

毛头小伙当年上门卖水龙头

4万名泉商在济打拼,不少人都是从一穷二白的基础上打拼起步

本报记者 赵丽 实习生 李杨伟

“ 改革开放以来,现代泉商迅速崛起,创造出不少奇迹。泉商也继承了“哪里有钱赚,哪里就有泉州人的影子”的传统,在省外广泛投资扩张。上世纪80年代初,第一批泉州人带着本地产的绸缎布料、水龙头、茶叶来到济南并扎根。据济南市泉州商会介绍,目前在济从商的泉州人已达4万人,创办企业上千家。



5月16日,在穆家小学,周荣来(前排右)在捐资助学协议上签字。实习生 李杨伟 摄

18岁小伙随兄长来济打拼

上世纪80年代,受当时福建南安做阀门的“流行风”影响,年纪轻轻的周荣来离开南安老家,跟随泉州的兄长们一同来山东打拼。1989年,18岁的他来到济南。

最初,周荣来跟着哥哥学做建材生意,经营一些墙砖地砖、卫生陶瓷业务。因为老家南安是中国三大水暖器材生产基地之一,看中了这一行业的潜力,周荣来在开拓建材市场的同时,也关注最前沿市场的水暖器材资讯,开始涉足民用阀门行业。

早年创业时,他上门推销时常吃闭门羹,但凭着勤恳精明和吃苦耐劳,硬是打开了一方天地。如今,周荣来已经是一名成功的企业家,涉足制造、地产、能源等产业,创办了山东自贡高压阀门销售有限公司、山东永发投资有限公司等企业,并且担任济南泉州商会的现任会长。

周荣来的经历是许多在泉商人的缩影。在闽南一带,“少年不打拼,老来无名声”、“三分本事七分胆”等类似的口头语十分流行。闽南商帮

是中国经济舞台上一个极具传奇色彩的群体,其中又以泉州商人最为典型。与传统农业区商人相比,泉商具有明显的海洋性格,讲求实效、反对空谈、注重变通、冒险进取、以商为荣的观念深入人心。

现在,泉州及其下辖的晋江、石狮、南安这些产业重镇,都是富豪辈出,红顶聚集的地方,细究泉州商人的发迹过程则不难发现,很多人都是在改革开放之初,从一穷二白的基础上打拼出来的。

从“赚小钱”到建楼盘

目前在济南经营的泉州商人4万多名。泉州经济发达,涌现出安踏、匹克、柒牌、劲霸、威鹿、七匹狼、利郎、九牧王、贵人鸟等一批著名品牌,建材石雕、工艺陶瓷等特色经济也驰名海内外。以泉州下辖的南安市为例,掌握着国内水暖市场的定价权,坊间甚至有“离开了南安人,全国的水龙头都关不住”的戏称。

利用这些先天优势,在服装、建材、水暖、通讯、茶叶等经营领域,在泉商经营得风

生水起。现在,提起济南茶叶市场、建材市场、中恒小商品市场等,业内人士都知道泉州商人在其中的举足轻重。周荣来告诉记者,在济南金牛建材市场,经营水暖、建材等商品的经营户中,有六成是泉州商人。在济南茶叶市场,泉州人也占到了六成左右。

据济南泉州商会介绍,商会自2002年底成立以来,会员企业涉及地产开发、鞋服、纺织等多个领域,提供10万多个工作岗位。

“默默无闻地赚小钱”一度是人们对泉商的看法,但泉商凭借勤奋和吃苦精神在逐渐完成早期的资本积累后,在上世纪末和本世纪初开始向更多领域进军。除了从事制造业和以批发零售业为主的第三产业外,泉商在济南的金融、地产等领域也有不俗成绩。其中,金龙大厦、名士豪庭、假日丽景、盛世名门、群盛华城等都是泉州人的作品,很多泉商开始涉足齐鲁大地上的重要工程项目。

商会为穆家小学捐资百万

5月16日,在历城区仲官镇穆家小学,济南泉州商会向学校提供了100万元捐资助学金,并签订了捐资助学方案。商会负责人告诉记者,泉州商人在济南发展壮大后,也在考虑怎样反哺当地,创造更多价值。

周荣来告诉记者,济南泉州商会自2002年成立后,在“泉泉联手”方面做了大量努力,成为济南招商引资的重要媒介之一,十年来累计引资500亿元。商会曾多次协助济南市相关部门组织的经济考

察团赴福建省招商,同时,在商会和会员企业引荐下,香港南益集团、香港力高集团、上海世贸集团、泉州群盛集团、福建达利集团等泉州籍人士创办的企业纷纷来济南投资兴业。

周荣来认为,济南、泉州之间应该进一步加强交往,泉州的一些经验济南也可借鉴。在今年的济南市两会上,作为济南市政协委员的周荣来将有关泉州经济发展的材料、福建省政府关于进一步促进泉州市民营

经济发展十条措施的通知、泉州市政府关于发展总部经济的意见等提交给了有关部门。

目前,济南泉州商会正在积极筹备“2012中国(济南)泉商高峰论坛暨济南泉州商会十周年庆典”,这一论坛定于6月2日举行。届时,除政府人士外,来自全国各地的140余家泉州籍异地商会负责人、泉州市知名企业负责人也会到场。到时,将有双方的项目推介会,到会企业家将考察济南重点项目。

泉商创业史

泉商蔡心记的“销售经”:

服装店每天都最早开门

本报记者 赵丽



▲蔡心记 本报记者 王鸿光 摄

“北大连,南石狮”,从服装行业的这一说法,足见这两个区域纺织服装业的发达。同属于泉州地区的晋江,更是安踏、鸿星尔克、赛琪、柒牌、劲霸、七匹狼、利郎、九牧王、贵人鸟等服饰品牌的发源地。

先天优势再加上个人的聪明勤奋,不少在泉商人在服装行业做得风生水起,山东硕成体育用品有限公司董事长蔡心记就是其中的代表。

1974年出生的蔡心记从上初中就开始卖东西了。高中读了一年后,他选择去澳门打拼。到澳门后,不到20岁的蔡心记经受了诸多历练,凭借个人努力,他从基层工人做到了公司的管理职位。

1997年,运动品牌开始兴起,蔡心记敏锐地察觉到这一行业的商机。他婉拒台湾老板的挽留,准备回内地大干一场。

在考察了多个地方的市场后,蔡心记把目光锁定在山东。1997年10月,蔡心记来到淄川服装批发市场,在那里租了店铺,开始了创业生涯。最开始他单枪匹马一人干,等到店铺的经营稳定之后,他把老家的亲人带过来打理店铺,自己又背起背包,开始在全省跑市场。

在淄川服装批发市场,蔡心记的店铺连续两三年都是最早开门的一家。别人清晨5点开门,他的店铺在4点就开门,凭着这一个小时,蔡心记赢得了许多赶车过来的外地客户。

到1999年,蔡心记在行业内已经小有名气,曾经创造了两个月卖出10万件羽绒服的纪录。

瞅准了济南的区位优势,2000年,蔡心记将事业中心从淄博转来济南。2002年,其公司总部迁至济南历下。

2010年,蔡心记的山东硕成体育用品公司进行了经营方向的大调整,公司集中精力经营石狮出产的赛琪品牌。他所在的福建赛琪体育用品公司山东分公司,在全省建立了200多家直营店和分销店,在济南的店铺已达到6家。

2011年,蔡心记开始了在另一领域的探索,他与泉州老乡成立了山东国圣财富投资有限公司,开始了新开拓。

兴业泉城同题问卷

为投资商搞好“一站式”服务

答题人:济南市泉州商会会长 周荣来

问题1:当初是什么吸引您来济南创业?

答:我是1989年来济南的。济南是“泉城”,泉州也称“泉城”,济南人豪爽、孝顺、讲义气,只要和他们打过交道,你就会被其人格魅力所吸引、折服。

问题2:在这里创业若干年后,对这座城市的发展,您有何新感受?

答:我来济南已经23年了,成了名副其实的济南人。我见证了这座城市的成长和发展。可以说,几年来,济南城市发展翻天覆地,怪不得有人说“地图更新已追不上发展速度了”。

问题3:当初企业投资发展,遇到比较多的问题是什么?

答:在融入济南、开创事业中,酸甜苦辣都尝过。刚到济南时,资金缺乏,人生地不熟,是我的大哥、老乡以及博大宽容的济南人一次次给我鼓励、加油。

问题4:比照您家乡的经济发展,济南有哪些可借鉴的经验?

答:家乡泉州民营经济发展迅猛,济南发展面貌要转变就要着眼于提升,依托现有基础,在创新转型上先人一步,快人一拍,高人一筹,在新一轮的竞争中抢占制高点。

问题5:对于还处在创业起步阶段的同乡,商会起到了怎样的作用?

答:商会积极组织各项活动,为会员多办实事,办好事。对于处在创业起步阶段的同乡,广大泉商慷慨帮扶、排忧解难、抱团发展,给资金、找项目、促发展,商会“统战性、经济性、民间性”的综合优势进一步发挥。

问题6:作为异地商会,对济南政府招商引资有什么建议?

答:一是协调组织商会共同搭建招商引资平台,以商引商,共同发展;二是加强商会与全国各商帮的交往,努力为引进来的投资商搞好“一站式”服务;三是重点围绕政策落实、承诺兑现、要素保障等,进一步优化投资发展环境。

问题7:对于来济南投资的企业,特别是中小企业,我们的政府还需做哪些工作?

答:政府有关部门要进一步改变工作作风,简化办事手续,提高办事效率;要实行全过程跟踪服务,切实帮助企业解决生产经营中的困难和问题;要继续抓好市场秩序整顿规范,严厉打击制假售假、欺行霸市、坑蒙拐骗等扰乱市场秩序的行为。

本报记者 赵丽