



沧州运河区成立河北省首家“创客”商会

日前,沧州运河区“创客”商会成立,35名“创客”成为首批会员。据悉,这是河北省首家专门为“创客”组建的商会。

运河区众创空间入驻工作正如火如荼地进行。为切实发挥工商联“桥梁纽带”和“参谋助手”作用,真正为入驻企业搞好服务,让入驻企业“留住、长大”,区工商联成立了“创客”商会。“创客”商会的成立延伸了工商联组织网络,又为在运河区创业的各界人士搭建了一个联谊交流、抱团发展的有效载体,有利于拓展企业发展空间,开阔企业家眼界,转变其经营理念。同时,也可以拓宽招商引资渠道,吸引更多、更优秀的“创客”入驻众创空间。(吕坤)

江西渣津商会乐做乡镇经济发展的奠基石

成立于1992年的江西修水县渣津商会,23年来始终坚持“团结、服务、引导、教育”的方针,努力当好党和政府联系非公有制经济人士的桥梁纽带,认真履行工商联(商会)职能,多次荣获县委、县政府表彰,连续18年被评为市、县工商联(总商会)系统先进单位。

渣津商会紧紧围绕“爱我修水、和谐创业”这一主题,把“我为乡镇经济发展献一策”作为发挥会员履职的重要平台,先后提交了《从商埠古镇渣津,看商会发展》《如何寻找挖掘民间资金,缓解民企融资难》等十份调研报告,为镇党委、政府提供参考。同时,商会主动以商招商,并协助镇政府编纂《渣津镇招商引项目册》,成功引进返乡创业项目6个。

渣津商会以“十大慈善业主”“十大和谐企业”等评选活动以及“从我身上看渣津,我为渣津争光彩”等主题活动为载体,引导会员企业在健康发展的同时,积极参与公益光彩慈善事业,主动承担社会责任,涌现出一批致富思源、富而思进、义利兼顾的会员企业家。如,该商会常务副会长林平安投资1200万元办自来水厂,将20公里以外的东津水库清泉引到渣津镇,解决全镇6万人口生活用水问题;副会长陈健向黄龙乡小庄、卢庄等村捐资60万元援建村级公路;会员欧庆清向渣津镇捐款50万,支持当地教育事业;民营企业主饶洪武等8名会员捐资8000元在古市镇中学成立“助学基金会”。

该商会还积极宣传推介商会典型,交流经验体会,不断扩大自身影响,树立基层商会的良好形象。利用自编的《商会简讯》和会员及家属组成的文艺宣传队,宣传党的政策和经济法规,交流商业动态,宣传先进典型,使会员学有榜样、比有对手、赶有目标。商会每年还组织会员到省内外兄弟商会学习考察,并与湖南省平江县长寿镇商会结成友好商会,加强对外联系、交流感情,切实增强商会的影响力。同时,积极维护会员权益,累计为会员协调关系,调解纠纷200多起。(江文)

商會

Chamber of Commerce

四川赢和实业有限公司协办

2015年12月17日 星期四 责编:戴琳 编辑:刘静芬 版式:张彤

投稿·咨询邮箱:736108169qq.com 新闻热线:028-87369123

企业家日报

5

楚商发展大会在汉举行 打造“互联网+商会”模式

12月15日,湖北省楚商发展大会暨绿606云端经济论坛在汉召开,这是继第二届楚商发展大会后楚商的又一次盛大集会,近千名楚商企业家参与,群英荟萃,共议楚商发展大计。

会上,楚商协会会长九州通医药集团董事长刘宝林建议,要打造楚商大联盟,促

进楚商大发展,楚商不仅要联盟,更要创新。并表态将带头做好产业链工作,九州通集团的各类所需品的采购,将在楚商服务平台上公开招标,同等条件下优先接受会员投标。通过大带小、小促大,强帮弱,抱团发展。

据了解,为推动楚商转型升级,湖北省楚商发展促进会在全省范围内首推“楚商服

务平台”,致力于打造“互联网+商会”模式的企业服务平台。

大会还特别邀请到国家著名经济学家梅新育教授为全体楚商企业家作了“2016经济大势与企业应对策略”的主题演讲,剖析企业在目前新的经济形势下如何把握新的机遇,实现新的突破和发展,助推中部崛起。

本次大会是由湖北省楚商发展促进会主办。据悉,湖北省楚商发展促进会于2005年5月成立,现有会员近5000名,被湖北省人民政府授予5A级协会,位居全省最优秀的协会之一。在本次全国先进社会组织评选中,楚商发展促进会作为湖北省唯一一家综合性5A级商会光荣入选。(齐云 海珍 丁蕊)

丝路国家商会会长齐聚香港共商机遇

“首届丝绸之路国际投资论坛暨丝绸之路国际总商会就职庆典”近日在香港举行,来自丝绸之路沿线36个国家的工商协会会长、商界领袖齐聚一堂,共同探讨“一带一路”背景下的投资与发展机遇。

香港特区政府行政长官梁振英在庆典致辞时表示,“一带一路”战略富有远见,它将提升沿线国家在经济、文化、人员交往方面的联系。丝绸之路国际总商会的建立,体现了在推进这一战略实施上的切实努力。

在庆典上,梁振英为当选总商会第一荣誉主席的世界商会联合会主席彼得·米霍克、当选首届总商会主席的中国国际商会副会长、大唐西市集团董事长吕建中等人颁发任职证书。当天还举办了围绕“新丝绸之路与国际商机”等主题的国际投资论坛。丝绸之路国际总商会是在世界商会联合会和中国国际商会支持下,由大唐西市国际集团和丝绸之路沿线各国工商协会在香港共同发起成立的非盈利性、非政治性国际商会组织。(邵晋平)

广东佛山市侨商会举行年会 推动侨企升级

日前,广东佛山市侨商投资企业协会召开“汇聚侨心共谱华章”四周年年会暨迎新晚会,600多名侨商代表齐聚,共庆协会四周年生日。

佛山市副市长麦洁华表示,侨商会自2011年成立,逐步成为佛山侨商家园、公益载体和政企纽带,在促进招商引资、海外合作联盟、维护侨资企业权益上做了大量工作。当前佛山正处在重要的战略机遇期,麦洁华希望侨商会以此为契机,团结侨资企业,为服务佛山经济发展、扩大对外交流、促进招商引资作出更大贡献。

市侨商会是佛山招侨引资的重要窗口。协会现有会员企业203家,以大、中型及高新技术企业为主,涉及机械、机电、家电、交通工具、风力发电、家具、纺织等多个领域。商会还设有以留学归国人员为主的青商部,集聚青年侨商约百人。

当天,市侨商会还召开了第二届第二次会员大会。协会会长霍树添说,接下来侨商会将通过推动举办研讨会、提供咨询培训、推动政企互动等方式,引导佛山侨资企业克服当前困难,不断转型升级。同时,广泛利用自身资源推动青年侨商“接棒”,吸引更多青年一代华人华侨来佛山创业。(黄碧云 蒋淑君)

郴州加强与清远市商会交流合作

近日,广东省工商联副主席、广东天安智谷产业园董事长赖坤洪率清远市各商会会长和企业家代表一行30余人来郴州市进行交流及投资考察,并与郴州市总商会签订了友好商会合作协议。

据悉,签订友好商会可以促进郴州市与清远市更好地加强合作交流,广泛开展民间交流,扩大商会组织优势,为商会项目建设蓄势发力。近期以来,郴州市工商联认真贯彻“产业主导、全面发展”战略,充分发挥内联本地千商万企、外通各地商会组织的网络优势,先后与台湾湖南商会、香港总商会、深圳总商会等50多家商会建立了友好商会合作关系,并邀请中国民贸会、深圳潮汕总会等商会组织及知名企业来郴考察投资。目前,各商会在郴投资兴建了步步高城市综合体、世贸铜业、和一温泉城、华泰城、东谷电商产业园等项目50多个,投资额超过90亿元,商会产业涉及机械、水泥、地产、钢材、矿业、现代物流、信息技术、电子商务等40多种行业。(陈莉 刘光红)

陆家嘴商会再添新员 富聪金融崭新出发

近日,由网易集团全新打造的互联网金融信息服务平台富聪金融,凭借强大的资源实力和专业的技术支持,成功加入浦东新区陆家嘴商会,在互联网金融行业又向前迈进了一大步。

作为互联网金融界的新贵,网易富聪于2015年10月24日正式上线,推出APP“富聪社”。富聪社在ios、安卓上都可以下载,热销产品“易钱包”和“如易宝”,力求安全与高收益并驾齐驱。

富聪金融的全面上线,是网易集团应对

互联网金融大潮的重要举措。平台与国家监管机构战略合作,只提供精挑细选的优质产品,再加以严格的风控体系和优质的产品,很快就得到了政府及权威机构的高度认可。此次加入陆家嘴商会,也是其安全性的又一佐证。

作为浦东商会的主力军,陆家嘴商会由街道党工委和新区商会双重领导,是一股极其重要的社会力量。而浦东新区政府对于互联网金融行业前景十分看好,着力深化互联网金融行业发展工作。富聪金融有着良好的

行业背景沉淀和发展势头,自成立以来政府就十分的重视,并给予了各方面的支持和建设。加入陆家嘴商会,使得富聪有了更广阔的平台,更通畅的信息渠道,从而可以对于市场的走向、经济的走势有更准确的预判。

可以说,富聪的加入,对陆家嘴商会将是一股强有力的新鲜血液的注入。而陆家嘴商会也为富聪提供了更为广阔的发展机会。相信在未来的陆家嘴,互联网金融会成为一种新鲜的力量,为整个上海乃至全国金融业的发展贡献出自己的力量。(中软)

发挥商会优势 推进自贸区建设

第十六次粤港澳主要商会高层圆桌会议日前在珠海横琴新区举行。广东省委常委、统战部部长林雄出席会议并作讲话,省工商联、省自贸办和南沙、前海、横琴片区负责人,省港澳办、珠海市有关领导以及来自粤港澳三地主要商会负责人参加会议。

林雄指出,广东自贸区建设是粤港澳商会合作的重大机遇,有利于粤港澳商会深化交流合作、拓展对外合作和服务企业加快转型升级。他要求,粤港澳工商社团要在推动

广东自贸区建设中主动作为。要联合推动创新发展,积极引导会员企业实施创新驱动战略,聚焦先进装备制造、智能制造、互联网+、绿色低碳循环等高端产业,加快形成一批有国际竞争力的创新型领军企业。要深化服务贸易合作,推动金融、交通运输、通讯信息、商贸、教育、健康、文展、旅游、科技等领域合作取得突破,推动内地服务贸易业发展。要推动法治化、国际化、便利化营商环境建设,充分借鉴港澳先进经验,在法律服务、知识

产权保护、民事商事仲裁调解等方面做好对接,努力形成改革创新的好经验。要合作提升对外开放水平,提升企业统筹两种资源、两个市场的能力,共同加强与21世纪海上丝绸之路沿线国家和地区的贸易往来,不断开拓国际市场。

据悉,粤港澳主要商会高层圆桌会议至今已举办12年,成为三地工商经济界携手合作的重要载体。(骆晓骅)

北京大兴安岭商会在京成立

12月12日,北京大兴安岭商会庆典暨大兴安岭绿色产品推荐会在北京港澳中心隆重举办。

北京大兴安岭商会旨在为在京发展的家乡人提供一个有效沟通的平台,让生活在北京的大兴安岭人能够越发精彩,使大兴安岭人在京创办的企业越来越具备竞争力。

据介绍,十二年前的一个夏夜,大兴安岭北京同乡会在北京小汤山会议中诞生,同乡会的成员都是奋斗在北京的大兴安岭人,怀着对故乡的深情自发聚集在一起,共叙乡情、把酒言欢。他们心中有一个共同的愿望,那就是要在北京建立一个平台。这个平台能够让大兴安岭人沟通亲情、交流信息、舒缓压力、激发动力、共同发展、不断超越。让乡

情、亲情、友情时刻围绕在大兴安岭企业家周围,成立一个大兴安岭企业家在北京的“娘家”。

大兴安岭同乡会在几任会长的带领下不断壮大,经过大家的不懈努力,2014年底由同乡会中一些优秀的企业家共同发起,正式组建北京大兴安岭企业商会筹备委员会。2015年,商会取得了北京市民政局的支持并同时获得了北京市民政局的批准。由此,北京大兴安岭企业商会正式成立!

大兴安岭商会长陈昌伟在致辞中指出,“大兴安岭北京同乡会成立了12年,经过这么多年的铺垫,我们在今天成立大兴安岭北京商会。从此,商会就是大兴安岭商人在北京的娘家。日后,商会会定期组织相关



聚会,倾听乡音、沟通亲情,广泛吸收新会员、发挥商会的娘家作用;我们的组织可以凝聚力量、服务会员、整合资源、做大做强兴安岭人企业,实现大兴安岭商人的北京梦,从而更好地回馈家乡。商会将会为家乡贫困山区儿童定期组织捐赠活动,帮助更多的山区孩子完成学业,成为建设家乡的栋梁之才。同时,为来自家乡的新生力量提供就业机会并给家乡人在京发展提供良好的发展空间。”(郝红波)

成都美盟剑指高端 豪言成为中国婚恋平台变局者

■ 本报记者 喻永国

日前,在线婚恋交友平台世纪佳缘宣布与百合网合并。国内颇具影响力的三大婚恋网站的其中两家合并给业界带来无数的猜想。还在大家为此争论喋喋不休的时候,记者却听到另一个声音:成都美盟将成为下一步婚恋平台的变局者!

佳缘百合合并 成都美盟将成为下一个婚恋平台变局者?

众所周知,佳缘、百合、珍爱是目前国内颇具影响力的三大婚恋网站,其中的两家合并给业界带来无数的猜想。还在大家为此争论喋喋不休的时候,记者却听到另一个声音:两大网站的合并并不是因为婚恋平台多了,而是大家做的业务方向、信息资源大同小异,缺乏竞争力,合并这是必然。下一步如果再找出另外一家可能带来婚恋平台变局的,非成都美盟莫属。

这听起来近乎天方夜谭,甚至有人怀疑说话这人是否头脑一时发热说的话。但是,只要你了解这话的人的背景就应该深信不疑了。不错,放出这个豪言壮语的正是成都美盟创始人张国玉。而再看看张国玉的婚恋经营背景:2007年4月,张国玉进入世纪佳缘的时候,从最基础的活动专员做起,为了工作需要,频繁在上海、深圳、广州、成都之间调动,创造了5年时间年年升职的晋升纪录。在2012年初离开世纪佳缘时,张国玉已经成为高端婚恋服务和线下活动的全国总监。在很多人看来,当初世纪佳缘的辉煌,和张国玉的勤恳、睿智,对婚恋的理解不无关系。

离开世纪佳缘的张国玉发现,电视类相



亲、婚恋网站等婚恋平台摆不脱的是普通的信息、共享的资源、匮乏的服务让整个婚恋市场缺乏高品质的婚恋平台。所以,2013年,他毅然选择在成都创立成都美盟。现在说起这个当时的决定,谦逊中约显得有些自豪。“我创立美盟则是因为除了婚恋我对其他行业都不熟悉”,张国玉就放言:要打造中国最具品位的高端单身社交平台!当问到为啥选择成都创业时他笑着回答记者,成都是一个来了就不想离开城市,只有他才对此感同身受!因为以前在很多城市工作过,成都是他最喜欢的城市。不仅宜居,而且喜欢成都的这种生活方式。不仅如此,成都适合于婚恋平台机构创业发展,一方面,成都女孩漂亮全国闻名,甚至有专门为找成都女孩到成都发展创业的。

现在说起来,他好像很得意当初的选择:成都美盟在成都创业两年来,不管是这个城市生活环境、城市管理、政府服务职能以及公司发展的角度都达到了当初发展愿景,不仅如此,公司两年完成了业务涵盖全国的目标,而且取得了不错的效果。

当讲到成都美盟含义以及名字的由来时,他向记者讲述了一个有趣的故事,他说,美盟就是美好事物的同盟,我当初的想法不管是做婚恋,但不能把婚恋做成简单、粗俗的情和爱的东西,犹如佳缘和百合合并是早迟的事,佳缘和百合希望垄断市场,减少竞争,同时去挖掘婚恋用户延伸价值。

但我觉得制约他们发展的还有两个问题,一是婚恋用户是重复注册的,注册百合的大部分用户都注册了佳缘,所以并不能带来明显的会员增量。二是婚恋用户的延伸价值,需要新的模式引导,如果合并后并没有新的模式,还是有会被新进入者赶上或超过。

与此同时,美盟却制定了一套高端、责任、服务的全方位计划。对于美盟的定位,张国玉以打造中国婚恋行业第一品牌为目标,目前,按他的说法,美盟拥有庞大“高端人士”征婚资料数据库。张国玉对他所服务的“高端人士”这样概括,“这是一群时代的中流砥柱,在实现个人价值的同时也用自己的智慧和胆识推动了社会经济的发展。”这些事业有成的精英们拥有稳定的财富,所以更渴望拥有稳定的婚姻。张国玉如数家珍地介绍他的服务对象:“个人或家庭资产过千万的以最少的时间最精确的找到合适对象。”

定制+服务:成都美盟将缔造婚恋高端

“现在的婚恋机构只能提供给用户最初级的简单服务,单身群体尤其是优秀的单身群体,他们渴望有更加个性化、更具专业水平的服务,同时,他们也迫切希望有一个更高层次的婚恋平台。”张国玉提出自己的理解,精英用户需要的是改善性婚恋服务,希望娶得更满意、嫁得更好!

因此,按张国玉的说法“婚姻猎头就像丛林狩猎一样,派出最专业的婚姻顾问帮助单身男女物色最适合最高的恋爱候选人。”资格审核、顾问面谈、心理辅导、全线追踪、目标测评、内部推荐、深入沟通、陪同约会、跟踪服务……张国玉认为要当好一名“婚姻猎头经纪人”,这些工作都必不可少。

曾经有个北京客户,希望能找1987年至1990年的女孩,并希望偏南方一些,因为在他看来,南方的女孩的身材、皮肤是他喜欢的类型,所以,他的猎头寻遍了南方多个城市,并且专门为他举行了“小天使沙龙”,终于,他找到了心仪的女孩。现在他们的交往发展都不错。

武汉的一名客户,他喜欢浪漫,所以他希望他找到的女孩也会和他一样浪漫,一起享受浪漫。并要求希望他未来的老婆最好是湖北、武汉的,并能在事业上助他一臂之力。后来,他的婚姻猎头先从内外兄弟商会武汉湖北开始搜寻,都没有满意的人选,后来扩大周边五个城市,终于为这名客户找到了合适人选。目前这对情侣正全球旅游热恋中。

一个个成功的案例让张国玉颇为得意。他说,我们所谓的定制,就是全力为某一客户全程策划、服务,直到为他找到满意的伴侣为止。