

## 【商会文化】商会到底能给你带来什么？

### 商会可以让你认识更多的成功者

一说起商会，很多人首先想到的是老乡和乡情，或者“完全是生意人的圈子”，这种认识都相对片面。在我看来，这些由创业者和企业家组成的平台，更多的是代表了一种精神。他们是商业的“弄潮儿”，在各自的领域里奋斗拼搏，是社会财富的创造者，也是经济发展的中坚力量。

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，商会集结的成功者为众多的个体提供了有利的人脉资源。一位从内蒙古牧区县城走出来的企业家名叫贾德新，其公司主要从事绿色有机牛羊肉的生产和销售，起初，他对于上海很陌生，上海的家乡人更是无处可寻，2013年10月，在几个老乡的介绍下，他找到了商会。在商会的精心组织协调下，组织了一场别开生面的活动——“草原精英相聚上海情”，活动当天，“烤全羊”与“清炖羊肉”以及各种内蒙古美食汇聚，远远超出原计划的40人，达到100余人，在活动中贾总认识了更多的内蒙古老乡，也认识了很多的企业家代表。

此次活动取得了几个成果，一方面，贾成功展示了自己的产品；另一方面，结识了很多做食品流通的商会会员、金融家和忠实消费者。在不到一个月的时间里，贾总与商会各个层面的人员频繁对接，无论是在产品的销售渠道、金融通路、消费者方面都取得了大的突破，2014年1月份，该公司在上海股权托管交易中心挂牌上市，成为国内目前第一家有机牛羊肉上市企业。当然，更重要的是，贾总成功加入上海内蒙古商会，成为商会的理事单位。

其实，这种例子不胜枚举，在上海内蒙古商会的顾问团里，集结了上海乃至全国的知名人士约百人，他们有的是政府官员、名牌大学的校长、著名医院院长或者名医、有的是法律专家、还有主持人，这些资源和人脉是个人或企业很难拥有的。当你踏进商会的第一步时，你其实已经拥有了认识他们的可能与平台，这个是商会的价值。

### 商会可以帮你整合你没有的资源

商会其实就是一个平台，它是众多资源的集散中心，一个好的执行者会把这些零散的资源进行有效整合；反之，就会让这些资源和信息都停留在自己的世界里坐井观天。

诚然，每个入会的企业都想在商会获得一些什么，比如荣誉、资源、人脉，从而更好地发展自己或者企业，无外乎这些。每个企业都有自己的品牌个性，每一个企业都有缺憾的部分，而缺憾的部分恰好是别的企业所拥有的优势。这就要求商会执行者做好商会会员企业的摸底情况，而且必须是深入和专业的摸底，去了解他们的产品、市场、动态和需求，每个会员有价值信息的汇总就成为一个“资源和信息的集散中心”。在这个集散中心，整合效应就可以凸显。



在上海内蒙古商会中，巴图楚鲁尝到了这样的“甜头”，对于这个从阿拉善草原深处走出的牧民来说确实不易，早在 10 年前，为了培养两个孩子，他和妻子离开家乡来到苏州，那时，他们连说汉语都是一件困难的事情。为了生存和发展，他们选择在苏州开马场，因为缺乏专业的营销人员和管理人才，他的马场一直惨淡经营，但总算是把两个孩子供上了大学，2008 年，他选择了上海的奉贤区继续自己的事业，随着经营成本不断加大，生活的压力也大了起来。

在商会换届时，他的安达马场公司成为商会的理事单位，针对其的困难和需求，商会执行会长免费为其提供融资计划书，在此基础上，商会召集商会做旅游、餐饮、营销、资本的部分代表进行小型座谈，经过了数次座谈与讨论，安达马场获得了再次发展的机会，一位会员为其注资近百万、一位顾问为其担当法律顾问、一位副秘书长简直为他做营销推广，就在 2014 年的 4 月份，他的马场将以崭新的面貌与游客和消费者见面。

资源的整合，个人、一个企业是无法做到的，而是要依靠商会里众多的资源去积聚，现在的巴图很幸福，因为他在上海也有了自己的家人和依靠。虽然是一个小的整合，但他带来的是一个企业的希望，上海内蒙古商会承担着一个重要的任务就是整合整个内蒙古的大资源，去与发达地区的省级、市级甚至县级商会进行资源的对接，实现东部发达地区人才、技术、管理、信息与内蒙古自治区大资源(羊、煤、土、气、绿色食品等资源)等的输送与整合，这项任务复杂而艰巨，但是需要我们坚持、需要我们

为之而努力！

## 商会可以成为你的“护身符”



商会，从其诞生之日起，就得到了很多商人的爱戴与拥护，中国近代商会是伴随着中国早期资本主义萌芽，在商人会馆、公所、行帮的基础上逐步产生的。1902年成立的上海商业会议公所，是中国最早的新式商会。1904年，清政府颁布《商会简明章程》，规定所有“商业公所”一律改名为“商会”，各地纷纷响应，商会组织系统在全国建立起来。因此，中国的商会正式成立于1904年，距今已有106年的历史。此后，历经清末、民国，商会的作用越来越被商人所认识，“商与商集合而成商会，其在今日明效大验。”

发展至今，商会有所改变，有时候让大家敬而远之。也许是中国商业发展的速度太快了，过去的诚信体系受到了挑战？有很多商人对于商会还存在戒心，是谁损害了商会的威严？是谁让商会失去了本该具有的特质和初衷？也许是社会的发展，也许是一部分人，也许……，但“公正、公平、公开”的思想仍然实用。

其实，大家对商会都寄予了厚望和美好的祝愿，就是希望它回归本源，因为，它确实可以用公益的力量为个人、为企业家、为企业去寻求更多的资源和力量。

在上海内蒙古商会的运作中，我们的目标服务人群是哪些人？我可以坚定地回答：是会员，也许这些会员规模大小不等，有的是初创期、有的初露端倪、有的已经是名牌企业，但是，对于商会来说，它们都要享受到平等的关爱与支持，尤其对于更多的中小会员来说，对他们的支持和帮助尤为重要，因为他们需要实实在在的帮助，也许是一个客户、也许是一个渠道，也许是一笔小资金的注入，这些都将成为他们发展的助推器，商会可以成为这些中小型企业的“护身符”。

商会的一个常务理事单位会员从事羊绒制品经营，家中突遭不幸，营销也接连受挫，到今年连费用都交不起，该单位负责人找到了商会，说明了情况。商会部分领导讨论后决定，在年底为其举办“羊绒制品爱心特卖会”，短短两天时间，销售额达 10 万元，并有部分老乡为其开辟其他特卖渠道，消化了部分库存，缓解了企业的困境。

公正、公平、公开，这是商会办会的一个宗旨，没有这些，企业家们不会信任商会，如果你有了这些担当，商会才会更加让企业家信赖，让老乡信任。

## 商会可以为你带来持续的发展

商会如果自身不去创新，也将是个大问题。“不就每年一顿饭”吗？“商会能给我带来什么”？商会都在干什么？这些疑问可能都是一些准备或者不想入会会员的心声。而会员的流失和不持续，也是许多商会面临的尴尬处境。对于规模不是很大的上海内蒙古商会来说，如何去让已经入会的会员不流失？如何去加强商会与会员的粘性？如何让更多内蒙古企业进入商会？这些都需要创新。

对于这样一个系统的工程，我们做了如下的探索与改革，在换届工作结束后，商会秘书处面向全上海的内蒙老乡公开招募副秘书长，一时间吸引了 30 余名的内蒙古籍青年加入商会秘书处(兼职)，他们分属不同行业，有时间有精力有奉献精神。最后确定了副秘书长 20 余名，下设 9 个部门，他们用工作间隙来协助商会完成工作；在顾问团里，设立高级顾问和顾问，他们分别来自不同行业，不同领域，但他们几乎都来自内蒙古。他们对家乡充满着热爱，而且在其领域里有着相当的成就，这些顾问虽然不能成为商会的企业会员，但他们在老乡中的话语权很重，他们将在舆论和资源上给予商会巨大支持。

**人才的配置和大量人员的加入，使得商会的服务模式要提高，要持续。**



商会的功能其实还很多，在这里不能一一赘述，作为一个从事商会的新人来说，我想我们需要提高的还很多，还需要再去努力和创新。但是创新的前提是什么？是围绕着会员转，要引导和创造条件让会员发展，这才是商会的核心工作，如果我们所有的工作去围绕会员，为会员着想，为会员支招，那商会会散发更多的正能量。

文章节选自上海市内蒙古商会秘书长王瑞祥文章《商会到底能给你带来什么？》

**新加坡中国商会** 微信平台为研习管理、传递商会信息，与商业利益无关。文章发布部分图文来源于网络，若涉及内容错误、版权问题或其他侵害了您的权益，敬请原作者及时联系我们删除或重发，联系时注明“版权”。投稿邮箱发送至 [members@s-cba.org.sg](mailto:members@s-cba.org.sg)

以促进新加坡-中国经贸发展和文化教育交流为宗旨的交流平台  
With tenet of Promote economic, trade development, cultural and educational relations between Singapore and China



扫描二维码，关注新加坡中国商会公众账号