

主办单位：
河北省工商业联合会
河北经济日报社

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

石家庄市工商联加强 民营经济政策解读培训

本报讯(通讯员李江)近日,石家庄市工商联十七届一次常委会议暨委员培训会议召开,全面总结今年以来的工作,分析当前民营经济发展形势,研究部署下一阶段重点任务。会上,专题开展《河北省民营经济促进条例》解读培训,邀请专业律师围绕条例重点内容开展宣讲,帮助民营经济人士吃透政策法规、用好制度红利。会议组织冀疆班列、高铁片区招商项目推介,为民营企业拓展市场、对接项目搭建交流平台。会议还组织企业家代表开展工作交流,企业家结合自身发展实践分享经验体会,相互启发、互学互鉴。

唐山市工商联组织民营企业 家代表开展学习考察交流

本报讯(通讯员李翠霞)近日,唐山市工商联(总商会)组织部分兼职副主席(副会长)单位及唐山市高端装备制造、新能源、节能环保、科创服务等领域骨干民营企业代表,赴雄安新区、天津市静海区开展对接交流活动。在雄安新区,考察组近距离感受雄安新区高标准规划建设成效、创新要素集聚态势,实地感悟“雄安质量”建设实践,深入学习雄安新区在城市建设、产业培育、数字经济发展、新质生产力培育等方面先进经验。在走访天津新能再生资源有限公司、中国一上合绿色产业发展合作区后,考察组详细了解循环经济产业模式、再生资源全产业链发展路径,学习静海区产业集群培育、民营企业服务的实践经验。

邢台市举行 “邢商精神”发布会

本报讯(通讯员吴纪良)近日,邢台市工商联举行“邢商精神”发布会。会上发布了“邢商精神”表述语——“善闯、专注、仁和”,并重点从“善闯是邢商的精神底色”“专注是邢商的成事之道”“仁和是邢商的立身之本”三个方面进行了解读。据悉,为深入挖掘邢商文化底蕴,凝聚新时代邢商精神力量,今年2月份以来,邢台市工商联面向全社会广泛征集“邢商精神”表述语,经系统梳理与多维度综合比对,形成10条候选表述语提交网络公开投票。最终,形成“善闯、专注、仁和”六字表述语。

石家庄市桥西区工商联 开展文创企业交流推介活动

本报讯(通讯员常鹤凡)为搭建辖区文创企业沟通交流平台,赋能文创产业创新发展,近日,石家庄市桥西区工商联在那些花儿文创总部举办“月满中秋·聚商赋能”桥西区工商联文创企业交流推介暨轮值主席履职活动。参会企业家实地参观那些花儿文创总部展厅,近距离沉浸式感受非遗文创魅力与文创产业发展活力,深入了解文创产品设计理念、非遗文化融合亮点与IP创新开发模式,直观感受本土文创企业创新发展的实践成果,进一步激发了企业创新发展活力。

石家庄市长安区工商联引导各商会打造“一会一品”特色项目 以系统思维推动基层商会提质增效

本报讯(孙兴兴 刘炜利)近年来,石家庄市长安区工商联紧扣“两个健康”工作主题,坚持党建铸魂、规范筑基、服务赋能的工作理念,充分发挥对商会的指导、引导、服务职能,不断完善组织体系、创新工作机制,指导各基层商会找准职能定位、打造特色活动,把商会建设成为凝聚企业家、服务经营主体、助力区域经济发展的重要平台,为民营经济高质量发展注入商会力量。

石家庄市长安区工商联坚持系统谋划,构建分类指导的工作体系。把建强基层商会作为基础性工程,持续织密商会组织网络,现有注册商会9家,会员总数1119家。立足不同商会资源禀赋,建立差异化培育机制:镇街商会聚焦属地市场治理,设立营商环境监督联络站、纠纷调解工作站;异地商会发挥乡情纽带,对接域外资源、挖掘招商线索;青年企业家协会聚焦新生代企业家,搭建创新创业交流阵地,构建起上下联动、全域协同的商会工作格局。

创新运行机制,推动党建与会建、服务与履职深度融合。石家庄市长安区工商联压实党建指导责任,推动商会党组织和党的工作全覆盖,对具备条件的商会指导单独建支部,其余选派党建指导员,实现党建工作与商会业务同谋划、同部署、同落实。建立“工商联统筹、商会主抓、会员参与”活动开展机制,引导各商会打造“一会一品”特色项目。

在思想引领上,把红色教育嵌入商会日常活动。石家庄市长安区跃进街道商会党支部开展“迎七一、送温暖、忆初心”走访慰问老党员活动,将慰问现场打造为“行走的党课”;石家庄市长安区青企协组织西柏坡红色研学、两会精神专题学习,引导民营企业家听党话、跟党走。

在交流联动上,石家庄市长安区工商联建立跨区域互学互访机制,组织会员代表先后赴杭州、深圳等地开展研学活动。石家庄市长安区高营镇商会开展“区县行”系列走访,与周边区县商会建立常态化联动;石家庄

市长安区沛县商会既组织返乡观摩感受家乡建设,又外出学习商会运营、财务管理经验;石家庄市长安区青企协打造“聚力长安·青企共赢”品牌,累计开展交流考察10余场,拓宽企业家发展视野,促成资源商机对接。

在基层服务上,石家庄市长安区工商联构建“商会下沉—收集诉求—政企反馈—协同共治”闭环服务模式。依托“常来长安 政好有你”政企沟通沙龙、民营企业培训品牌,联动商会摸排企业融资、人才、产业链需求,设置专场对接,建立诉求跟踪督办,推动企业诉求件件有回音。石家庄市长安区谈固街道商会深耕白佛花鸟鱼虫市场,常态化下沉走访多业态商户,收集经营堵点,宣讲惠企政策、普及安全经营提示,汇总诉求向属地反馈,参与市场共治。

在社会责任上,健全公益动员参与机制,引导会员企业厚植桑梓情怀。石家庄市长安区工商联组织辖区商会开展“党建引领送温暖、商会联建促发展”服务基层专项行

动;石家庄市长安区沛县商会连续四年开展返乡捐资助学。辖区各商会广泛动员会员参与民生帮扶、走访慰问,把履行社会责任转化为商会履职的自觉行动。

系列实践推动商会建设取得扎实成效。组织建设更加规范,基层商会内部治理持续完善,“四好”商会建设基础不断夯实;思想引领更加有力,民营经济人士理想信念持续筑牢,企业发展信心显著增强;助企服务更加精准,打通服务小微企业、个体工商户“最后一公里”,营商环境氛围持续优化;平台价值更加凸显,跨界合作、以商招商、公益实践多点开花,商会桥梁纽带作用充分释放。下一步,石家庄市长安区工商联将持续建强商会班子队伍,补齐基层工作力量;深化分类指导,持续做强商会特色活动品牌;统筹推进思想引领、组织建设、助企赋能、社会责任各项工作,推动基层商会建设再上新台阶,为全区民营经济高质量发展贡献更大力量。

创新服务生态 推动二手车市场转型升级

——访石家庄卡泰驰荣恒汽车科技有限公司董事长王维佳



石家庄卡泰驰荣恒汽车科技有限公司
董事长王维佳

理等多个核心岗位,常年奔走全国各大城市,系统吃透新车营销、客户运维、门店管控、渠道拓展全链条业务逻辑,积累了扎实的行业经验与市场认知。36岁那年,他毅然跳出舒适圈,笃定创业初心,立志打造一家透明规范、品质可控、售后完善的二手车企业,彻底打破大众对二手车行业的固有偏见。

2017年,王维佳联合合伙人创立荣恒名车,正式入驻石家庄瑞诚二手车市场。他始终坚守“做干净生意,让客户买到放心车,让团队赚到踏实钱”的经营底线,初心不改、稳步深耕。凭借真诚服务,门店逐步积累扎实口碑,销量稳步攀升,成为瑞诚市场首批规模化经营商户。随着团队持续壮大、业务不断拓展,王维佳深刻认识到,传统小作坊式经营模式,已无法适配行业规范化、品牌化的发展大势,推动企业向规模化、品牌化、数字化转型升级,成为企业高质量发展的必然路径。

顺势转型：牵手海尔卡泰驰,打造华北标杆汽车体验中心

2023年,国内二手车行业迎来结构性变革,粗放零散的传统车商逐步被市场淘汰,品牌化、标准化、连锁化成为行业发展主流。为抢抓行业转型机遇,夯实企业发展根基,王维佳走遍全国头部汽车产业平台实地考察,最终选择携手海尔集团旗下卡泰驰汽车工业互联网平台,借力头部品牌资源与数字化优势,打造标准化品牌连锁门店。

2023年7月25日,石家庄卡泰驰荣恒汽车科技有限公司正式注册成立,建成8000平方米超大综合展厅,成为卡泰驰品牌布局华北地区的首家综合性汽车服务体验中心,开启了区域二手车品牌化、数字化、标准化发展新篇章。

依托海尔卡奥斯工业互联网强大的数字化赋能能力,卡泰驰荣恒彻底摒弃传统二手车粗放经营模式,构建起全链条、标准化、可溯源的产业服务闭环。企业严格执行卡泰驰9大类412项专业车况检测、607项精细化车辆整备标准,联动第三方权威检测机构严格质检,全方位杜绝事故车、水泡车、火烧车流入市场,确保车辆里程、车况真实透明。同时建立行业领先的全周期售后保障体系,推出“三天可退、七天可换”无忧购车政策,配套三十天整车保修、一年三万公里发动机变速箱专属质保服务,购车全国联保,依托全国卡泰驰门店联保体系,彻底破解二手车“无售后、无保障”的行业短板。

门店构建一站式全链条汽车服务生态,业务覆盖中高端二手车销售、新能源车型展销、新旧车置换、金融分期、保险代办、维修保养、车辆美容、上牌转籍等全品类服务,常年保持百台以上主流品牌优质车源库存,年均车辆销量2000余台。依托线上直播展厅、云端车源商城、线下实体展厅“三网联动”模式,企业实现一车一况、一车一价公开公示,所有检测报告、维保记录、出险记录线上可查、全程溯源,彻底消除购车信息差,让每一笔交易都透明可信、安心省心。

行业担当：树立行业新风,引领本土市场规范升级

企业行稳致远,更需心怀大局。在企业稳健发展的同时,王维佳主动扛起区域汽车流通行业提质升级的重任,当选瑞诚二手车市场商户联合会会长。任职以来,他聚焦行业乱象整治、服务提质、风气净化,牵头制定园区商户规范化经营准则,常态化组织开展行业诚信经营交流会,无偿分享标准化检测

流程、透明化销售模式、精细化门店运营经验,积极引导园区广大商户摒弃低价套路、虚假宣传、车况隐瞒等粗放经营陋习,以标杆示范力量带动整个二手车园区服务品质、经营风气、行业形象全面升级。

作为行业创新发展的先行者,王维佳多次受邀出席全国智车学车社行业交流会,面向全国汽车从业者分享石家庄二手车市场转型发展的实战经验。结合河北本地汽车消费特点,深度解读二手车数字化连锁运营、新能源二手车流通、商户合规经营、消费者权益保护等核心议题,为区域汽车流通产业规范化、高质量发展建言献策、赋能聚力。

立足行业长远健康发展,王维佳积极布局汽车配套多元产业,控股石家庄荣格企业管理咨询有限公司,搭建起专业化汽车人才培育、行业资源对接的优质平台,持续为石家庄本土汽车行业输送高素质销售、专业检测、售后维保及门店管理人才,补齐区域汽车行业人才短板。目前构建起以新车资源车及二手车零售为核心、人才培育、配套服务协同发展的完整汽车产业生态矩阵,为行业长效发展筑牢根基。

企业发展,以人为本。在团队管理中,王维佳始终秉持“共赢共生、聚力同行”的核心理念。创业至今,他珍视每一位并肩奋斗的员工,搭建起清晰完善的薪酬体系、绩效激励与分红共享机制,让基层销售、检测技师、后勤人员共同分享企业发展红利。他常说:“一家企业走得远,从来不是老板一个人的功劳,团队稳定、人心向善,生意才能长久。”如今,卡泰驰荣恒稳定吸纳四十余名本地群众就业,培育出一支专业扎实、服务优质、作风务实、稳定年轻的汽车服务团队。

(赵英卓)

让出口更简单 让出海更便捷

——访河北万联云仓科技有限公司董事长宁明明

上海川贤实业发展集团有限公司主营国内钢材现货、供应链金融与跨境贸易服务。近年来,该集团积极响应“一带一路”共建倡议,在各级政府的产业扶持和政策引导之下,于2024年成立河北万联云仓科技有限公司,搭建跨境服务平台,将出海运营经验数字化,以科技与数据助力国内企业开拓海外市场。上海川贤实业发展集团有限公司董事长宁明明同时任河北万联云仓科技有限公司董事长。近日,河北经济日报《民营经济》导刊对宁明明进行了专访。

修身立企、自主创新永远是必修课

“我始终认为,企业必须坚守自身价值,才能赢得信赖,超越时代和市场变化。”宁明明强调,守法是企业经营的基本要求,诚信是修身立企之根本。在坦桑尼亚、肯尼亚、赞比亚的每一处基地,企业都持有当地完整的生产与仓储经营资质;在业务链条上,出口报关、商品归类、原产地证、关税测算、反倾销应对步步有据可查,贸易合规与回款风控全程兜底,坚持“利润零截流、终端客户直接对接、数据全程透明”,挣干净的钱、做阳光的生意。

创新活力与数字硬实力,决定着出海企业在复杂市场中能否走得稳。宁明明带领企业将十余年趟出来的出海经验数字化、产品化,打造出东非一站式跨境供应链综合服务平台“万联云仓(TrustArk)”。平台以供应商门户、海外销售终端App、ERP管理系统、数据驾驶舱为四大数字底座,构建“生产基地+海外仓+云平台”三位一体服务体系,用“线上平台+线下服务”双轮驱动,打通从提货集货、报关海运、海外清关、云仓仓储到本地配送的全链路,叠加供应链金融与贸易合规风控。“出海的终点不是发货,是卖

出去、赚回来、看得见。”宁明明说,万联云仓不是凭空产生的软件,而是根基在非洲大地上的数字基建,让货到海外有人卖、卖了之后有钱回、全程数据透明可见。依托“全球化+产业化+金融化”战略,企业以国内资源整合与海外运营能力深度耦合,形成“产业扎根、金融赋能、市场破局”的竞争优势。

“很多人问我,你们钢铁贸易做了三十年,最重要的是什么?其实不能只是做交易,还要用行动建立信任感,把信誉实实在立住。”——这是宁明明常说的话。从1996年乡镇轧钢厂的一炉铁水干起,到今天在坦桑尼亚、肯尼亚、赞比亚建起四座工厂、五座海外仓,他用十余载光阴,把中国的钢材、建材、五金送进非洲腹地,在异国他乡立起“中国制造”的信用坐标,也让“万联云仓”成为一张闪亮的中非经贸名片。

自己热爱的跑道必须坚持、坚守

宁明明说,企业家要有创业创新精神,更需要长期主义。“做任何事情都不能浅尝辄止,而是要找到自己热爱的跑道,坚持、坚守并不断积累。企业的发展如同跑马拉松,想要冲破终点,必须坚持长期主义。”十余载砥砺前行,集团公司从轧钢厂到非洲产业布局,靠的不是风口,是沉淀——重资产扎根短期看是负担,长期看是壁垒。坦桑精工项目总投资2.5亿元、占地120亩,肯尼亚雅库提投资1亿元、占地60余亩,坦桑UD新征土地2000余亩,建设双高炉全流程产线,一



河北万联云仓科技有限公司董事长宁明明

座座工厂、一间间海外仓,是砸下去的真金白银,更是给后来出海者的一份可靠感:“我们在,路就在。”

长期主义之外,是回报社会的担当。企业在非洲带动500多家本地经销商,仅坦桑精工项目就吸纳当地员工300余人、中国管理团队30余人,创造了大量外贸与本地就业岗位;在京津冀,平台帮一批传统商贸企业降门槛、拓渠道,实现转型升级。宁明明把“抱团出海”落到实处,搭建经贸交流与业务对接平台,组织市场分享和政策解读,带动更多本地企业一起走出去。“一个人可以走得快,一群人才能走得远,把渠道变成资产,把经验变成平台,让后来者踩着肩膀轻装出海,既是格局,也是生意。”

“我们想和所有的中国企业一起,把生意的旗帜,插到全世界的每一个角落,让出口更简单、让出海更便捷,推动人民币国际化,让中国好货畅达全球。”这,才是宁明明和万联云仓的远证。

(张丽培)