

生意做了十几年没人上门讨过债

从不拖欠民工工资,从不拖欠银行贷款,诚信让他生意越做越火

【专家视角】

诚信是市场经济的道德基础

沈剑因为讲诚信,朋友越来越多,公司越做越大,向银行贷款也开始变得容易。这在南京师范大学社会学系教授吴亦明看来,是种必然。他认为,诚信不仅是和谐社会的重要内容,也是建立有序的市场经济体制的道德基础。

“市场经济是必须讲交易规则的,必须诚信。”吴亦明认为,一些经济行为本身就有趋利性,一些非诚信的做法可能就是欺诈,如果有这些行为,那么经济就不能健康运行,道德也会堕落。一个人如果失信后,因为没有诚信体系的约束,很有可能通过失信而获利,如果没有惩罚或约束,那么就变成对他的一种

鼓励,他的这种不诚信的行为有可能下次会再次强化。

吴亦明认为,社会信用体系应该覆盖多个领域并逐步完善,它应该是一个体系,而不是局部的或某一个行业的,比如只是银行、保险等领域的事情。而且社会信用体系不仅只是针对个人、法人,政府也应该有自己的诚信体系,要体现出公权力的公信力,要能取信于民。

“在国外,失信人是寸步难行的。”吴亦明称,在国外,一旦个人信用有不良记录的,它都会有明确的约束规则,比如贷款很难贷到,求职也很困难,甚至连谈对象都很困难。

【数字江苏】

个人信用体系将覆盖 2000 万人

2005年6月30日“诚信江苏”网站及江苏省公共信用信息平台正式开通;2006年6月30日开通“信用长三角”网站,实现长三角区域信息的互联互通和异地查询,形成“一处守信、处处得益、一处失信、处处制约”的联动机制;2006年10月13日,江苏省个人信用联合征信系统宣布开通试运行,年底信用系统覆盖面将扩大到100万人口,最终目标是全省覆盖2000万人口。

江苏省个人信用联合征信系统开通试运行后,正在归集收录工商、司法、税务、个人职业情况、个人消费信用、缴费等各种情况,正在和12个厅局进行信息联网,今后还将与省内40个厅局进行联网。作为江苏公共信用信息平台成员单位,省工商局、人民银行南京分行、地税、国税等部门都在信用体系建设上作出了一定的贡献。

省工商局:让失信者受到制约。将全省企业按照《江苏省工商行政管理系统企业信用分类监管实施办法》分为A、B、C、D四类,同时对A类企业建立激励机制,对B类企业

建立预警机制,对C类企业建立惩戒机制,对D类企业建立督促退出机制。

人行南京分行:贷款前先查信用。加快推进企业和个人信用信息基础数据库建设,银行在贷前调查过程中查询数据库信息,将促使企业和个人重视信用记录,并准备选择部分行业或地区按标准化的流程开展借款企业资信评级工作。

省国税局:对欠税纳税人进行公告。将按照《税收征管法》,定期在办税场所以及报刊、网络等媒体上公告纳税人的欠缴税款情况。其中,企业或单位欠税的,每季公告一次,个体工商户和其他个人欠税的,每半年公告一次,走逃、失踪的纳税人以及其他经税务机关查无下落非正常户欠税的,随时公告。

南京海关:南京海关建立企业“红黑名单”制度,海关总署公布全国首批“红黑名单”时,江苏省共有6家遵纪守法的企业被列入红名单,5家严重违法的企业被列入黑名单,对黑名单企业在全国口岸进行布控,实施重点监管。

跟沈剑约在晚上6:30采访,6:26,记者手机响起:“王记者,你好,我已经到了。”身穿一套深色西装,夹着一个公文包,第一眼看到沈剑,觉得他与其他老板没什么两样。在开始接触的半个小时里,他的话很少,惟独一句话他至少重复了三四次——“我觉得讲信用是一个人最起码做的,真的没啥好说的。”13年前,沈剑只是一名普通民工,如今他成了年销售规模几十万的企业老总。沈剑说,为了诚信,他曾经放弃了20万元的一笔生意,他信奉一个原则——先处朋友、后做生意。

借钱也不拖欠民工“血汗钱”

1993年,沈剑跟朋友借了600元钱,只身从泰州来到南京打工,之前,他是当地一家自来水管厂的副厂长。在进香河菜场附近,他找到了一个有老乡的工地,当起了一名水电工。凭着自己的勤奋,第二年他就成了包水电工的工头。“说实话,那年开掉工资后没有赚到钱。”那时候民工和包工头之间因为拖欠工资相互吵架的事常有,但沈剑却从来

没有。“我是从一无所有过来的,我能体会别人的感受,我不想把别人的血汗钱留在自己手里。”所以有时候到了年底,即使资金因为意外情况没到位,发不出工资,沈剑也会想办法跟朋友借钱先把工资给垫了。

一开始没有熟人,跟着自己做的人不多,有时候接了一个工程,第二天就差个贴瓷砖的瓦工,沈剑前一天晚上就会赶到别人的工地

上帮工,为的是能把瓦工换下来。“这个圈子里都是老乡,一件事不诚信,你就很难在圈子里立足,这不是钱能买来的。”

凭着老乡对自己的信任,跟着他一起做的兄弟越来越多,最多时有四五十个。最让沈剑自豪的是,从做包工头到开装潢公司,到现在做节能材料的这个公司,这么多年,从来没发生过别人上门要钱的事。

为诚信放弃过 20 万元的生意

在华夏银行客户经理虞绚的眼中,沈剑是个话不多的人,他从来都不需要银行去催款,每月都早早就把贷款给还上了。沈剑在华夏银行办过几次房屋抵押贷款,也办过住房按揭贷款,“他从来都没有逾期过,我们在贷款前上央行个人征信系统去查,他的信用记录都很好。”虞绚告诉记者,只要银行跟他说好,哪天准备什么

资料,他从来都没有失约过,说哪天来就哪天来。像这样信用记录很好的客户,银行很欢迎,贷款也比较容易,也会享受到银行的优惠利率。

在他最需要钱的时候,曾经有一笔20万元的生意摆在他的面前,但他却因为讲诚信而放弃了这笔交易。“因为钱,做对不起朋友,或是让朋友为难的事情,我不干。只要有人说

了这个朋友太差,那么这一句话就能让他失去很多朋友。”

“能做长久的人都是讲诚信的。”沈剑说自己很有可能还会改行,现在工程利润越来越薄,大家互相压价,有的价格压下来,但质量也跟着下来了。“如果报价低到一定的程度,我宁愿转做其它行业,也不愿意靠降价以次充好来赚钱。”

招聘员工首先考察“诚信”

沈剑说自己从来没骗过人,但是被别人骗过。

2004年沈剑转行做建筑保温材料时,最缺的就是钱。为了拓展网络上的影响,他和一家网络公司进行了接触。因为对方比较信任,所以当对方一工作人员称原合同丢失,请他在另一份合同上签字时就没太仔细看内容,等签完之后才发

现,合同内容已有所更改。“这件事对我影响比较大,让我更意识到诚信的重要性。”

现在沈剑有一个习惯,就是每招一个新员工,他会去他(她)的老家,与他(她)的父母面对面地交流。“这个人是不是一个诚实的人,通过跟他们父母交流能看出来。”他考察员工,放在

第一位的条件就是诚信。

最后,当记者问沈剑,你创业的理想目标是什么?他用右手托起下巴,想了想,然后露出轻松的笑容,“我想拥有一家上市公司。”但很快他就加了一句,“当然做到哪算哪吧,因为我的原则是,先处朋友,后做生意。”

快报记者 王海燕

揭秘达内学员高薪就业神话

2002年的9月,来自于加拿大的达内IT培训中心进入中国,从此,达内为中国IT培训业演绎了一个培养IT技术人才的传奇……

5000余名学子敲开了高薪就业IT企业的大门,平均月薪4000-6000,最高月薪7000-12000元。广泛就职京、沪、广三地IT企业:IBM、微软、摩托罗拉、华为、用友、新浪、搜狐、百度、腾讯、亚信、大唐电信、联想、中国搜索、NEC、西门子、软脑、九城数码、文思创新、神州数码、清华同方、Integrax、合力金桥、亿美软通、软通动力、书生国际、金蝶软件等等……

凭借“强大外企师资+全英文教材+企业级真实项目实战+高端IT开放实验室”,达内IT培训在众多培训机构里独树一帜,外企软件工程师培训课程自面向社会公开招生以来,咨询、报名人员络绎不绝,班班提前爆满!据了解,达内对于入学条件要求也很严格,一般都要求大专或以上学历,有一定计算机基础并通过入学测试,入学后签订协议,保证就业!

南京咨询电话:(025) 83800018,83800028
地址:南京鼓楼区中山北路28号江苏商厦5层C

11月18日晚7时有就业外贸公益讲座

国家国际商务单证员+跟单员资格双证考试2月3日举行

外贸的就业前景如何?外贸急需哪类人才?如何能顺利地进入外贸?中国商业职业资格认证江苏考培中心将于11月18日(周六)晚七时在建邺区党校举办就业外贸公益讲座,参加本次咨询活动的报名学员还将免费获得国家首次举办的国际商务英语职业资格认证考试,省外贸资深专家将现场答疑。参加者可致电84206853或登录www.njkyzx.com

了解相关信息。

外贸单证员、跟单员实行岗位资格证书制度,每年组织两次考试。目前单证员+跟单员07年考试已开始报名,该考试由中国商业职业资格认证中心指定的江苏考培中心统一报名,报名地点在建邺区党校405室(新街口石鼓路俞家巷21号),双证就业班培训将于11月26日开课,07年2月3日全国统一考试。

迎接党代会
经典再回眸⑧

诚信江苏篇

【今日关键词】

诚信

人无信不立。诚信是什么?就是言必信,行必果。在《说文解字》中的解释是:“诚,信也”,“信,诚也”。信用是现代市场经济的生命。信用是市场经济的基础。江苏素有诚实守信的优良传统,是一个信用程度相对较高的地区。近年来,省委、省政府高度重视社会信用体系建设,提出了打造“诚信江苏”的战略构想,全省社会信用体系建设迈出了重要步伐。

【人物简介】

姓名:沈剑

年龄:38岁

身份:南京牧羊建材中心总经理



快报记者 顾炜 摄

真我冠军 青春激昂

——“真我尽占,风尚无边”占边2006年派对宝贝甄选全国总冠军问世

“融合中见真我”宣言
青春,激情,朋友,我自己。通通加在一起(Mix it up)。用年轻的情绪融合起来。舞动中的我,派对中的我,生活中的我。和我自己融合,我和朋友一起融合。展现真我风采,透出自己风格。全世界能够看到那个我,真实不孤单,精彩更出彩。让我们一起融合中见真我。

一场青春的风暴在10月的上海迎来了它的最高潮。席卷中国七大时尚都市的占边2006年派对宝贝甄选在20日晚上海Arena酒吧的主题活动中

迎来了它的年度总冠军。当来自成都的蒲典从寰盛洋酒贸易(上海)有限公司大中华区总裁韦俊杰先生手中接过冠军奖杯的那一刻开始,一位有梦想,有自信的普通女孩已经成为了一颗万众瞩目的明星,那一刻,人生开始变得更自信,更精彩。

同时来自南京的田露露得到了优胜者特别奖,她如精灵般的可爱感染了全场的参与者。一段青春之舞展现了执着自信女孩无边的魅力。

“真是棒极了”蒲典在赛后抑制不住激动之情,紧紧地抱着冠军奖杯。“这3个月简直就是个超长的梦,从我报名参加,然后是在成都的两场PK后

得到城市冠军,今天我成为了全国的冠军了。现在,梦想成真的感觉真是太酷了。”

20日晚,上海新闻路上的Arena酒吧在刚入夜时分就开始展现出妩媚与激情,大幅的派对海报,豪华悍马与7位占边城市冠军宝贝的激情秀以及数位涌入的年轻人共同创造了属于自己的轻松青春PK大赛。

“这才是派对,有激情,有美女,也有全场的一起投入,这是非常美妙的一个夜晚。”参加派对活动的吴先生这样评价道。“7个城市的宝贝都很漂亮,都很有亲和力,我简直看花眼了。”

占边派对宝贝甄选(Jim Beam Party Crew)是个风靡全球的年轻派对,在包括澳大利亚和中国台湾等地区成功举办多年。2004年首次登陆中国后,就因其所具有的国际风尚,引领潮流的理念和富有特色的评选机制,跻身中国年

轻人派对的首选活动。今年的占边派对宝贝甄选活动于7月底启动,分别在成都、昆明、武汉、南昌、南京、大连、长春七个城市展开。

作为主办方的美国占边波本威士忌品牌,是1795年Jacob Beam先生在移民西进过程中所创制的一种便于运输、色泽金黄、味道香醇的威士忌。它集结了Beam家族历代酿酒大师蒸馏技术之真传,秉承了纯正波本威士忌的酿造工艺,从而始终保持着最高品质。

沈伟敏同时表示占边将会明年继续为中国年轻人打造年度的时尚派对。“我们将融合更多城市的年轻人,让他们一起轻松地派对相聚,到占边这个大舞台上展现自己,并取得更大的成功和自信。”

