

基层行业商会应该怎样服务好小微企业

——太仓市璜泾镇加弹行业商会服务小微企业调研报告

吴跃农

素有“中国化纤加弹名镇”之誉的璜泾镇，座落于长江入海口、毗邻上海市北郊的太仓市境内。璜泾镇化纤加弹产业以璜泾镇为中心，附近两个乡镇为两翼，周边面积达 360 平方公里，规模大、集聚度高，在 2004 年和 2010 年二次被中国纺织工业协会、中国化纤工业协会评定为纺织行业产业集群试验基地。

一、小微企业在璜泾镇具有重要作用

1、璜泾镇经济的重要支柱。璜泾镇有 1073 家化纤加弹企业，99% 以上均属于小微企业。加弹处在整个化纤纺织产业链的中间，小微企业为大中型企业提供配套的原辅材料、零部件及包装运输等服务。整个加弹产业的产值占全镇工业总产值 52%，营销收入占全镇的 52%，固定资产占全镇 52%；璜泾加弹丝——DTY 涤纶长丝产量占全国总产量的 20%左右和世界产量的 10%。

2、璜泾镇的重要财源。乡镇一般没有大中型高科技企业，财政收入主要是靠小微企业的上缴税费。2011 年，加弹产业的利税占全镇 28%。

3、解决民生的重要支撑。解决了农民就业问题，农村 40、50 岁的农民文化水平较低，不适应大型高科技企业工作的需要，而小微企业大多对文化要求不高，成为提高农民收入和农民致富的重要途径

作者工作单位：江苏省工商联、江苏省民营经济研究会。江苏省民营经济研究会秘书长。
地址：南京市北京西路 30 号 1915 室 江苏省工商联 邮编 210024, 电话：02583167216
83167216 (FAX) , 13914765392

径。加弹工资收入在农民人均纯收入中占有很大的比重，璜泾 2011 年农民人均纯收入 22505 元，其中务工收入占 34%，投资者所得占 52%，二者合计为 86%；也就是 22505 元中有 19354 元来自小微企业。

4、璜泾镇社会稳定的重要基础。地方居民收入增加了，社会不安定因素大大减少，维护了社会治安。

二、璜泾加弹行业商会的成功经验

2001 年 3 月成立“太仓市璜泾加弹同业公会”，2010 年更名为“太仓市璜泾镇加弹行业商会”，目前有会员企业 300 家。

太仓市璜泾镇加弹行业商会的成功经验：紧密依靠镇党委和政府的指导和支持，大力弘扬“敢闯敢试、创新创业、天人和諧、与时俱进”的璜泾精神，充分发挥面向企业服务立会的职能作用，积极搭建融资、信息、质量检测、电子商务资本运作、价格协调、研发、劳动关系、品牌建设及旅游体验十大服务平台，着力解决中小、小微企业急难问题，以加弹产业转型升级带动产业链企业的发展，促进化纤加弹产业成为璜泾的支柱产业和特色产业。

三、商会服务小微企业的主要做法

第一、搭建融资平台，积极解决融资难。

一是创出了行业商会“互助担保”融资新模式。融资服务是商会近年来为会员企业服务工作的重中之重。加弹行业商会通过调查研究和走访企业，在工商联的指导和共同参与下，积极与金融部门沟通协调，设立注册资本金抵押、设备抵押和成员企业联保三重保险，保证银行无风险，银行按注册资本金 1：5 放贷，甚至 1：7 放贷，。2007 年成立第一家互助担保公司，2008 年成立 3 家，2009 年又成立 3 家。特别是建行总行行长在苏州调研应对金融危机中小企业贷款问题时，

对加弹商会的互助担保模式给予充分肯定后，太仓建行推出了“互保通”、“速贷通”二个新产品，加弹商会专门成立了中小企业互助担保公司解决中小企业“过桥”贷款和“小额贷款”，

加弹行业商会成为全国商会系统中为数不多的具有审贷功能的行业商会。经过商会推荐和3家以上会员联保，加弹企业就可以获得建行、民生银行等银行1500万元以下的贷款。这一模式有“四个优势”：一是手续简便，效率高；二是不收管理费，贷款成本低；三是成员企业资源共享，共同发展，成为松散型的集团公司式的利益共同体；四是企业效益好，发展快，大部分规模成员企业3年内各项指标翻一番。“互助担保”还使成员企业由松散型合作转化为紧密型集团化运作，走上了整合产业资源、实施资本经营的科学发展、集约发展之路。

还积极联系有关金融机构，开辟新的融资渠道，帮助会员企业解决发展中的资金难题。商会引导的融资方式主要包括农村商业银行的互助担保贷款；建设银行的现金通、互助通；交通银行的税融通和民生银行的商贷通，光大银行、工商银行、民生村镇银行的联保授信贷款等。商会已经帮助会员企业融资28亿多元

互助担保和目前运作的联保贷款对象的前置条件是商会的会员企业，有资金需求的会员企业必须首先向商会提出贷款的请求，然后由商会对其资信（一般资产在300万元以上，因为一台高速纺在200万元左右，加上厂房供电流动资金等）、信誉（在银行系统无不良记录）、企业规模（年营业收入在1000万元以上）、生产经营情况（能正常开工，无库存积压，经济往来正常）、经济效益（无亏损）等进行综合评估分析，认为信誉好的、有贷款需要和还款能力的，由商会

出具推荐函，向有关银行推荐，再有银行根据有关信贷政策和规定予以审定。

互助担保为企业提供了充足的资金，使得到贷款的企业在国家紧缩资金和后来的金融危机中还是得到了很快的发展，在 2008-2011 年的四年中，凡参加互助担保的 70 家企业的产值、销售、固定资产都翻了一番以上，合股投资建设长乐、明辉二个大型喷丝项目的 20 家股东全部都是互助担保公司的成员企业，特别是锦凯纺织有限公司不但发展了加弹机，而且还上了切片纺喷丝，在苏北并购了化纤厂，同时还在美国纳斯达克上市，成为第一个上市的企业，形成了龙头企业带动小微企业发展的良好局面。这些都是互助担保解决了企业资金才能实现的。

第二、搭建科技平台，激活加弹产业创新力。

2009 年，由工商联发起，科技局、璜泾镇组织，加弹行业商会牵头，成立了“化纤加弹产业科技创新共性服务平台”。主要做法：一是依托东华大学材料学院作为产业科技创新的战略合作伙伴，二是政府投入 1000 万元启动资金，引导企业科技投入，三是建立政府推动，企业参与的企业化市场化运作机制，四是举办“太仓化纤产业发展论坛”，由东华大学新材料专家为化纤加弹产业发展战略支招，五是东华大学为加弹商会建立化纤科技信息交流平台，六是东华大学国家级化纤实验室在太仓设立分部，推进产学研合作。会员企业申久、荣文、锦凯、金辉、长乐等一批化纤领军企业分别设立研发中心，与东华大学、苏州大学等一批院校实行产学研紧密合作。重点在开发功能化、差别化纤维上进行研发，先后开发出阻燃丝、抗菌丝等具有当今国际领先水平的产品。荣文集团开发出的除臭抗菌袜子，得到国内

外体育用品经销商的欢迎，并与此建立起稳定的供货关系。东华大学还专门指定一名院领导坐镇璜泾，任职璜泾镇党委副书记，与科技镇长一起具体指导化纤产业的科技创新。

第三、搭建市场信息平台，引导产业集群良好拓展。

加弹行业商会充分发挥战略伙伴——中国化纤加弹网的优势，积极收集化纤行业在生产经营过程中的有关市场、价格、供求、走势和政策等方面的信息，以《璜泾化纤》月刊和短信平台为载体，向会员单位发送月刊、发布信息。建立了职工信息平台，全部录入所有会员企业的职工信息，方便会员招收和稳定员工。发挥价格协调委员会作用，加弹行业商会协调上下游企业原料价格、供应商设备、配件价格、会员内部产品价格，减少原料价格波动的幅度和频率，稳定会员企业的生产经营。

2010年6月镇政府、商会联合有道软件公司开发了“璜泾化纤加弹电子商务平台”，使外边的企业了解璜泾加弹产业发展规模和产品的规格、质量、价格等信息，同时使璜泾的企业了解了上下游企业在化纤产品的规格、使用、原材料价格等方面的信息。

2010年10月份，化纤原料价格疯涨，几天内一吨原料上涨7000多元。针对这一现状，加弹行业商会利用中国化纤加弹网、短信等信息平台，提醒会员企业谨慎采购。提醒信息发出一周后，原料价格一吨下降5000多元，这一做法有效帮助会员企业规避了巨大的市场风险。

第四，建设良好用工环境，积极协调劳动关系。

良好的用工环境是吸引外来务工人员的基础，商会协调企业采用多种方法留住职工留住人才，一是按照国家《劳动合同法》设计加

弹企业适用的劳动合同文本，在企业中广泛推行，使劳动合同的签订率达到了 95%以上，减少了劳动纠纷的发生；二是督促执行最低工资标准，凡是省最低工资标准出台，商会就马上宣传落实，按照加弹企业的工作时间、工作强度和生产品种等因素，测算职工每天应得工资的最低额，在企业中执行，目前加弹企业所付的工资都超过了省规定的最低工资标准；三是加强“五金”和职工团体人身险的宣传，有大部分企业都为职工参加了社会“五金”保险，同时商会联合太平洋保险公司专门为我们设计了商会会员企业团体人身险，在他们原有的雇主责任险的基础上进一步完善，采取以最低的费率，最高的赔付额度，为企业化解风险，就是以商会团体参加，各企业按照每人每年 300 元的保费，出险时按照伤残等级最高可获得 30 万元的赔付额；四是活跃职工文化生活，商会在每年的中秋、国庆期间都举办职工乒乓赛和象棋赛，到 2011 年已经举办了七届，吸引了很多职工前来参赛，每届都有上百人参赛；五是在职工中开展“双十佳”职工评选活动，评出“十佳”本地员工和“十佳”外来员工，给予精神和物质奖励，同时在职工中树立了学习的榜样。六是建立劳动关系协调组织，商会在市总商会、总工会、劳动和社会保障局的协调下，基层商会成立了劳动纠纷协调员队伍，商会有 3 名协调员，分别负责璜泾和鹿河、王秀三个片，一旦发生劳动纠纷，协调员就立即介入协调，化解矛盾。

加弹行业商会加强与中西部地区合作，建立劳动力供应基地。先后与安徽定县、陕西西安等地就业管理所建立起劳动力市场，借助璜泾镇就管所的劳动力中介信息平台，把网络延伸到各村、社区，为璜泾镇加弹企业提供各种劳动力供求信息服务。

第五、搭建质量检测平台，擦亮璜泾加弹“金字招牌”。

加弹行业商会开展“质量兴镇、质量兴企”活动，搭建质量检测平台，在苏州市太仓技术质量监督局的支持下，在市工商联的共同参与下，于2004年10月投入220多万元资金，设立具有国家级化纤检验资质的化纤检测中心实验室，检测中心设在化纤加弹城，占地面积200多平方米，技术人员7名。为了切实发挥化纤检测中心的作用，加弹行业商会把化纤加弹产品的质量管理作为一项重要内容纳入到商会的日常工作之中，联合会员单位和职能部门开展化纤加弹产品检测和质量振兴活动。采取送检和随机抽检等形式，要求企业在生产新批号时必须送检，常规产品实施抽检，严把质量关，目前，全镇化纤加弹丝的检测率达到90%以上。2008年由太仓市技监局和璜泾镇政府联合发文开展化纤产品质量振兴活动，对加弹企业产品进行抽检和定期送检，对提高产品质量起到了积极的作用。

通过质量检测中心这一平台，一方面提高了产品的质量，为产品进入市场提供了质量保障；另一方面提高了全体会员企业的质量意识和质量管理水平，有效地巩固和提升了璜泾化纤加弹产业的市场覆盖率，树立了良好的信誉。“璜泾加弹”牌涤纶加弹丝在2008、2011年创出了“江苏名牌产品”。同时为了提高璜泾化纤产品的质量，商会联合东华大学，起草了《中国化纤加弹产业联盟标准》，该标准是中国首家制定的高于国家标准的化纤加弹丝质量标准。

第六、搭建集体商标平台，力推行业争创名牌名标。

针对个别企业的无意识商标侵权现象，加弹行业商会专题召开了深入开展科技创新、提高自主创新能力动员大会，出台了有关奖励政策，鼓励和引导企业树立争创名牌、名品和名优的意识，大力实施品牌战略。2004年，商会在市工商局、工商联的帮助下，申请注册了

“璜泾加弹”图文集体商标，获得了国家商标局的批准。

在使用“璜泾加弹”集体商标时，首先在会员单位中推行，对符合要求的企业，经企业申请，加弹行业商会审核确认后办理相关手续，方可统一挂集体商标。根据集体商标使用管理规则规定，凡使用“璜泾加弹”的会员企业享有下列权利：1、在其产品上或包装上使用该商标；2、使用“璜泾加弹”集体商标进行产品广告宣传；3、优先参加太仓市璜泾加弹行业商会主办或协办的技术培训、贸易洽谈、信息交流活动等；4、对集体商标管理费的使用进行监督。

同时发挥商会行业自律、维护权益的作用。使用璜泾加弹商标的会员企业应承担下列义务：1、维护“璜泾加弹”集体商标产品的品质、质量和声誉，保证产品质量稳定；2、接受太仓市璜泾加弹行业商会对产品质量的不定期的检测和商标使用的监督；3、“璜泾加弹”集体商标的使用者，应有专人负责该集体商标标识的管理、使用工作，确保“璜泾加弹”集体商标标识不失控、不挪用、不流失，不得向他人转让、出售、馈赠“璜泾加弹”集体商标标识，不得许可他人使用“璜泾加弹”集体商标。

商会鼓励企业增强自主创新能力，提升品牌经营理念和意识，营造出了企业老板人人珍惜品牌、维护品牌、争创名牌、注册商标的浓郁氛围，形成了集体商标和一批企业自主创新商标的品牌群体。目前，申久化纤在 12 个大类申请了“申久”商标，成为江苏省著名商标和中国 500 强民营企业、江苏省民营企业纳税大户。璜泾镇拥有商标 300 多件，成为江苏省化纤加弹产业品牌培育基地。

第七、搭建资本运营平台，促进行业裂变跨越发展。

按照“转型升级、跨越发展”的思路，去年 11 月加弹行业商会

成立了资本运营协调委员会，协调区域内企业加快上市步伐，整合资源抱团发展。目前，作为商会会长单位的苏州锦凯纺织有限公司，于2010年12月17日在美国纳斯达克成功上市；商会会员联手打造的总投资11亿元长乐纤维项目、总投资12亿元明晖化纤项目、总投资30亿元的雅鹿MPA项目等一批项目正在加块建设。特别值得一提的是，苏州锦凯纺织有限公司、商会及会员单位、璜泾镇政府三方联合，成立江苏璜泾加弹股份有限公司，以建设加弹产业园为目标，采取托管经营模式吸引各类急需发展的加弹企业入驻。

四，三点启示

一是基层行业商会定位必须准确。既是民间组织，又是基层党委政府的有力手臂，既要靠自己积极有为，又要依靠和主动争取党委政府的关心支持。基层行业商会与党委政府在推动行业发展的日常事务上是一种紧密同行关系，既接受领导，又积极反映意见建议，既执行政策，又合力开拓创新，营造形成促进地方产业发展、服务好小微企业的良性环境。

二是基层商会是本地特色产业的重要组织者、引领者。一个地方，只有产业、只有大的企业，而没有一个出色的行业商会，是不可能真正打造当地特色产业的，也不可能使面广量大的小微企业做稳做实。基层商会站在产业发展的高度，统筹考虑产业发展，成为小微企业抱团成长须臾不可离的主心骨、定向仪。

三是基层行业商会必须始终服务立会。行业商会的生命力是服务，在服务会员、特别是小微企业上除了满腔热情，必须有自己的“专长”，有自己的独门功夫，要想在会员所想之前，急在会员所急之前，发力于会员、特别是小微企业所力不能逮之处，通过搭建自己的有效

服务平台，以优质的服务凝聚小微企业合力、促进小微企业的发展，促进产业集群的发展，给小微企业带来真正的实惠和益处。通过扎实的排忧解难和一丝不苟的自律督促，形成产业发展的强大同心力和专业技术竞争力。

民营经济和民间组织研究网