

小商業局認證論壇 華商故事感動全場

本報記者榮筱菁紐約報道

對於少數族裔商家取得政府認證並不是萬事大吉，而只是漫漫征途的第一步，而小商家是否能夠真正獲得政府合同，關鍵是在於堅持不懈的精神，這是精工印務公司總裁周國炎的「成功之道」，也令其他小商家深受啟發。在昨(14)日小商業局和亞裔商業發展中心共同舉辦的少數族裔和婦女商家認證論壇上，周國炎的發言引來全場的熱烈掌聲。

兩年前，紐約市政府通過少數族裔和婦女商業法，規定了政府每年向此類商家發放合同的比例作為對此類商家的扶植措施，但亞裔商家因為取得政府認證的數量很少，在法律中沒有得到應有的份額。昨日的論壇是此後社區組織和相關政府機構幫助亞裔商家取得認證的系列活動之一，論壇邀請了包括周國炎在內的已經取得認證的華、韓、印

裔商家現身說法，向聽眾介紹與政府做生意的經驗。

應邀到場的商家表示取得政府認證為小商家打開了一扇大門，其通往的是一片廣闊的天地。韓裔商家Karen Lee表示自己經營的制服製作公司兩年前剛剛獲得政府認證，目前已經取得了6項政府合同，印裔商家Sarita Hirani表示經過認證後不僅可以獲得政府合同，還可以得到很多政府部門專員在商業上的指導。而精工印刷公司總裁周國炎則通過自己的經驗告訴聽眾，堅持是任何事情成功關鍵。

從香港移民來美的周國炎原本從事投資銀行工作，但他逐漸意識到作為亞裔在美國的大公司任職，玻璃天花板不可避免，逐漸萌生了自己做生意的念頭。在朋友的鼓勵下，他收購了華埠的精工印務，開始在一個自己完全陌生的領域打拼。接手之初，周國炎就意識單純作為低檔印刷的小生意，精工印務



■圖片說明：精工印務公司總裁周國炎(左二)認為堅持是小商家取得成功的關鍵。

的發展空間十分有限，他於是開始涉及高檔印刷及設計等領域。目前該公司不僅承攬過紐約交響樂團等大型機構的印務，也成為曼哈頓下城發展公司(LMDC)的指定印刷機構。

總結經驗，周國炎說取得政府認證並不代表會自動取得政府合同，周國炎坦承自己提交的申請計劃(RFP)得到合同的比例只有5%，而且每一筆背後都意味著艱辛。他說，參加招標會、研究對手的情況、有針對性的打出自己最有力的牌是取得成功的重要步驟，但掙而不捨更加重要。在他自己的經驗

中，曾經有過作為出價最低的競標仍然沒有中標的經歷，事後得知招標方認為精工的業務記錄不夠強力。此後，每次做完一項業務，周國炎都會將成果總結，寄給該招標商，長此以往，精工最終取得了合同。在最初競標下城發展公司的業務時，他按照自己的經驗為招標商提出了節省費用但效果不變的印刷方案，贏的了對方的讚譽。「政府認證對少數族裔商家非常重要，但成功的關鍵是自己的把握。」周國炎說。