

豫商十年省级商会遍布全国

■ 本报记者 田薇

“2014 第九届豫商大会”落下帷幕,此次会议共促成 46 个项目签约,总投资达 680 亿元,投资总量创历届之最。数字见证豫商自身实力的壮大,也体现了河南豫商联合会的凝聚力和号召力。

“新豫商和河南商会的发展已经走过了 10 年的路程,到目前为止我们正式成立的异地河南商会已经达到

115 家(不包括海外)。”豫商联合会会长陈义初在主题演讲中说,十年来,大家一起做了很多的工作,但是最重要的工作归根结底一句话,就是“组织起来”!

据介绍,截至目前,在已成立的 115 家异地河南商会中,省级商会达 26 个,仅有福建、天津、辽宁、西藏、香港未成立。而最早于 2002 年 10 月 25 日成立的鞍山市河南商会,至今走过 12 年的光景;最早发现河南商会并研

究和推动此项工作的是 2004 年 7 月成立的上海河南商会;2008 年 1 月 27 日河南省豫商联合会在郑州正式成立,为各地河南商会的联络和服务建立了一个重要的平台。

“我们不是简单地将其作为河南省招商引资的工具,而是提出了‘河南人经济’的理念,鼓励更多的河南人走出去,更多的河南企业走出去。”陈义初在总结豫商会成功经验时说,随着改革开放的进一步深入和全球

经济发展,又适时推出“豫商大会”(2006 年),“5+2 经济合作活动”(2007 年)和“百名豫商看××”活动(2008 年),豫商会每做一步,都归于家乡发展的需要。据不完全统计,从 2008 年至今,有 8300 名企业家回河南洽谈投资项目,促成项目投资 2081 亿元。河南省豫商联合会的成立,使得豫商无论在组织推进、相互协作和团结发展上,都走到了中国商帮的前列。

商会人物



80 后会长稳当“守门神”

■ 本报记者 杨照钦

他不是军人,却敢当公众“守门神”;

他不是警察,却心系万家“安天下”。

北京奥运会、广州亚运会、国庆 60 周年大典、南非世界杯……每当大事要事来临,每当国家和民族需要时刻,他总是挺身而出。

他是个“80 后”的农村娃,从老家平舆到南国东莞,他凭着一股不屈意志和执著精神去打拼,创造了一个千万富翁的成长故事。

他就是第 17 届河南省青年五四奖章获得者、共青团驻马店市驻委东莞工作委员会副书记、东莞市河南商会副会长、东莞市驻马店商会常务副会长、广东守门神电子科技有限公司董事长孟豪。

打工之路

孟豪,1984 年出生,一个曾经的穷孩子,他的故事从 2003 年的平舆老家开始。那年,孟豪挥泪告别了他未竟的高中学业只身从内陆平舆到广东东莞。时年,他仅仅 18 岁。

对于农村出来的孟豪来说,摆在面前的只有一条路:打工。这是一条充满艰辛坎坷的道路。他从内陆到沿海,他才发现世界之大,但何处立足?他思前想后就是没有出路,一时间无助的泪水暗自流在心里。

一定要有一份工作,孟豪开始努力去找。他平生第一份工作是酒店服务员,这是一份包吃包住、待遇不高的工作。但是孟豪没有丝毫怨言,反而感到既满足又新鲜,好歹算是有了安身立命之所。

很快,半年时间过去,孟豪开始厌倦这种饱食终日的碌碌无为生活。他想到了“跳槽”,可干什么好呢?

“趁着年轻腿勤、嘴勤,不如去跑销售试试。”一个老乡的话启发了孟豪。抱着试试运气的念头,孟豪来到一家小型饮料加工厂。于是,销售员成为他的第二份工作。然而,由于饮料市场竞争激烈,这家饮料加工厂又没有品牌优势,不久就关门歇业了。孟豪的打工之旅又回到了“零点”。

梦想破灭,孟豪年轻的心在刺痛、在迷惘。但他没有一蹶不振。经过连续几天的“地毯式”搜街行动,孟豪终于“如愿以偿”地找到了第三份工作,成为一家安检企业的产品销售员。对孟豪来说,这是一个较为冷门的行当,但就是这个冷门的安检行业,却成就了他后来的创业传奇。

艰难创业

凭着一股执著的精神和不屈的意志,孟豪很快在安检销售界站稳脚跟并崭露头角。

“9.11 事件发生后,世界公共安全意识不断增强,国内安检市场需求也与日俱增,安检行业迎来黄金发展时期!”艰难曲折的打工经历,给孟豪带来了精神磨砺,也造就了他的敏锐洞察力。

2005 年,刚满 20 岁的孟豪决定自己创业当老板。他筹措 4 万元钱作



孟豪

成功在于你“再坚持一步”。当你看准一个行业,并决心为之奋斗的时候,你一定要坚持下去。

为创业资本,租赁一个 30 平方米的办公室,招了两名员工,剩余的钱全部投入做网站,一次做了 8 个销售安检产品的网站。

创业肇始,由于缺乏足够资金,孟豪只能选择做中间商,在互联网上销售安检门、通道式 X 光机和金属探测器。换句话说,孟豪把安检销售从“迷你版”做成了“加长版”,以便能获取更多差额的回报。

“第一次接单就是一笔大买卖。”孟豪回忆说,那批安检产品成本只有 1.1 万元,竟然卖出了 2.5 万元的好价钱。首战告捷让孟豪尝到了创业的甜头。他怀揣着 1.4 万元现金,感觉自己是世界上最幸福的人。但接下来,命运似乎再次考验了这初尝胜果的“打工仔”。

2006 年,孟豪通过激烈竞争,拿下中国女排宁波训练基地需要装备安检设备的订单。但是根据对方规定,需要孟豪提供公司发票和账号,否则无法付费。但当时孟豪还没有注册公司,根本没有发票和账号。正当孟豪焦头烂额之时,一个自称“老乡”的人找上门来,表示愿意帮忙。于是,客户将 6 万元账款打进了那个“老乡”提供的账户。

当客户付完货款,孟豪再拨“老乡”的电话,根本无人接听,被骗的恐惧刹那间让孟豪当时全蒙了。6 万元的付款,本来可以让孟豪接济上创业之路,没想到顷刻间被骗得精光!命运再次考验孟豪,进退仅在一息之间。

华丽转身

孟豪渴望成功。遇到挫折,只能靠下一个成功来激励自己前行。

厂家老板十分同情孟豪的不幸遭遇,决定给他宽限时间,让他有钱了再还这批货款。“好心老板的宽容,给我留了一条活路,也坚定了我的创业信心。”孟豪后来满怀感激地说。

6 万元“学费”交出之后,孟豪痛定思痛、深刻反省,他认识到必须成立自己的公司,才能赢得更大发展空间。2006 年,东莞市守门神电子科技有限公司横空出世,正式跻身安检大军行列。

“赢得人才,就赢得未来。”公司创立之始,孟豪就秉承这个理念,注重引进业内高技术人才,自主研发创新,并迅速建立了自己的专业营销队伍。

人才队伍建设为企业快速发展提供了有力的智力支撑。2007 年,孟豪设立第一个加工厂,开始加工生产安检门。守门神实现了从代理代工到自主生产的华丽转身,成为一家拥有自主研发能力的安检企业。

2008 年 3 月,北京奥运火炬传递需要安检设备并实行公开招标。凭借过硬的产品质量和良好性价比,守门神一举夺标,应用于成都、南昌等全国 10 余个城市。

结缘北京奥运,孟豪并没有赚到多少钱,但是守门神的品牌却在业界一炮打响,红遍大江南北。2010 年,守门神中标广州亚运会,成为广州亚运会安检设备供应商,此后,南非世界杯、深圳高交会和文博会等,都开始出现守门神的身影。

2009 年,守门神顺利在广东省注

册,晋升为省级重点企业。如今,孟豪的守门神公司拥有两个工厂,业务滚动发展,资产增至数千万元,在全国设立了 20 多家分支机构,产品遍及全国并出口非洲、中东、南美、东南亚等国际市,其安检门、通道式 X 光机、毒品炸药探测器、液体探测仪等系列安检产品,广泛应用于公检法司、机场、军队、大使馆、铁路车站、体育展馆、海关港口、体育赛事、大型活动等公共安全场所,赢得市场广泛信赖和客户普遍喜爱。

“成功就在于你最后的坚持之中。当你看准一个行业,并决心为之奋斗的时候,你一定要坚持下去。”孟豪自信地说。

富而思源

一分耕耘,一分收获。

汶川地震发生后,孟豪第一时间组织公司捐款;北京奥运会、广州亚运会需要安检设备,他主动降低供货价格;老家有困难学生上不起大学,他听说后及时伸出援助之手;看到老家的泥巴路,立即为家乡捐款数万元修通致富路;看到新闻媒体报道有人患病没钱治疗,他毫不犹豫慷慨解囊;今年 8 月,他又为驻马店希望工程捐助数万元资助 10 多名贫困学子圆了大学梦……孟豪近年来用于慈善和公益事业的投入达几十万元。

2011 年 8 月 20 日,共青团河南省委和共青团广东省委共同授予孟豪“豫籍在粤创业务工有为青年”荣誉称号;同年,孟豪当选为河南青年联合会广东分会常委;2012 年 5 月获得第五届“驻马店青年五四奖章”,8 月获得河南共青团系统争先创优先进个人,同年 11 月当选为共青团驻马店市驻委东莞工作委员会副书记;2013 年 5 月青年节期间获得第 17 届“河南省青年五四奖章”。

现今,由孟豪领航的守门神企业,已是国家高新技术企业、国家创新基金扶持企业、国家双软认证企业、省部级产学研示范企业、广东省民营科技企业,“守门神”已成为享誉全国、走向世界的安检品牌。而他本人作为“守门神”的缔造者和掌门人,一边攻读湘潭大学经济学本科专业,一边为新一轮发展战略精耕细作。

商会核心竞争力非管理而在服务



泰国上议院议长堤腊育在泰国国会与姚海涛秘书长合影

(上接第十七版)

只会管理必死无疑

相关业内人士告诉记者,由于我国商协会在发展初期都是公办,到 2000 年左右才出现真正意义上的民间性质的商协会,所以我国很多商协会到现在还存在重管理而轻服务的现象。

对此,姚海涛向记者表示:“有的商协会由于以前是官办或由之前有从政经历的人做主要领导,所以很多商协会在建立时的初衷是管理企业,甚至有的商协会现在还在从事有认证、许可等行政影子的职能。”

“我有个朋友成立了一个商会,并且吸引了一些企业会员,他问我如何管理这些企业、怎么收拾它们。我直接告诉他,如果你只想着管理企业而不是提供服务的话,那就别搞商会了,搞了也肯定是死路一条。”姚海涛说,“现在所有商协会都是民间组织,与企业是平等关系,根本不存在管理与被管理。商协会为企业提供优质、专业的服务是唯一发展路径。同时也不能放任发展,商协会也要对提供服务的企业进行筛查,如果违反相关规定,可终止对其服务。”

而关于服务,姚海涛告诉记者,商协会对于企业的服务可以延伸到企业发展的方方面面,以环球商协会联盟为例,具体的做法是构建商业领袖联谊平台,高端人脉共享空间、融资贸易通用渠道和商会协会互动驿站。而通过对企业实实在在的服务,环球商协会联盟也与企业互利共荣,在业内获得了良好口碑并成为国内首屈一指的国际性商会。

“在全球范围内,仅规模在 1 亿美元以上的环球商协会联盟理事单位就达到了 2500 家。”姚海涛说。

重平台绝非搞垄断

最近相关部门对于反垄断频频亮剑,处罚金额也屡屡刷新,而对于本就促使企业“抱团”的商会,如果处理不得当,就会更加容易形成垄断。对此,姚海涛告诉记者,在中国个别商协会确实存在垄断行为。

“有的商协会会对其所在行业的项目形成垄断,组织其会员企业围标,以达到在其所在范围内垄断该行业经营、排除外来企业目的。这种行为非常可怕,也非常危险。”姚海涛说,商协会应该尽量多地引入企业以鼓励竞争,增加市场活力,这样对于企业的发展和商协会的经营以及存续来说才能良性循环。姚海涛表示,在一个行业内有多多个商协会就可避免商协会对其所在行业进行垄断,企业要的是竞争,商会拼的是服务,让市场占调配主角,一切回归市场,是破除垄断最好的方法。

“商协会要把眼光放得远一些,那样会比垄断效果来得更好。”姚海涛说,“例如在中国企业走出去的过程中,商会就大有可为,因为很多企业在走出去时可谓两眼一抹黑,而国外的政府和企业对于中国企业也不了解,这就让很多走出去的企业并不成功,而专业商会在这些方面有很多专业人才和完整解决方案。例如我们就拥有百余位驻各国大使组成的顾问团帮祝我们的企业“走出去”政策指导、资源对接。尤其多次带领中国企业去印度、俄罗斯和韩国进行贸易对接,效果很好”。

姚海涛告诉记者,企业单打独斗的日子已经一去不复返,企业的发展特别是走出去的过程中商会可以起到搭建平台的作用,使企业集群发展,这样既形成规模,使得对方重视,又可以使上下游企业同时受益,形成完整解决方案的同时提高抗风险能力,使商会、企业和政府达到多赢局面。

环球



中国西班牙商会举行 2014 年度颁奖典礼



中国西班牙商会 2014 年年度颁奖典礼于 9 月 19 日在上海静安香格里拉隆重召开。西班牙驻上海总领事馆领事 Gonzalo Ortiz Dí ez-Tortosa 先生、西班牙驻上海总领事馆经济商务处商务参赞 Eduardo Euba Aldape 先生及中国西班牙商会会长 Diego D' Alma 先生亲临现场。

中国西班牙商会有西班牙政府官方背景的驻华外国商会,迄今已有近 13 年的历史。自 2001 年正式注册成立至今,会员数由最初的 50 多家西班牙企业,发展壮大到如今的 500 多家会员企业。商会分别在北京、上海和广东设立了三个分会,其中上海分会拥有最多的会员数量,截止到 2014 年 8 月,已经突破 300 家。多年来,两国政府机构及企业为促进双方商贸合作做出了不少贡献。本次颁奖典礼就是对那些做出杰出贡献的企业或机构进行表彰。