

努力开创商会工作新局面 精心打造特色“新”商会

□ 成都遂宁商会秘书长 吕强

■商会的会员发展

凝聚行业英才,打造精英商会。

会员是商会发展的主要工作之一,在前期阶段,针对我会实际情况,我们一直坚持求质量不求数量的原则发展会员。我们认为,商会凝聚的精英越多,才能更好地带动正在发展中的老乡更快发展。随着商会的凝聚力增强和商会品牌的提升,商会团队发展自然也就更加强大。

在会费的收取方面,我们和多数商会有所不同,我会是采取一届一收方式。我们认为,这不但节约了秘书处大量的人力时间,同时聚集的资金也能更好地为商会的发展提供支持及对会员进行更好的服务。并且也是希望新加入的会员意识到加入商会不只是会费问题,更重要的是更新观念和对商会的认识。

■商会的事业发展

商会也要当成企业来运做,这是我们的一个理念;完善商会的造血功能是我们的目标;整合了资源,盘活不了资源这是对商会工作的一个最大的考验。

在成立期间,和多数兄弟商会的一样,我们也准备成立投资公司或者小金额贷款公司,但经过理事会研究后,根据我们商会的实际情况,决定还是在有项目的时候再按照公司法模式成立项目公司运作。目前,秘书处特别整理了一份会员需求调查,向全体会员征集相关信息,征集的需求调查我们将作为商会发展的重要参考。调查今后将每月一次,以便及时了解会员需求,帮助会员寻求更大发展。

3月下旬,秘书处回遂宁进行了一次投资考察,收集了家乡的一些投资信息,和家乡的各相关部门建立了直接的交流合作平台,取得了较好效果,现在我们已经有针对性地和遂宁部分项目开始了实质性接洽。

同时商会正准备筹建商会的政策咨询部,全面整合遂商资源和智慧,为会员的各项需求提供权威的咨询和保障服务。

目前,遂宁籍企业家在成都经营中小型酒店的有700多家,针对他们的发展状况,我们拟定在商会下面成立一个酒店行业协会,如果运作效果理想,我们将在其他领域中逐步整合。

为了给广大会员提供更多、更好、更及时的信息资源,提供一个更广阔的发展空间,商会秘书处和众多的兄弟商会及相关单位建立了紧密的合作机制,信息共享、合作共赢。

■商会的活动开展

没有活动的商会,犹如死水一潭。

商会是一个非常好的平台,在这个平台上进行信息交流、技术交流、智慧上的交流,在交流中碰撞,在碰撞中产生合作,在合作中达到共赢。为此,秘书处不定期开展各项多形式交流活动,如组织会员和地方政府进行对接,组织会员开展联谊交流会,增强每一位会员对彼此公司和项目的了解,通过这个平台从相识到相知到合作,实现交流、合作、共赢的商会办会宗旨。

今后,商会还将不定期组织会员开展商务考察、投资交流、项目推荐、专题培训等活动,争取一月一交流,季度一联谊,活动除了在本商会开展外,还要和其他兄弟商会及相关单位开展合作交流,力争为会员的发展拓展更大更广的空间和平台。

■商会的宣传工作

一个有文化内涵的商会,才是一个有生命力的商会。

为了更好提升商会形象,商会办了内刊《遂商》杂志,建立了商会官方网站和短信信息平台;同时建立了商会QQ群,为宣传党的方针政策、普及政策法规、传播优秀的企业管理理念、弘扬遂宁观音文化,全方位宣传推广商会及会员风采和会员项目(产品)搭建平台。

■会员维权

为会员维权,是商会理所当然的使命之一。

商会聘请了专业的法律顾问,开通了畅通的法律咨询专线,同时加强和各法律机构的合作,为会员的维权夯实了基础。



◎赴遂宁考察交流座谈

成都遂宁商会 以企业化思路办精英商会

“商会其实也是一种形态的‘企业’,需要企业化运作,这样商会也才能做活。”

□ 小语 李力 本报记者 袁红兵 何牧

“遂商”,这样一个群体,在过去成都多如牛毛的商会组织大家庭中并不显山露水,但正是这样一个行事低调的群体,带领百余在蓉发展的遂宁籍老乡,在异乡的土壤上埋头耕耘,成效初现。

乡情相请立商会

在对遂宁商会秘书长吕强的采访中,记者了解到,成都遂宁商会成立于去年9月23日,目前拥有130多个会员,会员单位涉及房地产、金融、教育、投资、酒店、食品、贸易、环保、农业、餐饮、药材、建材等众多领域,涌现出了四川省首座投资集团、四川荣富实业集团、四川川宏实业集团公司、遂宁商业银行、四川盛唐实业公司、成都阳光实业公司等一大批优秀企业,成为成遂两地不可小觑的一支力量。

与大多数区域性商会一样,遂宁商会也是因乡情为线牵起的一个组织。据秘书长吕强介绍,早在几年前,遂宁市政府驻成都办事处就想组建成都遂宁商会。遂宁驻成都办事处主任刘世新对此曾表示:成立遂宁商会首要原因是来自民间企业的推动,遂宁籍的企业在成都逐年增多,涉及各行各业,但都处于分散状态,有很多的企业家都有建立自己商会的愿望和要求,并希望遂宁驻成都办事处牵头,搭建一个在蓉遂宁人联系、交流、沟通、互助的纽带。

其次,遂宁市政府也非常重视“老乡经济”,关注和关心在外打拼的遂宁人。刘世新主任认为,遂宁人的企业,不管它在哪里,它发展了、做大做强了,都将会影响和带动家乡经济和社会发展。作为主要推动成立遂宁商会成员之一的名誉会长闫荣富,对发展商会经济有着非常高的热情。正是在这群社团积极分子的努力推动下,遂宁商会才得以降生。

打造精英型商会

收取会费,是绝大多数商会感觉最为头疼的问题。但同时,会费收取金额大小和是



成都遂宁商会名誉会长闫荣富

□ 李力 本报记者 袁红兵 何牧

以个人为核心、以个人的欲望并有实现这个欲望的能力为半径,在法治的平面上不停地运动,使之个人价值得以最佳实现。

——闫荣富

作为一位出生在艰苦时代,成长在动乱时期,家庭兄妹姐弟多,受着那一代人的贫困束缚思想束缚的遂宁人,每每回顾自己走过的创业道路,闫荣富总是面色凝重,他说:“成功的背后是艰辛的汗水和着辛酸的泪水,但是快乐的!”

一

1974年,14岁的闫荣富做了一个小木匠兼泥瓦匠。1978年,18岁的闫荣富完成了他人生的一个重要转折,凭着一股初生牛犊的闯劲,四处闯荡。1984年,24岁的闫荣富怀揣200元只身来到西藏。上世纪80年代末,而立之年的闫荣富注册了四川荣富实业



◎就商会发展话题进行交流



◎2012年新年联谊会现场

否积极响应,则是每个商会组织凝聚力的晴雨表。记者了解到,遂宁商会虽然还是个新生婴儿,但会费收取却要求是一次性收取一届(四年),且会费标准不低,这让记者颇为吃惊。

现在很多商会、协会,不要说收取会费,连倒贴钱搞活动都不一定来参加。遂宁商会究竟有何魔力?秘书长吕强有如下解释:“一次性收4年会费这个问题会员们不但没有

意见,反而坚定了大家以会为家的决心。我们的会费收取模式恰恰成为确保了会员的质量。一旦入会,彼此之间也更加真诚抱着一个长远的心态来看待加入商会的这份责任与权利。精英型商会的打造不在人多,而在志同道合。同时商会也只有有了充足的经费,才能更好地这个平台搭建得尽善尽美。”当然,发展精英型的商会也并非只靠门槛来达到和实现的。据吕秘书长介绍,商会在发

从农民到大企业家 ——记成都遂宁商会名誉会长闫荣富

发展有限公司,紧接着组建成都荣富房地产开发有限公司。这位在业界颇具传奇色彩的遂宁东乡人,以每一个脚印实实在在的跨度,完成了从农村进军城市、由边疆转战内地的资本积累之旅。

闫荣富创业阶段,正值改革开放之初,千千万万人奔忙下海,国家政策的重大变革却让大部分人抱持观望态度,以当下的后知后觉,我们不得不意识到能够发现胆识与机遇并存的难能可贵。以闫荣富简朴的话说就是:“以前国家政策不允许的时候,就没有那种机遇,国家政策允许的时候,机遇出现了,关键也要把握得住,我看到了这点,于是成立了公司,利用政策去发展它,那我就抓住机遇了。”闫荣富在说到抓住机遇时,特别强调了一点,如果当初没有遂宁市委市政府的支持鼓励和给予更多的照顾和好的政策,也就没有荣富企业的今天。

因此,闫荣富在公司成立伊始,就秉承“质量第一、信誉至上”的发展理念,质量和信誉始终是企业灵魂。近年来开发建设了成都拉萨大酒店(三星级)、成都肖家河商住楼、国学巷公寓、龙江公寓等多个中高档住宅小区,获得了各级领导的首肯和压倒多数的好评,从而使企业获得了可持续发展的丰富的经验。

二

2011年3月在成都第十一届中国房地产发展年会上,闫荣富以四川人开闢豪迈的胸襟喜迎四海嘉宾,并就当前形势研判:成都目前房地产市场正处于高速发展时期,挑战与机遇并存,但市场够大,机遇更多。当房地产新政过后,整个市场弥漫一种消极观望论调时,闫荣富看到的是另外的某种东西。眼界代表境界,而观点来源于所站的位置。面对媒体记者的麦克风,闫荣富淡定从容:“什么压力?我更多看到的是机会。”

在闫荣富的带领下,荣富(集团)在房地

产开发方面取得了重大发展,2008年至2011年间开发建设了近50万平方米的中高档住宅及商业用房,经营规模产值30亿元。且获得了较好的经济效益和社会信誉。闫荣富以身作则,于实践中逐步发展壮大公司,迅速形成了企业独特鲜明的优势。首先,树立了良的企业形象。在担负各个项目的开发与建设任务中,公司以高度的责任感,本着用户至上,为社会稳定和经济发展做贡献的指导思想,克服困难、勇于进取,按期保质保量完成了各项任务,受到了各级政府和社会的广泛赞誉。其次,建立了网络型的战略伙伴关系。在长期的工作实践中,公司不仅先后与四川省及成都市各级政府,而且与西藏自治区及拉萨市的各级政府和所属职能部门,建立了稳定持久的伙伴关系。

再次,不断增强公司的经济实力。通过公司多年的发展,特别是近年来与各级政府合作,在经济适用住房的成片开发建设中积累了丰富的经验和软性资源,具有得天独厚的开发优势。荣富集团成为以房地产开发为主业,集多项业务为一体的跨区域、多元化的实力雄厚的集团性企业,完全具备能力承担大规模房地产项目的开发。

多年来,不仅公司积累了丰富的经营管理经验,而且在发展实践中,锻炼了企业员工队伍,也在不断探索中积累了成功的经验,这些经验是难得宝贵的企业财富,它必将对今后承担的项目的实施发挥重大作用。

三

1994年闫荣富被评为建筑施工工程师,1996年被聘为四川联合大学教授。在成立企业之后,闫荣富始终是在向自己提出问题,并身体力行在实践环节解决问题。“企业机会在哪里?怎样向社会投入?企业需要什么资源?怎样取得最佳经济效益?采用什么样最优运行机制?怎样创造发展机遇?”

为使企业在市场的激烈竞争的大潮中

展之中一直特别注重与外界的资源整合与学习先进的发展理念。他说:“我们除了向温州商会这样的成功大商会学习之外,更是和‘财富百人会’这样的国际化组织签订战略合作协议,通过与他们的资源桥接,让我们的会员可以到全世界各地进行更多的学习考察等等,这也使我们的商会更具国际化视野。”

企业化运作思路

“许多做商会的负责人表面上都在提,商会是非盈利性机构,不会涉及盈利。他们说得很对,商会本身确实不盈利,但组建商会的初衷却不能回避盈利。否则就是口是心非。我的理解是,商会其实也是一种类企业形态。只有进行市场化运作,才能把商会办活、办火。遂宁商会在充分考虑自身利益的同时,其实也是为了更好地促进商会的良性发展,为会员们带来更多更实际的利益。”

据介绍,遂宁商会目前正以组团的方式为会员争取更多回乡投资的商机。同时为了搭建起商会会员之间合作与交流平台,增强商会自身的造血功能,遂宁商会已逐步开展与成都各金融机构建立银企合作关系,同时打造一个内部投融资协作机制,为今后各会员单位提供融资服务,实实在在地解决会员企业发展中融资难的问题。

立于不败之地,闫荣富非常重视引进人才。一方面,公司聘请了曾担任党政或职能部门领导的老同志到企业但当顾问,让他们发挥所长。另一方面,适时让企业新生力量参加政府举办的各种培训班,以提高他们的专业技能。同时自始至终在企业内部实行“思想意识、工作作风、技术技能”三个转变,以此来约束个人行为,适应企业发展的需要。荣富人始终以“回归自然、以人为本、可持续发展”为理念,专心致力于所有客户提供高品质“拥有阳光、草地、空间”的大众住宅。“回馈社会、报效民众”正是荣富人的敬业理念。荣富人愿与您共创辉煌未来,携手共建美好家园。

四

在资本运营领域,现作为成都市农商银行前十大股东之一,同时也是成都农商银行董事会的董事,闫荣富认为,与企业直接上市等方式相比,参股农信社既可以分享金融机构成长过程中的利益,又可以为区域经济发展尽一份自己企业家的力,是对企业的多向发展提供一个更广泛的平台和基础。

对于为什么倡导的成立遂宁商会,闫荣富说:在改革开放过程中(遂宁籍)发展起的“弄潮儿”们应集遂宁籍商界的智慧资本、技术资本、资金资本于一体,更加积极地参加社会经济活动,为创造社会财富做出巨大贡献,这个就是我提出必须要做的。

而被问到他心目中商会的价值观时,他说道:很多人认为成立商会就是为了得到好处,都在想自己能够得到什么,但先要想到的是你为商会付出了什么。“成立遂宁商会,就是使一群有识之士志同道合地加入这个大家庭,大家共同分享过去实现的成果,和未来将要创造的成果,使遂宁商会成为遂商们的互利共同体、荣誉共同体和精神共同体。”