友中,企业家这群人,他们面临了一种特殊的身份,那就是在企业运作,在整个经济建设的过程中,如何能够体现这种北大的文化、北大的精神。如何能够在创造物质财富的同时,也能够去创造精神财富。更具体一点,北大精神中,企业家如何创造自己的独立思考、独立判断的能力,



天津市政协委员、天津市福建商会会长、香港金雄集团董事长阮志雄接受人民网天津视窗采访。

际的财富中心;世——黄如论的世纪金源;海——许荣茂的海外集团;冠——韩国龙的冠城集团)之说,这“四大家族”仅仅只是京城闽商的一角。

这一年,石狮人杨孙西的杨氏集团参与的北京科技园置业股份有限公司成功入注了重庆的上市公司——“万里电池”。这一年,连江人黄如论的世纪城喊着“我们造城”的口号,以23亿元的销售创下了北京市楼盘销售的新纪录。这一年,福清人林厚勇挺进北京,在通州区拿下了2089亩土地,开始了世纪星城项目的运作。这一年,会长陈春政经营的商业地产迅速崛起,涉及建材、汽车、家具、花卉、电器等,是北京规模较大的商业地产开发商之一。

无处不在的福建商人在京城这片卧虎藏龙的地方逐渐撑起了一块属于自己的经济领地,从“莆田村”的木材到马连道的茶叶,从京城四处遍布的房地产到服装、建材市场。据不完全统计,目前在北京市的闽商已经注册了5000多家企业,在京经营的闽商及从业人员30万人。

经济上发展之后,在京闽商有了组织起来寻求互助、沟通,谋求社会认可与精神交流的愿望,于是商会组织出现了。

融资开拓新模式

携手齐聚“商会的力量”

宁、陕、鄂、甘四商会联手在京举办高端论坛



新春联谊会主创人员和演出单位集体合影

如何体现对社会、对国家、对人类命运的一种担忧和责任。

张洪涛在发言中,强调了企业家组织的意义,并重申要坚信市场的力量。

新形势下的企业转型

中欧国际工商学院教授许小年在演讲中表示,中央正式提出转型已经17个年头过去了,不仅是政府文件谈转型,企业也在谈转型,但是为什么这么多年一直在谈,而转不过去?许小年教授认为主要是体制上的原因。

许小年认为,在过去几年,海外市场吸收了中国的过剩产能,中国的经济问题被外需掩盖,当外部需求大幅度下降,过剩产能的问题就水落石出,以往依靠降低生产要素价格和投资驱动的传统模式走不下去,企业寻找新的出路势在必行。我们的企业不会用提高价格来提高利

润,这个思路要转换过去,从成本到价格。如要提价,就必须有一定的垄断能力,哪怕局部和暂时的,定价能力和垄断能力是连在一起的,局部暂时有垄断能力从哪里来?从企业核心竞争力来的。什么是企业的核心竞争力?就是你的竞争对手难以复制的优势,这就是企业的核心竞争力,就是你能做的,别人不能做的,或者是别人很难做到的。要有差异化竞争,要有你独特的产品和独特的服务,一定要有一个绝招。企业在市场上有自己独特的绝活,才能形成局部暂时的垄断,在局部暂时垄断的保护下,获得一定的定价能力,来把成本的上升传导到下游去,而要获得这样的绝活企业要不断地创新,不是规模的扩张,而是要把心思和资源投入到创新上来。

强调民间商业的力量

北京湖北企业商会会长陈东升

在演讲中表示,商会的崛起,这10年走来就是中国商业力量的形成,中国商业力量的崛起,中国商业力量的学习和中国商业力量的交流。沪商和京商是中国商业最重要的两股力量。现在转型要转到培植中产阶级,服务业开始崛起的时候,未来10年和15年是中国真正崛起的10年、15年,本世纪的黄金10年是中国崛起的序幕,真正是在15年以后,我们要成为世界第一大经济体,世界第一大消费市场,当成为世界第一大消费市场的时候,我们的企业才成长为世界级的老板,现在大家还没有成为世界级的老板,还有10年和15年,不管大行业小行业,细分的行业,只要坚守在细分行业进入前五位,你一定会成为世界级的老板。一定要选好,不管什么行业,细分行业也要培植核心竞争力,要解决好企业的治理结构,一定要有核心竞争能力,一定要培养优秀人才,培植优秀企业文化。

发挥商会平台作用

天津市福建商会会长阮志雄“两会”谈

吴铭

2012年天津两会期间,天津市政协委员、天津市福建商会会长、香港金雄集团董事长阮志雄在接受记者采访时表示,听完黄兴国市长所作的《政府工作报告》后深受鼓舞,“天津的发展水平高于全国平均发展水平,很有自己的特色,《报告》很好地体现了天津精神、天津速

度和天津效益。”阮志雄谈到,天津作为中国北方经济中心和环渤海区域经济龙头,凭借良好的区位优势,已成为中国经济发展的第三极,在2011年国内外经济环境整体困难的背景下,仍取得了令人欢欣鼓舞的成绩。“未来,天津市福建商会也要配合政府的发展规划,充分发挥商会的平台作用,成为招商引资的桥梁纽带。”他说。

“首先是口袋崛起”

北京陕西企业商会会长冯仑在演讲中表示,商会,最重要的三件事就是结乡谊,创造生意机会,沟通政商。作为商会,本质是要维护商人利益,帮助商人赚钱。企业和企业家要崛起,首先是口袋崛起,而不是屁股翘起,口袋崛起有力量,屁股翘得高只会招致打击。商人首先要办企业办好事,事业做好,让口袋里的钱能够转化为企业说话的语言,而且要履行社会责任,企业公民,让别人对企业家口袋里的钱表示敬意,这样才能够团结起来把商业力量变成中国进步的一个积极、正面、持久的力量。

倡导商会共建发展平台

黄怒波在演讲中表示,企业家代表了家乡的一种文化,一种精神,每个企业家都被家乡所关注,企业家是有梦想的人,现在这个社会好像越来越远离梦想了,但是企业家要坚持让梦想回来。企业这个冬天确实很冷,有些企业还没有意识到,目前能够获得高额利润的,基本上都是传统产业领域,这个领域确实面临着巨大的问题,这也是此次论坛要讨论的问题,企业必须要丢掉幻想活下去,能否活过这两年,看企业是否能够及早转型。企业老讲转型,往哪儿转?如果政府不意识到,继续目前的经济政策,企业是转不了的,只有死。但是要回归到实体经济的时候,会有各项政策的变动,这就为中小企业转型升级带来一个很重要的契机。

让海商基因在京城生根

——记北京福建企业商会



福建东临大海,“闽商”的“海商”基因可以追溯到唐宋,甚至更早。海洋文化一直与闽商相伴,郑和下西洋的驰骋开拓与冒险精神,赋予了闽商深厚的商业底蕴,于是离开故乡开拓商道成为一代代闽商的自然选择。在北京,开放的商业理念和宽阔的行商视野不仅给闽商带来了机遇与发展,也给福建人的商会组织带来了变革的新风。商会从创立到向第二阶段,即由企业家出任会长,将自主权交给企业会员,这一步正是由实干和敢为精神打造的。经济实力强大的福建商帮在首都北京需要快速发展,而此时原来以官方为背景的商会组织就有些影响发展的步伐。这种情况下,商会进行了改

革,企业家进入商会实际领导层从而迅速完成了商会的蜕变。这次蜕变后,商会组织更多的体现出了以会员诉求为中心的运作机制,漂泊在京的闽商借着商会组织而迅速联合起来。2006年8月,由北京福建企业商会会员联合发起成立北京闽商投资担保公司,之后改组成立了闽兴恒昌(北京)投资担保公司,积极探索解决中小会员企业融资贷款难的问题,公司注册资金1.5亿元,为会员企业解决融资贷款难题探索了一条新路,成为全国异地商会中最早进行会员间大型投融资活动的商会之一。这种异地商会运作模式的大胆探索,一时间成为许多商会同行取经的重点。北京福建企业商会在运作模式上

打造“大商会”品牌

2007年9月24日,北京福建企业商会在世纪金源大酒店举行了一次盛大的中秋联谊会,会上蒋大为、臧天朔、李金斗等明星都来捧场,引来许多观众的赞叹。有人认,一叶知秋,通过这场晚会就能看出闽商真有实力。对此,负责监督财务的副会长兼监事长杨森标最有发言权。他告诉记者,北京福建企业商会的“钱多”一方面是会员多,另一方面是会员的事业干得大。所以,一场中秋晚会,大家分担了看起来不菲的开支,许多明星节目都是由会员邀请来的。会员众多是福建商会引以为荣的,从最初的40多家发展到目前的近2000多家会员企业,同时拥有福州、厦门、漳州、龙岩、三明、莆田、宁德等7个地市分会和纺织服装、鞋业、茶叶3个行业分会。人气旺盛使福建商会进入了快速发展时期,商会实现了由过去走出去请会员到现在企业主动找入会的转变。

“关键是打好了服务牌。”杨森标如此总结人气急升的原因。近年来,北京福建企业商会为会员企业提供人才招聘、职称评定、法律咨询、讲座培训、项目推介、融资牵线服务。在这里,从银行开户到出具证明、介绍信,从解决子女入学到短信生日祝福,从项目成果交易会到高尔夫友谊赛、拓展训练、大兴西瓜节采摘等合作联谊活动丰富多彩,闽商的精明、实干与温馨乡情一同融入了商会的血液。

尽管闽商都有着“爱拼敢闯”的共性,但八闽大地高山阻隔,如何将不同方言不同个性的闽商抱团成为商会的又一工作难点。常走动,多交流是第一步,而深层次的精神团结上,商会选中了慈善活动,这个结合社会责任和回报桑梓的双赢之举成了打造商会合力的首选。

2006年6月,台风给福建造成重大灾情,商会在向全体会员发出“倡议书”的同时支持成立了慈善基金管理委员会,最终收到捐款130多万元。2007年,商会又积极推动在京各高校贫困大学生、CCTV春暖2007青艾工程和福建光彩事业等慈善项目捐款。

如今的北京福建企业商会,正在像他们的前辈一样,坚守着闽商的重商、实用、爱拼、能闯的风格,将发展的远景定在了用三年时间建设“大商会”、品牌商会的目标。飞天翔海,低调实干中,记者隐隐感到北京福建企业商会的战略中暗藏着打造中国商界异地商会标杆的宏图。

(北京福建企业总商会供稿)