

赵寅辰:聚力乘势做成“鲁商之家”

■ 本报记者 刘凌林

“与传统商帮相比,海促会一开始就将自己融入了国际化大潮中,彻底打破了传统商帮地域划分的概念。”山东省企业集团海外发展促进会(海促会)会长赵寅辰在接受《中国企业报》记者采访时表示。

里应外合

海促会成立已经20年光景,20年来,海促会倾力为企业服务的同时,通过为各级政府招商引资,营造了一种政府、会员、企业的多赢局面。组织和参与各类国际峰会、展会4000多次,与五十多个国家的商会、协会、跨国公司建立了战略合作伙伴关系,同时与国内知名企业、知名协会、商会、研究机构等建立了协作关系。

“海促会为山东企业走向海外、了解西方游戏规划、与世界接轨起到了桥梁作用,也是政府联系企业的纽带。”赵寅辰说,利用自身信息广、渠道多的特点,海促会积极联络国内外客商、海外财团,为会员单位招商引资,并组织省内外企业家和相关专家赴国外考察、洽谈业务、开展项目和产品推介,为企业提供信息、咨询、代理等,发挥着独特的作用。

据介绍,海促会成立以来,先后与美国、欧盟诸国、日韩等40多个国家和地区的140多家工商企业财团建立了良好的合作关系,互推项目2000余项,提供信息、资讯数万条,直接引进外资上百亿美元。

海促会在为海内外的山东商会、企业家搞好联谊服务的同时,亦为全国的晋商、徽商、闽商等企业、机构提供帮助,这使得海促会有着深厚的人脉资源,在业内有着“鲁商之家”的美誉。至此,海促会发展了会员2200余家,下设4个分会、十余个办事处及对口工作委员会。

“海促会是通过提升服务质量,形成内部的凝聚力,通过为企业维护合法权益、信息共享等来提高影响力、号召力,通过慈善、公益、招商引资等活动提高信誉度和美誉度。”赵寅辰告诉记者。

海促会虽然立足山东,但目标却面向国内和海外,长期的海外拓展,与国际社会的接轨,与许多国家商业团体的密切联系,自然在国内同行中形成了自己的地位。还有一个原因,由于改革开放之初,信息不够发达,人脉资源就显得弥足珍贵,尤其是海



海促会组织会员考察中东地区,广泛接触巴勒斯坦和以色列各阶层,考察取得了积极的影响和反馈。

外资源。很多企业要走向海外,没有人引路往往就会吃哑巴亏。海促会在这方面有着得天独厚的条件,时间一久,就形成了自己的圈子与影响力。

得天时而行

作为海促会的创始人,赵寅辰见证了商会从无到有、由弱到强的一路成长。

拿海促会来说,当时山东省委、省政府提倡经济要走出去,花大力气发展外向型经济,海促会在此背景下成立,可谓得天时。此后,随着社会影响的逐渐扩大,海促会的队伍也愈加壮大,不少在国家和山东省领导岗位上德高望重的老同志应邀出任海促会高级顾问。先后有200余位厅局领导、企业家及各行业的专家、学者应邀担任海促会副会长、顾问、咨询专家。

“那真是一个龙象成群的时代。”赵寅辰回忆起海促会成立之初的情景仍然显得激动。他认为,正是天时地利人和,使得海促会扬帆远航、乘风破浪。

对于海促会20年来的发展,赵寅辰总结说,前十年海促会基本上面向海外,以海外交流、融资立项、学术研讨、事务代理四大内容为主要任务。后十年在兼顾海外的同时,也开始着眼于国内。为会员企业、为各地商会及地方政府招商引资,协调会员单位与当地的关系。在企业兼并、重组过程中,涉及到需要地方政府协调时,时常出面协调双方的关系。

海促会通过为政府和企业提供“双向服务”,成为广大会员单位及企业共同利益的代表。

一方面,利用互联网这个强大的信息交流平台,及时地发布企业信息、产业动态和供需要求。据悉,海促会每年为会员企业推荐各类招商引资项目信息2000条以上、致富创业经验案例100个以上。另一方面,则采取“走出去”、“请进来”等多种方式,积极为企业牵线搭桥,做好协调服务。

“说实在的,原来很多大企业都是我们领‘出去’、‘长’起来。”赵寅辰告诉记者,自1993年以来,据不完全统计,由海促会直接或间接扶持起来的中小企业有270多家。

欲说当年好困惑

提前当年,海促会是要人有人、要钱有钱,光每年的会费就达上千万,活动也是风生水起。但是当年的会员大都成长成了大型企业,有的会员企业在海外能量非常大,与国家级政府官员都保持着非常密切的关系,海促会对他们进一步的成长似乎失去了作用,他们缴纳会费的目的已经从困难求助转变成反哺报恩。

说到这里,赵会长有些困惑。自十八大四中全会以来,商会开始转型,商会的作作用无疑会越来越大,但是作为一个用于上千家大型企业集团的大商会,海促会却在逐渐走下坡路,会费难收缴,经费支出大,再加上高门槛的企业入会条件,不招收中小企业等一系列问题,导致一些大型活动落实起来相对困难。

但是赵会长说,海促会即将迎来换届改选,这次改选时也将迎来商会的新的生机,海促会多次召开理事会讨论发展新模式。至于海促会如何迎

来新的辉煌,赵会长没有多说,但是不难看出赵会长充满信心,他说,商会靠会费发展的时代已经过去,海促会已经逐渐放下架子,向中小企业会员敞开怀抱,在思考提高服务和形式服务的同时,探索出一条全新的会费发展模式。

退而求其“小”

“现在我们开始转型,更多地开始面向服务中小企业。这个群体实际上更需要我们。”赵寅辰告诉记者,当下海促会的重点仍然是强化为企业服务的意识,利用平台优势,在各种基金、众筹、电商培训、融资等方面帮助中小企业。

对于海促会未来发展之路,赵寅辰表示,与其他传统商会相比,海促会最大的不同之处就是沉淀了许多齐鲁历史文化在其中。

“与传统商帮相比,海促会一开始就将自己融入了国际化大潮中,彻底打破了传统商帮地域划分的概念。”赵寅辰认为,随着鲁商的持续参与,为海促会注入许多新的时代因素。很多企业家本身就是饱学之士,这种融入到血脉中的文化传统,使得海促会在成立之初就显得大气、恢弘、博学、多才,这种聚集到一起,自然就会迸发出不一样的光芒。

在赵寅辰看来,海促会只是一个平台,一个为会员、为企业、为商会、为政府服务的平台,在这个繁杂的平台上,他就是一“店小二”。“当然,要想当好这个‘店小二’,只有把企业家装在心里,把企业家当兄弟,才能服务好企业,才能做成会员心中的‘鲁商之家’。”赵寅辰动情地说。

地方商会

济南青岛商会的“另类”立身



济南青岛商会会长于永旭

■ 本报记者 杨照钦

济南青岛商会尚不满“周岁”。正是因为少不更事,所以一切从“头”打,从“新”妆扮。

自2014年2月成立以来,济南青岛商会一直以低调、务实的态度探索工作方法,比如面对商会界“有困难就找商会”的说法,青岛商会理事会就不完全认同,他们认为,这是过高地估计商会能量,商会不可能对什么困难都大包大揽帮你解决;再比如,企业因缺乏资金陷入困境,这时的企业也不能找商会,因为商会不是银行,不是融资投资机构,商会不可能冒风险担保为困难企业融资或集资,更不能动员其他会员给困难企业注资。

“商会只有会员”,这是商会唯一的财富,这应该成为大家的共识。会员有困难,与你关系密切的会员,能帮愿帮,那是会员之间的事。这就是济南青岛商会发出的听起来有些“与众不同”的声音,为新成立的商会注入了低调、务实的基础。

“如果商会对会员承诺过高,导致无法兑现会让会员失望,反而会加深矛盾。”会长于永旭说,我们不是说会员有困难商会袖手旁观,比如山东中恒和泰机械公司,是济南市青岛商会的会员单位,在投资建设中,由于一些意外原因,造成该公司土地抵押在当地农行贷款到期后,过桥资金组织上出现麻烦,该企业董事长王仁宝找到商会,希望通过商会向青岛老乡求助融资220万元,帮自己渡过难关。商会就召集会员讨论如何解决,但商会不出面做任何承诺。

济南青岛商会作为一个新成立的商会,仅仅半年多,就做了大量的细致的工作,目前已有涉及房地产、建筑、建材、金融、机电、物流、广告、传媒、法律、IT、文化等20多个行业的近200家会员,并设有12个专业委员会。截至发稿时,该商会对照《商会2014年工作要点》提出的29件实事,目前已经完成或基本完成的有24件,占82.8%;尚未完成的5件,占17.2%。

在这些大量的具体工作中,值得一提的是这个年轻的商会为了解决会员的人力资源问题,特意成立人力资源理事会,并建立其专业网站,它对于加强这一专业理事会与其他会员及社会各界的沟通联系发挥其职能作用,形成无愧于“品牌之都”青岛的美誉。

坐拥发展优势做强鲁粤商会



山东省广东商会会长康志恒

■ 本报记者 杨照钦

承鲁粤两省经济增长大势,山东省广东商会于2010年3月27日应运而生。

近年来,在两省政府的大力推动下,两省的合作交流更加频繁,广东资本在鲁迅猛扩张,广东驻鲁企业发展规模迅速扩大,呈现出投资与商贸合作并举的良好势头,为山东社会经济发展起到积极的推动作用。

“目前在山东省的广东人有20多万,企业达到2000多家,大家只要拧成一股绳,同心协力,不但可以为山东省的经济发展做出贡献,同时也可以聚集广东在鲁企业家的资金及技术力量,创造较好的社会效益和经济效益。”山东省广东商会会长康志恒说,鲁粤作为中国的经济大省,商会的发展得到两地政府的重视,商会一定有更大的发展空间。

坐拥优越的企业资源,山东广东商会会员不乏知名企业,比如山东省广东商会会长单位为山东省南方国际实业集团。此外还有恒隆广场、碧桂园、保时捷、王老吉、恒大、格力空调等。

2014年,由会长单位南方国际会同商会其他会员企业,总投资约10亿元在山东章丘市联合开发广东大厦项目。项目包含商业、写字楼、酒店、公寓等,以先进商业配套设施等建设成章丘未来最现代的商业综合体。项目建成后将成为东部城区的新亮点、新标杆、新商圈。

在大家的共同努力下,商会至此设立了“法律服务中心”“金融服务中心”“企业家创业中心”等部门,成立了家居、建材、文化传媒、房地产等专业委员会。商会还与驻鲁知名院校合作,举办鲁粤商学院,使会员企业的中高层管理者能够享有继续深造、提升的机会。为引导和鼓励会员参与社会公益事业,商会成立了粤鲁博爱基金,以此组织企业、回报社会。

商会是串起“珍珠”的那条线

——访山东省山西商会会长梁文旭



梁文旭:商会就是一个平台、一条线,而每个企业家,还有政府、银行、社会朋友就像一颗颗珍珠,我们通过这条线将每颗珍珠都串起来,就形成一串璀璨的项链。

■ 本报记者 刘凌林

对于商会的作用,山东省山西商会会长梁文旭形象地把商会比喻为串起珍珠的那条线。目前通过这条线,作为珍珠的会员单位已发展到300多家,遍布山东省内各个地市。但作为串珍珠的人,梁文旭告诉《中国企业报》记者,要举得了重、放得下身;成得了事、拢得了心。

会长之“难”

山东省山西商会于2011年6月26日成立,梁文旭出任会长。商会成立以来,陆续在烟台、潍坊、淄博、济宁、日照、泰安、威海等地成立商会办事处。商会通过整合资源,实现资源共享,为推进鲁、晋两省经济文化的交流发挥作用。

作为商会会长,梁文旭认为,商会会长起的作用就是如何将这“珍珠”排列好、组织好。梁文旭说:“其实,商会会员既是我们的客户,也是我们的产品代理商。”而作为商会领导,就是做好服务、不替企业做主、不抢镜头、要低调。他认为,“做会长就是要付出,要有奉献精神”。

几年的会长经历,让梁文旭深有体

会。他感慨,做会长是“既费马又费电”。“当人家找到会长说遇到困难,急需20万块钱救急,你说给不给?不给你说你这个会长怎么当的,这样的救急都不帮忙,但给了可能就再也找不着人了。而这样的事在商会时有发生。”梁文旭向记者说起这事显得很无奈。

会员之“求”

企业加入商会,目的是为了获得实际收益。

商会成立之前,这些企业家基本处于一种散兵游勇、单打独斗的状态。通过“商会”这一组织形式,把分散的力量凝聚起来,形成了一种综合优势。

“在许多地方,商会成立之初,就是想通过老乡关系,多结识人脉,获得更多的利益,这跟正常市场经济秩序有不相符的。因此,梁文旭认为,从健康发展来看商会,国家应该大力发展行业协会,将政府的相关职能交行业协会来做。

对于地方商会,梁文旭也有自己的看法,他认为,地方商会与行业商会是不一样的。行业商会有约束力,可以在同行业协商利益,保证行业内企业的正常发展。而地方商会是个大杂烩,囊括各个行业,不可能有统一

规划。商会目前更多的作用是一个抱团取暖、情感交流的地方。

拢人之“招”

商会搭台,会员唱戏,这是山东山西商会的一个特点,也是梁文旭探索的一个凝聚会员的妙招。

几年前,梁文旭开始喜欢上了字画,经常自己出钱请些书画家到商会做客,用文化聚人气,以此吸引会员经常到商会聚会。他去年更有个惊人举动,请了一百多将军书画家合作画了一幅2000米长的黄河长卷,还在北京召开新闻发布会,在全国好多地方做了巡展,对山东山西商会的宣传无疑起到了很大的宣传作用。

作为一个企业家,梁文旭告诉记者,自己一直从事环保、旅游产业,在2008年他毅然放弃经营多年的实体,转而开始向文化产业进军。

“十七大、十八大召开以后,国家一直提倡推动文化产业大繁荣、大发展,给我们企业界指出了一个大方向,不能再靠耗尽资源来谋求GDP的发展了,文化产业将是一个很有前途、很有前瞻性的产业。所以我们在2012年的时候,组织团队从事文化产业。”梁文旭说。