



探索产业路径 创建商会新模式
北京雅宝路国际贸易商会成立在即
■ 方彬楠

据北京商报消息,日前,记者从北京雅宝路国际贸易商会(以下简称“雅宝路商会”)筹备组获悉,北京雅宝路国际贸易商会已“走”完全部手续,即将正式成立。而雅宝路商会的成立,也成为了北京朝阳建设国家级服装贸易转型升级示范基地的一步妙棋,让商户在国际市场种种变化和压力下能够“抱团取暖”,走出一条全新的发展道路;同时,这种涵盖全产业链商会的模式,也将为北京的服装产业发展探索出一条全新的路径。

商会将涵盖全产业链

雅宝路商会筹备组副组长马嘉告诉记者,截至目前,商会已吸纳会员近百家,包括服装销售商户、面料生产企业、品牌策略公司、相关院校、服装设计机构、物流、法律等与产业链相关的全部领域。

据悉,雅宝路商会是非营利性机构。正式成立后,雅宝路商会将定位于服务“雅宝路”的品牌,将引领域内企业的需求、尝试市场,将为企业提供政策对接、融资对接等服务,成为雅宝路企业的大本营。

据了解,在雅宝路,商会的概念并不新鲜。来自全国各地的经营企业根据地域不同、领域不同,拥有众多的同乡会和商会。企业主在同乡会中互通有无、共同发展。但还没有一个由官方统筹的商会。

“和地方区域性商会不同,即将正式成立的雅宝路商会中的会员是来自全国各个区域,与服装、服饰相关的各个行业,可以说是一个跨区域、跨行业、规模性的社团组织。”马嘉介绍说,这将提升雅宝路区域商户的归属感。

同时,雅宝路商会的成立,也将成为朝阳区国家级服装贸易转型升级示范基地建设的有力支撑。

吸纳会员“以质为先”

据马嘉介绍,要成为雅宝路商会的会员,门槛还是有一定的,会员要有一定的规模,要诚信,要有一定的品牌影响力,要具有典型的代表性。

“我们在会员的选择上,采取了‘以质为先’的原则,高起点地组建会员队伍,同时并不急于扩张会员的规模。”用马嘉的话说,雅宝路商会将聚集与服装相关领域的各路精英,只有这样才能让商会走上良性发展的道路。

而这些精英会员们,在商会的筹备阶段已发挥了巨大的作用。马嘉告诉记者,由于雅宝路商会是社团法人组织,是非营利性机构,在筹备的各个阶段,她总会接到很多电话。这些电话除了咨询怎样才能成为会员外,最多的就是出钱出力的各种支持。

“有的商户三天两头打来电话,问商会筹备的过程中资金是否够用,如不够用他们可以无偿资助;有的商户主动提交各种文案,把企业真实的需求和市场的真实情况以及应对办法汇总给我……”马嘉说,雅宝路人真的很可爱,他们已经把这个还没有正式成立的商会当作了自己的大本营了。

“抱团取暖”应对国际市场

而对于成立商会的初衷,马嘉直言是为了“抱团取暖,应对国际市场疲软的不利环境,以及应对‘雅宝路’品牌与国际接轨后形成的新的市场需求”。

在马嘉眼中,雅宝路人具有顽强生命力的特质,对生意的敏感度和非常高。“未来商会将抓住商户的根本诉求,和大家一起总结经验,走上一条全新的发展道路。”

记者了解到,由于国际经济危机的影响,中国本土的服装企业,包括雅宝路的商户在出口的生意上受到了很大影响。有企业负责人坦言,“在国外,市场根本卖不出货”。

记者了解到,这种困境不仅存在于雅宝路,其他区域也面临着同样的问题。

面对市场变化和压力,更加让服装企业意识到合力的重要性。有一位服装商户说,“大部分服装企业相互间是很封闭的,大家都是关起门来做自己的生意,不去相互了解和接触。希望政府能够把这些松散的力量集中起来在国际上形成竞争优势”。

不可否认,成立雅宝路商会将在一定程度上改善这一现状,而商会对雅宝路的服装产业发展将能起到多大的作用,马嘉直言不讳:“商会将是一个逐步完善的过程。商会发挥的作用也会越来越大。希望商会为北京服装领域的企业发挥集体力量进行有益的尝试,为其他区域提供有益的借鉴。”

关注热点难点 商会建言献策忙

如今,我国经济类行业协会商会的发展仍然存在着一一些问题。社会也尚未真正形成重视行业协会商会的共识,行业协会商会没有自己的一席之地,缺少话语权,在一定程度上阻碍了经济类行业协会商会的发展,也阻碍了它们功能的发挥。对此,中国国际商会林舜杰秘书长提出,提高我国民间话语权在国际经贸领域的地位与国内商协会建设密不可分。

工商联石油业商会——分拆三大油企 破除市场垄断

“在保持三大国有石油集团全面控制上游资源的状况下,逐步分拆其炼化和零售业务。”全国工商联石油业商会(以下简称“石油商会”)本届两会上再次发声,希望破除成品油市场垄断。

自2004年12月起,我国开放成品油零售市场;石油商会也在当时成立。在过去的八年里,石油商会每年都会在全国两会上提交为石油民营企业争取利益的提案,今年也不例外。

记者获悉,石油商会今年的提案有两个,一个是《关于促进成品油零售市场充分市场化的提案》,另一个是《关于取消成品油非国营贸易进口配额相关限制的提案》,都表达了希望破除成品油市场垄断的观点。

成品油零售市场虽然已经开放了8年多,但石油商会认为,市场仍然由三大国有石油集团所控制,它们涉足石油全产业链,既是成品油供应商,又是成品油销售商,已占有国内成品油批发市场份额的90%以上和零售市场份额的80%以上。“全面放开成品油零售市场”政策仅仅停留在文件上,还没获得实质性进展,制约了我国能源行业健康发展。

石油商会副秘书长林凌对记者说,由于零售业务利润比批发高,三大石油巨头近几年一直在努力提高零售比例,减少批发电量,民营油企则没有稳定的成品油供应保障,不具备参与公平竞争资格、条件,生存和发展受到极大制约。

对此,石油商会在其第一份提案中建议,尽快打破能源国有企业全产业链渗透的格局,在目前保持三大国有石油集团全面控制上游资源的状况下,逐步分拆其炼化和零售业务,特别是要通过保护非国有炼化和零售企业的权益与油源供应,抑制国有石油集团在成品油零售市场的垄断性扩张;另一方面,要开放原油和成品油的非国营进口渠道,丰富成品油供给。

目前我国成品油进口实行国营贸易和非国营贸易管理,国营贸易进口没有数量限制,但仅有4家国有石油企业具有进出口贸易权;非国营贸易实行进口资质和配额双管理方式,且只能进口燃料油。

石油商会认为,这种制度安排不利于公平竞争的成品油市场的形成,使进口成品油对国内成品油市场的补充作用难以得到真正发挥,并且强化了国有石油企业的行业垄断,挤占了非国有石油企业的市场空间;此外,还不利于应对汽油进口需求上升的状况。

对此,全联房地产商会建议,对违法占用耕地的建设小产权房的替代性惩罚措施,可采取两种方式:一是对于通过占补平衡的方式要求开发商和农村集体组织另行开发出相同数量、质量的耕地;二是没收部分小产权房并将其纳入保障性住房体系。

办会节省 18 万 巨资助学 2000 万 青岛市临沂商会 2013 年度大会召开

■ 肖良华

3月2日,青岛市临沂商会2013年度大会在黄海饭店举行。会场内外,节俭、朴实的办会新风让人眼前一亮,感触颇深。让人印象更深刻的还是该商会的“2000万助学计划”。

大会前厅只放一个参会报到的小提示板,整个会场只挂了一个会议横幅,以往每个与会人员人手一瓶的矿泉水换成了每排会议桌上的两个暖水瓶,会议室后面还有备用的一桶桶装饮水机。这是记者3月2日在黄海饭店看到的青岛市临沂商会召开年会的场景,感受到处处都是节俭的氛围。

颗颗赤子心 浓浓桑梓情 多家在外温州商会为回乡投资做准备

■ 胡文瑾

正月初六举行的世界温州人大会“温州经济社会发展(国内代表)座谈会”上,浙江省委常委、温州市委书记陈德荣拍板的“两园”(总部经济园和文化博览园)建设,引起了在世界各地温州商会的密切关注。年后,回到创业城市的各地商会会长们,第一件事就是召集商会会员,讨论回乡投资相关事宜,意味着回乡投资为温州经济发展服务的行动,在各地温州商会中已开始大规模铺开。

内蒙古温州商会会长邹招波,是第



因此,石油商会在其第二份提案中建议,取消对成品油非国营贸易配额只能用于进口燃料油的审批限制,允许具有成品油进口资格的民营企业在配额内自行进口包括汽油、柴油在内的一切成品油。此外,完善各地石油交易中心,建立活跃的成品油流通市场,保障成品油市场供应。

全国工商联房地产商会——建议试点小产权房入市

3月初,全联房地产商会(原全国工商联房地产商会)对外公布《“小产权”“大隐患”》的书面发言,称违法小产权建筑不能一拆了之,建议把小产权房建设与保障性住房建设有机结合起来,从而扩大城镇住房供给来源,进一步丰富城市住房供给体系。

全联房地产商会在发言中表示,小产权房的产生是伴随着中国城镇化发展而产生的,其具有一定的合理性。一方面城市化进程快速扩张导致土地价格快速升值,另一方面农村土地征收补偿标准偏低致使农民无法分享城市化发展成果,多方利益牵扯其中,法律与现实矛盾“凸显”。

对此,全联房产商会建议,对违法占用



耕地上建设小产权房的替代性惩罚措施,可采取两种方式:一是对于通过占补平衡的方式要求开发商和农村集体组织另行开发出相同数量、质量的耕地;二是没收部分小产权房并将其纳入保障性住房体系。

全联房地产商会在发言中表示,可考虑在房价较高的一线城市进行小产权房入市试点,赋予农民集体土地流转权,使小产权房转变为可合法交易的、以自住为主的、特殊性质的“商品房”(不是大产权房,而是类似于经济适用房和公租房的保障房),从而扩大城镇住房供给来源,进一步丰富城市住房供给体系,也有助于促进城镇国有土地上的商品房房价回归合理水平。

另一方面,全联房地产商会建议积极

会与往年相比一共省了18万元。”

办会节俭,传递出的是青岛市临沂商会务实、实干的工作作风。在办会方面“抠”,在献爱心资助助学方面却非常“敞亮”!

该商会新当选的程存福会长介绍说:“我们商会的会员都是在青岛发展的比较成功的临沂籍企业家,资产最少的也有几百万,商会现有会员企业近百家,注册资金300亿多元,年营业额近百亿元,纳税额过10亿元,具备了一定的实力。我们这帮人从小受到沂蒙精神的熏陶,出来打拚为的就是回报家乡,造福老家的父老乡亲。临沂老家有的地方条件还比较艰苦,在接下来

利用小产权房的成本 and 价格优势,将部分存量小产权房转化为公租房、廉租房性质的保障性住房,将小产权房纳入保障房体系。这样做,不仅可以有效缓解保障房建设的资金和土地压力,而且可以大大加快整个保障性住房体系的建设进程,同时还可以给存量小产权房一个合法、合理的市场出口。

长沙家电商会——沉湎价格战是自寻死路

“随着现代物流的进步,互联网零售迅速发展,促使家电渠道经历天翻地覆的变革。”长沙家电商会会长姜北对这些年家电渠道之变如数家珍。

最初的家电渠道,普遍实行代理制,老百姓买家电一般要进百货商店,后来出现了三湘等家电批发市场以及泰阳等比较专业的家电卖场。

早在2001年前后,以苏宁、国美为代表的专业家电连锁,以星火燎原之势改变了传统的家电渠道,专业家电连锁开遍了全国。2011年前后,随着房地产市场黄金十年过去,与之关联的家电消费受到了明显影响,尤其是网购迅猛发展,极大地触动了传统家电渠道。

2013年新春伊始,苏宁电器正式提出“云商”新模式;国美电器也在去年底去掉了“电器”……各家家电连锁企业纷纷变身,不再做单一的家电销售企业,而是要开发多渠道、多品类商品。

“传统专业电器连锁发展电商无疑,风险很大,毕竟这中间牵涉到互联网技术、物流水平、管理方式革新等因素;然而,家电连锁如果不介入电商,路子会越来越窄,甚至没有出路。”姜北寥寥数语概括了他对家电渠道之变的看法。

“随着经济形势逐渐转暖,预计2013年家电形势发展要好于去年。”姜北表示,2013年家电行业“强者愈强,弱者愈弱”将表现得愈发明显;在2012年多数企业日子不好过的时候,个别品牌业绩就出现了逆势增长,例如格力、创维等,说明行业正在洗牌分化,预计2013年这种趋势还将延续。

姜北表示,如今消费者更加专注产品的技术、品质以及个性化,产品沉湎价格战是死路一条。

以2012冷冻空调市场为例,整体表现惨淡,但家电龙头企业不断通过调整产品结构,出现逆势增长的业绩,如作为空调行业的老大,格力电器随着国内消费需求升级,不断对其产品结果进行调整,推出了一系列环保、节能、健康的变频空调产品。据其最新发布的业绩快报显示,2012年格力电器实现营业收入1000.84亿元,成为中国家电行业首家营业收入超千亿元的专业化家电企业。

“没有核心技术等于没有质量。”姜北表示,中国家电要由“制造”强国,变为“智造”强国,技术战必须代替价格战,只有通过加大技术研发投入,中国才能真正实现家电强国梦。

(据相关媒体消息综合整理)

的5年,将通过商会“山海情”助学基金,筹集2000万进行资助助学。”

程会长还介绍道:“商会自成立七年来,积极组织会员企业为社会公益事业和慈善事业做贡献。先后筹集资金近40万人民币成立‘山海情’助学基金,目前已救助家乡失学儿童和在青就读的临沂籍贫困大学生259人,发放助学金30多万元。在汶川大地震中,商会企业直接捐款、捐物近270多万元;在扶贫、帮困、助残等活动中捐款近20万元;为发展老龄事业捐款10万元。而这些仅仅是我们商会会员回馈社会的一部分。”

会”后,南宁市温州商会会长黄冠杰,不仅对文化博览园的投资颇感兴趣,对总部经济大厦建设也一样地热情,他说,为了文化博览园的建设,他要将原来已连续两届在南宁举行的中国书法十大大人评选,今年移师到温州举行,为文化博览园的建设先烧一把“文化的火”;对于总部经济大厦建设,将联系广西壮族自治区内各个温州商会以及感兴趣的各商会会员一起来投资,现在相关事宜都已在联系之中。

在座谈会的当天,四川省温州商会会长何必坚便在下榻的宾馆召集在川的四川各地温州商会会长开会,落实相关总部经济大厦的建设相关事宜。

据了解,还有多个在外温州商会也已纷纷行动起来,开始筹备回乡建设总部经济大厦。