

从“挂牌子”到“闯路子”——周口市工商联搅动商会改革“一池春水”

□记者 杜林波 通讯员 张慧颖

在周口，商会正变得越来越忙。

7月8日，周口市港航产业发展商会联合周口职业技术学院，先后赴沈丘众恒港、周口北航船厂开展实地参观调研，充分发挥商会桥梁纽带、资源整合、行业服务的核心作用，为产业高质量发展提供有力支撑。这是周口市工商联深耕商会组织建设，激活民营经济发展动能的生动缩影。

去年以来，市工商联跳出只求数量扩充的浅层思维，坚持刀刃向内，从组织覆盖广度、日常管理力度、企业服务温度三个维度，推动商会开展深层次提质变革。

破局“松散化”，把规矩立在最前沿

前些年，不少基层商会长期陷入“换届难、运转弱、聚合力不足”的困局。部分商会牌子挂了多年，不少会员企业甚至不知道商会负责人是谁。

“商会不能沦为人情俱乐部，它应当是企业闯荡市场的联合集团军。”周口市工商联相关负责人介

绍，针对商会运行中的沉痾积弊，市工商联打出一套整治提升组合拳，系统性破解基层商会发展难题。

《周口市工商联直属商会管理办法》的出台，成为规范商会发展的硬性标尺。文件对入会标准、换届流程、财务监管、退出机制作出清晰规定，为市属登记注册商会划定统一运行准则。针对过往饱受诟病的换届乱象，市工商联开展专项整治，工作人员实地走访摸排，清退“僵尸商会”，对运行不规范的商会限期整改。

截至目前，市工商联指导成立市属商会55家（包括12家筹备组），行业布局不仅涵盖建筑防水等传统行业，还延伸至具身智能等新兴领域。

告别“一头热”，让服务既有温度又见“筋骨”

健全组织只是基础，如何让商会当好企业信赖的“娘家人”？周口市工商联给出答案：工商联不能只做下达任务的“指挥官”，更要当好与企业共渡难关的“合伙人”。

2025年以来，市工商联先后开展60余次基层走访调研，了解到中小

商贸企业受线上电商冲击、资金周转承压的问题后，没有简单下发通知文件，而是牵头促成银行负责人与企业面对面座谈交流；先后举办7场银企对接专场活动，促成银行累计投放8000万元普惠贷款，并为港航产业商会争取整体授信1亿元。

激活“红引擎”，实现从“要我干”到“我要干”

在周口，党建真正转化为商会凝聚人心、破解发展难题的红色引擎。

市工商联深入实施“商会党建攻坚行动”，在完成党组织覆盖任务的同时着力找准党建工作与产业发展的结合点，组织开展市工商联系统党建工作培训班，开展“学先进、强党性、提质效”主题党日暨专项观摩学习活动。活动途中，大家深入交流探讨行业发展困境与瓶颈，全员聚焦如何在行业困境中抢抓机遇、转型升级、共谋发展。

在此基础上，市工商联联合五金行业商会等基层党支部开展共建主题党日，把政策宣讲融入红色收藏场景，把党性教育课堂设在桐柏革命老区。浓厚的红色氛围，持续激发商会的社会责任与担当。

2025年“光彩圆梦”助学行动期间，35家商会筹集善款24.8万元，周口山东商会为乡村中小学捐赠价值380万元的教学物资。

打通“内循环”，携手构建产业发展共同体

独行走得快，众行走得远。周口市工商联打破各个商会各自为战的旧格局，着力搭建商会资源互通的内部循环体系。

季度座谈会成为常态化资源对接、信息互通的交流平台。家用电器商会组建同城商业联盟，依托本土消费资源激活本地市场；建筑防水商会对接新疆周口异地商会，将劳务输出、项目合作延伸至边疆地区。

“我们既要推动本地企业抱团发展，更要让周口商会走出河南。”市工商联带队奔赴新疆白杨市、阿克苏市等地开展经贸洽谈，不仅收获一批合作项目，更引导企业家跳出地域局限，拓宽发展视野。

下一步，市工商联将持续建强商会桥梁纽带、拉紧助企服务纽带，依靠一根根民营经济“毛细血管”，畅通企业发展脉络、激活产业内生动能，为周口高质量发展注入源源不断的生机与活力。



近日，市工商联组织人员赴河南省温州商会开展实地研学，实地参观商会办公场地与宣传走廊，深入学习商会组织建设、制度建设、活动开展等方面先进经验，着力补齐我市商会发展短板，持续提升非公党建、商会规范化建设及会员服务工作水平。

记者 杜林波 通讯员 张慧颖 摄

夏双印：一“垫”穿山海 匠心贯豫沪

□记者 杜林波 文/图

提起防溢乳垫，很多人只是把它当作一件不起眼的母婴用品小物件。可很少有人知道，国内大半的优质乳垫，都出自夏双印之手。从豫东乡村作坊起步，到扎根上海青浦布局研发，三十余年深耕一款产品，把日用品做成了远销海外的抢手货，让一家乡土企业成长为全球母婴品牌争相合作的“隐形冠军”。

做“减法”，展会上的战略转身

1968年，夏双印出生在鹿邑农村。年少时迫于生计外出打工，外出闯荡的经历让他看到市场百态。他敏锐地察觉到，妇幼护理是刚性需求，但业内企业大多贪多求全，鲜有企业沉下心专攻一款产品。1994年，他毅然回乡，在周口地区创办妇幼用品厂，产品“护理佳”就此诞生。创业伊始，夏双印也随大流，卫生巾、护垫、纸尿裤等产品一股脑儿全上。为了打开销路，他拖着沉重的样品箱奔波于全国各地展会，真正落地的订单却寥寥无几，这让夏双印陷入了深深的焦虑。

转机在一次行业博览会上悄然到来。经过深思熟虑，他做出了一个令同行费解的举动，撤下全部展品，整场展会只摆一款防溢乳垫。这一“减法”，让展会瞬间冷清，咨询客商从200多家锐减至20家。不少人私下议论，认为他固步自封。然而展会结束后，反转如期而至，乳垫代工订单接连不断，业务量迎来爆发式增长。

夏双印由此悟透了门道，防溢乳垫看似体量小，实则门槛高。大品牌瞧不上，小作坊做不好，市场恰恰缺少专注单一产品的厂商。自此，他确立了“专业、聚焦、精简”的经营思路，砍掉冗余品类，集中全力深耕乳垫赛道。当别人忙于扩张时，他潜心打磨工艺；当同行陷入价格战，他死磕产品质量。

日复一日的坚守终获回报。2015年，上海护理佳实业有限公司成为国内规模领先的防溢乳垫专业制造商，产品远销全球20多个国家和地区，美德乐、贝亲等国际大牌纷纷抛来橄榄枝。

系“乡愁”，反哺家乡诠释担当

在上海事业蒸蒸日上，但夏双印从未忘记养育他的豫东大地。2003年，已在上海站稳脚跟的他，回乡创办河南护理佳实业有限公司。2010年，他又以归零心态，建起河南护理佳纸业有限公司。随后，纸业热力公司、优奈新材料公司相继投产，为当地提供了数百个就业岗位，让乡亲们实现了家门口就业。

面对“为何执着回乡”的疑问，夏双印的回答质朴而真挚：“因为信赖，所以回到周口；因为信心十足，所以扎根周口。”如今，护理佳形成了上海与河南两大基地联动的格局，成为豫沪产业协作的典范。

跨“界限”，十日攻坚驰援“抗疫”

平日里练就的过硬技术，在危急时刻化作了挺身而出的底



夏双印在工作。

气。2020年春节前夕，上海市青浦区白鹤镇政府的一通紧急电话打破了年味儿，疫情突袭，口罩及垫片极度紧缺，希望夏双印能跨界支援。

外行看热闹，内行看门道。在许多人质疑“造乳垫的怎能造口罩垫片？”时，夏双印敏锐发现了二者的工艺共通点，防溢乳垫讲究亲肤透气、安全无菌，核心技术正适用于口罩垫片生产。

“疫情面前不退缩，一定按时投产！”一声号令，公司全员放弃春节假期，管理人员和技术骨干吃住 在车间，白天改造设备，晚上调试配方，通宵达旦成为常态。仅仅十天，团队就攻克了技术难题，研制出安全无味、贴合性强的医用口罩垫片，一个口罩配上垫片，可以连用三天。在助力上海“抗疫”的同时，夏双印心

系故土，第一时间向鹿邑县捐赠100万元，用实际行动守护家乡安全。

践使命，扛起企业时代责任

在企业发展中，夏双印始终坚持“致富思源”。他开设扶贫车间，优先吸纳困难群众就业。2022年上海疫情来袭，尽管企业库存紧张、生产压力巨大，他依然拿出全部储备物资，捐出3200箱共计76800包卫生巾，为一线女性工作人员送去贴心保障。

“市场竞争百舸争流，企业唯有敬畏消费者、坚守初心，方能行稳致远。”站在新的起点，夏双印依旧怀揣打造百年企业的梦想，扎根实体经济沃土，用坚守和实干书写着新时代豫沪协同发展的奋斗篇章。

先有客户 再做产品——看周口这家充电桩小厂如何市场突围

□记者 徐启峰

7月12日，徐克龙刚从东北地区返回周口，没来得及歇脚，就钻进了中兴新业港产业园的厂房。

今夏，徐克龙的河南旭电充新能源科技有限公司格外忙碌，不仅要赶生产订单，还要派人奔赴全国各地维修充电桩。东北、西藏、两广等全国多个区域，他们的设备投运在哪儿，售后团队就跟进到哪儿。

“我们是先靠技术收获客户，再做产品，规避了开拓市场的风险后，才稳步发展至今。”36岁的徐克龙，周口郸城人，说话不急不慢，透着技术出身特有的沉稳。

他的创业路，不算太长。2014年大学毕业后，徐克龙进入洛阳一家新能源企业，专职参与宇通客车充电桩配套业务。搞研发出身，动手能力 强，同事搞不定的设备故障，他拎着万用表就上了。时间长了，客户点名要他到场才放心。后来，公司让他牵头成立售后部，他的技术团队随着宇通客车的业务走遍全国，甚至走出国门。

2022年，徐克龙离职，自己成立了一家充电桩维修公司。8年的技术和人脉积累，是他创业的底气。

长期承接全国多品牌充电桩维修业务，让徐克龙精准捕捉到行业突出痛点：当前国内生产技术已经很成熟，但部分企业为了利润刻意压缩成本，导致产品质量问题频发。“充电桩的核心部件是功率模块，一块模块一小时能‘喝’40多度电，一个大型充电桩装10块模块，给电动重卡充电，用电量比一栋高层住宅数十户人家还多。原料不过硬，故障率就高。”

党建做实了就是生产力——解码天津市周口商会的“红色制胜密码”

□记者 杜林波

在天津打拼的周口商人，最懂一句话：“独行难，众行远。”几千名周口径企业家扎根津门，生意做得风生水起，但分散在各行各业，怎么把这些人拧成一股绳？天津市周口商会用十年时间交出了一份答卷，把党支部建在商会，让党员站到前排。

党支部建起来，人心凝聚起来

社会组织稳不稳、队伍齐不齐、人心聚不聚，关键在于有没有一个坚强的党支部。

早年，不少在津创业的周口径流动党员长期在忙于经营，常态化参与党组织生活存在困难，党费缴纳、组织关系归属不明确，成为“口袋党员”。2016年，天津市周口商会党支部正式获批成立，让在外漂泊打拼的流动党员终于有了自己的“家”。

商会党支部召开二届二次党员会议。没有客套寒暄，开门见山谈问题、定规矩。党支部书记说得直白：“党建工作，咱不搞花架子。就一句话，帮会员把事办成，帮企业把路走宽。”

党支部班子明确岗位职责、细化分工，各项学习制度、纪律规矩落地落细。有老党员感叹：“以前在外面漂着，总觉得心里没着没落。现在好了，党支部就在跟前，有事找组织，心里稳了。”

自此，商会彻底告别了“相聚只拍照、散场各独行”的松散状态。党支部定方向，党员冲在前，会员跟着干，一盘棋活了。

党建搭桥，生意做大

对异地商会来说，思想引领最怕空对空。天津市周口商会的做法是，摒弃形式主义，把学习和生意揉在一起搞。

“红色领航”学习活动、老子文化论坛、一场接一场。在外打拼的周口径企业家坐在一起，聊的不只是政策，还有格局、眼界和

维修干了一年，不少老客户找到他：“你要是自己生产，我们愿意买，因为你修得好，售后不用愁。”

客户催着做产品——这在充电桩行业里不多见。徐克龙决定，干。

家乡周口向他抛来橄榄枝。2023年6月，“旭电充”正式落户周口中兴新业港产业园。

建厂以来，公司累计生产销售2000多台充电桩，规模在行业内偏小，但质量口碑扎实。北到漠河，西到拉萨，东南到广东，他的充电桩经历了零下40多度的严寒、高原的强紫外线、沿海的高温高湿，整体运行平稳。售后也快——客户一个电话，技术人员最快当天出发。

最难得的是另一件事。“这几年接到过几个大采购意向，客户的核心诉求就是压价，可以接受没那么高的质量标准。”徐克龙说，“但产品是我们做的，出了问题还得我们负责。我们拒绝了。”

一个刚起步的小厂，拒绝大单子，不可惜吗？

“不可惜。”他说得干脆，“做企业不像打游戏，不行了还能重开一局。我们要对卖出去的每一台设备负责。”

在徐克龙看来，公司的“护城河”不是规模，不是资本，是技术——是别人修不了的故障我能修，是别人不敢接的单子我敢接。

“公司或许会迎来爆发期，但我们不急。”他说，“等风来，也得自己有翅膀。”

如今的“旭电充”，依然是一家小厂。但靠着“先有客户，再做产品”的路子，这家周口径本土的小企业，在千军万马的充电桩市场中，悄然站稳脚跟。

为人处世。有新生代企业家说：“做生意拼的是眼光和资源，但能走多远，还得看你骨头里有没有那股劲儿——那是老家给的。”

2025年6月，周口家乡党组织专程赴津开展党建交流座谈活动。面对面一聊就是半天，聊家乡变化，聊政策支持，也聊企业遇到的坎儿。天津市周口商会会长王正义对此感触很深，商会这么多年没跑偏，靠的就是这根弦绷得住，方向对了，后面的事才好办。商会组织会员学习党的创新理论，不是照本宣科，而是拿着政策条文一条条对照，哪些红利能用，哪些门槛能跨，哪些风险要防，掰开了揉碎了讲。

日常服务中，商会推行值班会长轮岗制度，实现服务全年常态化、不间断。会员企业遇到产业链衔接卡壳，政策吃不透，资源对接不上，只要在群里喊一声，党员骨干第一时间响应，老企业家们毫不保留地帮忙支招、牵线搭桥，商会真正成了抱团发展的平台。

富了不忘根，实干见真章

广大周商立足津门兴业创业，但始终不忘家乡。商会党支部带着党员作表率，把企业发展成果转化为回馈社会、反哺家乡的实际行动。

党员企业家带头守法经营、诚信立业，在天津各行各业站稳脚跟，擦亮了周商的牌子。公益有号召，商会从不缺席，捐资助学、帮扶济困、乡村帮扶，一笔笔善款背后是一颗颗滚烫的心。

在党员带动下，越来越多的青年会员主动加入公益行列，参与津周两地交流合作。商会先后荣获天津市滨海新区“先进商会党支部”“河南省豫商联合会”等多项荣誉。

展望未来，天津市周口商会将持续建强做实党建“红色引擎”，团结带领全体在津周商勇担使命、实干奋进，深度服务国家发展战略，持续助力津豫两地协同发展，走得更稳、跑得更快。