

民营

经济导刊

主办单位：
河北省工商业联合会
河北经济日报社
协办单位：
河北省石油业商会
世窗信息股份有限公司
大厂回族自治县福华肉类有限公司
老兵家园孵化基地河北有限公司

责任编辑：孙兴兴
电话：0311-89867881
E-mail: 87989714@qq.com

省工商联助力民营企业 加快发展新质生产力

本报讯(高锋)近日,河北省工商联组织优秀民营企业家代表在武汉大学举办“加快发展新质生产力 扎实推进高质量发展”培训班。本次培训采取“专题授课+现场教学”的方式进行,邀请知名专家教授围绕《以进一步全面深化改革推动高质量发展——深入学习贯彻党的二十大精神》《最新国际形势与国家安全热点问题》《发展新质生产力,促进高质量发展》等内容进行专题授课。课后,组织学员赴武汉高新科技企业“光谷”进行了对标学习和现场教学。

省工商联举办民营经济 人士理想信念教育活动

本报讯(高锋)日前,河北省工商联组织参加“加快发展新质生产力 扎实推进高质量发展”培训班的全体学员赴全国爱国主义教育示范基地——湖北省博物馆开展了以“学思想 明方向 强信心 建新功”为主题的民营经济人士理想信念教育活动。通过参观学习,参训学员沉浸式体验了荆楚文化的巨大魅力,感悟了中华优秀传统文化的宝贵精神,加深了对中华优秀传统文化的理解和认识。

沧州市政协 召开政企恳谈会

本报讯(刘泽胜)近日,沧州市政协组织召开政企恳谈会,了解民营企业的生产经营情况及其对优化营商环境的意见和建议。恳谈会上,河北世翔生物技术有限公司刘荣军等5家企业负责人介绍了企业发展情况、目前存在的问题,并就优化营商环境方面提出意见建议。沧州市政协副主席、农工党沧州市委主委徐泽强强调,要坚持科技创新与人才引领,大力弘扬创新精神并通过模式创新和技术进步寻求新的发展方向。

邢台构建工商联系统 大宣传工作新格局

本报讯(吴纪良)去年以来,邢台市工商联围绕服务“两个健康”,打造了“一百千万”宣教矩阵品牌,即建好一个宣传教育培训阵地,抓好十个宣传教育示范基地,组建百支宣教队伍,推动千家民企培训,培训一万余人,形成了工商联系统大宣传工作新格局。截至目前,组织举办“民营企业大讲堂”“中小企业竞争力提升研修班”等培训30余期,培训民营经济人士1000余人次。

唐山“领潮计划”爱国主义 教育培训班圆满结束

本报讯(李翠霞)近日,由唐山市工商联组织的唐山“领潮计划”爱国主义教育培训班圆满结业。此次培训以沉浸式体验学习的方式为领潮班学员上了一堂生动的爱国主义教育课,让理想信念教育入脑入心。此次培训采取异地教学的方式,组织学员走进湖南长沙,将课堂从教室搬到红色场馆,寻找红色印记,弘扬党的优良传统。

搭桥梁 建机制 重服务 廊坊工商联健全法律服务体系护航民企发展

廊坊市工商联通过搭桥梁、建机制、重服务,健全法律服务体系,切实保护企业正当权益,营造良好的营商环境

本报讯(孙兴兴 肖志华)近年来,廊坊市工商联围绕助力打造良好的法治化营商环境,搭桥梁、建机制、重服务,健全法律服务体系,强化企业法制思维,厚植法治文化,护航民企发展,为营造良好的营商环境持续发力。

做优企业合规服务品牌

廊坊市工商联积极探索构建“普法宣讲+实践交流+理论研究+警示教育”的“一团三基地”格局。成立由42名专家学者组成的企业合规法治宣讲团,先后编写宣讲教案12套,开发涉企犯罪、合规建设等涉企法治课程20余门,面向市县乡三级商(协)会、全市民营企业开展事前、事中、事后全链条合规整改宣讲200余期。依托北华航天工业学院理论研究优势,共建企业合规理论研究基地,提供

合规智力支持和改革创新引领。在廊坊市法治宣讲中心开辟1500余平方米专区,创设合规宣传与警示教育于一体的企业合规法治宣教基地。依托廊坊知名民营企业新奥集团,共建企业合规示范基地,搭建学习交流互动平台。坚持“现身说法+警示教育”同步,通过情景式融入,采用双向互动式教学,用身边案例警醒企业依法合规经营。抽调检察院、高等院校优秀调研骨干21人,组建涉案企业合规调研团队,同步申请重大课题。

发挥商会调解组织优势

充分发挥商(协)会在化解涉企纠纷、协同社会治理中的作用,聚力推进“商人纠纷商会解”,做深做实商事诉前调解工作。采取“商会调解+司法确认”方式,推动实现商会调解与仲裁调解、诉讼调解、劳动争议调解等调解方式有效对接。商(协)会调解委员会自去年7月成立以来,先后为200余家民营企业提供法律宣讲和咨询服务,调解企业纠纷案件120件,审查各类合同300余份,涉及金额3000余万元。今年6月,通过全国工商联商会调解服务平台和人民法院调解平台,线上成功调解案件1件,为全市首例线上调解案件。注重商会调解员队伍

建设,强化专业培训,通过组织参加人民调解员培训、全国调解员在线直播培训,到廊坊市银行保险纠纷人民调解委员会、新奥集团企业合规示范基地和市法治宣教中心参观学习,提升调解员化解纠纷水平。

建立“工商联+”协作机制

成立廊坊市人民检察院驻市工商联检察服务工作站,制定完善相关制度、职责,进一步畅通市工商联与检察机关之间的联系渠道,实现了民营企业涉检诉求快速无缝对接。工作站成立以来,已收集民营企业法治诉求、意见建议等信息线索100余条,按照“及时移送、及时处置、及时反馈”的要求,切实做好涉企法律诉求办理,为民营企业健康发展注入强有力的法治力量。联合市法院印发《关于建立服务民营企业健康发展合作机制的实施意见》,建立联席会议制度和纠纷化解协作机制,市法院优选5名员额法官担任司法联络员,对涉纠纷企业开展“一对一”法治指导,实行涉企案件快速办理机制,最大限度降低司法活动对企业正常经营产生的不利影响。联合市司法局印发《关于建立司法行政机关与工商联沟通联系机制的实施办法》《进一步完善“万所联万会”工作

机制实施意见》,代表所属商(协)会与律师协会签订《战略合作框架协议》,为民营企业和民营企业企业家提供优质的法律服务。

构建法律护航平台

廊坊市工商联与市检察院等15家单位联合印发《关于建立涉案企业合规第三方监督评估机制的实施办法(试行)》,成立涉案企业合规第三方监督评估管理委员会,办公室设在市工商联,组建第一批60人省级第三方专业人员数据库,已办理域内外合规整改案件19件。指导10个县(市、区)成立本级管委会,建立第三方人才库。与市检察院深度合作,联合开展“百名检察官守护百家企业”主题实践活动,进一步深化最高检“检察护企”和廊坊市扎实开展“走访解促”切实优化营商环境专项行动,找准“走访解促”与检察履职的结合点,117对检察官与企业结对联护,联合市、县两级检察院主动对接走访,在企业依法依规维权、知识产权保护、深化企业合规、助力规范管理等提出意见建议,以案释法,引导企业增强法治意识,帮助企业堵漏建制,收集问题线索60余件,按照类型进行分流办理,切实保护企业正当权益。

打造二手车行业领军企业

——记沧州市汽车流通行业协会会长、沧州鼎奕集团董事长张瑞

8年前,张瑞租赁了一间小铁皮屋,带领4名员工,注册公司,开启了创业之路。如今,他担任董事长的鼎奕集团,已经拥有98家二手车商户、2500余台在售车辆,配备了汽车服务站、汽车检测中心、整备中心、维保中心、鼎奕甄选、客户服务中心,年销售额超数十亿元,成为沧州市二手车领域的领军企业。

整合资源,实现二手车市场 优化升级

2016年,沧州的二手车行业还在起步阶段,二手车商“小而散”,经营效率和抗风险能力差。据汽协数据调查显示,沧州70%的二手车经销商经营规模在300万元以下,其中,中低端车型有近六成经营规模在100万元以下;月均交易量在15辆以下的二手车经销商占比达72%。这些二手车商经营规模小,盈利模式单一,平均经营水平低,且风险抵御能力较差,不能给消费者带来有保障的消费环境和产品。为了能使购买二手车的消费者得到保障,张瑞在2018年成立了沧州鼎奕二手车交易市场,对以往占道经营的商户做到统一管理,不再出现占道经营等情况,解决了以往二手车交易混乱、鱼龙混杂、隐瞒欺诈等不良的现象。沧州鼎奕二手车交易市场成立后,整合吸纳百余家散车公

司和展厅,提高了车商的经营规模,由以往的小作坊式经营升级为明亮的展厅,不但解决了更多的再就业问题,还提高了车商的诚信经营水平,使消费者可以买到放心车、精品车。据了解,整合升级后的二手车交易市场,解决了近千人的就业问题。

规范交易,努力打造诚信 营商商家

随着汽车市场的不断发展,二手车市场也越来越受到人们的关注。二手车市场的发展,不仅为消费者提供了更多的选择,也为汽车行业带来新的机遇。然而,二手车市场的发展也面临着一些问题。由于商品的特殊性,其中最重要的问题就是如何取得消费者的信任,如何更好地服务消费者,让消费者得到更好的体验感。为此,张瑞通过走访商户以及以问卷的形式对消费者进行了调查,得出了大量的数据和意见建议。通过分析,张瑞不惜重金启动了“鼎奕甄选”项目和汽车买卖7天无理由退换货的政策,旨在引领商家诚信经营,维护消费者合法权益,规范二手车行业标准,提升消费者对二手车的信赖感。张瑞说,只有建立良好的销售渠道,提供真实准确的车辆信息,明确交易流程和权益保障,提供专业的售后服务,加强

行业的自律和管理,才能树立良好的企业形象,赢得客户的信任和支持,实现长期稳定的销售业绩,推动二手车销售行业实现可持续发展。

维护消费者合法权益

近年来,沧州市二手车行业快速发展,侵害消费者合法权益的事件也频繁发生,严重扰乱了社会经济秩序。张瑞明确鼎奕甄选的售后保障服务和帮助消费者维权的目的是为了维护消费者的合法权益,维护社会经济秩序,促进二手车市场健康发展。

沧州鼎奕二手车交易市场在二手车商圈圈收好了良好的口碑,树立了良好的企业形象。公司也多次为学校、贫困村、贫困家庭捐款捐物,受到了广泛赞誉。沧州鼎奕二手车交易市场北侧有一条进出村庄的主干道,10多年来,由于遭受重车的碾压,道路坎坷不平,路基低洼,对附近居民及企业的出行造成了严重影响。对此,沧州鼎奕二手车交易市场主动出资,对此道路进行翻新维修,受到了普遍好评。

打造数字化、智能化二手车 产业园区

在未来的规划上,张瑞也已经做出了



沧州市汽车流通行业协会会长、
沧州鼎奕集团董事长张瑞

规划,就是组建汽车产业园。项目实施以后,以“提供完美的用户体验”为目标,打造具有时代特色的全新二手车产业园区,以数字化、智能化为切入点,提高更加高端、个性化的服务,为用户提供超预期的服务与体验,凭借便捷的交通优势、经营优势及网络资源优势,把广大消费者、供应商以及配套服务商紧密地联系在一起,形成集团化的经营优势,真正形成供、销、售后服务一条龙配套体系,并建立完善的经营格局,实现政府、车企、消费者、市场经营者真正意义上的“四赢”,以产业集群推动汽车产业经济更快发展。(周洋)

培育民族医药知名品牌

——访河北省西藏商会会长、藏诺药业董事长王智森



河北省西藏商会会长、藏诺药业董事长
王智森

“我在十年前就开始研究虫草的主要成分——虫草素,已经拿到了一个国际发明专利,2个国内发明专利。藏诺药业的虫草素纯度已经达到99.84%。随着每一次科技的创新、技术的提高,它的价格就会有一个革命性的降低。最早一片大几百块钱,现在已经变成了几十块钱了,人人都可以用得起。生产最好的民族药、最好的藏药,为老百姓服务,这是我们毫不动摇的初衷,也是藏诺药业科研人员的初心。”近日,《民营经济》导刊对西藏自治区工商联(总商会)副会长,河北省西藏商会会长、藏诺药业董事长王智森进行了专访。

握紧拳头好聚力——抓住 “牛鼻子”

“科技在飞速发展,经营管理、产品理念、营销渠道都在不断变化。与时代同频共振是企业家们的必修课。因此,持续不断地汲取新知成了时代赋予我们的必然要求。”王智森经常这样说。多年来,他每年花费30多万元带领团队核心骨干外出学习、开阔眼界,不断提升团队的综合素质与竞争力。

王智森认为,虽然各级政府都在不断优化民营企业发展环境,依法保护民营企业产权和企业家权益,但是绝大多数民营企业在资源、规模、技术、人才方面优势并不明显,企

业要想发展好,必须抓住高质量发展的“牛鼻子”,凝聚全力主攻一点。

王智森带领藏诺抓住的“牛鼻子”就是红景天,主攻的就是“民族药(藏药)全产业链链主单位”。

早在2023年3月,清华大学药学院姜云耀博士一行到藏诺药业参观交流,7天后,王智森带领团队核心成员到清华大学实现互访,初步达成合作共识。半年后,清华大学药学院与藏诺药业研发中心在第十届中国藏医药健康文化节上,就《红景天及其应用研究》签署合作协议,双方将在红景天及其应用研究领域展开深度合作。这意味着在中国顶尖学府的赋能下,中国藏药三甲企业——藏诺药业将在最具雪域特色的红景天研究上迎来突破。

藏诺药业多年深耕“红景天”,取得了良好成效。在红景天领域,藏诺牌红景天黄氏红花胶囊被河北省工信厅认定为河北省制造业单项冠军产品;藏诺药业红景天提取制备工艺研究被认定为国内领先水平;王智森主编出版了《探秘红景天》科普专著……

优化配置聚资源——紧据 “指南针”

在主攻“民族药(藏药)全产业链链主单位”的赛道上,王智森始终坚持走出去的战略。今年8月份,王智森参加了由中医药广东省实验室(简称“横琴实验室”)主办的“2024民族医药开发合作联盟(筹)成立暨民族医药发展大会”,横琴实验室与广西中医药大学、中央民族大学、青海民族大学、石家庄藏诺药业股份有限公司等14家单位签署了《民族医药开发合作联盟战略合作协议》,民族医药开发合作联盟正式成立。中国工程院院士、横琴实验室主任刘良教授期望联盟携手攻克民族医药开发与产业发展中的关键技术难题,大力推动民族医药的广泛应用和国

际传播,开发现代优质产品,培育民族医药知名品牌,加强国际合作,提升民族医药的国际影响力。

整合中藏医高等院校、藏医药科研院所和龙头企业,整合行业各方力量,共同挖掘、整理、宣传、推广民族医药发展成果,是王智森一直以来都在做的事情。为整合与藏药产业相关的科技创新资源,王智森推进“产学研用”紧密结合,针对藏、蒙及少数民族用药开展珍稀植物资源定向培育、采集、加工炮制技术研究,依托石家庄藏诺药业股份有限公司、河北中医药大学、青海民族大学等6家科研院校、企业联合共建的河北省民族药制剂产业技术研究院正式成立。王智森被选举为河北省民族药制剂产业技术研究院理事长。

不忘初心援藏路——培育 “格桑花”

2023年6月19日,藏诺药业与札达县人民政府在2023年廊坊经济会上签约;8月14日,由札达县人民政府与藏诺药业联合共建、共同推进的混合所有制企业——西藏阿里地区札达县藏农牧牧科技有限公司正式成立。1年后,经过专业化、规范化管理,沙

棘鲜果产能由原来的47公斤/亩增加到285公斤/亩,目前已开发出10款沙棘产品,其中札达沙棘原浆、红曲沙棘膏、雪域骨宝沙棘三髓粉等5款产品已实现量产。

藏诺药业在西藏的投资、布局不仅局限于阿里地区札达县。2012年,藏诺药业并购原西藏日喀则地区藏药厂,更名为西藏藏诺药业股份有限公司。藏诺药业秉承“科技援藏,精准扶贫”的理念,发挥龙头企业在产业扶贫中的引领作用,在日喀则桑珠孜区聂日雄乡建设有机认证符合GAP的道地藏药材规范化种植项目,并集中打造特色藏药材“药王谷”旅游基地,进一步完善公司藏医药产业链。

在拉萨,藏诺药业投资成立了西藏藏诺医药有限公司。成立这家公司的初衷,从王智森作为西藏自治区政协委员提交的《关于创建藏药产业大流通格局》提案中可见端倪。藏医药具有鲜明的民族特色、地域特色和独特的理论体系,但受地理环境、宣传推广、流通落后等因素制约,在其他民族与地区中的接受和认知程度不高,严重制约了藏药发展。他建议,通过立法营造健康的流通环境,重视供应链协同创新、降本增效,打造藏药“金名片”。(翟静波)

