

## 如何與政府做生意

成功企業家現身說法分享心得

【大紀元2007年3月16日訊】 (大紀元記者王虹紐約報導)亞美商業發展中心3月14日在曼哈頓聯合愛迪生公司舉辦商業講座，主題是「少數族裔和婦女企業如何取得政府的少數族裔企業認證，及如何與政府做生意」。SIMCO Engineering 總裁 Walter Sim、華埠精工印刷公司總裁周國炎、Karen Lee 集團總裁 Karen Lee、和印度發達建築公司(Sen Construction)總裁 Sarrita Hirani 與與會者分享了他們的經驗。聯合愛迪生公司供應多元部，紐約小企業局，紐約和新澤西港口管理局派人員到會並現場回答問題。

SIMCO Engineering 總裁 Walter Sim 13 歲只身來美國讀書，曾在美國公司擔任工程師職務20年，16年前他辭退了薪水豐厚的工作，決定開創自己的工程企業。他介紹說，美國是一個充滿機會的國家，但是若要建立一個成功的企業，努力、勤奮、專注和百折不撓的精神是企業家所應具有的素質。他的公司是在他家的地下室開始的，在最初的兩年裡，公司沒有接到過一個合同，第三年才開始接到合同。目前該公司已經成功地參與了很多紐約地區道路和橋樑改建合同，如世貿中心重建，曼哈頓橋、布朗克斯-白石橋和長島高速公路的修繕和改建工程。他鼓勵少數族裔如果有願望開創自己的企業，就應該去努力實現，這個過程雖然很艱苦，但是會得到令人滿意的回報。他還鼓勵少數族裔企業應該儘量申請政府的少數族裔企業認證，因為紐約市2005年第129號條文中要求紐約市將更多的政府合同留給少數族裔企業，而只有通過認證的企業才能參加投標。

Karen Lee 集團總裁 Karen Lee 女士從事制服業已經20年了，7年前開始與政府做生意，她的企業多年前得到了聯邦政府少數族裔企業認證，去年又得到了紐約市政府少數族裔企業資格認證，目前已經拿到紐約市政府六個合同。她的經驗是，在申請的過程中不要輕易放棄，要經常與負責審批的部門保持聯繫，並參加這些部門組織的活動。她還建議從小的合同開始申請，大的合同往往需要合作夥伴才能一起完成。

### 華埠精工印刷公司總裁周國炎 K.Y.Chow

1987年移民美國，他在香港原本從事貿易行。來美時恰逢美國股票市場崩盤不久，隨後很長時間銀行業不景氣，重操舊業非常困難，一個偶然的機緣引領他進入了印刷行業。他與聽眾分享他成功獲得第一個合同的經驗。他第一次提交的投標價格太高被拒絕了。他開始研究當時一起參加投標企

業的情況，第二年再次投標，他的價錢最低但是還是被拒絕了。他向投標機構提出見面的要求，希望瞭解其中的原因。對方告訴他，他們與該中標公司已合作多年，對該公司提供服務的質量有信心。周國炎知道原因後，每當完成一項與投標項目相似的工作，就寄一份樣品給政府相關單位。第三年他成功地取得了政府的合同。他的企業也是得到紐約市政府少數族裔企業資格認證的，目前是曼哈頓下城開發專署的指定印刷廠。他指出獲得政府少數族裔企業資格認證並不意味著可以馬上拿到合同，這只是第一步。

印度發達建築公司(Sen Construction)總裁 Sarrita Hirani 女士認為獲得政府少數族裔企業資格認證是幫助企業發展的一個重要步驟，獲得資格認證的投資很低，但是可以得到投標政府主要合同的機會。不只是這樣，一旦獲得認證，在企業發展的不同階段都可以得到政府部門的幫助。

該講座由亞美商業發展中心主辦，聯合愛迪生公司贊助，亞裔企業機會平等會、美國亞裔婦女商會、美華中商協會、法拉盛工商促進會、韓亞社區基金會、紐約華人總商會協辦。講座吸引了不少華裔前來聽講，他們中有在紐約經商多年準備進一步發展自己的企業的，也有打算進入商界的，和剛從中國大陸移民來美正在瞭解商業機會的。

3/16/2007 10:53:23 PM

本文網址: <http://www.epochtimes.com/b5/7/3/16/n1648611.htm>