

街道商会成为非公经济人士重要平台

□ 周太友

记者从日前召开的大连市中山区人民路街道商会第二次会员代表大会了解到,该商会自 2003 年成立以来,认真履行各项职能,努力服务于广大会员,为引导促进街道非公经济健康发展发挥了积极作用,成为非公经济人士发挥作用的重要平台。

据中华工商时报报道,大连市中山区人民路街道现有会员 217 个,相继建立了商会成员的表达机制、参与机制、表彰机制等 8 个工作机制,定期通报相互工作,及时地听取各方面意见和建议,组织参加公益活动,极大地调动了新社会阶层人士参与社会公益活动的积极性。近 3 年来,辖区共有 20 多名新的社会阶层人士,被评为省市区优秀社会主义建设者、劳动模范、五一劳动奖章、先进工作者等荣誉称号。保证了工商联工作在人民路街道制度化、规范化、常态化。

近年来,该街道商会把为成员办实事、办好事,作为重要工作内容和有效手段,推出了为非公有制企业服务的“六项服务承诺”。一是为商务大厦进行全面推介和招商引资;二是为新办企业代办工商执照、税务登记、各类许可证、海关注册手续等;三是为企业代办工商、税务、各类许可证与年检及



大连凯美集团董事长陈文新

变更手续;四是为企业事业单位办理经济或公益重点项目立项及审批手续;五是为企业事业单位代办各种劳动用工手续及各类人才引进服务;六是为企事业单位提供经济类法律、法规、政策咨询帮助及服务。近 3 年来,共为 600 多家企业提供了帮助和服务,为企业节约资金 200 多万元。

为了更好地发挥非公有制经济人士在和谐社区建设中的作用,使他们在参与和谐社区建设中实现社会价值,从 2006 年开始,该街道在弃管楼院中开展了和谐楼院建设,采取了“党工委引导创建、社区党总支、居委会带领创建、党员群众共同创建、社会各界帮助创建”的方法。67 个非公经济人士参与了楼院建设,为楼院更换楼道门窗、修建花坛、铺设方砖、修建看车亭、购置石桌石凳和健身器材,投入资金达到

100 多万元。辖区非公经济人士积极参与扶贫帮困工作,并初步形成了以“扶贫帮困专项基金、慈善基金、助学基金、党内关爱基金、关爱女孩基金”等 5 个扶贫帮困基金。近 5 年来,人民路辖区商会成员代表人士锦联集团董事长李东军、旅游品市场董事长邹本柱、渔人码头董事长李永夫、文园董事长王治民等一批企业家通过帮扶机制为社会慈善捐款达 500 多万元,捐助希望小学和赞助光彩事业。

新当选为人民路街道商会会长的大连凯美集团董事长陈文新表示,商会将坚持服务兴会理念,积极搭建各种服务平台,为会员企业的发展和经营活动穿针引线。一是搭建政企对话平台。二是搭建银企对接平台。三是搭建法律维权平台。四是搭建企业间沟通交流平台。五是搭建教育培训平台。六是巩固提高街道商会建设成果。进一步健全街道商会组织体系,建立组织管理制度,在开展街道商会活动上多做文章。进一步发挥街道商会在发展和管理会员、联系和服务企业方面的组织作用,在推动区域经济发展方面的积极作用。继续发展会员队伍,扩大会员覆盖面,优化会员结构,努力建设一支数量充足、素质优良、结构合理的非公有制经济代表队伍。

成都新兴专业市场频现商会身影

□ 肖建

国际商贸城再造一个荷花池,成都国际五金机电城打造全球规模最大的五金机电产业航母,香江打造全球家居第四极……近年来,随着“中调”、“北改”等新一轮城市与产业布局调整大幕的开启,成都的专业市场正逐渐成为全国乃至全球商家关注的焦点,而近日记者在成都多个专业市场采访发现,闻风而动的商会正成为许多行业商家“抱团谋财”的桥梁,频频现身各大专业市场的商会正成为新兴专业市场崛起的推动力量。

看好城北 两大商会抱团 入驻五金机电专业市场

据华西都市报报道,“我们比较看重城北商贸功能区聚集的雄厚商业基础,随着‘中调’加速、‘北改’推进,我们此次对北新干线区域未来的发展潜力十分巨大,作为商会组织,我们希望会员商家们能够抓住城市和产业的大趋势和财富新机遇。”5 月 30 日,成都市金华商会、四川省温州商会电器(乐清)分会分别与成都国际五金机电城签约,正泰集团、德力西集团、精益集团、环宇集团、中川集团等两大商会的会员企业,抱团入驻成都国际五金机电城。

签字仪式现场,成都市金华商会会长何卿在接受媒体采访时表示,商会的功能之一就是为会员企业之间“抱团”创造财富服务,近年,成都专业市场格局的调整也早已进入商会关注的视野,而这次之所以组织旗下的五金机电商家共同入驻成都国际五金机电城,北部新城聚集的雄厚商业基础,以及北部新城区域专业市场的集群效应,都是商会考量的重要指标。

战略合作 商会深度介入 新兴专业市场已成模式

对于任何新兴专业市场而言,能够取得行业商会的认同,对于其集聚更多商家、取得树立行业话语权等都具推动意义。如果能够在新兴专业市场正式投入营运之前深度介入,形成合作关系,对于商会而言也具有强强联合,降低入驻成本等多重利好。

根据记者调查,无论是此前的国际商贸城还是位于城北的香江家居 CBD、家和家园国际家居商城,以及最近崛起的成都国际五金机电城、大港建材城,无不出现了商会提前介入、商会会员企业抱团入驻“共谋大业”的合作模式。

香江全球家居 CBD 在招商过程中,就与全国工商联家具装饰业商会、广东省家具商会、东莞名家俱乐部、东莞大岭山家具商会、香港家协等商会、协会形成了某种战略共识。

而家和家园国际家居商城甚至通过四川省家具进出口商会,引入四川家具业生产巨头共同出资参与家和家园国际家居商城的打造,并引入该商会直接参与营运,将专业市场与行业商会、品牌商家进行了“深度捆绑”。

业界观点 要握手行业商会 新市场必须具备创富潜力

行业商会深度介入项目并抱团入驻,对于新兴的专业市场有何意义?成都国际五金机电城有关负责人认为,行业商会是行业企业的共同体,入会的企业往往有行业风向标的意义,商会与专业市场深度合作,甚至是提前介入到项目的打造中,将助推新市场行业话语权和引领地位的确立。而商会的提前介入,也有利于让开发商在项目建设过程中跟精准地了解行业、商家的利益和诉求,最终实现平台(专业市场)与行业的共赢。

而成都朗润地产总经理白林则认为,行业商会是否抱团入驻一个新专业市场,往往要进行详细而周密的调查和研究,充分了解区域潜力和项目优势,进行风险评估,能够取得行业商会的青睐,也表明了在城市商业格局调整中,成都市崛起的一批新市场已经具备了“创富平台”的潜力。

温商远离“抱团精神”? 经济视角下的芜湖 温商内讦事件

□ 温晚

“抱团精神”被视为温商相比其他商帮的一个明显特点。然而,从几年前富商周祖豹因生意场上的纠纷被乐清老乡雇凶杀害,到不久前芜湖温商内讦,温商善于抱团的特点也不时遭遇挑战和质疑。当下的温商失去“抱团精神”了吗?

据温州晚报报道,温州中小企业促进会会长周德文谈了自己的看法:个案不能否定温州人的团结。

“温州人在外做生意还是很团结的,安徽‘内江门’仅只是个案。”得知芜湖两温商相互内讦事件后,市中小企业促进会会长周德文如是说。

三条狗攻击大斑马,一只狗咬住头,一只咬住身,一只狗咬住尾巴,斑马很快就毙命,这就是协作的力量,周德文形象阐述温商勇走四方,演绎一出出商业佳话,“小狗经济”功不可没。

在周德文看来,温商的发展史可以说就是一部鲜活“小狗经济”史。“小狗经济”背后有深层次的历史背景。温商当初打天下,除了头脑灵活,敢为人先,资金、人才、市场都是短板,温州不得不抱团发展,分工协作,如一村一镇一产品,一个大项目背后牵连着无数亲缘资金链。

光鲜的温州模式背后,早期小农意识犹存。很多企业依然是家族企业,诸如“宁做鸡头,不做凤尾”“多个香炉多个鬼”等思想依然根深蒂固,除亲缘关系外,企业之间很难达成合作,从 2008 年世界金融风暴至今,企业的联合重组难有实质性突破就是佐证。

近年来在全国各商会的考察中,也不时会听到类似的相互拆台事件,从商人的逐利和人性的角度来说这很正常,不少矛盾在商会的协调之下很快化解,有的甚至成为合作伙伴。这是温商在外打拼多年形成的特有商业文化,因为温商在外地还是弱势群体,遭遇到不少的招商困局和政策风波,如山西煤改中温商大家一起在外打拼拼的是游戏规划,讲的是道德操守,讲的是抱团取暖发展,没有一个企业愿意在圈内留下污点,否则很快会被淘汰出局,这就是当代温商的发展图谱。

“谁也不能忽视温商的力量,最终打败温商的只有温商自己。”周德文认为,芜湖事件应该引起思索,更应该引以为戒。



小微企业信贷产品可查询 上海银行业内平台今上线

□ 王熙喜

投融资信息不对称曾经是困扰小微企业融资的瓶颈之一。上海市银行同业公会 6 月 19 日正式推出“上海银行业小微企业信贷产品信息查询平台”。

据悉,该平台已首批汇集了上海 54 家中外资商业银行的 224 款服务小微企业的特色金融产品。

上海市银行同业公会会长、中国银行上海市分行行长潘岳汉表示,该平台具有商业银行涵盖面广、产品担保方式灵活、平台界面简洁明了、查询方式维度多等特点,旨在创建小微企业了解银行信贷产品的窗口,搭建小微企业

与银行融资对接的桥梁。用户可直接登录平台,通过企业类型、担保方式、成立年限等要素,全方位、个性化地查找符合自身需求的银行产品。同时,平台以通俗易懂的文字向用户描述各产品的审批标准、审批时限、产品特点、担保方式等内容,并提供了产品信息的银行网页链接及热线电话,以便用户对查询结果做深入了解和比较。目前,该平台还与 13 个相关政府机构、行业协会、商会、专业市场网站等进行了链接,在更大范围内提高了该平台的社会知晓度。

企业家代表上海中普节能科技有限公司董事财务总监冯连庭告诉记者,他们就获得了浦发银行上海分行的“合同能源管理未来收益

权质押产品管理”600 万贷款,以未来 15 年收益质押。据悉还有的产品包括中国银行上海市分行服务于科技型中小企业的“张江模式”、上海银行“成长金规划”下的“创智贷”、南京银行上海分行的“税联贷”、渣打银行中国上海分行的“一贷全”产品等。

截至 2012 年 3 月末,上海银行业已有小企业业务专营机构 3 家;小微企业业务专营分行 3 家;小微企业专营支行 90 家;科技金融服务特色支行 23 家。

上海银监局纪委书记张荣芳介绍,截至 2012 年 3 月末,上海银行业辖内小微企业贷款余额 7473 亿元,较年初增加 182 亿元,同比增长 10.7%,在各项贷款余额中占比 25.76%。

任玉良：做好游子们的“家长”

□ 贾若晨 邵群峰

在苏州,我们遇到的每一名河南人都在说:你们一定要去见见任玉良,那是我们的“家长”。

身为江苏河南商会副会长、江苏河南商会家居分会会长,任玉良并不是一个处处管教子女的父亲,更不是在苏州河南人的保护伞。他更像一棵大树,一棵身正影直、高耸于森林中央、为众人指引方向的青松。从某种角度来说,任玉良所扮演的角色,更像精神领袖。

“我后半生的使命,就是做好这个‘家长’,给大家做些实实在在的事,让大家过得更好。”任玉良说。

他,曾是一名优秀的工人

对于 58 岁的任玉良来说,他的人生经历了新中国一个时代的苦难。出生在柘城县牛城乡一普通农户家庭的任玉良,挨过饿,经历过“文革”,直到 1973 年高中毕业,他的人生才踏上正轨。

高中毕业后,几番辗转,任玉良来到远襄机械厂。机械厂主要生产外贸型地板板配套圈,因为工艺问题,产品的成品率始终徘徊在 50%。

高中生任玉良的到来,让工厂看到了突破技术难关的希望。面对单位领导布置的任务,初出道的任玉良没有胆怯,毅然揽下了这个难活。一番琢磨后,任玉良从产品磨具、捶打工艺、加工条件等方面对生产技术进行了改进。短短几周,任玉良就把产品的成品率提高为 80%以上,成为工厂里的技术骨干。

说起那段经历,任玉良特别自豪。凭借着出色的加工工艺,他成为单位的“终身”劳动标兵和奖金大户。最多时,他一个月领取了 80 多元的奖金,而当时,他的一个月的工资才 285 元。

他,曾是一名优秀的小商人

1980 年,两伊战争爆发,机械厂的业务不



断走下坡路。一年后,任玉良决定放弃这个已经没有前途的工作,在本家婶子的支持下回家做起了小买卖。

恰逢这时,亲戚从广西带回来一条关于宝石加工的商业信息。在广西考察一个月后,任玉良觉得这是一个不错的生意。“买来设备,雇几个小女孩,培训一个月就可以上手加工,计件给工钱。产品不用愁销路,利润也有保障。”任玉良的考察不可谓不细致,考虑不可谓不周全,但他还是疏忽了一条,那就是人的差别。

在广西,宝石加工算是一项“传统”手艺,小姑娘经过简单培训就可以迅速成为熟练工。可是在商丘,磨制宝石绝对是一门新手艺。一个月的培训结束,任玉良找来的工人根本不能胜任这项工作,宝石的磨制成品率连 20%也达不到。花大价钱买来了原材料,费时、费力加工过后却成了废品。这样的生意怎么可能挣钱?

看着自己全部的积蓄一点点消耗掉,任玉良这时想到的竟是先让合伙人撤出来,保证合伙人的资金安全。任玉良的为人,可见一斑。

在苦撑一个年多后,任玉良的生意终于垮掉了。任玉良从一个全村人尽皆知的富户,变成了一贫如洗、负债累累的穷汉。

他,曾是一名险胜的老板

之后的日子,对任家人来说苦不堪言。任玉良说,那时自己家穷到连盐都买不起。不得已,任玉良甚至带着老婆孩子去拉砖坯,挣辛苦钱。

在痛苦的打工经历之后,任玉良终于“转运”了。1998 年年底,听女婿说苏州有不少商机,任玉良决定随女婿到苏州看看。任玉良没

想到的是,女婿在得到自己“这地方不错”的回答后,竟贸然缴纳定金在家具城租下了年租金 3 万元的两间门面。钱借来了,货进来了,任玉良又遇到了新的麻烦——自己采购的玻璃家具不被群众认可。那段时间,任玉良疯了一样,在店外用脚踹家具,以证明玻璃家具结实耐用;傻了一样,给拉货司机散烟,让大家多带老板光顾自己的家具批发店。

两个月后,任玉良的疯狂举动终于有了回报,来店里拉货的人开始络绎不绝。继而,整个家具城都开始跟着做起了玻璃家具生意。

任玉良先行一步,从事玻璃家具加工。他投资建厂,搭建设备,在没有技术来源的情况下,愣是自己琢磨出了一套加工玻璃家具的工艺流程,做出了漂亮的玻璃家具。

他,要做游子最好的“家长”

任玉良说过一句话:20 岁以前,我的主要任务是学习;50 岁以前,我的主要目标是奋斗;50 岁之后,我最大的努力就是给大家做些实实在在的事,让大家过得更好。

任玉良的生意稳步壮大,他开始结交到越来越多的商丘人、河南人,他要完成的心愿也越来越近。在生意稳定之后的每年中秋节,任玉良都会把能联系到的河南人邀请到家中,吃顿团圆饭。凡是“家人”遇到了困难,任玉良都会在得到消息后的第一时间伸出援手。

生活中,任玉良很好地扮演了大哥、大叔、大爹的角色,用一件件的实事征服了大家;工作中,任玉良先富带后富,陆续把 100 多名老乡扶持成了小老板。日久,被任玉良的人格魅力所吸引的人越来越多,到 2011 年中秋节时,任玉良组织的“家宴”已经有十五六桌的规模。就这样,任玉良渐渐成了大家尊敬的“家长”。

2010 年,苏州河南商会成立,任玉良当选为副会长。2011 年 12 月份,苏州河南商会家居分会成立,任玉良当选为会长。这之后,任玉良更是把主要精力放在给老乡办实事上。他说,自己年龄大了,不打算再在生意上投入更多的精力,也不打算再扩大产业规模,自己的后半生,就是要为“家人”做表率,为“家人”谋福利。