

铸就信誉根基 打造百年名企

——访河南省豫商文化交流协会常务理事、郑州市荣昌建设工程有限公司董事长张丙军

□ 本报记者 李代广
特约记者 郑永亮

滔滔黄河，奔腾不息。

在中国历史前进的长河中，留下了许多优秀民营企业家的光辉印记，他们在为社会创造财富的同时，也为自己的人生价值的实现交出一份份满意的答卷。

1962年出生的张丙军是一匹骏马，从小打小闹的乡镇小作坊、夫妻店起步，在“企业报国”的广阔天地里策马扬鞭，如今的郑州市荣昌建设工程有限公司（以下简称荣昌公司）在他的带领下，已经锤炼成业务遍布北京、山东、山西、河北等地，年产值上千万元的行业著名品牌。

“质量是企业的生命，信誉是企业永续发展的根基，我创办企业的目标就是打造百年老店。”9月5日，张丙军在接受记者采访时说。

艰苦创业，合作共赢

荣昌公司是一家集城市及道路照明工程、公路交通工程、建筑装饰装修工程、标识标牌、亚克力制品、LED电子显示屏、设计制作代理发布国内广告业务等综合性企业。由郑州

建材金三角广告材料市场隆昌字牌广告经营部、新密昌隆装饰有限公司、河南省昌隆装饰设计工程有限公司三家企业共同整合组建而成。

成就已然如此，但回望其发展历程，不禁让人感叹：

1983年，张丙军在老家新密市大隗镇开了一家夫妻店，给别人划玻璃，挣到了人生的第一桶金。这个看似简单的生意，却让张丙军在1986年就成为当地闻名的万元户。

1993年，张丙军把门市搬迁到了新密市里，搞起了装饰公司，其间也经历了失败。但是，干起事业来，他总是脚踏实地，广泛接触朋友，最终仍然有所收获。

张丙军兄妹8人，从小就深深体会到了一家人“互相关爱、先做人、后做事”的道理，在家里孝敬父母，在企业对工人倍加关怀。在工作中，张丙军在给予员工良好物质生活的同时，更多予以他们精神上的满足和展示才华的机会，打造出“智力员工”、“忠诚员工”，让企业的腾飞与员工的命运、理念和价值紧密相连……

张丙军一个月要为员工改善四次生活，把所有员工召集起来聚两次餐，每年的中秋节、春节回老家时，他还会给村子里的老人买上一些礼品。

为承担起更多的社会责任，张丙军还在公司安置了数名残疾人；2008年5月，四川汶川地震发生后，在河南省相关书画院的组织下，身为书法家的他写下近百幅书画作品，进行公开拍卖后全部捐献给了灾区。

创新经营模式，合作才能共赢。荣昌公司目前拥有的上百台机械设备都是国内最先进的。荣昌公司有品牌、设备、人员，别人有业务、客户，他和合作伙伴共享利益、共同发展。现在，和他合作的业务单位达到50多个，公司的客户已达千家。

诚信立业，打造品牌

创业的艰苦，让张丙军更加重视诚信守业，抓质量，创品牌。

早在张丙军刚到新密市里搞装饰公司时，一位家在新密市曲梁镇姓侯的客户有两套营业门市房子要装修，定在某天早上8点在侯姓客户家里见面，不巧那天下起了大雾，能见度很低，但张丙军没有打退堂鼓，他早上5点就出发，赶在7:50分到了客户那里，侯姓客户很感动，连称“没想到，这么大的雾，你还会准时赶来”，还连忙让妻子做饭招待。这位客户被张丙军的这种敬业精神感动，说

“你这么讲信誉，我相信你，我工程的事就交给你干了”，并一下拿出5万元给他作备料款。

2009年12月8日，有一个客户的包忘在张丙军的公司业务室里，里面有几万块钱，他见到后就马上安排员工给客户亲自送过去。类似的事发生了好几次，他每次都是一分不少地送还给别人，有几次客户都提出要酬谢他，都被他婉言谢绝。

目前，荣昌公司拥有了一支高素质、专业性强的生产制造、工程施工的职工队伍，并本着“科学管理、精益求精、客户信赖、诚信经营”的原则，严格遵守ISO9001:2000质量体系要求运作，坚持以优良的品质、合理的价格和真诚的服务，获得了市场的认同，受到广大用户的良好评价，树立了良好的企业信誉。

现在，荣昌公司的业务已做到了北京通州、山东菏泽、山西晋城、河北



郑州市荣昌公司董事长张丙军在第五届豫商大会上演讲

沧州等地，不少客户都慕名来和张丙军洽谈合作。

2009年，张丙军参加了清华大学总裁班和北师大的书法硕士研究生培训。目前担任河南省豫商文化交流协会常务理事、大河书画网特聘书画家。

张丙军还和文化界的朋友一起创办或收购了几个行业和文化网站，这一举措更加进一步拓宽了他的人脉资源、社交圈和经营领域。

“从个体到群体，从分散到集中，从游走到扎根，从贸易到实业，这是东盟市场中，浙商的变迁轨迹。”

陈文胜 浙商变迁轨迹缩影

胜回忆，刚到广西时，他认识的浙商不超过10个，而现在光是老乡就有好几百个。“之前卖服装的浙商，现在在很多都投资大型百货商场了。而一些卖灯具的浙商，如今开起了灯饰城。”

商会工作 跑前跑后毫无怨言

2007年，陈文胜加入了广西浙江商会，被推选为副会长，兼常务副秘书长，商会成立党支部，在这个有近30名党员的支部里，办公公道、作风正派的陈文胜又被推选为副书记。

“陈文胜对商会的工作很热心，总是跑前跑后，毫无怨言。”广西浙江商会会长郑祥福评价说，“陈文胜还经常组织各行各业的浙江老板到广西各地或东盟国家进行投资考察，仅去年就参与、组织了30多批这样的浙江老板考察团。”

陈文胜则认为：“我们商会就好比是桥梁，浙江商会的宗旨从小的方面说，是积极为浙江企业服务，沟通信息、了解政策，加强交流与合作，密切政府和企业的联系，维护浙江企业的合法权益；从大的方面说，是积极组织浙江企业充分发挥综合和群体优势，大力推进浙桂两省区全方位、多层次的合作，更好地为西部大开发服务，为广西的经济社会发展做出积极的贡献。同时，也吸引更多的浙江企业来广西发展，使其成为浙桂两省区经济合作的桥梁和纽带。”

据统计，目前在广西的浙商有30多万人，开办企业近1700家，总投资达800亿元，企业经营的项目有500多个，主要包括房地产、工业、建材、有色金属、市政建设、建筑业、电器设备、农林加工、交通运输、矿产品、五金百货、餐饮娱乐、现代物流等。其中，从事边境贸易的浙商就有2万多

人，每年出口到越南的交易额持续增长，其中60%以上是浙江产品，浙商在与东盟市场的接触上已经走在了广西的前列。

陈文胜说：“我对广西已经有了深切的情感。我已经在广西定居、安家，习惯了广西的生活，我已经把广西当成了第二故乡。”

东盟市场 蕴含巨大商机

今年1月1日，中国—东盟自贸区建成后，在广西的浙江投资商们以他们独特的眼光，一致对东盟市场前景看好。

“中国—东盟自由贸易区蕴含着巨大的商机。”陈文胜分析，中国和东盟6个老成员即文莱、菲律宾、印尼、马来西亚、泰国和新加坡之间，将有超过90%、大约7000多件产品实行零关税。这样一来，整个市场开放了，更有利于企业的发展壮大。对进口方企业来说，能进口更加适合自己、价格更低廉的原材料和机器设备；对出口方企业来说，税率的降低使它可以降低出口成本。而浙货品种多，价格优惠，这对于产品需求层次偏低的越南等国有着很强的吸引力。

浙江的义乌中国小商品城、绍兴中国轻纺城、永康中国五金城等专业商品市场丰富的货源，为东盟市场的繁荣增添了活力。

“中国—东盟自贸区的优惠条件，应该说比WTO更加优惠。当然，在自贸区里，企业还是主体。”

陈文胜说，中国企业首先应该去熟悉自贸区的一些具体的规定和条例，要做一个全面的了解。在东盟市场里也有可能出现同业低价竞争等状况，因此，浙商在投资前要对市场状况有充分的掌握。“东盟自由贸易区建成后，广西浙江商会已经加强了对东盟了解，希望能在自贸区快速发

展中为浙商寻找到新的项目和新的市场。”

面对如此大好商机，如今陈文胜也有了新的打算。他准备依托东盟自由贸易区的繁盛和发展，投资酒店业，开创自己事业的下一个新领域。

陈文胜表示：“随着广西在中国—东盟自由贸易区建成，广西浙江商会在发展中工作也逐渐有所侧重，商会加强了对东盟了解，希望能在自贸区快速发展中为浙商寻找到新的项目和新的市场，成为对接东盟—东盟自由贸易区建设和发展的一支生力军”。

相关链接

广西浙江商会简介

广西浙江商会成立于2005年4月28日，现有会员企业456个，主要分布在南宁、玉林、河池、凭祥市和扶绥县；梧州、贺州、百色三个市也各有几个企业参加商会。在商会领导班子中，现任会长郑祥福，还有常务副会长12人，副会长36人。

广西浙江商会坚持积极为浙江企业服务，维护浙江企业和浙商合法权益；引导浙江企业守法经营，健康发展，自觉维护正常的市场经济秩序，树立良好的浙江企业形象；组织浙江企业充分发挥综合和群体优势，大力推进浙桂两省全方位、多层次的经济合作，更好地为西部大开发服务，为促进浙桂两省（区）的经济发展与社会和谐进步做出积极的贡献。简单概括为：“外树形象，内聚人心，服务浙商、政府桥梁”的十六字宗旨。

五年多来，在广西区党委、区人民政府的正确领导和有关部门的大力支持下，商会在招商引资、努力维护会员合法权益和积极参加社会公益事业方面都取得了一定成绩。



□ 齐嘉

“每一个到广西或东盟创业的浙商都有着一串故事，从游走到安定，从小生意到办公企业，广西给了我们创业的空间，也创造了财富。”广西浙江商会副会长兼常务副秘书长陈文胜，一位有着多年做东盟国家生意经验的广西浙商，随着广西在中国—东盟自由贸易区的建成，他认为，商会会员面临的是一场崭新的商机。

个人轨迹 从散游到驻扎

陈文胜个人发展轨迹并非一帆风顺，也是众多广西浙商的变迁轨迹的缩影。

生于1973年的陈文胜是浙江衢州人，1992年应征入伍到广西，1995年复员。1998年起开始在广西凭祥市做边贸生意。也就是那年秋天，陈文胜曾经一人带着消防器材到越南等东盟国家寻找商机，结果市场很不理

想。

对此，陈文胜颇有感慨：“由于我当初不了解东盟市场，以为与和国内市场差不多，其实，很多在中国市场上畅销的产品，在东盟市场不一定受欢迎。”

回国后，陈文胜转行做起了水果生意，把东盟的热带水果引进中国，再把中国西部的苹果、梨，还有老家的常山胡柚等销到东盟国家。这次，他总算是在挖到了自己在东盟贸易上的第一桶金。

2006年，陈文胜开始在南宁“重操旧业”，主卖消防器材，生意越做越大。据不完全统计，目前广西有200多家消防器材店在卖他的产品。如今，陈文胜不再是单地卖消防器材，还做器材安装和维护，一年的营业额至少2000万元。今年6月，他又转投园林行业，目前已经有1000多万元的营业额了。

“从个体到群体，从分散到集中，从游走到扎根，从贸易到实业，这是东盟市场中，浙商的变迁轨迹。”陈文

泰华进出口商会 拼搏有为

发言人：国务院侨办副主任任启亮

据国侨办网站消息，9月6日，国务院侨办副主任任启亮在北京会见并宴请了以刘暹有理事长为团长的泰华进出口商会代表团。泰华进出口商会创立至今已有140多年历史，汇集了一批经济实力强、影响力大的华人企业家，是泰国著名的华人社团。

任启亮首先代表国侨办主任李海峰对客人的来访表示欢迎。他称赞泰华进出口商会团结互助、拼搏有为，积极参与侨社事务和社会公益事业，为构建和谐侨社、促进中泰经贸往来和友好交流做出了贡献。并表示国务院侨办愿意大力支持商会发展，为会员来华投资考察、发展事业提供帮助。刘暹有先生代表全团感谢任启亮的热情款待，感谢国侨办多年来给予泰华进出口商会的关心与支持。他表示，将秉承创会宗旨，不断加强与国侨办的联系，不断增强相互交流与合作，积极服务乡亲，造福桑梓，为促进中泰经贸往来不懈努力。

（中新）

“规范公约” 提升行业国际地位

发言人：广东省家具商会会长何循证

近日，由全国工商联家具装饰业商会、广东省家具商会、东莞名家具俱乐部联合主办的“责任·行动2010——中国家具建材行业市场经营行为规范公约发布会”在广东东莞厚街镇举行。

据悉，《中国家具建材行业市场经营行为规范公约》是我国家具建材行业第一部行业自律规范文件。

据了解，目前我国的家具建材市场还存在着无序竞争、恶性竞争等不规范经营行为，这些现象严重阻碍了我国家具建材产业的健康发展，同时也损害了消费者和广大家具建材流通企业及生产企业的利益，更对我国家具建材行业的国际形象造成不良的影响。

广东省家具商会会长何循证指出，中国作为全球家具的生产大国、消费大国和出口强国，理应成为世界家居行业的规范的发展平台和舞台。各有关商会紧密契合行业的发展需求，与众多家具建材行业商会、协会和全国性知名家具建材流通卖场、生产企业、经销商联合制定该“规范公约”，将有力提升中国家具业的国际地位。

业界表示，“规范公约”将可增进家具建材生产企业及流通企业、经销商等市场参与主体彼此之间的合作共赢，能够构建公平规范的市场经营秩序，共同推动我国家具建材产业健康、有序地向前发展。

（中新）

学好中文 是智慧之本

发言人：悉尼北区华人商会会长许多伦

据澳洲《星岛日报》报道，悉尼北区华人商会在当地不仅配合、协助和服务华人商家及为商家提供发展商机，而且也积极关注重视华侨华人的下一代的中文教育。日前悉尼北区华人商会举行资助康士比中文教育学校捐款仪式。

在捐款仪式上会长许多伦说：“当今世界学中文是一种新的潮流，国外政要会讲中文，亦不足为奇。全世界有150个国家由政府资助开办中文课程。还有许多外国人，自己跑到中国去学中文，考中文托福和雅思等，他们知道学中文不仅是目前社会和经济的需要，更重要是中国文化内涵的深奥，中国人的智慧来自中国传统文化，优秀的文化造就中国今天有这样成就。所以学好中文，真是一生受用无穷。”

中国驻悉尼总领馆侨务领事张龙忠出席资助仪式，并代表总领事，肯定赞扬商会资助仪举。并指出，在海外办中文教育是比较难的，但是我们作为家长和教育工作者要因势利导，鼓励孩子学中文，对今后孩子找工作和竞争都会有好处。

到目前为止，商会第一期资助款已交康士比中文学校，同时商会积极配合学校，动员商会会员小孩去学中文，费用全免。

（中新）

