

西安市陇县商会的成立仅仅是一个开端。面对当前激烈的竞争市场,今后的路更长,任务更加艰巨。

陇州人闫倍呈怀揣梦想闯西安

■ 大秦

1990 年。盛夏。对于生活在一户普通农民家庭的闫倍呈,这是永远难以忘记的日子。正当拿到高考录取通知书的同学构筑大学梦的时候,苦读十年的闫倍呈,却永远与自己追求的大学梦失之交臂。

正值改革开放初期,城乡差别很大,高考的落榜使本来就有点自卑的闫倍呈变得更加沉默寡言,村里乡亲的冷言冷语和背后的指指点点让整个家庭都承载了很大的压力。闫倍呈扪心自问:难道就这么认输吗?深思了半个月,终于决定背起行囊出去闯天下。

终于圆梦象牙塔

1990 年 7 月,闫倍呈决定自己为前程做主,向母亲要了 20 元的车费孤身来到西安。彼时,闫倍呈高中刚刚毕业,一脸稚气,身板又不够强壮,找个下苦的工作也经常受人欺负,在西安又是孤身一人也不敢言语。

现实教训了这个不知天高地后的傻小子,闫倍呈无奈之余只有灰溜溜地回家,征兵的消息传到又一次唤醒了他的追求理想的梦,体检政审一切顺利过关却因为父母反对而无缘军旅。

1991 年春天。闫倍呈父亲的一位朋友在西安的餐厅缺人,于是他又一次来到西安,被安排在餐厅做服务员兼杂工跑堂什么都干。

三个月农民工、半年餐厅服务员生涯让闫倍呈再一次认识到必须重拾旧梦走求学之路。那时正值高等教育改革,闫倍呈终于有机会考入陕西财经学院学习。1991 年秋天,闫倍呈克服了各种困难,如愿踏进了大学的校门,开始了之后人生的关键一段。

求学之路并非一帆风顺。由于家庭贫寒,父母长期积劳年近,闫倍呈经济上接济经常出问题。

求学的几年是难忘的,苦读之后心想至少可以找到一份稳定的工作,可是残酷的生活现实却又一次让闫倍呈追逐的梦想化为泡影。

在一个偶然的机会,打听到有同学去深圳发展得不错,于是闫倍呈想走出去到南方的城市看看。

闯深圳萌生创业梦

那年,闫倍呈 27 岁。他选择南下去了深圳。

深圳是当时中国经济发展最迅速的城市。闫倍呈到深圳后发现工作好找,岗位很多,不分城里农村,很快就能找到工作,同时也发现做生意机会很多,视野很宽各行各业都能赚钱,让他大开眼界,这次深圳之旅改变了他的人生观和价值观,一直想找份稳定工作的他决心自主创业。

从这一年开始,闫倍呈决定成立一家属于自己的公司,开始投资做生意,汽车用品、洗涤用品及高效农产品开发,都曾涉足。

返回西安做了一番准备,闫倍呈踏上了去往首都北京的列车,和美国国家桥公司驻中国大陆代表唐轩谈判经销汽车安全用品的协议。筹资 10 万元启动,全部投入进去之后,不料设想的丰厚利润迟迟未来,而是产品大量积压。

为什么在北京销售很好的汽车用品而在西安却找不到市场?细思之下,在于后续资金断裂。闫倍呈去北京换货时被拒之门外,原因是他忽略了一个细节,换货需要一个时间周期。

赖岗：坚持抱团发展 做好品牌建设

■ 王平凡

近年来,纺织服装产业集体受经济形势影响,发展并不向好,在这样的大背景下,四川牛仔服装行业如何冲出重围,是摆在四川省工商联牛仔服装行业协会会长赖岗以及整个商会管理层面前的一个不能忽视的问题。

1995 年,四川牛仔服装行业开始起步,从古柏市场到荷花池批发市场,从荷花池商圈到成都国际商贸城,经过近 20 年的发展,“川牛”品牌的崛起为中国向纺织强国的转变,添注力量。

2011 年,四川省工商联牛仔服装行业协会(以下简称川牛商会)抱团崛起,点燃了四川牛仔服装产业同仁们的创业激情,经过短短三年时间的历练,川牛商会已逐渐成熟,稳步发展,为四川牛仔服装行业做出卓越贡献。

从 2012 年的“成立元年”,到 2013 年的“品牌建设年”,再到 2014 年的“会员服务年”,川牛商会不说空话,坚持创新,为多个优秀牛仔服装品牌的发展提供机遇,同时,还扶持了一批处于行业中游的小企业小品牌,使它们走出了一条特色之路。

“目前,我们成都地区的牛仔童装销量已经做到了全国前三,不过牛仔童装品牌还比较缺失,因此,我们还将沿着品牌建设之路迈进。”赖岗说:“虽然我们将 2014 年定为商会的‘会员服务年’,但品牌建设一直是商会不变的宗旨”,谈起行业和商会,成都隆兴纺织有限公司董事长、四川省工商联牛仔服装行业协会会长赖岗思路清晰并娓娓道来,“今年,面对全国服装行业并



●2014 年 4 月 26 日,经西安市陇县商会第一次会员大会推选,闫倍呈荣任西安市陇县商会会长。西安市工商联党组书记杨振堂向闫倍呈(左)授牌。

这使闫倍呈本不宽裕的生活雪上加霜,那一刻似乎天也塌下来了,冷静地想想天无绝人之路,沉思了一段时间之后闫倍呈决定卷土重来,重出江湖。

遇挫折绝处逢生机

1999 年 7 月。在大学时的一位老师的帮助下,闫倍呈成立了一家属于自己的公司,继续苦心经营,努力奋斗了一年,由于资金不足和缺乏经验再次陷入困境。为了生活,这位大学老师帮闫倍呈申请了福彩投注站,为他支起一个幸福的家。

此后,会计专业出身的闫倍呈,从每月 200 元的咨询费用做起,帮助企业筹划资金,合理控制费用,策划税收筹划。在帮助别人的同时,闫倍呈汲取自身创业失败的经验,和对经营管理以及企业各方面关系的反思梳理。

2005 年之后,迎来了闫倍呈事业的春天。他在业界名声鹊起,慕名前来咨询的企业开始排队,闫倍呈变得比以前更忙碌。闫倍呈的事业蒸蒸日上,省外欲入陕扩展业务的企业,纷纷找上门来求贤纳谏。

梦想不断放大的闫倍呈,准备进军建筑领域,起航一个更大的板块,为陕西的建设事业奉献自己的智慧和力量。

在总结失败的经验教训的同时,闫倍呈重新发起一家建筑公司——陕西文华建筑科技开发有限公司。

2010 年陕西文华建筑科技开发有限公司正式成立,业务涵盖建筑、节能、环保、绿色、生态、文化等诸多领域。2011 年 10 月,闫倍呈被推选为陕西省建筑节能协会副会长。

沐风雨才知抱团暖

2011 年 11 月。陕西文华建筑科技开发有限公司办公室里迎来一个神秘的故乡客人,他叫陈揆。

谈起创业的心路,两位颇有同感:渗透了艰辛,觉得在异地他乡人地生疏搞企业非常难,大家团结起来抱团取暖。

“在建筑业领域,你熟悉政策法规,又广结人脉,是否可以把大家团结起来做点事情。”陈揆对闫倍呈提议,“想成立西安市陇县建筑业同乡联谊会。”



不景气的现状,商会将更加关心会员企业的发展,帮助他们渡过难关,在艰难的大环境下,我们更应该秉持商会‘抱团’的信念,逆流而上,才能气聚人和,打破僵局”。

看行业:紧跟趋势,逆流而上

一日为首,心系终生,用这八个字来形容赖岗再合适不过。虽出任商会会长只有短短三年,但他却一刻也没有懈怠。近年来,纺织服装产业集体受经济形势影响,发展并不向好,在这样的大背景下,四川牛仔服装行业如何冲出重围,是摆在赖岗以及整个商会管理层面前的一个不能忽视的问题。

“既然大环境如此,总会有人跌倒,有人脱颖而出,所以不要犹豫,找准自己的定位,紧跟趋势,坚持品牌创新,走特色之路。”赖岗坚定地说,“商会就是企业的避风港,在这个机遇总是与挑战并存的时代,我们不能等待,商会也不能纸上谈兵。”

在陕西博艺装修装饰工程有限公司总经理陈揆的动员下,在家乡老领导——原陕西省财政厅副巡视员阎铁大同志的各方协调支持下,2012 年 7 月 7 日,陇县建筑业商业第一次联合动员会终于召开。

考虑到建筑业太单一,陇县在西安搞企业的人又少,很难成气候,所以与会陇县籍乡党们改变了最初成立建筑业商业联合会的想法,决定成立西安市陇县商会。

得响应今日大功成

在 2012 年 10 月 24 日,陇县籍乡党们又一次聚餐,大家促膝长谈讨论建立什么样的组织?建立这个组织的益处是啥?如何发展会员,扩大组织?这次聚会,大家商定:确立目前的紧急任务就是尽快建立组织框架,选出筹备领导班子;发展会员,壮大队伍。

在 2013 年 1 月 12 日,西安市陇县商会筹备组召开了第三次筹备会议,确立了商会组建的条件、商会组织的服务内容、商会组织原则、商会的作用等内容。

在 2013 年 3 月 8 日,西安市陇县商会筹备组又紧锣密鼓地筹备了第四次活动,活动主要围绕三大主题:参会企业推介、项目推广与商务交流;可以通过演讲、发宣传册、产品展示、工程案例图片等多种方式,介绍企业负责人,全面展示企业发展进程、规模、市场及所属行业;推进企业之间的相互合作,为各自企业的发展创造提供更多的信息资源、人脉资源,大家也可以相互学习提高企业管理水平,增加信任度,增进友谊,共同发展。

2013 年 11 月 7 日,在陕西长安雅集酒店(陕西省社会主义学院内)召开第五次筹备会议,会议议程主要有:由发起人闫倍呈汇报商会筹备工作;宣读通过草拟的《西安市工商联陇县商会章程》;宣读通过《西安市工商联陇县商会》拟设组织机构;宣读通过《西安市工商联陇县商会》组织机构拟任职人员名单。这次会上,中共陇县县委常委、县委统战部部长李维芳同志,陇县工商联主席严德本到场给予指导。

通过两年的努力,在各位乡党的大力支持和帮助下,在陕西省政协领导的关怀和引导下,在省内各位党政、各界领导的支持下,

赖岗表示,近几年来,整个行业确实比较疲软,行业进入结构调整期以及产业转移期,不过 2014 年行业逐渐有回暖趋势,当务之急是在挑战中抓住发展机遇,紧跟产业转移和结构调整的步伐,提升区域品牌含金量,着眼大局,突出重点。他说,牛仔童装作为四川纺织服装在全国舞台上的一面旗帜,应主动有为,抢先赢得市场先机。四川省工商联牛仔服装行业商会有责任有义务,扛起这面大旗,树立“川牛”新形象,在全国市场与同行展开竞争。作为首届商会会长,赖岗的情与义、勇与谋一直颇受称誉。“他身上没有年轻人的浮躁,也没有老者的拘束与古板。”曾有商界前辈这样评价赖岗的稳重、大气。

管商会:立身行业,稳中求变

“您作为商会会长,也作为行业领军人物,有没有特别的经验和大家分享?”面对记者的提问,赖岗平静地说,“逆流而上,谋定而动是我的做事风格,机遇需要自己在行动中去把握,尤其是在面临危机时,更应该保持清醒头脑,在关键时刻转危为机。”赖岗表示,“不管是管商会还是做生意都要注重细节。比如说,商会会员就在发货收款方面吃过一些亏,所以,尤其是当会员企业作为个体去参与大规模订货发货时,要特别注意考察客户的实力,严格把关,最好能集合商会集体的智慧,做出正确的判断,以免损失财务。”

另外,赖岗提到,商会不少会员企业敢为人先,稳中求变的思路也是值得学习和借鉴的。在宣传推广方面,“三吉卯”、“可小小鬼当



●闫倍呈在《陕西房产》承办的房地产项目推广与微信营销主题论坛上发表演讲。

在 2013 年 11 月陕西文华建筑科技开发有限公司等 11 家发起单位顺利通过了西安市工商联的考察。

经 2013 年 11 月 25 日西安市工商联主席办公会议研究,同意成立“西安市陇县商会筹备组”。

于 2014 年 1 月 27 日,经西安市民政局局长办公会议研究决定批准筹备——依据西安市民政局 2014 年 1 月 28 日《社会团体批准筹备通知书》已批准开展西安市陇县商会筹备工作,有效期 6 个月之内。

2014 年 2 月 16 日召开了西安市陇县商会召开成立大会前工作会议,主要探讨收缴会费、发展会员、成立大会会前准备工作。

至此,西安市陇县商会,在陕西省政协、西安市工商联、西安市民政局、陇县县委、县政府、统战部、工商联的关心支持和帮助指导下,在全体西安市陇县籍社会各界人士的大力协助和密切配合下,在发起的 12 家会员企业的鼎力支持和无私奉献下,西安市陇县商会基本完成了前期所有筹建工作,只待召开第一次会员大会,并举行揭牌成立仪式。

聚乡情共创美好愿景

2014 年 4 月 26 日,经过西安市陇县商会第一次会员大会推选,闫倍呈荣任西安市陇县商会会长。

鸿雁展南国之思,行之有故乡之恋,同饮千河水,凝聚成一人。闫倍呈发表就职演说时表示:希望各会员单位互相尊重、互谅互让、求同存异、齐心协力、团结一致、努力工作,迅速适应新形势,助推企业升级转型,迈上新台阶,将自己的企业做强做大。

闫倍呈说,西安市陇县商会的成立仅仅是一个开端。面对当前激烈的竞争市场,今后的路更长,任务更加艰巨。我们西安市陇县商会将共同搭建创业平台,共建陇商酒店、陇商大厦、陇商庄园,打造实业集团公司,为陇县籍人士的企业提供服务并排忧解难,开拓视野,为陇县籍大学生及职业技术人才提供培训,提供交流分享经验的平台,为他们指导方向,使这些企业信息共享,优势互补,风险共担、合作自愿、互利共赢、为国家发展献力,为陇县人民争光。

家”等品牌已经率先引领潮流,开辟了微信、微博等新媒体营销手法,效果不俗。赖岗表示,传统批发行业不能一成不变,要时刻把握行业潮流趋势,紧跟时代步伐,川牛商会作为一个敢想敢为的大集体,也会尝试新媒体领域,让川牛商会迅速融入整个信息网,同时更好地提升川牛品牌的影响力。

对会员:全面扶持,开创大局

“会员企业是商会发展的根基,根基不稳,则人心不稳”,继商会将 2013 年定位为“品牌建设年”之后,在商会二周年庆典上,赖岗宣布,将商会成立的第三年头,也就是 2014 年,定位为“会员服务年。”不谋全局者,不足谋一域。赖岗说,“商会一成立,我们就搭建了高层次、全方位的十大服务平台,并设置了六大服务机构,我们希望通过我们的努力,把商会建设成为最能说得清楚行业状况的权威、建设成为能够代表行业大多数会员正当诉求的代表。”

2014 年是商会确定的会员服务年。既然是会员服务年,那么就需要向会员提供升级版的会员服务。会员服务工作将怎样升级?赖岗成竹在胸:“2013 年,举办了牛仔服装行业品牌建设高峰论坛以及首届牛仔童装文化节,效果显著,2014 年我们将围绕这些工作深入持续推进。同时还要加强会员走访服务工作,了解会员在品牌建设、宣传推广、金融服务、法律维权、市场营销、流行趋势等方面的真正的需求,从根本上解决会员在发展中所面临的问题。”

对话 Dialogue



●中闽百汇零售集团总裁陈开通在厦门中山东路中闽百汇商场开业致辞。

陈开通：商者无域 诚者无疆

■ 温文清

认识陈开通的人都说,他这个人实在,没有架子,说话算数,为人大方、谦虚。

有一次,在出差杭州的过程中,记者偶然看到当地一个电视节目如此评价马云、马化腾等商界人物:什么是企业家精神?企业家精神就是以有限的人生,追求永无止境的财富和事业。

放在陈开通身上,我们好像也看到了这种不断挑战自我、否定自我,并且不断涅槃重生的追求无止境的企业家精神。1999 年,当中闽百汇第一家门店经营尚可时,陈开通想到了福建省泉州市中心涂门街,一度遭到众人反对,其中艰辛可想而知;当中闽百汇已在泉州市中心立住脚跟,可以坐收利益的时候,2010 年,陈开通带领团队进军厦门特区,并将门店开到商业竞争最激烈的梧村商圈,许多人包括高管都害怕竞争,陈开通说,“竞争有什么可怕的?竞争可以使我们更强大。”事实也证明,涂门店、梧村店后来都成为中闽百汇的核心门店。

从第一家到第十一家门店,到今年即将开业的宏毅百汇广场,陈开通及其团队尝试着从单纯百货,到“百货+超市”,到“百货+超市+餐饮+生鲜”等三代商业模式,再到吃喝玩乐购一站体验的第四代商业模式的更迭。这些,无不诠释着他内心深处商业哲学——商者无域,诚者无疆!对于商业来说,从来就没有什么固定的模式。没有最好,只有更好,勇于否定自己,才能勇往直前。

记者:宏毅百汇广场是中闽百汇在广东省惠安的第二个项目,公司是出于什么样的想法,才会在惠安这个县级市场建设一个大型的购物中心呢?

陈开通:主要出于以下考虑,第一,城镇化已经成为未来中国发展的主题,城镇化带来了城市化进程的加速。近年来,惠安的城镇化建设推进很快,一些大项目纷纷上马,与此相对应,惠安的商业密集度也会有一个明显提升的过程;第二,惠安经济增长和人口增长迅速,螺阳、崇武、东岭、涂寨、山霞、净峰等各个乡镇的消费能力强劲,惠安的人口总量也达到了近百万,而惠安目前为止还没有一个比较大型的商业购物中心,来满足人们因城镇化和城市化所带来的时间与空间的扩展而产生的一站式需求。

记者:在惠安打造一个大型的商业购物中心,对中闽百汇零售集团本身而言,意味着什么?

陈开通:从 1997 年第一家商场开业至今,中闽百汇已经走过了 17 年的发展历程。在十几年的商业征途中,中闽百汇之所以越走越远,越做越好,主要还是得益于商业模式的不断创新,以及对消费者需求的有效满足。第一家商场主要是经营百货,而 1999 年涂门店开业时,我们在百货的基础上,增加了超市业态,形成“百货+超市”的模式;2010 年,厦门梧村店开业时,我们在之前的业态基础上,又加进了餐饮、生鲜,形成“百货+超市+餐饮+生鲜”的新模式。随后,中闽百汇的各个门店都陆续增加了生鲜业态,以满足周边消费者的日常需求。

如果说,安溪店、涂门店、梧村店分别代表着中闽百汇的前三代门店模式,那么,宏毅百汇广场就是我们的第四代商业模式,那就是在一个建筑面积足够大的商业范围内,规划文化、购物、餐饮、院线、休闲、社交甚至儿童教育培训等业态,打造一个真正的“吃喝玩乐购”的大型商业中心,一站式满足人们几乎所有的体验式需求,这也是传统实体店,甚至电商无法企及的。

相关链接

宏毅百汇广场位于广东省惠安县城城南,北临 800 亩市政东湖公园,西靠螺阳镇政府。项目建设用地面积近 37000 平方米,以商业、休闲、餐饮为龙头,倡导和谐、人性化、商业与生活融合的氛围,是惠安境内第一家集购物、休闲、娱于一体的一站式购物中心,能满足惠安县城消费市场的新需求。目前,宏毅百汇广场已经进入装修阶段,电梯、空调等大型硬件已经陆续安装完毕,运营团队也已经提前进驻,正在筹备开业运营相关事宜。