

2007-06-23

《与政府做生意系列三》在美做生意 要大声说出你的需要 拿过市府合同的华裔商家 苦乐经验谈

【本报记者刘爽纽约报导】市政府一年有约110亿元的合作采购指标，亚裔所占比率虽有提高，但仍仅有一成左右，在大额合同的比率更是仅有5%。对于拿到过市政合同的商家，心中有苦也有甜。

梅林设计印刷公司承接了21日举行的全市首届合同采购展 (Citywide Procurement Fair) 的彩色条幅，公司负责人梅丽莉表示，公司成立25年，也是去年经人介绍才想起申请少数族裔和妇女企业(M/WBE)认证的。在小商业服务局(SBS)上了几次课后，她决定正式开始申请。

她说，申请过程较为漫长，需准备大量的材料和财务报表，对于英语不是很流利的她，与会计师和专业人员一起花费了不少的时间。现在她已经拿到了一、两笔市政合同，尽管数目不大，但梅丽莉充满信心。她鼓励和她一样的商家去小商业服务局上课，多参加networking见面会，找机会认识买家；但也应衡量自身的能加，如果没有生产能力执行合同，不要硬充老大去竞标。

庄真如有一家名叫Adventium的广告公司，员工不多，但获奖不少。她对企业认证非常认真，现在她的公司已经有市、州、联邦、帝国区等七家机构的认证资格，也因此而获得多宗政府合同。庄真如表示，与市政部门做生意，就是要不断通过各种方式让人记住你和你的产品。在自我介绍时，要用简短清晰和流利的英文，加深官员的印象。而且要有耐心，但不要太急进(aggressive)，每天或是每周都打电话查问有无竞到标，这会让人很烦。

台湾移民庄真如说，亚裔女性从小被教育要恭顺谦虚，但是在美国做生意，就要大声表达出你的需要，如果害羞，万万做不得生意。而且不要害怕犯错，人会在错误中成长。

华埠GM Printing是下东城发展公司(LMDC)的正式印刷商，

也曾从纽约州和纽约市拿到多份合同，包括大都会运输署、纽约市捷运局、长岛火车、和北线通勤火车等单位的印刷生意。它不仅拥有纽约市的认证，也有纽约州和新泽西州的少数族裔企业认证。

老板周国炎表示，从多年前起与市和州等政府部门展开合作后，接到的订单越来越多。他希望将来的合作业务可以再扩大一些，目前从市和州部门拿到的业务占他公司业务的20%多。

银行业出身的他认为，与市政部门合作，很重要的一点就是文件，尤其是合同中的每一条款都要搞清楚。小额合同的文件可能就几页，比较容易搞定，但是一些金额大的合同有几百页，文字内容都不好懂。他因为以前工作的缘故经常接触法律文件，现在自己已能应付，省了高额的律师费。但他不建议没有基础的人这样做。

周国炎表示，华裔拿市政合同的例子并不算多，缺少经验，所以在竞标时很难掌握市场行情，有些小商家会拼命降低出价，结果不言而喻。他建议有兴趣拿市政合同的商家，不要着急没有单或是单太小，只有从小单做起，建立起自己的信誉，政府部门才会对你有信心，将来才有机会拿到大单，或是获推荐至其它有需要的部门。

拿过多次市政大型建筑合同的魏逢庆（David Wei）是闽东铁铝门窗厂（Strong SteelDoor Corp.）的负责人，他最常说的一句话是「钱不是那么好赚的，不可能一步登天，要一点一点地做出来。」他曾经为了一块玻璃专程搭飞机去康州一家工厂看模具修改再连夜改回。也因为他做事认真，不少合作过的部门都继续请他负责下一次的工程，包括史泰登岛圣乔治渡轮码头大楼（St.George Ferry Terminal），高350尺的「史泰登岛之门」（the gateway to Staten Island）拱门和市政一号楼顶部的金色天使，都是该公司的工程。

因为合同金额巨大，魏逢庆雇用了好几位专业律师处理法律事务，有时还不免会打起官司。他觉得有些部门的官员歧视亚裔，西语裔或非洲裔都相对少受一些挑剔，有些部门有官僚作风，拖欠钱款的事也不是没有。但抱怨归抱怨，魏逢庆还是埋头一心一意地做他的工程，忙得社交的时间都没有。

2007-06-23