

中国商会周刊

Chamber of Commerce

中小企业加入商会
犹如“回娘家”

北京山东企业商会副秘书长 高健淇

中小企业为什么要加入商会？这不仅是一个未加入商会的企业思考的问题，也是众多商会组织关心的问题。只有真正搞明白大家的一些疑问，对企业和商会才具有现实的指导意义。

商会作为企业和企业家的组织，是这个利益群体合法权益的“代言人”，它具有社会组织的共同性，就是合法性、自主性、自律性和服务性。

商会成为企业的“娘家”

上联政府，下接企业，商会虽在政企之间“夹缝生存”，但通过密切分工与良性互动，恰恰能“左右逢源、长袖善舞”，以聚合的力量和社会的影响拓展了自己的话语空间，提供了新时期政商关系的解决方案。从单一企业的“政府主导、管理和企业依附”关系，到“合作、博弈和均衡”新型关系，商会起到了桥梁、纽带和智囊作用，成为企业的“娘家”、政府的助手。

商会的地位也随着经济贡献、社会影响和会员质量而“有为有位”，不少商会在各级人大、政协、工商联、青联、民主党派中等兼任职务，会员企业自身发展也与商会知名度、相得益彰。同样，“声名鹊起”的商会也吸引了一些知名民营企业企业家为代表的社会人士参与商会建设。例如，北京陕西企业商会有：万通集团董事长冯仑、搜狐 CEO 张朝阳、爱国者总裁冯军等；北京湖北企业商会有：泰康人寿董事长陈东升、湘鄂情董事长孟凯、居然之家总裁汪林朋、小米科技董事长雷军、奇虎 360 董事长周鸿祎等；北京广西企业商会有：阳光 100 集团董事长易小迪、搜房董事长莫天全、纽曼公司总裁唐未德等等。

中小企业缘何加入商会

“山不在高，有仙则名；会不在大，与谁同行？”榜样的力量是无穷的。一些商会的“大老板”会影响到一批自己的“粉丝”（中小企业、小微企业业主）加入。在某种意义上，中小企业选择商会，能够获取社会身份、成长环境和学习动力，等于过上了“组织生活”。

有什么样的企业和企业家，也会有什么样的商会。从商会类型上看，商会大致分为两类：一是行业性商会，一是地域性商会。行业性商会注重的是“业缘”，地域性商会注重的是“地缘”。地域性商会又分为本地商会和异地商会。

行业性商会“重业不重籍（籍贯出身）”和地域性商会“重籍不重业（行业）”并不是一成不变的，如果“地缘”加上“业缘”，就会变成“合作伙伴”、“专业市场”、“产业集群”。例如：成立于 1901 年的温州商会（本地商会），成立了服装、眼镜、纺织品、家具、合成革等 25 个直属行业商会；北京福建总商会（异地商会）先后成立了茶业、纺织服饰、水产农特产、食品调味品、木业家具、文化创意产业等行业商会；一些全国行业性商会也在地方省市建有分会，使其成为行业商会的省市分会。

商会的服务功能

商会服务重点在“商”，有人说：企业不盈利就是“犯罪”，作为“非营利”的商会必须为会员企业“盈利”服务，让会员“尝甜头、有好处，多赚一分钱”，一个成熟的商会手中握有的“大数据”与组织动员“两大王牌”。建会较早的商会已经从“联谊”的草根阶段、“互助”的生存阶段，步入了“共赢”的成长阶段、“发展”的成熟阶段，从早期的互助（金融机构综合授信、互助基金），到后来的产业联盟，不少商会与地方政府“谈判”，已经着手打造“商会产业园”，成为地方政府招商引资的“香饽饽”。

商会服务核心在“人”，商会除了为会员企业“盈利”服务外，还应体现在金钱不能解决的问题上，在企业发展方面可以“锦上添花”，在企业层面一定要“雪中送炭”。思想上多关心、生活上多照顾、精神上多关怀。

商会服务关键在“会”，亲戚要勤走动才叫亲，商会要多开会才叫会，否则就是死水一潭。动起来的组织才有力量。在各级商会内“文山会海”看不到，“会荒”却普遍存在。据了解，“铁打的商会，流水的会员”，活动太少，要么会员“流失退会”，要么成为“僵尸会员”，以至于出现“商会平时不联系，只是未到缴费时”现象。

中小企业主加入商会，既可以聚力、融力和借力，又可以主人翁精神参与，就等于签订了一份“服务协议”，拥有了一个“自我成就”的舞台。

从服务理念上，商会既是在商言商，以商为本，为企业谋福利；又要在组织言组织，强调非营利性，不能与企争利、借企谋利，成为少数人牟利工具。商会既讲究“等级划分”，会费对应职务；又不是“贩卖职务的机构”，强调责权利三位一体，贡献越大、责任越大，付出和地位对等。商会既具有互惠性，不是公益慈善机构，有付出可以有回报；又提倡奉献精神、社会责任，不图索取、不计得失，作为会长、执行会长、副会长等要率先垂范、甘为人梯、助企成长。

可见，中小企业主加入商会，赋予了使命感，用辩证的眼光参与商会，不患得患失，走进的是一个“精神家园”。

商会牵头 打造厦门大型民企投资集团

访厦门总商会副会长、弘信创业工场董事长李强

李强

观点：

●总商会可以牵头，建立一家大型民企投资集团，集中厦门龙头民企的力量全面参与混合经济的改革。

●我认为，市里主要领导挂钩帮扶十大民企（实业），若干年后，厦门十大民营集团的实力和规模很有可能超过十大国企集团。

“放开准入领域、政策一视同仁”、“企业家应该集中精力见市场，不是花心思见市长”，李强充分显示其观点犀利、见解独到的鲜明个性。当然，有些说法听起来有点“偏激”，但也是肺腑之言。近两年来，每年由弘信创业工场主办、李强主讲的宏观经济分析会已经日益成为厦门民营企业发展不可忽视的风向标之一，其对宏观经济和产业方向的准确预测越来越得到企业家们的认同。

有哪些期待？

放开经营领域 政策一视同仁

记者：这些年，您认为厦门市的民营企业发展中哪些期待？

李强：期待拥有“国民待遇”，放开经营领域、政策一视同仁，在同领域同行业里，和国有企业机会均等，也就是期待一个更公平、更透明的市场环境。期待政府要像抓引进外资一样抓民营经济的发展，像抓国企改革一样抓民营经济的提高。

记者：十八大提出，要坚持市场化改革方向，鼓励、支持和引导民间资本进入金融领域，科学放宽金融业准入门槛，那么对此您如何看待呢？

李强：政府是市场经济的“有形”之手，国有企业是政府的延伸，如果政府资源过多介入竞争领域，市场就难有公平可言。形象地说，就如裁判员和运动员，如果同场竞技，那岂不扰乱了比赛秩序。要解决这种不公平“待遇”，国有企业应尽可能退出竞争领域，退出竞争性行业。实践证明，国企参与较少的领域，民营经济都发展得不错，如在移动互联网领域，诞生了百度、阿里巴巴、腾讯三大巨头，不仅发展迅猛，短短十来年时间已经成为了世界级的企业，阿里巴巴在美国的上市将创造历史上最大的 IPO，而且在自身发展的同时也同时推动了社会深刻的变革。

有哪些建议？

应建立一家大型民企投资集团

记者：当前，融资难是很多中小企业面临的困境，对此您有何想法？

李强：解决当前中小企业面临的融资难题，我认为关键要改善金融环境，大量发展民间金融机构。厦门现在的小额贷款公司才五六家，可是深圳已经有近百家公司。主流渠道不通畅，就会催生民间高利贷公司，不仅增加了民营企业的融资成本，也给社会经济发展增加不稳定因素。厦门在金融改革方面的力度应该再大点，脚步迈得再快点，鼓励更多民营银行，金融租赁，互联网金融，小额贷款等金融机构的设立，更好地服务于民营企业的发展。

记者：十八大提出了混合所有制经济，对此您是怎么评价的？

李强：我觉得混合所有制有利于市场经济健康良性发展。但是我认为要“混”就一定要“混”得彻底，让国企退到非控股地位，至少是非绝对控股地位。改革不能停留于形式，更不能象征性地混，要让民营占有足够比例，才能



据厦门日报消息，2014 年 4 月厦门市将再次召开全市民营经济工作会，厦门民企可谓“久旱逢甘霖”。那么，厦门民企有何期待？又该如何把握面临的机遇呢？日前，记者专访了厦门总商会副会长、弘信创业工场董事长李强博士，他结合自身企业的发展经历、多年来丰富的创业经验，对接下来该市民企如何抓住机遇，把握时代脉搏，提出自己的思路 and 见解。

记者手记

民企当自强

辩证学关系告诉我们，外因是条件，内因是根本，外因通过内因起作用。

对于民企发展，外部环境、扶持政策等都是外因，固然有影响，但是内因才能对事物发展起决定性作用，因此民营经济要发展，民企当自强。实践也证明，再差的成长环境都有优秀的企业诞生。

打铁还需自身硬，民企只有练好内功，及时转型升级，才能抓住发展机遇，紧跟时代脉搏。很多问题不妨往自身找找原因，融资难是很多中小企业遇到的困难，除了金融环境等外在因素的制约外，如果企业自身运行规范、账目清晰，有良好的业绩和信誉，银行会不敢放贷吗？

天行健，君子以自强不息。厦门民企首先要树立大志向，梦想有多大，舞台就有多广。其次要转变观念，要以创新、创造为手段，改变以往机会主义和依附政府资源的发展模式，着力培养企业核心竞争力和差异化竞争能力。

目前，厦门很多民企都面临“交接棒”，是否能通过建立现代企业制度，完善运营机制，将原本的家庭企业成长为市场经济的正规企业，改变原有个人创业的模式，建立团队共同创业的新模式，对于很多厦门民企来说都是个挑战。在新一轮创业黄金周期里，民企应建立更广阔的视野和更加宽阔的胸怀，走出厦门，走向全国，放眼全球，为企业发展开拓广阔的空间。

坚守创业初衷，苦练内功，今天很痛苦，明天更残酷，但后天将春暖花开。



真正影响国企的机制再造，充分发挥民企机制灵活、善于创新、市场适应力强的优势。但只靠单家民企是不可能的，总商会可以牵头，建立一家大型民企投资集团，集中厦门龙头民企的力量全面参与混合经济的改革。

有哪些机遇？

应切入新兴产业及高端服务业

记者：民营经济的春天我们喊了很多年，您觉得这次厦门民营经济真的迎来春天了吗？

李强：从发展的机遇、大环境看，民营经济的发展越来越受到重视，这是好的趋势。如果哪一天厦门的民营企业能在比例上超过 50%，真正成为厦门经济的主力军，那么民营经济的春天才真的到了。据了解，广东、浙江等地的民企比例都超过 50%，我们的兄弟城市泉州民企的比例甚至达到 90%，远超厦门。

记者：您觉得接下来民营企业的机遇在哪？

李强：民企应抓住转型升级的大机遇，切入战略性新兴产业及高端服务业、新材料和信息化带动装备制造业、环保产业、生物科技新医药包括新型农业等，通过创新商业模式、技术改造等手段实现产业升级。如，这些年来弘信创业工场聚焦移动互联网领域，在深圳、东莞、天津、成都、南宁等地创建了移动互联网产业园区，投资了一大批有潜力的高新技术企业，用其独特的“云创业”模式孵化和培育这些新兴企业，已经开始结出硕果。

有哪些想法？

十年后民营集团或能超国企集团

记者：面对推动民营经济发展的大趋势，

政府和社会方面应如何扶持和应对呢？

李强：当前，税费负担重成为民企发展过程中普遍遇到的困难。为招商引资推动区域经济发展，各地进行了激烈竞争，在政策待遇上给予企业大幅优惠。相比之下，厦门经济特区的一些优势正在逐渐消失。厦门税收占 GDP 的比例全国领先，一方面说明厦门的经济运行质量不错，但另一个角度也看出了税收的贡献。

近年来，厦门制定出台了不同纳税奖励政策，但是由于政策宣导不够，审批流程繁琐复杂，操作太难落实起来更难。作为企业家，我们的精力更多要放在市场、放在业务上，而不是在找关系、和政府打交道上疲于奔命。形象说就是，企业家要花精力见市场，不是花心思见市长。

从政府看，创造一个简单、透明的投资环境很关键。尤其要切实降低税负，政策应该简单、便于操作，缩小与外地政策待遇的差距，鼓励更多企业留在厦门。

政府应该重视民营科技园的作用，鼓励设立有明确产业方向，有产业链资源的民营产业园区通过汇聚产业资源，建立公共研发平台，对接龙头企业和配套企业等方法创新招商手段，通过民办公助的手段构建产业生态圈。

民企是宝贵的社会财富，完全靠自己的财富和智慧发展起来，非常不容易。建议实施重点民企联系制度，由市领导亲自挂钩对接帮扶，和民企交朋友，共谋发展。

我认为，市里主要领导挂钩帮扶十大民企（实业），若干年后，厦门十大民营集团的实力和规模很有可能超过十大国企集团。

黄坚

福建省省级异地商会第七届秘书长联席会 3 月 16 日在厦门举行。

记者从相关渠道了解到，福建省的 15 个省级异地商会目前正在积极筹备福建省首个、中国第二个省级异地商会联合会——福建省省级异地商会联合会，将实力雄厚的 15 个省级异地商会联合起来，整合庞大资源，打造福建商界的航空母舰。

“十八届三中全会明确提出，要改进社会治理方式，激发社会组织活力，支持鼓励社会组织在承接政府职能转移工作中有一番作为，可以预见社会组织发展的春天已经来临！”福建省广东商会的秘书长骆树忠在福建省省级异地商会第七届秘书长联席会中指出，目前，国家对商会的支持力度越来越大，国家也看到商会组织在社会经济发

展中的重要地位。我们应该抓住这个千载难逢的好机会，顺势而为，联合起来，组建福建省省级异地商会联合会，更大地发挥商会的资源优势，资金优势，为福建的发展贡献力量。

福建省湖北商会秘书长孔庆贵在第七届秘书长联席会也指出，单个省级商会成立带来的优势和发展已经显现出来，15 个省级商会在联合起来，组建商会“航母”，其力量自然不言而喻。希望福建省省级异地商会联合会在这个大好形势下发挥航空母舰的威力，为福建经济建设画下隆重的笔迹。

据记者了解，15 个省级商会已经初步达成协议，由福建省广东商会、福建省湖北商会和福建省浙江商会牵头，积极和相关政府部门，相关兄弟商会接洽，起草相关文件，为福建省省级异地商会联合会的成立打下前期扎实的基础。

打造商会“航母”

福建 15 个省级异地商会筹备异地商会联合会

