

现代儒商 | Xiandai Rushang

“做人有人道,经商有商道,乒乓球自然也有它的球道,可谓诸道归一。”

徐宝泉的乒乓人生

□ 欣蓝

他是一名儒商,也是一名狂热的乒乓球爱好者,还是绍兴县业余乒乓球运动的领军人物。他常说的一句话是,“做人有人道,经商有商道,乒乓球自然也有它的球道,可谓诸道归一。”他就是省乒乓球协会副会长、绍兴县乒乓球协会会长徐宝泉。

8岁接触乒乓球,40多年依旧坚持

很多人从小接触乒乓球是被自己的长辈带起来的,但是徐宝泉却不是。用他自己的话说,归结于缘分。徐宝泉的家里除了他没人会打乒乓球,“我的父母在我小的时候甚至不怎么关注体育运动,但是我就这么迷迷糊糊地爱上了乒乓球。”徐宝泉告诉记者,“我是从8岁开始接触乒乓球的,后来上学了、工作了,硬是没放弃过这个爱好,只要有时间,我就准往乒乓球台跑,这样一过就是40多年。”徐宝泉的口气有些感慨。

40多年的坚持,虽然现在徐宝泉的身材有些发福了,但是年过50的他精神却比同龄人看上去要好很多。现在,乒乓球队对他来说已经不仅仅是一项体育运动了,更是一种坚持、一种追求,也是他为人、做事、创业的感悟。

“只要我还能打得动,我就一直打下去。”徐宝泉说出这句话的时候,神情满是激动。

自建球馆,为让更多人喜欢乒乓球

在徐宝泉眼里,他最自豪的不是那些曾经获得的荣誉称号,而是他为绍兴球友开设的球馆——恒源乒乓球俱乐部。“绍兴乒乓球馆是不少,但是像我这样办球馆的只此一家。我开球馆,第一是为了交友,第二是为了让更多的人喜欢乒乓球,用乒乓球来赚钱,我是真没想过。”

就这样,徐宝泉的球馆越办越火。许多乒乓球爱好者选择到恒源乒乓球俱乐部打球,不仅仅是因为这里是绍兴市区设施最好、场地最大、服务最佳、配套最完善的乒乓球馆,更因为被徐宝泉真诚的态度所打动。

他们中的许多人,不仅是徐宝泉的球友,也是生意上的合作伙伴。恒源乒乓球俱乐部的会员说,“到球馆打球是每天必做的一件事,不管工作到多晚,还是应酬之余,即使是走路散步,也要拐个弯到球馆打几个球,不然会感到全身不舒服。”

以球会友,希望和国外选手交流

对于很多人来说,乒乓球或许只是一项单纯的体育运动和健身方式,但徐宝泉却把乒乓球看成是人生不可或缺的一部分。他说,打乒乓,以球会友,在获得健康快乐的同时,也为他的人际交流、事业拓展提供了宽阔的平台。

“我很多生意都是在乒乓球台上谈成的,我个人觉得,有的时候事情不一定非要在酒桌上谈,边打乒乓球边谈也很靠谱。”

要说徐宝泉这么多年打球生涯没有遗憾那是假的,他告诉记者,他最大的愿望就是能和国外的选手打一场。“我大大小小也打过不少比赛了,但是都是在国内的,虽然我知道我们中国乒乓球是世界上最好的。可我还是想和国外的选手切磋,我要让他们知道,我们的乒乓球不仅在奥运赛场上很厉害,在我们民间也照样不含糊。”



◎新当选为旅游商会会长的重庆中旅集团董事长刘放

对遇到困难的老乡,蔡标荣更是全力相助,不仅自己献爱心,还发动众人之力。有一年,一名永嘉老乡的孩子在郑州路上被一辆三轮车撞伤,治疗费要20多万元。孩子的父母以打工维生,收入微薄。该老乡向郑州温州商会求助。蔡标荣向会员发出倡议,不到1个月时间,募集到爱心款5万多元。蔡标荣和商会一行人,还亲自将爱心款送到医院。

类似的好人好事,蔡标荣不知做了多少。2010年,他向河南省慈善总会捐款10万元。他还为家乡永嘉桥下捐款50万元,用于敬老院等公益设施建设。采访中,记者提到其中一些好事时,蔡标荣总说这些都是小事,不值得记挂,自己还做得太少。

记者手记

蔡会长是个实在人。这是记者接触他之后的最深印象。采访中,他说得最多的话,是怎么利用好温州商会这个平台,抓住中原发展的有利时机,让温州人在当地的发展中受到重视。

在郑州经商的温州人人数众多,但大多数还处于单打独斗的散沙状态,很多温商认为自己在郑州过去10年的发展中并没有把握住核心机会。蔡标荣就任会长后,做出的最大决定是组建温商联盟公司,聚众温商之力,打造温商在郑州发展的大平台。商会“当家人”想得最多的自然是如何带领大家致富,同时也回报当地社会,这几年,商会每年都会进行一些助困、敬老等活动,在当地影响较好。

刘放表示,新成立的旅游商会近期目标就是整治重庆旅游市场存在的低价竞争。

将主动积极组织大家有目的、有针对性地走出去进行走访、交流、学习,扩大重庆的影响力。

广纳精英争取吸收千名会员

重庆旅游商会由最初的60余家会员企业自发组成,后成为重庆市工商联的直属商会,是重庆市第一个大型市级民间旅游群团组织。通过10年的发展,到今天已拥有超过200家会员单位,涵盖旅行社、景区、酒店、游轮、旅游高校等旅游各要素板块。

刘放表示,下一届选举的目标是扩充到1000名会员,而会员的行业不局限于旅游业,因为旅游本身是一个跨文化、跨行业的产业,他希望商会能吸纳科技界、工业、艺术甚至汽车等社会各界的精英,同时大力发展和壮大商会经济,组建商会营销服务中心、策划咨询服务中心,整合资源,抱团发展。

刘放认为,市旅游商会多年的工作最值得骄傲的,是政府、企业、学界之间一直通过旅游商会保持密切沟通和协调,今后将继续发扬光大,以及加强与市旅游协会全面深度合作。

会长脸谱 | Huizhang Lianpu

让商会成为温州人互助的平台

郑州温州商会会长蔡标荣乐做“当家人”

□ 胡荣恩 梁建国

20多年前,他带着500元闯荡中原,睡车站,冒严寒,走街串巷,从叫卖纽扣起步,如今他创办的企业成为河南省上规模的世界名表代理商,年销售额过亿元;致富后,他不忘回报社会,帮助困难人群和家乡建设;当选会长,他改进商会服务理念,建立会员互帮平台。他是郑州温州商会会长蔡标荣。

“温州好人 善行天下”寻访组采访当天,蔡标荣刚从国外回来不久,前一天还参加了商会走访企业活动,满面倦容,但听说是家乡记者寻访,他还是欣然应允。

聚众力 他的理念着重互帮

两年前,蔡标荣接手郑州温州商会会长职位。作为几万在郑州温州人娘家的“当家人”,他知道商会的力量在于团结会员,了解会员需求,在会员有困难时提供帮助。就任后,他提出打造聚力平台、分享会员资源、服务大家的理念。他相继推行大商户与小商户之间、行业相近商户之间“手手相连”行动,以先进帮后进;他带头组建河南温商联盟实业(集团)有限公



蔡标荣会长(中)对贫困乡亲进行捐赠解困

司,积极筹建商贸综合性园区和郑州温商企业总部大厦项目,汇聚温州人力量干大事;他开展“常务会长办公会走进企业”活动,为企业分析会诊,提出指导和帮助意见。在蔡标荣努力下,商会营造出了大家互帮干大事的氛围。

去年,位于郑州中原区的须水棉花加工基地,因城中村改造面临拆迁,几百户来自永嘉的商户遇到了饭碗不保的危险。商户们找到商会,请求商会帮忙出面与政府部门对接,找寻场地搬迁市场,让商户解决谋生难题。蔡标荣开会商议后,派专人定期与有关部门对接,传达商户的诉求,目前此事仍在积极对接中。

商会会员众多,平时信息沟通不易。蔡标荣积极走访郑州市五金机电市场和须水短棉

工业基地等会员比较多的地方,考察会员发展状况,了解需求。一年来,他带领商会工作人员接待会员和提供各种咨询服务达1000多人次,帮助和维护会员的合法权益案例百余件。蔡标荣表示,一个好的会长就是要能够把温州人的力量聚集在一起,使其增值,然后实现共享。

做好事 他的身影时常出现

20多年在外拼搏,蔡标荣懂得先做人后做事的道理。事业有所成就之后,他对社会困难群体总是热心相帮,不管是河南贫困学子,还是遇到意外困难的乡亲。

郑州市贫困学生金建仕,父亲下岗,全家仅靠母亲卖馒头为生。高中毕业后,他迫于无奈,准备放弃多年寒窗换来的上大学机会,外出打工接济家用。蔡标荣从当地慈善机构获知情况后,很快将一笔助学金交到金建仕手中,并表示愿意支持他一直读完大学。

这几年,蔡标荣多次热心参与郑州当地的助学活动,有一年他资助了6名大学生;去年,他又资助了两名。蔡标荣说,这些孩子都很好学,也很会感恩,时常会向他汇报学习情况。

多年来重农轻商的江西,先天不足,企业集聚资本的能力偏弱,是新赣商普遍后劲不继的深层根源。

当代赣商如何突围?

□ 熊学慧

“一个包袱一把伞,跑到湖南当老板。”沈从文笔下描绘的,是他早年见到过的江西布商。在这位大文豪的老家湘西凤凰,就有一座通称“江右帮”的江西籍商人聚集的著名会馆——万寿宫。

贩布、卖茶、挑货担,曾经是江右商人传统的经营模式,无论走到哪儿,万寿宫永远是他们的“家”。万寿宫里供奉的“神”是许真君,他本名许逊,是西晋年间出任四川旌阳县令的南昌人,因辞官回乡治水、医病,造福乡里,被百姓奉为“福主”。就像晋商供奉三国名将关羽为关圣帝君,以其忠义精神相激励一样,许真君倡导的“孝、悌、忠、信”四字真言,成为日后江右商人共同遵从的“贾德”。

江右帮鼎盛的明清时期,遍布全国各地的万寿宫多达1300余座。可惜的是,随着近世江右帮日渐式微,万寿宫越来越成为供人上香求神的宗教场所,与商业无关了,而江西商人中更少见新的精神领袖涌

现,也缺乏彼此认同的“贾德”了。

尽管江西地方学者并不认同本土商业精神“沦丧”的观点,但亦不得不承认,现当代江西商人一方面文化认同缺失,另一方面以“蚂蚁经济”为特色的小本经营、小富即安传统,仍束缚着大多数人的思想,真正成功的大企业家、大资本家,屈指可数。

商业文化失落

改革开放后,外出经商谋生的江西人,为数不少,多为小本生意。比如在北京,基本上卖肉食的、做铝合金的、做蛋糕的,都是江西人。不同行业地域特点也很明显,做铝合金的,大多都来自赣西北安义和奉新两县,卖肉食的,则多为南昌县人。

一些在外的江西商人反省说,江西人性格偏向于封闭保守型,很容易自满自足,对待外界事物常常抱有藐视而自负的心态,所以很难形成强势商业势力。

江西师范大学校长傅修延更尖

锐地总结道,江西的传统文化里有利于商业发展的因素,最突出的是与“求新思变”潮流背道而驰的“因循守旧”思想,这与江西人的“盆地心态”,即封闭、保守、孤立、窝里斗,“边缘感觉”,即置身主流之外、冷漠地对待一切,“自恋情结”,即自满自足、陶醉落后等性格缺陷密切相关。

文化的陷落令江西商人无所适从,小而散的“蚂蚁经济”,一度成为赣商的主要商业模式,这阻碍江西商业及江西商人的真正复兴。

江西人引以为傲的张果喜,上世纪80年代中期即号称新中国第一个亿万富翁,但二三十年过去了,如今他的个人资产依然只在十几亿元上下徘徊。从好的方面说,是经营稳健,从不好的方面说,是战略过于保守。这与浙商、粤商“敢为天下先”的不断进取的商业文化,差别太明显了。

曾几何时,钱江摩托的技术人员要来洪都摩托车厂观摩,长虹的老总得到赣新电视机厂取经,春兰负责人前往湾里制冷设备厂学习。

可是当这些后来者成为各自行业的领军企业之时,江西人自己的品牌却再难觅踪影。

尽管江西先后出过科瑞集团董事长席郑跃文、赛维LDK美国纽约交易所上市董事长彭小峰等资本市场上风生水起的“标兵”,但总体上说,多年来重农轻商的江西,先天不足,企业集聚资本的能力偏弱,是新赣商普遍后劲不继的深层根源。

复兴之路漫长

自2007年开始,江西民间发起重新挖掘传统商业精神的行动。同年年底,江西省首届赣商大会召开,地方政府首次介入,系统地组织赣商复兴之路的研究,希望通过对大多在外游走的200余万新赣商招商引资,为振兴江西经济寻找新的能量。

近年来,随着江西商人在一些特定产业全面控制和主导的脚步加快,赣商复兴之梦不再遥不可及。

在雪域高原西藏,97%以上的文具市场,由鄱阳湖南岸的进贤县文港商人控制;在珠三角的广东佛山,

发达的装饰行业为江西人所垄断;以鹰潭为基地的眼镜企业规模很大,眼镜商人遍布各地;而江西陶瓷学院派,更是我国陶瓷行业的中坚力量。其他影响较大者,还有鹰潭市资溪县的面包业者,上饶市广丰县的挖掘机大军。

江西师范大学文化研究所所长王东林由此认为,新赣商的崛起已是不争的事实,当代赣商文化与古代江右商的传统,一脉相承。

长期研究明清时期江右帮历史的江西师范大学历史文化与旅游学院院长方志远称,对本土人文精神、对本土文化的高度认同,是当今赣人和赣商所缺乏的,而重振赣商雄风、发展江西经济,必须两手都要硬,即招商引资、引进项目固然重要,但培植、保护、提升江西本土的商人更为重要;请外来和尚念经固然重要,重塑赣商精神、建立文化认同,同样不可忽视。

他说,形成有号召力的品牌,竖立有凝聚力的旗帜,在江西经济迅速发展、江西商人重新崛起之际,乃是当务之急。