

努力演好双重角色

——访芝罘区工商联主席、总商会会长王涛

□尚会

王涛,芝罘区工商联主席、总商会会长,烟台五房经贸发展有限公司董事长。一个经营上越做越大,事业上越做越强的成功者。春节前,在王涛主席的倡导和组织下,芝罘区工商联举办了一场别开生面的由副主席、副会长、常委、执委、各街道商会秘书长以及社会各界人士参加的迎春联谊会,同时举办了五房商城重装开业庆典。此次活动的成功举办,既扩大了工商联(总商会)的影响,也扩大了五房商城的影响。



芝罘区工商联主席、总商会会长王涛

1 全方位展开工作 获得省先进单位

笔者:王涛主席,在这一次工商联(总商会)迎春联谊会上,我们看到了社会各界的许多知名人士,更多地看到了活跃在芝罘区经济界的重量级人物。请您对此次活动和工商联的整体发展做一个评述。

王涛:这次活动实际上为参会者提供了交流的平台、展示的平台、合作的平台。也让大家对芝罘区工商联(总商会)有一个更多更好地了解。芝罘区工商联(总商会)2010年12月换届以来,团结一心,发挥优势,高点起步,打造亮点,使越来越多的有实力、有作为、有思

想的企业家进入工商联组织,从而使工商联组织涵盖了芝罘区商界的各个层面。

我们一是按照区委的要求积极参与“四位一体”活动,包括实行一对一帮扶困难家庭,协助做好拆迁工作等;二是不断夯实工作基础,现有12家基层商会,2家行业商会,一些商会扎实有效的工作得到了所在街道党工委的重视和支持;三是不断提高班子成员的整体素质,推选3名工商联(总商会)副主席、副会长到市委党校学习,1名到省社科院学习;四是为会员企业搭建融

资服务平台,多次举办银企座谈会,会员企业获得银行贷款近亿元;五是为企业发展提供人才输送,定期为会员企业组织专场用工招聘会,提供就业岗位1200多个;六是组织在烟的300多名韩国人成立“爱在烟台”志愿者服务队,并得到了中央文明办颁发的授旗;七是与4家省内外总商会组织建立友好商会,进行工作交流和信息交流的合作。

正是由于全方位开展各项工作,形成了工商联事业蓬勃发展的良好态势,芝罘区工商联获得2012年省工商联先进单位。

2 突出文化产业特色 让老字号大放光彩

笔者:我们注意到,您的五房商城这次是重装开业。五房商城从三站到第一大道再到三站宝利大厦,它一直引领着时尚潮流,影响了一代又一代年轻人。请您介绍一下五房商城以及您旗下所有公司的情况。

王涛:从三站到第一大道,2处商品城常年居住1000多家韩国商户和多个商贸企业,主营韩国及国际、国内一线3000多个品种的商品,成为烟威地区最大的韩国商品经营地,也成为整个胶东地区的唯

一专业商场。

此次重装开业的五房商城,将重点突出文化产业特色,我们已与政府有关部门接洽,将把具有悠久历史的许多老字号品牌以购买或其它方式传承过来,让这些老字号在五房商城重放异彩。

除了五房商城,旗下还有一些公司,比如五房食福分公司,位于第一大道3楼,集韩国料理、日本料理、火锅、中国特色菜系于一身,为前往商品城购物的顾客餐饮及休息带来便利;五园果

蔬科技有限公司位于朱岩河附近,占地面积30余亩,旨在打造零污染、零公害的绿色健康高品质的有机果蔬;五园道路绿化工程公司主要承接市政道路工程的绿化及建设;牟平桥子村开发项目占地面积约300亩、总建筑面积30万平方米,这个项目可以有效提高牟平区桥子村村民居住水平,同时,10万平方米的商业网点建成后还可为居民和投资者提供就业、创业机会,从而被列入牟平区政府重点项目。

3 坚守公司文化理念 做好企业的“娘家人”

笔者:您于公于私扮演着双重角色,请您分别谈一下对未来的规划。

王涛:作为烟台五房经贸发展有限公司的董事长,我们要把守法经营、货真价实,“包容、求实、创新、共赢”作为公司不变的理念。

作为芝罘区工商联主席、总商会会长,最根本的是要团结带领一班人按照区委高庆波书记的指示,首先当好“参谋员”,积极围绕区

委、区政府的重点工作建言献策;同时当好“服务员”,为企业在融资、维权、产业行业的政策引导、市场准入等方面提供服务;还要当好“指导员”,指导和推动商会组织按照法律章程和“自我管理、自我约束、自我教育”的方针,不断规范企业经营行为;最后是当好“联络员”,做到上情下达,上下互通,切实架起政企沟通的桥梁。

同时积极运作,筹建商会大

厦,增强集体实力。还要千方百计扶植一批率先转变经济发展方式、调整产业结构,在高端服务业、文化创意产业和高新技术产业占据优势地位的领军企业。利用好《芝罘总商会》杂志以及芝罘区工商联网站,大力宣传会员企业、展示企业家的风采。总之我们要在传承中不断发挥优势、不断开拓创新,努力开创工商联工作新局面。

今日视点

公务机成为中国富豪实力新标杆

如果想过上“闲着闷了,中午飞伦敦喂鸽子”的梁朝伟式生活,最方便的莫过于拥有一架属于自己的飞机。而对于中国富豪来说,这种可能比以往任何时候似乎都更触手可及。

“商务飞机的集中卖场”亚洲公务航空会议暨展览(ABACE)于上月末在上海虹桥机场举办,时隔七年,ABACE再次转战内地。ABACE在2005年的第一次“登陆”,以折戟上海收场,此后三年时间,ABACE均在香港落户。

七年间,中国内地逐渐释放开放低空飞行领域的意向,但对飞机制造商来说,中国这片“不差钱”的广袤热土才是致命的诱惑

在开幕当天,成龙展示了他最新的私人飞机莱格赛650公务机,北京施丹姆普尔生物科技有限公司董事长翟家华高调宣布在本次展会上购入3架公务机……“没飞机,没机会”

区别于民用航空领域,公务机额定载客量在15人以内,专事于个人或公司的行政或商务活动。通常意义上公务机是指4座以上,采用喷气式或涡桨式为动力的飞机。在国外,载客量更低的引擎活塞式螺旋桨小飞机才被称为私人飞机。

在中国公务航空集团董事局主席兼首席执行官廖学锋的眼里,这种商务飞机等同于“时间机

器”。“它最大的好处,就是能帮助你节约时间,对于成长型的企业来说,比竞争对手拥有更多的商务会谈时间,意味着更多的机会和生存空间。”

在美国,公司高管、富豪出入商务机早已成为一种普遍现象,在他们之中,始终流行着这样的口号“no plane, no gain”(没飞机,没机会)。

不过,这种在欧美,甚至是拉美普遍流行起来的商务飞机,在2009年之前,并没有在中国经历跨越式发展。但从2009年开始,来自中国本土的商务飞机订单开始大量漂洋过海,据ABACE统计,2009年至2008年,交付给中国的商务机

数量不超过50架;但从2009年到2011年,交付数量已经超过80架,两年时间就远远超越此前近十年的订单总和。无怪乎,此次上海之行聚集了世界八大主要公务机制造商。

商务机公司达索猎鹰的首席执行官侯颂咏预言:“中国的公务机市场将会占到全世界份额的10%。”而尊爵公务机首席执行官迈克·沃什则表示:“在未来十年,中国公务机市场的增长率将达到20%-25%。”

中国市场的潜力也得到来自美国国家公务航空协会(NBAA)的印证。其数据统计显示,截至2011年7月,全球共有3万架公务机

在运营,其中美国超过15000架,占50%,巴西约有2000架,位居第二。而中国(含港澳台地区)只有不到200架。但中国公务机的增长率目前正以100%的速度井喷。

不过,不容忽视的是,中国富豪习惯性的低调,很可能让他们在面对这些庞然大物时犹豫不决。毕竟不像游艇或高级轿车,购买一架私人飞机,意味着要每年要投入接近购买价格十分之一的费用,包括申请起降、航材维修、飞行员和飞机维护人员的工资。而一架能胜任长途远航的商务飞机通常在4000万美元以上。

来源:搜狐财经