与古代晋商一样,在鄂的现代晋商尤其看重“诚信”。湖北省晋商联合会提出的办会理念为“诚信为基,发展为本,服务树德”。

晋商欲续辉煌 携资搏击荆楚

□ 张新雄

天下商帮,聚楚兴业。九省通衢,中部中心。湖北得天独厚的区位优势和良好的投资环境,为工商界人士提供了广阔舞台和发展空间。

截至目前,由外地商人组建的湖北省省级异地商会有14家。记者近日走访了在鄂兴业的多个异地商帮——晋商、徽商、闽商、苏商、川商等,对这些商帮代表的闯荡经历、商业精神等进行了深入探访。

◎如今,晋商在鄂的风头虽不及沿海商帮,但在荆楚大地也颇为活跃。

巧打文化牌——晋商在鄂做大茶产业

据楚天金报报道,山西不产茶,但山西人侯国栋的茶生意做得红红火火。

侯国栋是名70后,山西师范大学历史系毕业,大学毕业后他选择了先打工后创业。他先在山西一家药企做销售员,后任该公司武汉市场部经理。打工的过程中,他对“晋商茶路”产生了浓厚兴趣。

“晋商茶路”是明清时期由山西商人开辟,自中国福建到莫斯科乃至荷兰、纵贯欧亚大陆的一条以茶为主、兼营其他的商业通道——湖北武汉是该通道的一个重要节点。

2003年,积累了一定创业资本的侯国栋开始在汉自主创业,创业方向为茶产业,创业口号为“弘扬晋商茶文化”。因为历史专业出身,在挖掘晋商茶文化方面自然是得心应手。

晋商万里茶路黑茶的贩运缘起于湖南省安化县。2003年—2008年,侯国栋和湖南安化黑茶厂进行合作,并在山西、河南和湖北成立了多家茶叶销售公司,巧借“晋商茶路”之名将安化茶推向了全国。

与其他人开店创业不一样,侯国栋选择的办法是:在写字楼里注册公司,雇人拓展市场——通过批发市场把茶叶批给茶叶店。“实体店难做大,而建批发网络可快速铺向全国。”侯国栋对记者说。

2009年起,侯国栋又响亮地喊出了“推广茶医学”的口号。在全国较早开始了茶叶的药用推广,尤其是茶叶中的主要成分茶色素、茶多酚的开发与应用。次年,侯国栋注册的公司在杭州建立了茶提取物——嘉木茶色素生产基地,提出了5年内在全国发展1000家店的目标,即“五年千店计划”。

去年2月,首家以“晋商茶路”为主题的店面在汉口五福小路晋商会馆成立,标志着“五年千店计划”拉开序幕。截至今年4月6日,他先后在武汉、郑州、长沙、沈阳、大连等地开设了60余家分店,其中绝大部分为加盟店。

集中从事针织品和服装批发——5000平遥人闯荡汉正街

汉正街天下闻名,有天下第一街之美誉。从古至今,山西人在这里都非常活跃。

现代山西人在汉正街依然活跃。2005年3月,山西平遥籍商人在汉正街成立了首个异地商会——汉正街平遥商会。

汉正街平遥商会秘书长张培录介绍,在汉正街,山西人一度垄断汉正街的袜子生意——2003年前后,在汉正街摆地摊、租门面卖袜子的商人中,九成以上是平遥人。

原来,平遥过去盛产棉花,历史上手工袜比较有名。上世纪80年代末,有数十名平遥人在汉正街售卖手工袜,这些人多以租住的旅馆为点向外批发,并不租店经营。“亲戚带亲戚,朋友带朋友,到汉正街卖袜子的平遥人越来越多。”张培录回忆,2003年前后最高峰的时候,仅平遥县宁固镇一个镇就有300多户在汉正街同时卖袜子。

汉正街平遥商会常务副会长焦兴平介绍,1989年前后,汉正街的平遥籍商户不过三四十户,从业人员不过两三百人;20年后的今天,在汉正街的平遥籍商户多达五六百户,从业人员多达五六千人,汉正街平遥商会也因此成为汉正街最大的异地商帮之一。

据汉正街平遥商会多名负责人介绍,汉正街平遥籍商人过去以卖袜子为主,慢慢转型后,如今主要集中从事针织品和服装批发。以服装批发出名的万商白马商城为例,这里共有平遥籍商户300余户,约占该商城总商户数的20%,“平均每5个商户中,就有一个是平遥人”。

传承晋商精神——手握300亿资本搏击荆楚

与古代晋商一样,在鄂的现代晋商尤其看重“诚信”。湖北省晋商联合会提出的办会理念为“诚信为基,发展为本,服务树德”。

2006年12月,在鄂晋商抱团成立了湖北晋商投资有限公司,首期注册资本为5000万元。目前,该公司投资运作的武汉阳逻煤炭物流中心、武汉华中钢材物流中心、湖北晋商工业园、湖北晋商大厦等四个项目已全面启动。其中,武汉煤炭物流配送中心总投资4亿元,占地700亩,建成后预计年吞吐量2000万吨,可有效缓解湖北乃至华中地区的用煤需求。

湖北省晋商联合会副会长、秘书长霍爱文说,山西煤老板全国有名,但在鄂的晋商并不局限于煤炭生意。

事实上,晋商的在鄂投资广泛涉足于房地产、煤炭、钢材、酒店、路桥、医药、机械、化工、食品等多个行业。湖北省晋商联合会的会员企业中,固定资产超过1000万元的企业有50余家,运营着近300亿元的民间资本。

晋商在鄂创办的企业,不乏一些领军型企业。以湖北省晋商联合会会长单位武汉人和集团为例,该集团是一家集钢铁贸易、工业、房地产开发、商业和大型项目建设于一体综合性经营的企业集团。投资建设的项目包括华中钢铁交易中心、东荆河大桥等,多次入选“中国民营企业500强”。

晋商在鄂创办的企业虽然颇具实力和规模,但与浙江、福建等沿海商帮比,似乎还稍逊一等。湖北省晋商联合会显然已注意到了这一点,该会在定义一份会刊主题时,用了6个字——“崛起中的晋商”。

“草根慈善家”就任名誉会长

将与广东省新疆商会合作开展公益助学

□ 张建华

凭借“烤制30多万串羊肉串的辛苦,资助100余名贫困生”的新疆籍草根慈善家阿里木江·哈力克日前在广州被聘为广东省新疆商会名誉会长,双方计划在珠三角地区合作成立公益机构,资助更多贫困青少年上学和就业。

据南方日报报道,今年41岁的阿里木江·哈力克自2001年起在贵州毕节靠卖羊肉串谋生,在10余年的时间里,他把主要靠卖羊肉串攒下的10多万元,全部捐赠出来资助了上百名贫困学生,被誉为“草根慈善家”,先后荣获“中国网事·感动2010”年度网络人物、第三届“全国道德模范”、“感动中国”2011年度人物等荣誉称号。

近日,名满天下的阿里木在广州和广东省新疆商会达成初步合作意向,双方计划在珠三角合作成立公益助学机构,推动建立“民族小吃一条街”,协助阿里木在珠三角地区开展捐资助学活动,同时为少数民族贫困青年提供更多就业机会。

按照双方合作计划,广东省新疆商会将为合作项目提供初始资金,阿里木参与合作项目的监管;合作项目产生的收入,将主要用于捐资助学和项目后续发展。

广东省新疆商会秘书长腾毅说:“商会和阿里木的合作不是为了营利,而是为了给珠三角和新疆地区的发展和稳定脚踏实地做一些贡献。”

广东省新疆商会于2011年9月1日成立,是经广东省民政厅批准成立的非营利性社会团体。据腾毅介绍,广东省新疆商会的会员多为拥有新疆背景的企业家,他们看到阿里木的事迹后非常感动,主动邀请阿里木来到广东洽谈合作事宜,希望借助阿里木的模范行动影响和带动在广东的各民族兄弟姐妹一起为社会奉献爱心。

天津市人民政府合作交流办主任庞金华说,异地天津商会应充当起在外津商创业人员思想上的向导,经营中的帮手,发展中的参谋。

津商“扩张”在征途

□ 马凤华 袁诚

1984年,来自天津小站镇的张文安大学毕业后被分配到了一家大型国有企业,由于工资与福利俱佳,常令旁人羡慕。但数年后,他不顾全家人的反对独自远行,创业西北。

据新金融观察报报道,那是一段“不安分”的故事,放弃“铁饭碗”投身茫茫商海,他辗转兰州、西安等地,用10年时间出去“闯一闯”。为了攻克一个项目,他用近7年的时间打磨,最终收获汉中市城市天然气特许经营权,投资4亿多元,成功将天然气引入汉中乃至整个陕南和秦巴山区。现任陕西新希望能源投资发展有限公司董事长、陕西省天津商会会长的张文安是津商“走出去”发展的个案之一。

其实回顾历史,天津民营企业在百年前就“走出去”发展,缔造了“赶大营”的传奇故事。中国近代有闯关东、走西口、下南洋等移民大潮。津商“赶大营”无疑也是一次人口大迁徙。其中,闯关东是山东人为了生存到东北去谋生;走西口是山西人为了避难到内蒙古去谋生;而赶大营是天津杨柳青人肩挑货担,背着竹篓,远赴西北边疆,随军经商,成为津商“走出去”的早期代表。

天津市人民政府合作交流办主任庞金华说,异地天津商会应充当起在外津商创业人员思想上的向导,经营中的帮手,发展中的参谋。吸收当地文化精华,形成异地天津商会自身的特色文化,增强津商可持续发展力,逐步建立起津商全国网络。

日前,首届异地天津商会座谈会在西安召开,以此为开端,全国津商网络雏形初定;而依托绵长的津商文化,津商群体颇具特色。

午宴上,上海市天津商会秘书长李相玲、陕西省天津商会秘书长高双利陆续离开座位,现场演绎一段段优美的美声唱段。安坐一隅的通辽市天津商会秘书长刘学通此时也按捺不住,即兴说了一段书,顿时掌声四起。这是首届异地天津商会座谈会的午间时刻,再平凡不过的饭席竟被数十位津商“吃”成了一场曲艺争鸣的文艺现场。或许,这便是津商的独特之处。浸染于曲艺文化的天津商人聚在一起,总能找出几个麦霸或书画家,这种氛围令身边不善言辞的人也跟着“唠嗑”。

百年前,津商曾走遍西北边疆,创下丰厚家业;而今各方津商仍在征途。截至目前,津商已在广东、上海、海南、陕西、新疆等十余个地区成立了天津商会,津商会员企业超2000家,一批低调做事的津商企业家队伍正在形成。

甬商齐聚谋发展大计

首届世界“宁波帮”大会闭幕

□ 施晓义 周松华 余瑾 杜丹

首届世界“宁波帮”大会近日闭幕,来自海内外的千余名“宁波帮”大佬操着亲切的乡音,寻着亲切的乡情,共商回报家乡之策,共谋“宁波帮”新的传奇。

据浙江日报报道,这是一次洋溢浓浓乡情的聚会。92岁的宁波旅港同乡会永远名誉会长李达三坐着轮椅、拄着拐杖,刚刚抵达下榻的酒店,就不顾旅途疲劳接受了记者专访;著名旅美侨胞、物理学博士应立人和记者一见面,就脱口而出两首本地民谣,乡情乡愁尽在其中。

穿越千山万水回到家乡,不仅仅是为了开一次大会,更多地是实地考察项目,实打实地投资家乡。在大会举办的项目推介及政策说明会上,各方“宁波帮”大佬听得仔细、记得详细。有些人还特意多留几天,实地考察项目。

在“宁波帮”和“帮宁波”人士的努力下,一批大项目在大会上顺利签约。由法籍华裔袁奕琳女士和慈溪市慈东滨海区开发建设管委会签约的能源热管理E导材料项目,总投资5亿元;由无锡汉爵投资有限公司和海曙区人民政府签约的汉爵浙江总部项目,总投资5.5亿元;由浙江荣盛集团有限公司和宁波石化经济技术开发区管委会签约的年产200万吨芳烃项目,总投资105亿元……

首届“宁波帮”大会虽然落幕了,但“宁波帮”的传奇却因这次聚会而进一步发酵,百万“宁波帮”在世界各地的精彩故事再次拉开帷幕。

最难释怀是故乡

李达三(宁波旅港同乡会永远名誉会长、声宝——乐声(香港)有限公司董事局主席):我今年92岁了,一听说要召开首届“宁波帮”大会,我就马上赶来了。

我与庄晓天、周亦卿等人发起成立了世界中华宁波总商会,希望大家以实际行动回报家乡。以我们3人为大股东,决定在宁波的东部新城投入大约9亿元建造世界中华宁波总商会总部大楼。包陪庆知道后很感兴趣,要求加入进来,形成现在的4大股东,每人占11%的股份。大楼计划于今年上半年开工建设。

应立人(美国大中集团董事长兼主席、美中国际贸易促进会会长):不少华侨身在异乡做异客,梦牵魂绕的始终是甬江畔的这片热土。我50多年前就离开宁波,但始终对宁波有深厚的感情。有首民谣,我用宁波话给你背一段:“月亮菩萨扑扑拜,拜到明年游世界,世界大,柯只鹅;世界小,柯只鸟”。说的是宁波人努力奋斗,在各地或大或小都取得了一些成就。

薪火相传齐努力

周亦卿(世界中华宁波总商会会长、香港其士集团(国际)有限公司董事局主席):不管有多重要的事,这次“宁波帮”大会我都要来。我是巴林驻港名誉领事,本来巴林国王到港的日期也是这次大会的日期,但我还是坚持要来。

“宁波帮”精神要薪火相传,回报家乡要源源不断。家乡政府支持海外“宁波帮”人士回乡创业,大家回乡创业一定能成功。

希望中华宁波总商会今后不断壮大,大家同心合力做一点对家乡、对祖国有益的事。

回乡投资正当时

叶立培(上海仲盛集团董事长):我1976年去澳大利亚打拼,后来回国投资,一直对家乡念念不忘。尽管世界经济形势还不太明朗,但我看好中国经济发展前景,现在是回乡投资创业的好时机。

作为一名地产商,我对中国房地产的稳健发展有信心。前不久,在持续的楼市调控政策下,有的房地产公司申请破产,我认为这正是收购的好时机,前提是破产渠道正规。

投资回报家乡,不要犹豫,宁波的国贸中心就是我投资建设的。现在,我还准备在镇海拿地造楼,为家乡多做一些事。

姚纳新(聚光科技(杭州)有限公司CEO):新一代“宁波帮”要在做事的过程中传承“宁波帮”精神。作为主发起人之一,我们的浙江海邦人才基金和宁波海邦人才基金,致力于为“老海归帮新海归”搭建一个平台,推进海外高层次人才回乡创业,为他们提供创业辅导、基金支持和各种关系的协调。宁波海邦人才基金目前已有3亿资金,浙江海邦人才基金已有2亿元,今年还将募集5个亿。

翁南道(颐高集团董事长):我每年2/3的时间在外谈项目,但这个会我一定来参加,开完会我马上去新疆。

浙商创业第一波在本土发力,第二波在国外闯荡,第三波要回归家乡、投资家乡。

有人认为,浙江的土地、环境等资源要素瓶颈制约突出,其实不然。我认为,家乡的投资环境很好。回乡投资的人都过了粗犷式发展阶段,新一波回乡投资需要企业有内在的创新原动力,而创新力强、制造业基础雄厚、产业链齐全及创新文化土壤肥沃,都构成了浙江良好的投资环境。

会长脸谱 | Huizhang Lianpu

薛伟成:罗莱家纺股份有限公司董事长

现任主要社会职务:

中国家用纺织品协会副会长

南通市家纺行业联合商会会长

创业历程:

从上个世纪80年代开始涉足家纺行业,1992年 ,正式创立罗莱品牌,并在行业内率先实施品牌经营理念,使罗莱成为一个家喻户晓的家纺品牌。据中国家纺网报道,多年来,在创始人薛伟成的带领下,公司始终如一地专注于家纺领域,逐渐发展为一家拥有南通现代化国际工业园及上海办公总部的知名家纺企业。作为国内家纺市场的领跑者,罗莱不断致力于以鲜明的产品风格、优质的终端形象、完善的销售服务为国内消费者构建多元化、高品质的家居生活方式,引导家纺时尚潮流,成为行业发展最快、最具竞争力的品牌之一。自2005年开始,罗莱连续6年位居国内家纺市场占有率第一;2009年,罗莱A股成功发行,成为国内首家床上用品上市企业,股票代码002293。

近年来,作为最早实施多品牌运作的家纺企业,罗莱从2004年开始将Sheridan、Disney、ZUCCHI、yolanna、尚·玛可、Millefiori等众多国际知名家纺、家居用品品牌引入国内,形成以罗莱品牌为首的多品牌矩阵。丰富的产品系列和完善的终端服务带给终端消费者一体化家居体验的同时,也推动行业向着更高层次迈进。

作为企业家,薛伟成不忘履行其作为社会公民的责任,近年来,带领企业多次向福建、四川、青海等灾区捐款捐物,并于2008年与中国扶贫基金会成立“罗莱温暖基金”,致力于于贫困地区的孤儿救助。

所获荣誉:

2008年,荣登“感动中国.2008十大公益品牌人物榜”;

2009年,荣获中国扶贫基金会颁发的“新中国六十华诞六十个爱心榜样”荣誉称号;

2010年,荣获“中国纺织服装商业20年杰出人物榜”。(慧聪)