第一图书网, tushu007.com

<<商界理想国>>

图书基本信息

书名：<<商界理想国>>

13位ISBN编号：9787308108614

10位ISBN编号：7308108619

出版时间：2012-12

出版时间：程东升、郑义林、 郭晓林 浙江大学出版社 (2013-01出版)

作者：程东升，郑义林，郭晓林 著

页数：186

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

通过程东升等所创作的这一本书，我们将接触到一个新的企业家教育和社交组织——博商会。
2012年7月，我曾应邀到博商会讲课，期间近距离感受了这个商会组织的独特所在，它既不完全是商会，也不完全是行业协会，更不完全是同学会，而是一个介于行业协会、商会、同学会之间的新型组织。
而最为关键的是，每一个参与其中的企业家都对博商会有着深深的认同与归属感。
考虑到它仅仅才几年的时间，便已汇聚了近几万的企业会员，着实让我感到惊讶。
在中国，大多数企业在实际经营中普遍存在两个问题：一是管理，二是资金。
特别对于中小企业来说，管理上缺乏经验和融资困难成为阻碍企业进一步发展的关键性制约。
而博商会则针对企业这些关键需求，对自己的会员进行了有针对性的服务：(1)举办多种学习活动，帮助企业提升经营管理水平；(2)构建融资平台，帮助会员企业解决融资问题；(3)搭建市场信息发布平台，撮合会员间的交易。
特别是2008年金融危机的背景下，博商会这些服务内容切实满足了会员企业们的实际需要，博商会在业务层面能够取得成功也当属情理之中。
除此之外，博商会的目标并不局限于此，在这本题为《商界理想国》的书中，我们可以了解到博商会还致力于为企业家们提供精神上的支持，并通过博商会内部一系列商业规则的制定，试图推进“诚信、互助、开放、公平”的商业文明。
从这些切实的努力中我们可以看出，博商会已经有了中国企业家“阶层觉醒”的范本意义。
长期以来，“中国企业家”本身就是一个令人纠结的身份，他们费尽心血经营企业，创造就业，缴纳税收，然而大多数时候却处在焦虑与不安之中，这是一个享有了财富却远没有得到安全、尊重与认可的阶层。
这种处境的形成有着复杂的社会原因，而在我看来，这是中国企业家尚未实现“阶层觉醒”前的必然要面临的多重困境： 与政府间的博弈——由于政府拥有强大的行政力量及对关键资源的支配权力，任何一个企业都无法回避掉与政府的联系，同时，这其中隐藏着巨大的风险，无数曾经成功的企业都在与政府的博弈中一败涂地，行政权力对于企业而言，永远是一把悬于头顶的达摩克利斯之剑；
与普通民众间的对立——特定的历史环境决定了中国企业家阶层的崛起要经过一个“野蛮生长”的阶段，然而很多企业在成长起来后并没有很好地进行自我反思与检讨，它们为了利润生产有毒食品，以发展之名污染环境，官商勾结暴力拆迁……正是这一系列的行为，使得企业家阶层在民众眼中都成为“利欲熏心、为富不仁”的代表。
企业家阶层内部的分裂——除了来自外部的风险与非议，企业家阶层内部同样也存在诸多问题。
在短短几十年发展中，各行业的行业共识及行业规则远未形成，在这种情况下，行业下限不断被>中击以致拉低，这就是为什么“三聚氰胺牛奶”“地沟油”“塑化剂”会大行其道。
在“劣币驱逐良币”的过程中，许多恪守原则的企业反而经营困难，无以为继。
特别是近几年投机之风盛行，实体经济每况愈下，更是挫伤了很多企业家的经营积极性。
与政府的博弈、与普通民众的对立、内部的分裂，让中国企业家们身心俱疲却又无话可说，因为这些困境的形成虽有外因但也源于企业家自身的“不自觉”。
中国企业家们必须自己行动起来，去改善他们在这个国家的社会地位以及在公众间的形象，除此之外，别无他法。
我曾在一篇文章中这样建议中国的企业家们：当今的工商阶层——无论是称之为“商人阶层”还是“企业家阶层”——都必须从理性和制度的层面上思考自己的命运，思考有所作为的策略。
以我浅见，有组织、不依附、结同盟、求独立，或是可以采用的十二字策略。
从这个角度，我们或可看出博商会的价值所在。
它用一种商业理想将企业家们组织起来，在组织内部，企业之间相互扶助，共同应对经营的风险，而对外，他们又积极地传递“正能量”，与社会各阶层“修好”，这正是过去中国企业家长期忽略而没有做好的一课。
中国仍然处在一个不断变革的时代，中国企业家阶层理应在在未来的社会进步上发挥更大的功用，

而像博商会这样的组织在企业家阶层联合上所作出的探索和努力，应该可以给我们不少的启发。
是为序。
财经作家、“蓝狮子”出版人　吴晓波

内容概要

互助、协作、共赢、创造，基于同一理想构建起共同的商业组织，谓之“商界理想国”。
博商同学会，正是这样一个致力于实践商界理想国的商业组织。
博商会成立于2010年，目前拥有会员近万名。
博商会兼具同学会和商会的特质，但又与这两者不同，博商会开创性地利用自身资源，建设内部信用体系，构筑电子商务交易平台，成立博商投资基金，会员利用博商会平台进行商务合作已取得不小的成果。
同时，博商会每年定时为会员举办各类专家讲座、业余活动，并组织企业家会员投身慈善事业。
企业家会员们利用博商会这个平台真正取得商业共赢的同时，也获得了家一般的归属感。
《追寻当代的商业之美：商界理想国》将为读者介绍博商会这个颇具典型性和先进性的商会组织的运作模式、商业理念和发展之路，共同来探寻这座商界理想国迅速建立与壮大的根本所在。

作者简介

程东升，就职于国内著名财经报纸——《21世纪经济报道》；南方都市报深圳智库特聘专家，深商研究会成员，具有近10年媒体工作经历，从历史、人文与经济三个维度记录、观察中国本土企业和企业家的成长。
1999年以来，持续追踪、研究华为，被业内称为华为研究专家。
先后出版有《华为真相》、《华为经营管理智慧》、《任正非谈国际化经营》、《任正非管理日志》等。
郑义林，香港科技大学工商管理学院经济学硕士，新加坡南洋理工大学访问学者，北京邮电大学经济管理学院经济学学士。
曾供职于香港环宇金融集团从事研究工作。
现任博商同学会秘书长，《博商》杂志创办人、主编，图书《新博商精神》（2011年）主编。
郭晓林，美国赫斯莱茵大学工商管理硕士。
卡酷尚集团创始人，阿里巴巴创业神灯计划十大创始人之一。
现任深圳市商业联合会副会长，深圳博商会副会长，深圳市绵阳商会执行会长，绵阳市当代艺术家协会执行主席，深圳狮子会地王服务队会长（2012—2013），深圳宝安区企业发展环境特邀观察员（2012—2013）。

<<商界理想国>>

书籍目录

序一中国企业家真正需要什么？
／吴晓波／001 序二迈向商业文明的理想国／乌兰察夫／004 序三创新的博商人／石坤山／007 前言有商会的正义，就有产业的正义／001 01从总裁教育到构建总裁圈子 一个因势而来的非凡组织／003 梦想踌躇起步／005 100%的努力／009 坎坷经营路／014 结缘清华／017 02博商会元年 博商会萌芽／023 最年轻的秘书长／025 秘书处：专职且专业／027“ 师长级 ”会长石坤山／032 多种基因／37 终身学习平台／040 03探索新商业文明“ 巴马会议 ”／／053 自我造血践行新商业文明／057 博商基金的尝试／060 撮合商机，分享收益／／063 五大支柱，撑起未来／／065 基于同学之情，让一加一大于二／069 树立开放透明的诚信规则／073 不与会员争利／076 崇高的荣誉体系／078 04我们是相亲相爱的一家人 温暖每一个博商人／087 企业家服务队真心无价／093 关爱延伸到博商人家庭／095 让会员找到心灵的港湾／096 精彩纷呈的大家庭生活／101 小胜在智，大胜在德／104 找到家的感觉／107 05商机无限 因为博商，所以合作／／113 落脚全国／／119 整合产业链／／124 统一的商务平台／／129 一卡便天下／／133 解决博商企业融资难题／／138 探寻新商业模式／／142 为会员企业保驾护航／／147 06善行天下 孩子，让我为你遮风挡雨／／153 博爱聚善／／156 让孩子上学！
／／160 慈善行走出广东／／164 行善亦需专业／／169 书为媒，播种爱／／172 后记 世界的博商／／179 附录 奔向理想国——博商同学会会歌／186

章节摘录

版权页： 插图： 坎坷经营路 就在曾任伟和团队都以为代理权的事情终于告一段落时，事情再起波澜。
原来，美国人Charlie带着协议飞回美国前通知了田某和A公司，由于受到蒙骗和不实的信息引导，美国校方与A公司的签约无效。
A公司这下彻底愤怒了，马上联络田某商议对策，二人迅速行动，A公司负责给教育部写信，诬告中国校方领导收受曾任伟的贿赂，田某负责直接写信给美国校方校长，通过一系列Ps的手法，模仿Charlie签名诬告其收受贿赂。
教育部马上要求中国校方彻查此事，这让曾任伟始料未及。
更让曾任伟没想到的是，美国校方领导因此认为Charlie工作存在缺失并对其予以停职。
而让曾任伟感到特别难过及内疚的是，因为博商让一个60岁的Charlie失去了工作，曾任伟发誓一定要有机会弥补Charlie。
而最严重的问题是，这个项目的代理权再次被中止，而这一次比半年前更让曾任伟觉得挑战的是：现在已经招收了70多个学生，如果现在中止，必须退还所有人的学费，如果退，公司就会破产，破产事小，但还不起学员的学费怎么办？
在曾任伟的信念里，教育是社会为数不多仅有的净土之一，如果人对教育都没了信心，那社会就真的没救了。
可如果不中止，明明没有代理权却继续经营，那是诈骗呀！
除了这个两难的选择外，公司的下一步经营什么、怎么经营，这些难题都摆在曾任伟和合伙人肖老师的面前。
共同经历6个月动荡的两个合伙人，在公司未来的走向面前，产生了严重而又无法弥合的分歧。
就这样，二人平静地坐在一个小餐厅的二楼，讨论如何分手。
一个下午，两个小菜、几瓶啤酒，结论就是曾任伟留下继续做更有利于博商的发展，二人谈好分手细节，写好协议，双方签字。
晚上，同事们都走了，肖老师回到办公室取回私人物品，曾任伟叫停一部的士送肖老师上车。
那一夜雨很大，当的士的车尾灯消失在雨幕中时，曾任伟内心的感觉就像被遗弃的孤儿。
过去的6个月，遇到问题有人可以商量可以吵架，现在需要独自面对，雨中的曾任伟质疑自己当初为了一个教育的理念，放弃几十万的年薪，承受如此大的煎熬到底值不值得。
无论如何，现状必须去面对，曾任伟一方面继续和美国校方新委任的亚洲区负责人联络，寄希望于其能重新开启与博商的合作，一面再次联络美国校方在北京的代理商，希望通过其完成现有学员的注册，让他们继续完成学业。
新的校方代表和北京代理商都非常了解曾任伟现在的处境，虽然答应却都提出了非常苛刻的条件。
而在曾任伟看来，总算是有条件了，有条件就有满足的机会，就有把事业继续下去的希望。
就在这时，A公司进一步发起攻势，因为让曾任伟失去代理权不是A公司的终极目标，它的目标是让博商彻底关闭，A公司指派同事通过卧底的方式拿到博商学员名单，挨个打电话告诉他们，博商已经没有美国校方MBA项目的代理权，让学员找博商退费，学员纷纷打电话给曾任伟要求解释。
此时恰逢周末危正龙老师的沙盘演练课，课程中间，曾任伟上台把博商机构面临的问题与学员作了坦诚的沟通与交流，并请同学相信自己，一定会让事情有一个妥善的解决，如果得不到解决，博商会全额退费给学员，如果资金不够，就是借也把学员的钱给退了。

后记

2012年，博商同学会聚集了包括深圳、广州、东莞以及外省市的万家企业，以及7000多名核心会员。短短两年左右的时间，博商会从无到有，发展迅速，成为华南地区甚至全国首屈一指的企业家商务、学习、沟通平台，形成了一个新的企业家集群组织。

杨梅同学在《博商之歌》里描述博商会的远大理想：博商会以博学成就大业，汇聚儒商群雄共同为振兴民族工业、振兴中华而努力。

这在一定程度上表达了博商会的发展目标和博商人的追求。

构建商界理想国　显然，博商会要在商业层面协助博商会企业继续成功，成就更大的商业价值；要制订新的商业规则，构建新型商业文明；此外，还要在精神层面，成为博商会企业家们的心灵家园。总之，博商会要在物质上为企业家会员们创造更大的价值，获得更大的成功；还要在精神上让企业家会员们得到满足。

作为博商会秘书长，郑义林对博商会的未来进行了长期而深入的思考，他在一篇文章中，对博商会的功能和定位进行了如下清晰的描述：　蓝图一：建立博商商业文明圈　所谓“商业文明圈”，是指在博商会内部建立一种商业生态文明，在圈内创建商业文明规则，促进圈内上下游产业链的低成本整合，同时兼顾企业与社会、企业与生态环境之间的和谐。

要实现博商商业文明圈的建设，必须要实现以下要素：　第一，建立新的商业文明规则。
在博商会内部，创建新的商业文明规则，并使之成为信条，成为权威，成为信念，成为“博商文化”，所有博商人都要遵守，不认同的将会自行离开，或者被淘汰出圈。

第二，建立低成本资源整合平台。
新的商业文明规则，为建立低成本资源整合平台创造前提条件。
所谓低成本资源整合平台，指的是博商上下游或相关产业链上的企业，可以在规则内，低成本实现资源(包括社会资源、经济资源、技术资源和人才资源等)的整合，同时，也可以实现低成本交易，减少中间环节的成本，减少营销所支付的巨大开支。

第三，建立供应链管理系统。
博商有近7000家企业，年总产值近4000亿人民币，接近于广东东莞市一年的GDP，如此巨大的企业集群，如能建立集中供应链管理系统，将会产生巨大的经济效益。

第四，建立诚信交易与监督体系。
在博商会内部，建立诚信交易机制，并成立监督管理委员会，违背规则、不守诚信的，将被列入黑名单并淘汰出圈。

第五，倡导企业与社会和生态环境的和谐。
博商企业，不能做黑心企业，不能生产黑心产品，不能破坏生态环境。
在博商，我们倡导企业树立良好的社会形象，保护生态环境，并把它变成一种组织文化和价值观。

蓝图二：成为博商企业家一站式的服务平台　所谓“一站式的服务平台”，是指博商企业家，可以通过博商平台，获得一站式的服务，包括个人、家庭和企业。
博商未来将整合内部和外部资源，为博商企业家提供包括健康养生、子女教育、员工成长、人脉与关系、投融资、商务合作、智慧共享、艺术情操等方面的一站式服务。

蓝图三：成为博商企业家心灵的港湾　所谓“心灵的港湾”，是从心灵层面，为博商企业家从成功走向幸福架起一座桥梁。
这里包括心灵的修炼，提供心灵方面的成长教育和实践，终身学习平台的建立，以及高端圈子的打造，让价值观相近的人在一起，分享人生的酸甜苦辣。

危机时代愈显重要　现阶段，欧债危机阴霾不散、美国频出量化宽松政策、股市震荡、持续通胀、自然灾难频发、局部地区军事；中突接连不断等全球性危机，都会影响国内中小企业的生产经营。
全球经济增长速度趋缓，极大影响中国制造产业的发展，像纺织服装、加工制造等劳动密集型产业陆续停产、歇业者不计其数。

博商会里有大批的加工制造型中小企业，如果大量中小企业不能熬过危机，博商会就失去存在的基础。

面对突如其来的全球性危机，博商会的作用将更加突出。
博商会可以深入整合中小企业资源，依靠博商企业的集体智慧和力量共同寻求危机中的商机，以迎接全球性危机的反复洗礼。
2008年金融危机中·，上海宝山区工商联温州商会采用五大手段，让商会成员“抱团过冬”。
第一，搭建银企对接平台，帮助会员企业解决融资问题。
第二，开通政企沟通渠道，争取政策上的扶植。
第三，搭建市场信息发布平台，撮合内部交易。
第四，优化培训课程，指导企业在新形势下如何规避经营风险。
第五，组织会员履行社会责任，帮助企业赢得广大客户和社会尊重。
与温州商会相比，博商会既有融资平台也有信息发布平台，还有培训平台和慈善平台。
博商会唯一薄弱的环节，当数政企沟通渠道的建设了。
因为博商会同学大都是民营企业家出身，很少有从政经历，所以博商会在政企沟通渠道上，可用资源比较少。
目前，世界各国商会与政府的关系大体上有三种：与政府合作型，如法国与德国的商会，都与政府有深入合作，共同促进企业发展；市场主导型，商会自己发展，完全市场化操作；混合型，既寻求政府合作又坚持以市场为主导。
博商会部分理事认为，博商会与政府不能走得太近，也不能完全不要，博商会要以市场经济为主异，接受政府指导，并适时向政府提出一些有高度有深度的发展建议。
这是适合中国国情的发展策略。
此外，每个产业都有生命周期，博商会里的很多企业都面临着产业转型、升级的现实问题，即使目前正处于黄金发展期的LED产业，10年后也可能会迎来衰退期。
因此，如果博商会不能有效帮助会员企业渡过产业周期威胁，将对博商会的持续发展带来负面影响。
在此背景下，博商管理科学研究院的角色将更加重要。
显然，博商会承载了太多沉重的职责，其服务与创新能力也需要持续提升，否则很难适应未来的迅猛发展。
做好三大基础工程　博商会如何有效整合资源，发挥更大效益？
持续建设和改进三大基础工程非常必要：　其一是会员内部数据库系统。
博商会很早就应用了管理软件。
该数据库的会员管理模块，记录博商会所有会员个人和企业的详尽资料，包括信用记录等，通过这个模块，可以查询到学员的详细个人信息、班主任、在班级的表现、所在公司、在公司担任的职位等。
该软件还按照行业，将会员们分成了几十个行业类别。
最重要的是，该数据库还有会员供需信息管理系统，会员可以在上面发布买地、办公室出租、配件销售等各种供需信息，构成供需资源库。
博商会的专职秘书则可以跟进服务。
该数据库里还有合作机构模块，记录有包括博商卡、外部行业协会商会等的对接人、与外部各个机构合作的内容、具体条款、合作记录，同学评价等重要信息。
博商会的这个数据库系统将会是博商会最重要的资产，是博商会的核心价值所在，也是博商会为会员们提供优质服务的基础。
其二是手机APP系统。
博商会秘书处委托深圳科技园一家专门做软件的海归公司，为博商会专门开发了一套APP系统，这个软件有定位功能，可以搜索附近的博商会会员，可以发布新闻、广告等。
未来博商会的所有同学都可以在苹果软件商店里免费下载。
这个系统一旦大规模使用，就可以代替目前的短信沟通方式，将大大提升秘书处、同学之间的互动功能。
其三是博商网。
借鉴阿里巴巴的B2B成功模式，博商网可努力发展成为中国一个重要的电子商务平台，在时机成熟时，可以开发国际站，提供英文版、俄语版、日文版等多国语言版。

在博商会各大行业交流会、展会、商务活动中，博商网之前已经充当了很好的信息交流平台、广告发布平台、交易平台和成果总结平台。
目前，博商网正在改版，未来，博商网将成为一个博商企业之间资源整合的电子商务平台。
现在，博商会正在帮助同学们在博商网上建商铺。
目前，博商网上的供求信息还不是很丰富，但随着博商会影响力不断提升，博商网发挥的作用将越来越大。
未来，当博商会的会员达到10万名，博商网上的企业数量达到10万之巨，将创造出新型的“博商经济圈”，届时，博商网或许将成为中国另一个拥有庞大交易量、活跃会员量的电子商务平台。
全球视野下的博商未来　博商会虽然发源于深圳，但注定要走向全国甚至全世界。
博商会不仅要坚守国内阵地，还要尝试像广东电脑商会那样到国外谋求发展。
2009年4月，广东电脑商会会长陈芝华曾经组织一批商会企业“走出去”赴阿联酋阿基曼自由贸易区进行考察。
最终，广东电脑商会会员企业斥资6亿元，打造了中东中国商品采购中心，这是目前阿联酋地区规模最大，同时也是唯一一个由中国企业控股并直接管理的大型商业地产项目。
博商会拥有这么多中小企业资源，通过组建海外中国商品采购中心，既可以将博商企业的产品销往海外，增加博商企业的创汇营收，同时又能提高博商会在全球的影响力和生命力。
博商会才只有短短两年多的发展历史，其发展势头之迅猛令人瞩目，这是合作共赢时代的必然，更是博商人共同努力的结果。
博商人不只是一群老板，更是一群有远大理想的企业家。
因此，虽然创建新的商业文明、构建商界理想国之路任重道远，但是，我们有理由、有信心相信，这个新商业文明一定会来到，这个商界理想国一定会实现。
博者，精也、广也，大者无边。
商者，非天、非地，实为人也，人者为中。
唯博学贯通，才能商行天下。

媒体关注与评论

企业家是中国改革的功臣，但是中国的企业家是在一个最险恶、最困难的环境下茁壮成长起来的。
发展到今天，外部环境中仍有对民营企业、企业家很不利的地方。
博商会将大量民营企业家们联合起来，共同应对困难、共同发展，这个经验很值得推广。
——茅于轼 著名经济学家、天则经济研究所荣誉理事长　博商会明确提出了“商界理想国”宏伟蓝图的构建——建立博商商业文明圈，为博商会员提供包括健康养生、女子教育、员工成长、人脉关系等方面的一站式服务，成为博商企业家心灵的港湾等等。
期待博商会在这风起云涌的市场经济、风波诡谲的商业竞争里散发出独特的光芒，开辟出一条新的充满生命力的商会之途。
——乌兰察夫 清华大学港澳研究中心特聘教授，享受深圳市人民政府特殊津贴专家　在这本题为《商界理想国》的书中，我们可以了解到博商会致力于为企业家们提供精神上的支持，并通过博商会内部一系列商业规则的制定，试图推进“诚信、互助、开放、公平”的商业文明。
从这些切实的努力中我们可以看出，博商会已经有了中国企业家“阶层觉醒”的范本意义。
——吴晓波 财经作家、“蓝狮子出版人”　博商人，“得势泰然、失事坦然、处事淡然”；博商人，“关注创新、着眼未来”。
面对经济寒冬，博商人抱团、齐心协力抗“寒冬”，共同度过经济不景气阶段；面对遭遇困难的博商人，大家纷纷伸出援助之手“雪中送炭”，共同度过艰难时期；面对商海搏击，博商人寻找商机、创造商机，共同打造具有博商特色的博商商圈。
有着共同梦想的博商人在现实与理想中取舍，将携手构建真正的“商界理想国”。
——石坤山 深圳博商会会长（创会会长）

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《商界理想国》将接触到一个新的企业家教育和社交组织——博商会。
中国仍然处在一个不断变革的时代，中国企业家阶层理应在在未来的社会进步上发挥更大的功用，而像博商会这样的组织在企业家阶层联合上所作出的探索和努力，应该可以给我们不少的启发。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com