

## 企业信誉是生命 做专“本业”是根本

专访合肥市玻璃商会会长、安徽恒春玻璃股份有限公司董事长王恒春

而立之年，他放弃优厚工作，借钱创办企业，创造年产值1亿多元的佳绩，稳坐省内玻璃深加工行业“头把交椅”；行业弊端凸显，他大胆提出创立玻璃商会。

“商会不仅是一个抱团组织，更是市场的‘排头兵’，是市场风向最敏感的‘瞭望者’。”作为合肥市玻璃商会会长、安徽恒春玻璃股份有限公司董事长，王恒春带领商会成员单位抱团采购、“上书”政府，用实际行动带领商会，实现健康发展。 ■ 曾梅/文

康发展。此举引起了业界人士广泛关注，并得到合肥市领导的赞赏。

“我认为，作为商会，为促进玻璃行业发展，在行业自律的前提下，作为每个企业的个体，尤其是经营者要讲诚信，坚持守信经营。同时，要积极响应省委、省政府有关‘调转促’的部署，牢固树立企业转型升级的责任担当。”王恒春建议政府部门将商(协)会推向前台，让其更多地参与到行业管理事务中。

### 担负责任，搭建“桥梁”抱团发展

合肥市玻璃商会自成立以来，始终坚持“服务为根，发展为本”的办会宗旨，在会员企业之间、会员企业与政府相关部门之间发挥“桥梁”与纽带作用。即在会员企业之间力促“携手合作，抱团发展”，开展相互学习、交流沟通、研讨以及走访考察等活动。同时，及时向政府相关部门反映会员企业的诉求与呼声。

“商会不仅是一个抱团组织，更是市场的‘排头兵’，是市场风向最敏感的‘瞭望者’。”为了让商会会员单位能在良性竞争的基础上做大做强，他多次带领大家一起去外地考察、学习。

### 全省率先搭建“抱团采购”平台

针对玻璃原辅材料供应市场以次充好、价格欺诈等行为时有发生，早在2012年3月与5月，玻璃商会分别举行会员企业集体采购“中空玻璃胶”与“中空玻璃辅材”招标会。会员企业以批量换价格，有效降低企业采购成本。同时，坚持好中选优，有效提高原辅材料的质量。此举在全国首开先河，得到会员企业的一致好评。

为了加强供应企业对“抱团采购”的信任，商会成立了“合肥市玻璃商会采购保障基金”，并对该项基金出台了管理办法，使得供需双方建立了长期合作共赢的互信关系，赢得了供应方与会员企业的一致好评。

王恒春表示，在供给侧改革的大背景下，玻璃商会将继续高举创新的旗帜，进一步加大“携手合作，抱团发展”的力度，继续创新为会员服务方式，加强行业自律，不断拓宽“抱团采购”的平台。在企业资金普遍叫紧的当下，拟尝试在会员企业中建立短期的“商会互助金”。

### 遇发展瓶颈，寻求破解之道

在王恒春看来，目前合肥市玻璃行业产品结构亟待调整，中低档产品过剩，高档产品仍有很大空间。骨干龙头企业少、创新产品少之又少、企业规模普遍偏小、产品档次不高，这些均在某种程度上制约了玻璃行业的发展。他建议，行业应在政府引导与指导下，加大玻璃行业供给侧结构性改革力度，加快企业转型升级步伐，提升企业创新能力，有市场发展潜质的企业尽快创造条件做强做大等，均不失为破解企业当下困境之举。

“我认为，商会可以在一定程度上分担政府职能部门的部分职责，参与行业规范的制定，建立健全准入制度。”王恒春说，尽管行业存在不少弊病，但他还是希望通过自己和大家的努力，一起让整个行业建立起良性的市场秩序，为社会上提供更多优质的玻璃产品，让企业能够靠信誉在市场上长久立足、发展。

### 产值破亿，稳坐行业“头把交椅”

1998年，33岁的王恒春放弃众人羡慕的总经理工作，借钱创办合肥恒春玻璃有限责任公司，填补了省内没有钢化玻璃深加工企业的空白。

创业伊始，王恒春颠覆玻璃深加工行业坐等客户上门的传统做法，变“坐商”为“行商”，让公司产品的市场占有率有了很大突破，并为公司谋划出三大版图：玻璃加工厂、销售公司和装饰公司。

很快，他利用自己做销售业务的强项，利用加工厂的产品完成销售订单的良性业务链，于2006年成立了安徽恒春玻璃股份有限公司。

此后的几年里，他凭借着敏锐的眼光，不断开拓市场，如今，公司年产值突破1亿元，成为安徽省规模最大、设备最先进、产品品种最齐全的玻璃深加工企业。

一系列的成绩让“恒春”公司坐稳了安徽省玻璃深加工行业的“头把交椅”。公司先后获得“安徽省著名商标”“安徽建材行业十大影响力品牌”等荣誉。

### 行业弊端凸显，催生商会成立

进入玻璃行业多年，王恒春逐渐看到该行业的不少弊病。

2000年之后，合肥在中央的支持下开展了大建设，房地产的蓬勃发展推动了合肥乃至安徽玻璃加工企业的发展 and 壮大，合肥玻璃行业发展迅速，玻璃生产、贸易企业发展势头强劲。但与此同时，合肥玻璃市场鱼龙混杂，恶性竞争、以次充好等现象造成了玻璃加工市场的混乱，时常出现“潜规则”，行业自律的呼声日趋高涨，也给业主和社会带来安全隐患。

面对玻璃加工市场混乱的状况，在多家玻璃加工企业的支持下，2006年6月王恒春带领大家成立了合肥市玻璃商会，王恒春被推荐为商会会长。

经过不断的发展，目前商会已经有20多家会员单位，这些会员单位也是合肥及安徽玻璃市场的主流供应商。各商会会员单位希望在良性竞争的基础上，不断做大做强更好地服务于合肥的发展。他还多次组织大家一起去国内外优秀玻璃加工企业考察、学习。

此外，他还积极成立采购平台基金，扩大原材料采购话语权，强化会员自律，规范行业竞争，闯出了一条健康有序的发展之路。

### “上书”政府，探讨行业准入标准

在王恒春看来，一个行业的发展，需要政府职能部门在对行业全面了解的基础上，制定合理的行业规则，引导良性发展。

为此，他以商会名义拟就《合肥市玻璃商会关于行业准入制度的方案(试行)》上报至合肥市政府相关部门，建议在政府的指导下，开展准入工作，以进一步规范合肥玻璃市场，促进其有序健