



闽东商帮

MINDONG SHANGBANG

石头河 著

学林出版社

他们是一群来自革命老区、山区、贫困地区闽东的汉子，几年来浦东的每一寸土地几乎都留下了他们的足迹，洒下了他们的汗水。通过他们，中国最繁华的都市与最偏僻的山区紧紧地连在一起。浦东开发建设之路，也是他们创业成功之路，他们也是浦东走向辉煌的历史见证人。他们陌生的名字也终将和浦东一样被世人所认识。

谨以此书献给所有为浦东热土开发建设贡献力量的人们！

——石头河

闯出一片新天地(序一)

袁启彤

读了《闽东商帮》这本书,很令人鼓舞,我很喜欢看这种既有实际内容又有文采的文章。我看《八闽快讯》上关于闽东人闯上海滩的报道时就很感动。至今,我一直觉得这是一个好思路、好路子。闽东人应当这样,福建人都应当这样。

据我所知,三明市的明溪县还有一两千人闯到了东欧匈牙利去了,据说也干得很像样子。还有莆田人在北京,泉州人在云南,惠安人、福清人都有许许多多在全国各地等等。这在沿海地区也许并不稀罕,但在山区仍然是新鲜事。改革开放本来就应当是“走出去和引进来”两个方面的事。现在闽东,特别是周宁干得很好,如果好好地加以引导、发动,由小到大,逐步积累经验,积累资金,扩大业务,这条好路子就会越走越宽,岂不是大好事一桩?

希望这种由群众创造的经验能够引起更多人的重视,并满腔热情地为之鼓与呼。“闽东这件事跟踪写下来,终于出一本好集子。”当然,更重要的是把它作为一块“石头”,来个一石激起千重浪,推动、促进闽东和目前许多贫困而劳力又富余的地方去试试看,去闯出一片新天地。这也是贯彻邓小平同志关于只要符合“三个有利于”,就大胆地闯、大胆地试的积极举措。在社会主义市场经济条件下,尤其需要提倡解放思想、实事求是、一切从实际出发的精神。我认为这没有什么危险,出去的人开始生活可能艰苦一些,遇到的困难可能更多一些,但可以学到许多本领,得到不少信息,比坐在家里苦熬要好得多了。

1997年4月29日

序 二

荆福生

当我们怀着一种喜悦的心情关注闽东在沪迅速崛起的企业群,兴趣盎然地看完《闽东商帮》这本集子时,我们再次感受到一种时代跃动的脉搏,感受到闽东人民的勇敢与勤劳。历史和实践证明,闽东人民是富有智慧的,在党的富民政策感召下,完全有能力像全国其他发达地区人民一样改变贫困落后的状况,缔造美好、幸福、富裕的生活。

闽东人闯浦东,悄然崛起了一群企业,诞生了一个企业家群体,其发展速度之快,规模之扩张,影响之大,令人惊叹,被新闻舆论誉为“闽东商帮”,摆到了与宁波、温州商帮相提并论的地位,这是很了不起的,是闽东人民的骄傲。

90年代初,当国务院决定开放开发浦东时,一些敢想敢干、勇于开拓的闽东人立即抓住了这一契机,闯入上海滩,建立了“滩头阵地”。近几年,在地委“大开放、大开发、大发展”方针的有力引导下,闽东在沪企业有了长足的发展,在沪企业从1990年的13家发展到目前的800多家,有2万多闽东人从事生产经营活动,年营业额达30亿元,这是一个不小的数字。闽东人在沪兴办的企业已分布在上海每一个区,从初期经营香菇、木耳等土特产,到现在开拓的建材、房地产、珠宝、证券、期货市场和娱乐业等高投入行业,不管从整体或个体上都上了一个新的大台阶,引起了多方关注,成为全国同类地区中在沪企业的佼佼者。闽东人勇闯上海滩,是条好思路、好路子,具有很大的现实意义和指导意义。

闽东人闯浦东,架起了闽东与上海联系和协作的桥梁。这一群来自革命老区、山区、贫困地区的闽东汉子,在浦东的每一寸土地上都留下了深深的足迹,洒下了艰辛的汗水。通过他们,中国最繁华的都市与最具发展潜力的黄金海岸带紧紧地连在了一起,建立了双向信息传递和双向辐射的渠道,从而导致了上海与闽东由民间联系、协作到官方联系、协作的巨大转变,推进了山海协作、行业协作,产生了生产力。大协作必然带来了大发展,闽东的知名度也随之提高。

闽东人闯浦东,对闽东脱贫致富奔小康有着特殊的意义。闽东企业家以脚踏实地、吃苦耐劳、诚实敬业的精神,在上海滩闯出了名堂,发达了。但他们并没有忘记家乡。他们凭借自身的力量积极参与家乡的经济建设,参加扶贫攻坚,兴办社会福利。在开拓上海大市场、返回资金、传递信息、引进项目、更新观念等各个方面促进了闽东发展,也为浦东的开发做出了革命老区人民的贡献。

形势发展很快,闽东人要有山的胆量、海的气魄,站得更高一些,看得更远一点,应当敢想、敢试、敢闯、敢干,借助闽东和上海的优势,勇于参与国内外的市场竞争,把生意做到区外、国外去。几年来,我区驻沪联络处在引导、推动、促进闽东人闯浦东方面做了大量工作,功不可没。今后,这方面的工作不能削弱,要进一步加强,为闽东人走向全国、走向世界做出不懈努力,让闽东商帮遍地开花,像滚雪球一样,越滚越大,越滚越好。

闽东人闯浦东,值得大写一笔。邱树添(笔名石头河)同志在这方面做了很好的工作,抓住了闽东人闯浦东这个很有特色的主题,写出一部长篇纪实报告文学《闽东商帮》。这本书真实地反映了闽东人在沪艰苦创业的历程,必将激发闽东人艰苦创业的豪情。书中的20几位主人公,大多数从事相同的行业,如果文字处理不好,就会陷入千人一面的困境。但作者凭着较娴熟的驾驭文字的能力和较扎实的文学功底,信手写来,人物个性鲜明,栩栩如生,鲜

有雷同感。坎坷的人生经历增加了人物的厚重感,主人公们生活的原生态展现眼前。本书还有一个突出的特点:作者力图把闽浦东的闽东汉子们的命运放在整个闽东发展的坐标轴上来刻画,试图透过这些企业家的人生经历,提炼出闽东人敢想敢干、勇于创业的精神,以及改革时代在他们身上折射出的一种光泽。作者正是在这一点上,拉近了区外读者与《闽东商帮》的空间距离、情感距离,让闽东商帮走进他们的生活,感动他们,激励他们。

当然,《闽东商帮》也存在一些不足之处,但是瑕不掩瑜。总的来说,这是一本好书,一本宣传闽东人民创业精神的好书。希望有更多的闽东文艺工作者能像树添同志那样深入实际,体验生活,写出更多更好反映火热生活的优秀作品来,鼓舞闽东人民把握机遇,开拓前进。

闽东是一块很有文化积淀的土地,希望《闽东商帮》能激起千重浪,推动、促进闽东和目前许多贫困而劳力又富余的地方去试试看,去闯出一番新天地。

1997年4月13日

目 录

透视闽东商帮

- 闽东人闯浦东侧记…………… (1)

路啊路!

- 记上海逸仙钢材现货交易市场管委会主任周华瑞 … (15)

生命的亮色

- 记上海熊山木材集团经理陈翔闭 …………… (44)

雨水·泪水

- 记上海市大统路茶叶批发市场总经理叶石生 …………… (64)

我本村夫

- 记上海锐达石材装饰工程有限公司总经理陈先亮
…………… (82)

永远的钟情

- 记长驻上海的霞浦乡镇企业总公司总经理翁盛康 … (99)

选择

- 记上海狮城金属材料有限公司经理周伦滔…………… (120)

“怪”商肖志成

- 记上海六通实业公司总经理肖志成…………… (134)

茶缘

- 记上海大同茶行经理苏锦平、陆玲夫妇 …………… (157)

成功的花

- 记上海闽荣电子公司总经理张伏秦…………… (171)

“岩头的水鸡”

——记上海福星建材公司经理杨惠容…………… (189)

“九龙”，永远在冲刺中

——记上海九龙建材贸易有限公司总经理周伦景…………… (206)

父子抢“滩”

——记梁佬通、梁煜父子俩…………… (218)

独步商场

——记飞泰龙有限公司总经理孙飞…………… (228)

有商不奸

——记上海宁德自来水管材料公司经理刘志新…………… (250)

“转”出一片好风光

——记上海福特茶叶有限公司总经理林明华…………… (266)

而今迈步从头越

——记上海古新贸易公司顾问周国陆…………… (278)

我还是去“下海”

——记柘荣县外贸上海食品经营部经理陈志文…………… (291)

“商海”新生记

——记上海福荣建筑五金有限公司经理许振川…………… (301)

瞧！这位退伍兵

——记上海承天石业建材有限公司经理郭承胜…………… (313)

他在丛中笑

——记宁德地区行署驻沪联络处主任黄容干…………… (324)

感谢生活

——《闽东商帮》一书采写随想录…………… (380)

透视闽东商帮

——闽东人闯浦东侧记

发展社会主义市场经济，需要省际之间、地区之间发展你中有我、我中有你的矩阵式的联合和协作。

在联合发展中，要注意加强统筹规划、优势互补、互谅互让、互惠互利、共同发展，实践证明凡是经济发展比较快的地区，都比较注意联合协作，而那种搞“独立大队”的做法，都限制了经济的发展，当前世界经济发展的一个明显特点是经济区域化。

——江泽民

弄潮当向涛头立！

历史跨入 20 世纪 90 年代初，中国的改革开放跃进到一个更深的层次，最高决策层隆重推出“重头戏”——开放、开发浦东，再造一个上海，把上海作为长江三角洲经济圈的龙头来建设。巨龙狂舞，惊涛拍岸，上海一时魅力骤增，变成了一块大磁场，引得四面八方有识之士争相前往一显身手。

时势造英雄，沧海显本色，老区闽东人在贫困中看到了希望，仿佛发现了一个新大陆，以势不可挡之势勇闯上海滩，几番挫折，几番拼搏，大胆扮演排头兵的角色，在沪创办企业数量之多，营业额之高居全国同类地区之首，不仅站稳了脚跟，而且借助上海这个大市场，求得了大发展。他们在上海购置了地产，拥有自己的私人小轿车，办理了上海蓝印户口，被人称为是上海市解放以来的第二批移民。不仅如此，有的企业从闽东进入上海，又从上海走向全国，从国内走向国外，涌现出了一批百万富翁乃至千万富翁。闽东

借上海扬名了,闽东人借助上海求得了事业发展,加快了沪闽两地的多方协作。有关人士惊叹,这是中国改革开放政策催化下绽放在中国大地上的一朵奇葩。众多新闻媒介郑重撰文称之为“闽东商帮”,摆到与古时晋商等相提并论的位置。

闽东商帮,这个镂刻在黄浦江畔的名字,正在世人的注目中闪亮起来。这是一个伴随着乡野气息、历经阵痛崛起的商帮。

涛声连千里

上海是中国最繁华都市,这是公认的,浦东是中国当代最大的开发区,这也是公认的。但闽东在哪里?闽东人怎么闯进了浦东?这恐怕就令人费解了。

闽东位于福建东北部,是宁德地区的俗称,南连省会福州市,北接浙江温州市,东与台湾隔海相望。全区辖三市六县,土地面积1.347万平方公里,人口312万。闽东最显著的特点是海阔港深。打开中国地图,从辽东湾到北部湾,绵延漫长的海岸线,闽东拥有878.1公里,海域面积4.45万平方公里,均占全省的三分之一;滩涂面积433.3平方公里,全区深水码头线居福建省之首,拥有三都澳、沙埕、赛岐、三沙等天然深水良港。尤其是世界著名的三都澳港,水深港阔,不淤不冻,50万吨的轮船随时进港全天候作业,居我国南北海岸线和环太平洋经济圈的中心点,距基隆港144.7海里,离马尾港38海里,是远洋大吨位中转港和大项目开发的理想区域。孙中山先生的《建国方略》里把她列为东方大港,素有“东方明珠”之称,盛产大黄鱼、石斑鱼、对虾、二都蚶、剑蛸等海珍品。闽东另一个显著特点是山清水秀,广阔的山地盛产林、茶、果、竹等经济作物,茶叶、食用菌、四季柚、油柰、晚熟龙眼、荔枝等畅销国内外,还拥有丰富的水能矿产资源。

按理这里即使不是富甲天下,也理当是富甲一方。早几年有

权威人士疾呼：“闽东不富，天理难容！”然而事实是由于历史、现实等各种原因，使闽东长期以来缺乏启动地方经济发展的骨干项目，生产力布局极为分散，基础设施相当滞后，因此虽然拥有丰富的山海资源，迄今仍是中国 18 个集中连片的贫困地区之一，被人称为是“黄金海岸断裂带”，成为老区、贫区地区、少数民族（畲族）聚居区的奇妙结合体。面对贫困落后状况以及与温州、石狮等周边发达地区不断拉大的差距，闽东人如芒在背、负重前往，闽东人先后确定了不等不靠的自立自强精神，人一我十的艰苦创业精神，敢闯敢冒、大开放、大开发、大发展的发展精神，并开始多方探索。1992 年 11 月 7 日，闽东争取到了国家农村改革试验区的牌子，成为目前全国农村唯一的综合性改革试验区。这是党中央、国务院为深化农村第二步改革探路，从 1987 年着手开始设立的。国务院在批文中，明确希望宁德地区能为全国贫困山区脱贫致富奔小康提供经验，中央、省里的许多的领导也寄予厚望，把该区列为沿海经济开放区、对台贸易区，成了我国东南沿海的重要开放地带。于是，闽东开始冲刺发展，闽东人也开始走南闯北了。丰富的山海资源以及政策上的优势，使闽东的领导班子也有了种种瑰丽的设想，全区上下转变观念掀起了一场发展的热潮，闽东现任领导班子把“九五”期间列为加快发展的关键时期，意识到只有实行大开放，把闽东与全国、全世界联系起来，闽东的大发展才能实现，于是作出了总体战略部署：实现以三都澳区域为龙头的大经济圈，以 104 国道、在建的沿海一级汽车专用线、规划设计中的温福铁路为主轴的沿海经济繁荣带以及内地经济开发带“三个层次”联动发展。这便是闽东现有的区情了。

闽东与浦东虽相隔千里，但二者同处于东海之滨，不管革命战争时期还是和平建设时期，都有十分密切的关系，尤其是 80 年代中后期以来，不管从政府还是民间方面都进一步加强了这种关系。于是一个贫困地区与一个繁华都市紧紧连在一起了。

闽东与上海的关系最早要追溯到 20 世纪 30 年代。1937 年闽东红军独立师改编为新四军三支队六团北上抗日。这支闽东子弟组成的队伍在陈毅、叶飞等同志领导下转战苏、鲁、沪战场，参加了著名的黄桥决战、莱芜战役、孟良崮战役、解放上海等重大事件，《沙家浜》中坚持芦苇荡斗争的英雄群体的原型就是这支队伍。

此后，闽东与上海的各种协作关系一直不断地发生。1984 年闽东就与上海长宁区缔结友好协作关系，并发展到了黄浦等区，通过各种渠道进行经济、文化方面的协作，促进了双方共同发展。90 年代，随着党中央、国务院开放开发浦东的政策出台，上海深化经济体制改革，从计划经济向市场经济转化，提出了发展“龙头”经济，发展区域经济，打“中华牌”以及上海是全中国的上海，积极鼓励全中国人民来建设上海。而闽东则提出：“闽东山区要发展，须向城市学习”、“对外开放不仅是向国外开放，还要向区外开放，要打出去，到大城市大胆发展，这是发展闽东经济的一条重要路子”，把自己主动置于接受辐射的地位，展开了“优势互补”活动。上海强大的市场、人才、技术、信息优势对闽东经济的发展起了重要作用，这些都在客观上推动了闽东人闯上海、闯浦东。于是一片千年的涛声穿越关山，遥相呼应，更加澎湃。

勇哉，闽东人！

过去闽东人极少出远门，他们中有的人一辈子也没有走出方圆数十里的范围，如能到北京、上海那样的地方走一趟，哪怕只有半个小时的逗留，也是他们一辈子值得炫耀的事情。“穷则思变”，当时代前进的趺音，当浦东开放犹如清晨的笛声飘进他们的心坎，他们再也坐不住了。重重叠叠的大山锁不住他们已被惊醒的心，他们中的一部分人终于离妻别子，走出大山，闯进了大上海，抒写了一首感人情怀的创业歌。

古希腊著名学者阿基米德曾经说过：“给我一个支点，我可以把地球撬起来！”闽东人似乎找到了拨动自己生存空间、开启致富之门的支点，他们表现出了前所未有的惊喜、徘徊、豪情壮志、忍辱负重。“闯浦东去！”这成了闽东老区人的共识，尽管早期的闽东人闯浦东多半白手起家，也多半带着比较单纯的经济目的，因为人生地不熟，历尽的艰难以想象，特别因为认识上的问题也存在盲目行为，几乎都备尝了创业的艰辛。曾有一位闽东人听说浦东刚开发，交通不发达，于是定制了20多辆三轮车来浦东搞了个人力车队，并准备扩大规模。后来还是地区驻沪联络处黄容干主任得知后告诉他：上海作为国际大都市，浦东作为改革的龙头，必将向现代化方向发展，人力车是没有前途的。那位同志将信将疑地把人力车撤了回去。五六天之后，上海就发起了整顿人力车的行动。这样的事情不胜枚举。上海市场风云突变，往往令人措手不及，有些人辛辛苦苦在家乡赚点钱到上海却出师不利，把多年的积累都搭了进去，只好伤心而归。尽管如此，闽东人扬长避短，发扬脚踏实地、吃苦耐劳、诚实敬业精神，大胆地跨进上海滩，在实践中学习、调整自己的思路，锻炼自己，终于成为市场竞争的主人。这不仅表现在作为首闯者的周宁人身上，而且从后来者的屏南等县人的身上得到印证，双溪镇岩后村潭头自然村农民张久信在家时，只是种几亩地，从来没有做过生意，可以说是个地地道道的农民，日复一日、年复一年的辛勤劳作，日子依然过得紧巴巴的。1994年8月，他在早一步到上海闯荡的哥哥的鼓励下，从亲友处借了一万多元钱，与屏南人黄齐生、郑枝章一道来到上海开起了店铺，虽然波折不少，却日有所进。尝到甜头的他直言不讳地对人说：“我自己根本没有想到会来到上海做生意，简直就像做梦一样！”并认定，山里人只要放胆走出去，就一定可以闯出一番名堂，他还获得一个宝贵的认识，要想把生意做大，再不能像过去在农村那样搞“单干”了，单枪匹马成不了气候，必须要联合其他人一起干。当年春节，

他趁回家过年的机会，四处联络，拉到了 8 个股东，其中 4 个是同村人，共同筹资 30 多万无，新租了店面和仓库，这些经营场所一年仅租金就要花 14 万元。潭头人就是这样，一个带几个，几个带一群，纷纷涌进上海滩，义无反顾地告别了山沟沟，手拉手走向大世界。地处两县交界地带、地势险要的贫困小山村潭头全村只有 20 多户 120 多人，然而，如今该村却有 50 多人闯进上海滩经商当了老板。

“滴水也能折射一个太阳”，闽东人正是以这种气势，历经磨难一批又一批地闯进上海滩经营办企业。刚开始他们抓住浦东建设需要大批建材，为一些工地提供建材，跑起了“龙套”。也有一些企业为上海一些大中型企业提供电子等产品，不拘一格发展自己，并不断克服自身的弱点，发展壮大，从 1990 年的 13 家逐渐发展到目前的 800 多家，以每年 100 家的速度发展，经营人数增加到 25000 多人，有男有女、有老有少（男的年龄最大的是 71 岁，女的是 53 岁，都是抱孙子的人），有汉族也有少数民族，形成了一个强大的阵容。在这个阵容里，既有名动一方的大手笔周华瑞、叶石生、陈先亮，也有默默无闻带动整个家族经商的许振川、杨惠容、梁佬通等人。这个阵容里有夫妻、父子、兄弟，还有祖孙三代人，这不能不说是一大奇迹！

现在闽东人在沪兴办的企业已散布上海每一个区，从初期经营香菇、木耳等土特产到现在开拓了建材、房地产、珠宝、证券、期货和娱乐业等高投入的行业，积极投身上海和浦东的建设中。1996 年闽东在沪企业营业额突破 30 个亿，这个数目相当于同期闽东全区工农业总产值 1/3。企业发展进入了良性状态，1996 年度取得福建省在沪企业数量第一、营业额和税利第一、受表彰数量第一的三连冠成绩。其中仅周宁县在沪企业数已达 300 多家，总营业额 10 亿多元，相当于同期周宁县工农业总产值。这种对比是强烈的，从这种意义上来说，闽东人也是浦东开放政策的最直接受益

者之一。

闽东在沪企业不管从数量还是规模上,目前都居全国同类地区第一位。众多的闽东企业环绕在上海的周边,既为上海市的市政重大建设工程提供各种建筑材料和配件,上海地铁、杨浦大桥、南浦大桥、“东方明珠”广播电视塔等一大批重点工程都有闽东人经营的材料。同时这些企业还通过各自的渠道,源源不断地把本地区需要的建材输送出去。这些企业还由于本身业务需要,已经打开了交通、供货等各种物流环节,一改环节多、办事难、效率低的状态。不少企业加强经营管理,在分析市场形势、捕捉机遇借以提高效益的同时,聘用上海的管理人才和财会人员、法律顾问,增强企业的管理和公关能力。有些企业已经开始运用电脑,对企业进行宏观、微观的分析。并且这些企业经过初期的原始积累都向规模经营迈进,周宁籍企业家周华瑞创办了上海市迄今为止最大的钢材现货交易市场,寿宁籍企业家叶石生办起了上海地区最大的茶叶交易市场,汇集全国各地的特色茶叶,宁德籍企业家孙飞开发出了中国首张电影卡……这些都在上海产生了一种轰动效应,从而也有力地向人们宣告:闽东人是有气魄的!

通过上海这个大市场的锻炼,闽浦东的闽东人不管从思想观念、自身素质还是其它方面都产生了巨大的变化。当初,他们的年龄大部分都在35至45岁之间,小时候因各种原因没有念过多少书,有的甚至是文盲,遇到各种问题有些手足无措,而现在他们却可以轻松自如地驰骋在各个领域,与一些专家、高科技人员平起平坐,成了都市里令人敬重的人,可以自由自在地驾着几十万元的坐骑在上海的大街上潇洒自如地奔驰,可以随意地用曾经长满老茧的手开支票、签合同,丝毫不带一点土腥味。一些企业家变得热心公益事业,乐于助人了,他们甚至以做公益事业为荣,这些企业家在自己的企业获得发展后,都愿意主动帮助后来者。周宁籍企业家陈翔团投巨资帮助村里修路、救济孤寡老人、贫困乡亲,每年花

费上万元,资助全村失学儿童上学,至今他在这方面已无偿投入15多万元等等。不仅如此,闽东人还表现出了敢于不断否定自己的勇气,思想意识不断在觉醒。在大市场的淘洗中不断重塑自己的人格形象。他们在实践中朴素地认识到“一滴水只有放进大海才能永生”,一个人的力量毕竟有限,必须要加强联合,商会的诞生便是一个明证。

随着时间的推移,闽东人闯浦东经过早期的摔打和波折已日趋成熟,有了整体的人格魅力,能够突破自身的局限,谋求大的发展。周宁县是闽东人在沪创办企业最早也是数量最多的县市,且多为经营建材。然而也不知从何时开始,因各种原因不少企业被诈,资金短缺,借贷无门,管理混乱,竞相杀价,企业之间缺乏相互了解,出现了一些企业经营不善,走上了歧途等各种问题。这些使周宁在沪企业“大户”精英周华瑞、周伦滔、肖志成等人几乎不约而同地产生一种隐隐不安的感觉、一丝危机感。如何进一步确立周宁在沪企业的形象,团结这支队伍,立足上海滩,发展壮大,组成联合舰队,形成集团优势,是市场经济发展带来的新问题,也是在沪企业若干有识之士的困惑和焦虑。他们多次商议要改变这种状况。想在企业自愿基础上成立半松散半紧密型联合机构,议定合作范围和办法,逐步吸引中小企业参加,形成“船大好冲浪”的局面,以后再形成高档次的联合,设法对亏损企业及时扶持,为其排忧解难等,扩大“宁”字号企业的声誉和影响。

如果说,当年周宁人闯上海是突破地域和思想观念的局限,而现在面对这些问题,周宁人则面临着一种需要更高意义上的自身突破,重塑一种团结协作、摒弃嫌隙、私心等整体人格魅力!周宁人有可能率先克服“窝里斗”等人性弱点吗?这实在是一个大工程,不但涉及到政治、经济,而且也牵涉到人的精神追求等方方面面的问题。

1994年5月1日以来,半年多时间内,周宁在沪13家企业大

户先后就此召开 5 次会议，一直就周宁在沪企业走向何方激烈地争论着，各述己见。当年底周宁县领导相继抵沪，拟成立集团公司，成立周宁在沪企业联谊会，由于种种原因，均以搁浅告终。但他们并不气馁，心往一处想，劲往一处使，1995 年 7 月终于摸索成立了“周宁在沪企业互助会”。但成立之初，彷徨、观望、欲进而不能者有之，称之为“乌合之众”、“瞎搞一气”者有之……但互助会的几名骨干自始至终顶住压力，凭着一股无私奉献的精神，尽责尽力。创办短短的半年多时间，就以其团结互助、友爱、敬业、守业的精神，及时为企业排忧解难，被喻为“救火队”，哪里出现“火情”，哪里就有互助会。

1996 年 2 月 24 日，周宁上海商会在互助会的基础上隆重成立，这是全闽东乃至全省县一级在上海成立的第一个基层商会，首批会员由 53 家企业经理组成，实行在常务理事会领导下的会长负责制，设立秘书处为商会日常办事机构。

一年多来，周宁县商会充分发挥组织作用，树立服务观念，努力为会员办实事，排忧解难，即为企业解决资金困难，也帮助企业处理经济纠纷等。商会成了周宁籍商家的“大靠山”，也有利于整个企业群体素质的提高。1996 年该商会会员立足上海，面向市场，在竞争激烈的建材行情下，坚持奉公守法，文明经商，取得精神文明和物质文明双丰收。上海九龙建材贸易公司、上海六通实业公司、上海申宁商场、上海狮城物资公司等 11 家企业被省驻沪办和省企业家协会评为 1996 年度先进和受表扬企业，占全省驻沪先进企业数分别达到 14.3% 和 12.5%，这是一组沉甸甸的数字。

周宁上海商会创办成功，为闽东其它在沪企业提供了经验，于是商会以及各县市政府驻沪工作处这些新生事物几乎都在上海应运而生，这对闽东在沪企业发展形成深层次的“闽东商帮”奠定了坚实的基础。

于是，早在 1992 年 7 月 24 日，《福建日报》头版头条发表消息