

宁波西安产业可以互补

“来西安三十年了，可以说是亲眼见证了西安翻天覆地的变化，是西安的发展成就了我。”孙建光说，西安的变化，他看在眼里；西安的未来，他充满期待。

孙建光说，作为一个商人，自己感受最深的就是这两年政府对招商引资的重视。自上而下的大规模招商引资给企业带来了信心，对接效率也同步提升。几年前孙建光打算注册两个环保公司，历时半年都没有注册成功，去年以来政府提升行政效能后，仅3天他便拿到了

营业执照。

投身制造业的孙建光认为宁波、西安的产业可以互补。“航天、航空、电子等产业都布局西安，这就为企业生产、技术方面的深度合作提供了得天独厚的优势。”孙建光认为，宁波多以手工、轻工业为主，而西安则有高新技术为主导，双方的合作大有可为。

眼下孙建光又将目光投向了智慧产业，计划在临潼打造智慧养老小镇，同时结合陕西农林、文化优势发展智慧农业和智慧旅游。

关怀“小树”培育“森林”

2012年，西安市宁波商会成立，甬商在西安有了大家庭。“商会为会员提供信息、人脉和资源平台，支持和扶持中小企业，让在西安的甬商们‘抱团取暖’。”孙建光说。对商会和会员相互依存的关系，他有一个妙喻，那就是“嘴”和“牙”的关系。他认为，商会像是“嘴”，众多甬商就像“牙”，嘴不张开露不出牙，当然嘴也离不开牙发挥功能，商会由会员企业组成，商会的发展离不开会员的共同努力，唇齿相连。

走进商会，映入眼帘的是墙上悬挂着由西安市民政局颁发的“中国社会组织评估”5A等级牌及两地政府部门颁发的招商引资突出贡献牌，再往里看还有会长办公会议制度、经费管理制度、会员管理办法、会员信息资料管理制度、

秘书处责任制度和党章党规。

作为会长，孙建光深刻感受到肩负服务会员的重担。如今要与政府各职能部门搭建平台，眼中的世界不再是“一杯水一壶茶”，而是“江河湖海”。

“小企业需要更多的扶持政策，这样才能健康发展，服务社会发展解决就业问题。”孙建光说，商会中的大企业就像“大树”应该提供“乘凉”场所，即发挥企业的社会责任，回报社会；而小企业则需要商会和政府的关爱。

前年，有一位会员急需一笔资金周转，向商会寻求帮助。商会想办法帮他筹措到了50万元资金渡过了难关。事后，该会员对商会非常感激，一直积极参与商会组织的各项活动。

孙建光表示，商会将当好建设西安、宁波的“宣传员”和“服务员”，为两地的企业搭建起考察、谋事、干事的平台，促进西安和宁波两地经济共同发展。

致富不忘回报社会

在慈善和公益方面，西安市宁波商会一直走在前面，孙建光希望在会内营造一种公益慈善的氛围。

“做企业要讲大义。一个人在经营事业的同时，需要一种社会价值的实现。财富取之于社会，也要回报于社会。在商会中，我希望能举办各种公益活动，来引导培养会员的感恩之心，从而营造出公益的氛围。”孙建光说。

商会曾一次性给予陕西省商洛中学3万元的赞助，帮助学校改善办学条件，并资助了5名贫困学生每人每年6000元的学习生活费用。商会企业家还经常开展扶贫走访慰问活动，除了送粮米、食用油、糖果等慰问品和每户800元慰问金之外，还计划

出资7万元补足总计15万元的资金缺口，为村中一家培养出了4名大学生的贫困户修建两层楼新房。

商会还有一个有趣的制度：迟到时间按通知开会时间延后10分钟为准。以5分钟为单位，捐助100元起步，500元封顶；会议请假，按人性化处理，每人每年限请假一次，无故不到或超过请假次数，按第一次捐助2000元给商会扶贫基金会，以后每次1000元递增，3次后做降级或退会处理。这个细致的规定，也反映出商会对公益事业的热心。

感悟： 创业好比 从0到1

孙建光说，《从0到1》这本书看了好几遍，总觉得不过瘾，书中没有讲太多具体怎么做，它更多强调创新的价值。

“创业好比是从0到1，再从1到N，没有捷径可走。”孙建光说，对于创业最难的是从0到1，是平台孕育的过程，非常难。后面的从1到N，是扩张的过程，相对来说反而容易些。但无论如何，每个公司面临的都是未知变化的明天，不变的是你能不能紧跟时代的步伐，然后保持超强的学习能力。

