

豫商正在崛起,已逐渐成为云南经济社会发展不可忽视的一股力量,成为在滇异地商会中的后起之秀。

打响豫商品牌 崛起于七彩云南

林巧 周文璟

有数据显示,2012年底,在云南从事产业经营的河南籍人士超过30万人,各类在滇异地企业近千家,总投资超过200亿元,每年为云南创造了上百亿元的经济体量。

据云南日报消息,在团结壮大、抱团发展中,河南商会成立了“云南豫商投资有限公司”,真正解决会员企业的融资困难;商会注重形式,更注重实效,做到有活动、有深入、有跟进、有落实,取得以商招商明显成绩。2012年4月,商会被评为云南省首批5A级商会;2013年2月,在云南28家省级商会中被云南省招商合作局评定为“2012年优秀商会”。成立仅6年的河南商会,从无到有,由小壮大,创造了豫商在云南的一个个奇迹,在全省异地商会当中大放异彩。

豫商崛起彩云南

一直以来,地处中原腹地的河南省与位于西南边陲的云南省虽然相距万里之遥,但滇豫渊源却极其深厚。

多年来,无数勤劳、勇敢、朴实的中原儿女,怀揣梦想,满怀希望,在云南这片热土上繁衍、生息、创业、致富、发展。特别是改革开放以来,一批又一批河南儿女为了边疆建设和自身发展,义无反顾地奔赴云岭大地,用辛勤和汗水,在促进云南经济发展的同时,创造了无数成功的商业奇迹,谱写了豫商艰苦创业、不懈奋斗的感人故事。

豫商秉承“草根成长、信用为本、传承有脉、行商无疆”的精神,在云南各州市、各行业的市场竞争中脱颖而出,并赢得尊重。据了解,目前在滇的河南籍人士投资行业涉及房地产、金融、建筑、重型机械、珠宝玉器等等,涌现出了世林房地产、丰晨集团、阳光事达、华衡科技、瀚林图文等众多知名企业。此外,有些行业还形成了河南品牌,诸如安阳的建筑业、长垣的重型机械制造,驻马店防腐处理的防渗漏工程、洛阳、三门峡的矿业开采、冶炼,南阳的玉器加工销售等。仅以玉器行业而言,在云南从事玉器加工销售的从业人员中有70%是河南人,在这些河南人中又有80%的是南阳人。

为了给在滇投资的豫商提供服务,商会注册成立了云南豫商投资有限公司,向豫商企业给予资金扶持,项目上进行合作。值得关注的是,在滇豫商通过这个渠道,不仅完成资源整合、积蓄资本、发展自己的过程,而且打造了一个在云南的豫商投资资本远洋舰,形成多赢局面,为在滇30万豫商打造经商平台。

以商招商作纽带

河南商会自成立以来,通过各种方式,积极参与到云南的经济建设大潮中,为做好两地政府与企业交流的纽带作用,积极发挥商会的资源优势,努力扩大会员企业的发展空间,为西部大开发和云南的“两强一堡”战略做出了许多努力并取得佳绩。商

宁波线缆商会 开展行业联动 寻找服务方法

田坤 王骏文

2013年3月8日,宁波市电线电缆商会一届七次理事会暨一届四次会员大会在球冠电缆股份有限公司隆重召开。宁波市电线电缆商会会长、球冠电缆股份有限公司董事长陈永明在会上重点强调要合作专业服务机构,开展行业联动,积极寻找服务方法,提升服务水平。

陈永明表示,为搭建电线电缆行业产、销、研对接平台,活跃线缆市场,拉动经济增长,经宁波市政府有关部门批准,宁波市电线电缆商会与际华展览服务有限公司(上海)有限公司合作,于2012年5月17日至19日在宁波国际会展中心共同举办了“2012年中国(宁波)国际电线电缆及材料设备展览会暨线缆附件、原辅材料采购交易会”。该展会致力于搭建一个服务于国内外电线电缆产业链产品和技术展示的平台,使之成为电线电缆产业链各环节如采购、生产、设计、研发、销售等相关业内人士齐聚的年度盛会。

陈永明指出,为帮助企业排忧解难、解决用工难等问题,2012年3月,宁波市电线电缆商会利用“姐妹协会”(宁波市文具协会)举办“行业人才对接会”的机会,组织会员企业参加,旨在通过此次对接会,为电线电缆生产企业与各类人才之间架设沟通桥梁,使企业用工难题真正得到有效解决。



七彩云南



云南省河南商会会长刘兴督

会参加全国部分省份及滇豫两省各州市政府的招商项目推介会上百次。

而随着在滇豫商的影响力日益凸显,河南商会的经贸活动范围越来越广,从云南的各种会议到各个层面的招商活动,到处都留下了商会的身影和脚步,豫商每到之处都得到当地党委、政府的高度重视。特别值得一提的是,2011年7月,由河南商会全力协办的“中国面向西南开放重要桥头堡德宏黄金口岸推介会”在郑州举行,在德宏州推出的150多个项目中,诸多河南商家均表示出了浓厚的合作意向,同年8月

底,河南省豫商联合会会长率领豫商考察团回访云南,考察了德宏、红河、保山等地的投资环境和条件,达成了加强德宏州与河南省的旅游合作,开通德宏—昆明—郑州航线的合作意向。2012年1月,云南省招商局、德宏州政府出席了2012年河南商会会长大会,所作的云南“桥头堡”建设专题推介发言,再次将豫商的眼光聚焦云南。广东、厦门、深圳、澳门、香港等地河南商会纷纷表示要到云南考察投资。经过云南省河南商会的努力,云南、河南两省商界建立起了良好的互动关系,对在“桥头堡”建设中进一步加强合作充满了信心。

云南省河南商会会长刘兴督认为,商会是联系两省民间活动的一个桥梁,作为商会来讲,在招商引资活动中有很强的说服力;而作为商人来讲,对当地投资政策、优势、劣势,向外界商人有针对性介绍,更有号召力。通过这样的招商活动,不仅显示了商会有战斗力,也得到了政府的认可,商会也建立起了一定的影响力,这就应了一句话:有才有位。

还有一个关于河南商会以商招商的案例不得不提:去年,云南省政府民企入滇助推桥头堡建设大会期间,省工商联请河南商会邀请河南的企业家来参会。在这个活动中,河南商会请来了21位河南民营企业,这些民营企业每年创造的产值超过百亿元,其中有的还是全国人大代表或者政协委员。“这些河南企业都与商会有密切关系,所以河南商会能请得来,请得动。”据刘兴督介绍,在前来参加民企入滇助推桥头堡建设大会的河南企业中,有3家

企业的年产值超过500亿元。为此,省主要领导还特别表扬了河南商会。

总而言之,在以商招商中,河南商会不但注重形式,更注重实效,体现了商会不仅为会员企业服务,还发挥自身优势,成为在滇豫商对外交往的窗口、招商引资的载体。

叫响豫商品牌

商会就是一座友谊的桥梁、一条乡情的纽带、一个思想交流的舞台、一个帮扶解困的后台、一个合作发展的平台、一个需要奉献精神的集体。

而关于商会建设,刘兴督在豫商圈里有个广为流传的观点,这个观点被全国豫商评价为很经典,也很通俗。商会建设有三个步骤:第一步“吃吃喝喝”,他所说的吃吃喝喝是通过在一起搞联谊活动,增进了解;第二步“勾勾搭搭”,所谓勾勾搭搭,就是大家在一块根据自己的产业,找有互补性的企业,大家在一块探讨一些合作的可能,找一些合作的商机,进行合作;第三步“轰轰烈烈”,在前两步的基础之上,大家有了了解、有了合作,谋求更大的发展,达到轰轰烈烈的效果。

站在云南建设面向西南开放桥头堡的大战略背景下,豫商迎来了极大的发展机遇。为了抓住这一战略机遇,河南商会充分发挥社团组织的作用,团结带领全体会员和在滇豫商企业家锐意进取,在积极投资、不断创造新成绩的基础上,吸引更多的河南企业来滇投资发展,塑造新型豫商企业家形象,使在滇企业做大做强,为两省的发展、为云南的桥头堡战略做出自己的贡献。

追求卓越 走向卓越 巴中国际发展商会搭建巴中贸易合作的桥梁

马晓璐 苏国历

2013年1月,由巴中国际发展商会主办的纪念华人移民巴西200周年活动,在圣保罗历史文化中心举行,巴西十多位联邦参议员、众议员、圣保罗州议员、市议员以及巴西各界著名人士同华人代表和中资公司领导纷纷出席。

巴中国际发展商会是家在巴西注册的社团法人。于2002年成立。商会由巴西知名华人、华侨和当地名流和企业家组成。是中国商人在巴西实力最为雄厚的民间团体,在中国的上海、杭州、义乌和厦门设立了办事处。在巴西人口集中和经济发达的沿海各州以及主要内陆州都建立了分会,涵盖巴西大部分地区。并延伸到南美阿根廷、乌拉圭、巴拉圭等国家。形成了一个信息资源、社会、文化资源、经济资源

的强大社团。

巴中国际发展商会会长胡忠伟先生,任会长至今,牵引巴中企业家双向投资,成绩显著。2006年加入巴西议员协会联邦委员会,成为巴西数量不多的华人委员;同年,成为中国侨联青年委员会委员。胡忠伟会长认为巴西有着巨大的商业空间。巴中国际发展商会作为巴中两国的友好桥梁和互交流的一个平台,共同促进中国和巴西以及其他各国的互相了解和友好往来,发展双边贸易,扩大经济技术合作,推动文化和教育事业,达到“发展巴中市场,繁荣巴中经济”的双赢目的。在会长胡忠伟先生的领导下,商会的团队在不断地壮大。

在巴中两国的商层互访文化交中,胡忠伟会长于2004年11月应原巴西总统卢拉先生的邀请,陪同来访拉美四国一

行,一同参与并讨论两国的发展方向和两国的合作前景,胡忠伟会长受到了拉美四国领导的高度赞赏和评价,为巴西华商起到了带头作用。

巴西巴中国际发展商会愿与社会各界合作,共同努力,为进一步扩大与中国的关系,推动巴中贸易与合作的往来,巴中国际发展商会在中国的上海、杭州、义乌、厦门设有办事机构,特别拟在厦门设立商务机构,由巴中国际发展商会名誉会长苏国历先生全权负责。将一个全方位宣传巴西的商务考察平台,为两国政府高层、企业家互访提供一条龙服务。

巴中国际发展商会有信心为巴中两国经济以及两国人民的友谊做出更加卓越的贡献。

回乡打造物流中心 上海仙游商会注资7亿

郑志忠

3月7日,位于福建省仙游县经济开发区的海丰物流项目工地,场地平整等前期工作正抓紧推进。该项目由上海仙游商会会员抱团回乡投资,将打造一个现代化的物流中心。

去年,上海仙游商会注资7亿元成立

福建海丰投资有限公司,决定在枫亭镇建设物流中心。项目规划用地380亩,建设21层商业大厦3幢,5座仓库,2座冷藏室及其物流配套设施,年配送货物50万吨。上海仙游商会秘书长钟伟全说,枫亭镇已有闽中物资城、仙游县农工贸批发市场等物流项目,商贸活跃。为此,在该镇发展现代物流业,具有人流、商流、资

金流等基础和优势。项目建成后,将依托该港口、区位和交通优势,服务该市与周边地区,并辐射全省及内陆中部地区。

据介绍,为确保项目尽快开建,镇里认真组织征迁,提供优质高效的服务,目前已完成征地223亩并交付项目业主。

完善管理体制 释放商会活力

屈宏伟

全国政协委员、广东省客家商会会长、大百汇集团董事长温纯青日前在全国政协会议上提交了“支持发展商会组织”的提案。温纯青认为,商会承担着政府和企业一在市场经济活动中所不能完成或不能高效完成的社会职能,在弥补市场失灵、促进工商业繁荣、协调沟通政府与企业关系、参与社会公益等方面发挥着积极作用,是实现全面建成小康社会目标的重要力量。

温纯青委员以广东省客家商会为例向记者介绍,该商会是由广东地区工商业领域客家籍企业家自发成立的民间组织,提出了“以法建会、以德立会、以责长会、以利兴会”的办会宗旨。在贯彻各项政策法规的前提下,不断整合行业资源,合力抱团提升市场竞争力,倡导商业道德,加强行业自律,同时积极参与欠发达客属地区经济建设和社会公益事业,宣传优秀文化和优良道德传统,为社会发展增加了更多“正能量”。

温纯青认为加强商会建设应首先从立法开始,从法制层面合理规范政府与商会组织的治理边界,明确商会组织代表企业利益、为企业服务的性质和法律地位,并赋予商会在法律框架内充分的自治权;另外,废除商会组织接受民政部门和主管部门双头管理的体制,指定各级工商联为商会唯一主管部门,释放商会的活力。

中国电子商会 智能电视售后成“三包”盲点

滕明

中国电子商会消费电子产品调查办公室调研预计,2013年国内智能电视产品渗透率将达50%,在电视新型产品中发展最快,增长最为迅速。

消费者在感受彩电智能化带来便利的同时,延伸的售后问题也颇让其困扰。相对于传统电视,智能电视功能与配置更加复杂,用户的售后服务需求在单一的硬件故障维修基础上,增加了系统配置维护、软件升级调试、使用演示指导等全新的多样化需求,但电视智能化所带来的新售后需求却游离于传统“三包”服务之外,目前各彩电品牌智能电视售后维修标准各异,对于智能电视硬件维修均按照国家三包规定进行维修,而在软件服务上,尚无明确规定。

作为创新科技产品,智能电视本身存在操作复杂性,大部分消费者还是需要专业技术人员的使用指导才能顺畅使用,企业亟需配备专业化的人员上门安装讲解,因此,对于智能电视软件故障如何处理的问题上,成为售后服务盲点,还有待进一步完善,妥善处理软件升级维修是智能电视发展的根本。

中国电子商会消费电子产品调查办公室发布的《中国智能电视售后服务白皮书》显示,包括软硬件升级不能同步、联网后病毒与木马威胁、APP应用下载不了及安装后出现卡屏、死机等现象,从智能电视软件三包、升级服务等方面,详细规范智能电视的售后服务标准,并期待以此为契机,为整个智能电视行业的良性发展提供参考,希望更多的彩电企业能够在此基础上不断完善自身的智能电视售后服务水平,最终形成行业遵循的准则。

目前主流彩电品牌在智能电视售后方面已有拓展,海信细化了问题查询条件,将问题进行四步筛选,帮助消费者更加精准地找到解决方法;TCL注重在线申请、咨询方式,并增设电子邮件问题投递渠道;创维智能电视则设立了专门的短信服务平台;康佳针对智能电视售后推出“易享通”产品,增设了多项关于智能电视的服务内容;三星等外资品牌则更注重在线服务业务,设立在线维修申请、维修进度查询等服务专栏。业内专家认为,各彩电品牌对于智能电视售后已有所关注,但消灭“三包”盲点,还需在服务模式上有所创新,同时需要相关行业规范的指引。

四川省湖南商会企业 拟在蓉投资40亿元

林淑芳 钟丽纯

笔者从四川省湖南商会获悉,商会会员企业今年将投资40亿元,继续为成都担当全省“首位城市”的建设和发展出力。

2012年,四川省湖南商会积极开展对外商务活动,在四川范围内成绩喜人。“成都是中国重要的高新技术产业基地、现代制造业基地,发展潜力巨大。对于湖南企业而言,成都这块土地充满了规模扩大、产业转型的机遇。”会长唐武桥表示,2013年在成都召开的《财富》全球论坛、华商大会等都将为成都的发展创造新高峰。

目前,四川省湖南商会多家会员企业已展开相关行动,助力大成都发展,预计今年将投资40亿元,其中成都欢愉科技有限公司的精诚机构新项目将于今年7月投入使用。