# 苏新：躬身商会行业建设，为高质量发展贡献力量

从创业之初服务郑州温州商会开始，苏新不断整合温商资源、服务政府需求，先后在全国各地策划、成立全国各地温州商会、河南省青年客商协会、河南省湖北商会、湖南商会、上海商会等在内的多家商会、协会，为一万多家社会组织提供过服务。

苏新

而今，他任天纵集团有限公司、北京客商网科技有限公司董事长，并投资及控股中乐六星（北京）酒店股份有限公司、北京中诚建和投资管理有限公司等多家企业。“不怕天下难，敢为天下先”的温州精神，“草根成长、信用为本、行商无疆、传承有脉”的豫商精神，赋予苏新双重的力量和使命感。

不论是创建商会，让在外打拼的温州商人找到温暖和归属，还是为社会组织提供专业咨询服务、进行人才培养，苏新始终身处前沿，躬身而行。二十年间，他从创新创意为核心的文化产业做起，到商会的创新运营，再到打造一家集工程保函、政务服务、投资管理、品牌策划、家居收纳、酒店商业六大业务板块于一体的综合性企业，带领企业走出一条智慧创新型企业的发展之路。

立足中原，帮助走出去的温州人拥有自己的文化品牌

温州人苏新的创业史，从中原郑州而起。

2000年夏，苏新从杭州毕业。这个在浙江出生长大的孩子，决定到河南郑州发展。很多人不解，毕竟当时郑州与东部沿海地区经济发展、城市面貌、文化习惯都有着不小差距，而苏新认为：“得中原者得天下。”从内心而言，他看到郑州地处中原的区位优势、厚重的文化底蕴，认为一定有好的发展前景。“我上学期间到过郑州，一次在路上遇到一辆车与行人发生碰撞，双方没有争吵，而是心平气和地解决，这让我觉得这座城市人很好，有温度，有底蕴。”

与很多青年创业者一样，苏新也是白手起家。短暂地利用自己的摄影爱好创业后，他遇到郑州大学滕世宗教授。“滕教授也是温州人，见到他就觉得很亲切。”时隔二十多年，苏新还清晰记得，滕世宗教授最初带他接触商会服务领域时说，“现在经济发展这么快，未来商会、协会发展是一大趋势。目前这个领域还是空白，你们年轻人应该往新领域多发展多试探。”

“温州人经商讲究‘抱团’，商会是温州人在异地从事商业经营时的‘家’，大家在这里互通信息、互相帮助，共同发展。”对滕教授的建议，苏新决心一试。

1995年8月，昆明温州总商会经昆明市民政局正式批准成立，成为全国首家具有法人资格的民间异地商会组织。但至新世纪初，各地商会组织依然寥寥，河南尚未成立温州商会，苏新面前几乎没有能借鉴的经验。

在滕世宗教授指导下，苏新到郑州相关部门洽谈创办商会事宜。“很多今天习以为常的事物，放在二十几年前就是创新”，苏新回忆参与创建商会的过往，直言当初很多工作都是摸索着前行。虽然大多数人觉得商会组织这种模式很好，但毕竟是新鲜事物，过程中也历经曲折。

从初步产生想法到审批、组建，再到筹备、举行商会成立仪式，苏新在前辈带领下，耐心地探索前行。“当时虽然很辛苦，但我相信这个行业会有好的发展，越干越有劲。”他善于学习，也乐于学习。时任河南省工商联主席张玉麟对新生事物给予理解和支持，也赞赏这个年轻人爱学习、肯吃苦的精神，从行业前景和社会经济发展角度，逐一给苏新更多、更详细的指导。

在筹建商会过程中，苏新通过对策划服务产业长时间观察，逐渐有了成立专业公司的想法。经过几次与前辈、导师和战略顾问的深入沟通交流，苏新创立了天纵集团。

“河南地处中原，交通区位优势明显，人力资源丰厚，在未来发展中拥有后发优势”，苏新希望以此为依托，为遍布世界各地的温州人在河南提供专业的商业信息融资通道，创建一支集城市商业投资项目调研、品牌策略营销推广、市场终端网络系统规划为一体的顾问团队，帮助走出去的温州人拥有自己的文化品牌。

创办天纵时，苏新坚持把企业标识用中国文化元素体现。他用中国书法与中国印组合作为企业标识——天纵的字里含有三个“人”字的元素，代表着“众”，众志成城，体现的是以人为本的企业价值观。“中华文明源远流长，我们作为文化机构，要用中国文化突出自己的特色，要有这样的自信。”

深耕商会领域，发展完善机制、培养专业人才

在温州商会，苏新结识了在河南省内外、各领域的温州籍老乡，和他们成为朋友，数年如一日勤恳服务，并成为温州商会在河南从事商业投资的专业“向导”。他凭借自己多年来对中国内地城市经济整体走向的把握，积极为温州人提供客观准确的信息投资标的；在河南洛阳、新乡、焦作、驻马店、许昌、平顶山、信阳、济源等地市成立温州商会。他本人，也凭借为人处世的诚信踏实，赢得其他商会会员的称赞。那时，苏新的目标是“要立足中原，竭诚打造属于温州人自己的商业平台”。

随着商会一个个建立，苏新对商会组织的功能有了深入认知和理解，觉得自己能够在这个行业内发挥更大作用，于是开始作为组织者，以商会为平台，更多投入到协助地方政府的招商工作中。

当时正逢河南地方经济进入快速增长期，招商引资需求旺盛。但那时信息网络还不够发达，地方有需求，外地企业难以获知；地方政府部门人力有限，也难以到各地招贤纳才。而苏新，恰恰在这方面有积累，有资源，有想法，也有成功经验可资借鉴。苏新还记得，自己第一个帮助进行招商引资的是许昌市。许昌市有关部门对苏新提出的要求是希望有更多企业落地许昌，希望让更多人了解许昌。

“那时我还年轻，面对市政府领导和有关部门提出的要求，一方面是学习到了很多前瞻性思维，一方面也觉得要求很高，以自己当时能力而言，很有挑战性”。温州人的吃苦耐劳和有知之勇，让苏新纵然面对挑战也不会说“不”。他带领团队北上北京，南下上海、杭州、温州、广州、深圳等地，“其实市场需求是有的，只是当时信息没有现在发达，彼此之间缺乏对接通道。而且，大家对温商、浙商有相对的信赖，认为原来没有市场，温州人来了就会有市场”。

苏新不辞辛苦往返各地，为许昌带来源源不断的企业资源。南北方地域文化、企业精神的相互碰撞、交融，也促进许昌政府部门进一步提升服务意识、打造良好营商环境。

经此一事，苏新敏锐地将商协会服务提升到政务服务高度，专业为政府招商引资服务。“我们当时通过为许昌招商引资积累了经验，后来陆续创办泉州商会、潮汕商会、福建商会、湖北商会。”此后十年，苏新深入打造商会平台、创新服务模式，从创办河南省18个地市级商会，延展至全国各省地市。

2011年，苏新当选第二届河南省青年客商协会会长。2012年，他组织成立济源市温州商会，并被推举担任首届会长，成为当时全国温州商会最年轻的会长。2013年，苏新当选为济源市第九届政协委员。

2014年，苏新将商会模式“复制”到互联网端，在北京成立客商网科技有限公司，创建投资招商平台“客商网”。“这是我在21年为社会组织服务经验的基础上打造的新服务平台”，苏新说。他希望能够以此为依托，为商会、协会、校友会、俱乐部、社会组织及成员提供一站式商业服务专业平台。

苏新说，客商网拥有“好资源、好平台、好人脉”，可视为项目的红娘、生意的桥梁、资金的媒介，为在外创业拼搏的人打造更广泛的投资、创业、交流平台。

与此同时，苏新认为，在改革开放四十多年发展进程中，社会组织在不断摸索中愈发活跃进取，他相信未来的社会组织发展会更趋于规范、完善；信息也将更加互通及共享。能够帮助政府实现职能转换，更好地服务会员。“医院有医师，学校有教师，打官司有律师，做项目有工程师，目前，中国一级、二级社会组织共计近300万个，保守统计专业从业人员近千万，我们应该给从事社会组织工作的人一个称谓，这是社会对他们职业价值、社会地位的认可”，苏新说，他在浙江大学读EMBA时，毕业论文主题就是“中国社会组织的现状及创新发展”。现在，他已向有关部门提议，将从事社会组织工作的专业人员定名“社师”。

秉持“温商精神”，艰难时刻也不放弃理想

“走遍千山万水，想尽千方百计，讲尽千言万语，历经千辛万苦”，长久以来，温州商人带着“四千精神”走南闯北，不仅将温州买卖带到全国、乃至世界各地，也让温商精神深入人心。他们坚信跋山涉水才能闯出新天地，敢于走南闯北方可见多识广、有所发展。

温州市苍南县，位于浙江省最南端，同样经商氛围浓厚。苏新初中一年级时，就曾和同学们把压岁钱凑在一起，批发烟花爆竹卖。在初尝商业的感觉后，他们逐渐明白“物以稀为贵”，要创新买卖方式，卖稀缺产品，才能更好占领市场的道理。他们也在起早贪晚的摆摊售卖中，切身感受到温商精神中的“吃苦耐劳、坚忍不拔”。

“家里世代开药铺，做药、制药材，到我这里已是第四代。”药店每天开张最早，闭店最晚，一年365天营业，只有除夕晚上稍早打烊、初一早上稍晚营业，但若赶上病人除夕生病，也一样要赶到店里拿药给人家。医者仁心，家族给苏新的影响是：做人要有善良的心和勤劳的手。

苏新长大后，创业之路同样充满艰辛，但他从不抱怨，而是如前辈温商和父母一般勤恳真诚，秉持情怀与温情。

天纵成立最初几年，虽然团队只有十几个人，规模不算大，但由于处在初创期，还没形成品牌，市场对商会模式也还没有深入了解，苏新一度面临业务短缺、收入不足的问题。“理想与现实之间，并不对等。在公司咨询业务外，接一些别的业务，首先要生存，理想也不能放弃。”苏新一边咬牙坚持广泛开拓市场，一边承接商贸、印刷、制作等其他业务，反哺商会业务。

那几年，有人问他“理想还那么重要吗”？

苏新说：“艰难的时候，很多人觉得理想不重要了，应该先挣钱。但我认为，理想丢了，光挣钱有什么用？”

这样的桥段，在苏新的创业历程中重复上演。28岁那年，他作为全国优秀青年代表参加中国青年访问团，出访日本。其间，他发现日本广泛使用布艺收纳器具，大部分是“中国制造”。这引起苏新关注，“温州在家居制造业方面有优势，应该努力利用起来。”

苏新（左七）与第一届全国新生代温商大会参会者合影

回国后，他在充分调研基础上，联合在家乡发展的高中同学创业，创建天纵家居独立品牌。那时，国内家居产品品种繁多，但品牌意识不强，市场也尚未成熟，苏新这条创业路走得比较艰辛。品牌推向市场前两年，苏新和他的团队一直亏损，第三年也只是保本。连续两年亏损的状况，让很多人为他担心，也有朋友好心劝他尽早放弃。苏新却认为，布艺收纳属于创意产业，将来一定会有良好发展。

当很多人问他是否还要坚持时，苏新又一次用行动给出了回答。

2011年以来，公司旗下的家居产品已达上百种，销往日本、韩国、东南亚以及国内大部分城市和地区，连续多年实现20%的年增长率。

苏新坚信事在人为。他经常说“方向比奋斗重要，坚持比努力重要，时间比生命重要。要做难事、要坚持，只要执着前行，总有一天能到达你理想的地方”。苏新说自己一直走在奋斗的路上，纵然过程中有风雨，也遇到过很多困难，但信念和乐观一直支撑他。

有人为苏新总结到，创建商会、企业经营总能成功。苏新将此归结为自己的坚定：“这么多年，我一直相信，我的家乡浙江、第二故乡河南越来越好，国家越来越好；我也相信行业发展越来越好，相信团队会越来越好。相信与不相信，是乐观心态与悲观心态的不同，心境不同，结果也不同。”

继承传统、开拓创新，为高质量发展多做贡献

2016年9月，苏新担任首届全国新生代温商工作委员会会长。面向温商新生代，苏新认为，传统温商为企业长远发展，想尽千方百计寻找机会、创新商业模式、塑造品牌美誉度，白天当老板、晚上睡地板，不等不靠，吃苦耐劳。新生代既要传承前辈的精神，也要在这个基础之上有所创新。“通过不断学习，才能让整个产业走得更加长远。”

一路走来，苏新始终记得创业初期得到前辈的支持、帮助和教导，感念他们对自己“毫无保留的支持、包容与鼓励”。他要带着感恩之心，把自己的收获和经验传承下去，让新一代温商青年加速成长。他为全国新生代温商工作委员会确定八个字的宗旨：感恩、传承、创新、发展，这是青年发展的必备要素。

“例如感恩，我们要懂得感恩地球、爱护环境，感恩国家与团队，感恩父母和家庭……其实个人的力量微不足道，必须怀有感恩之心，与团队一起才能走得长远。我自己也很感恩。微观层面，我感恩中原这片热土，没有河南就没有我的今天，我给孩子取的名字里也有‘豫’；宏观层面，我感恩国家与时代，赋予我发展的机遇和无限可能。”苏新说。

现在，他也成为青年温商眼中的“前辈”，他欣慰青年一代温商还是有干事创业的定力、想干成事的劲头。很多青年温商时常与他及其他企业家、专家在线上、线下进行交流，希望获得更多经验和启示。

2008年，苏新被评为“改革开放30年中国策划标志人物”；2009年获评“中国十大策划专家”；2010年当选“河南省优秀青联委员”、“河南省就业助业先进个人”；2012年被河南省人民政府聘请为“河南省招商顾问”、获评“百名来豫创业杰出青年”；2015年被授予第19届“河南青年五四奖章”，并先后当选为中国青年企业家协会理事、全国工商联青年企业家委员会委员。立足新时代，苏新更加注重向新生代温商传递党和国家对青年一代企业家的要求。全国新生代温商工作委员会定期举办线下、线上活动，邀请不同领域专家学者、企业家进行讲座，分享个人成长经历，传递家国情怀与时代精神。

“已欲立、先立人；已欲达、先达人”是苏新的人生信条。创业之初，他在办公室墙上悬挂书法条幅“天道酬勤”。后来，他又把“学习图强”挂在办公室墙上。“企业发展到一定程度，应该博采众长，将各家所长转化为自己图强、企业发展的内生力量。”

作为新阶层人士代表，近年来，苏新先后参加中央党校（国家行政学院）青年企业家学习班、中央社会主义学院学习班、全国工商联年轻一代民营经济人士理想信念教育培训班，在井冈山、延安、西柏坡等革命老区，苏新感悟聆听红色故事、赓续红色血脉，深深为老一辈革命先驱舍生忘死的奋斗精神所激励，“党的领导、国家发展，给予我实现人生理想的广阔舞台，进入新时代，我要坚定不移听党话、跟党走，与党同心同行，继续立足行业、发挥优势，力争为新时代经济社会高质量发展多做贡献”。

中华儿女2022-08-19