

从 1998 年在河南郑州撒下第一颗火种开始,目前泉籍异地商会的数量已扩容至 135 家,而鼓起腰包的泉州企业家正在实践着自己的回归梦想,为家乡经济的发展不断注入新活力。

200 亿元资本回归 泉商凤还巢

□ 许侨欣

近年来,在外泉商掀起了回归创业、支持家乡建设的高潮,回归创业工程成效显著。据统计,2010 年 5 月份以来,由泉州市县两级统战部门牵头促成和在谈的新回归项目有 57 个,总投资额 225 亿元,有力地推动了泉州的产业、港口、城市发展。回归创业工程,也成为泉州统一战线服务经济发展的一个响亮品牌。

浓厚乡情 “引凤归巢”

相关人士在接受采访时说,“乡亲”因素是泉商回归的一个重要原因。 “许多场合,在外企业家都向家乡表达了回乡投资的意向。在投资成本和生产成本相近的情况下,他们更愿意在家乡投资发展。”该人士

说,“泉州人有浓厚的家乡情结,‘恋祖爱乡,回馈桑梓’是他们的重要特征,特别是对家乡文化的认同和对亲情、友情的眷恋,促使他们时刻关心家乡的建设和发展。在实力增强后,返回泉州投资创业,是许多人的愿望。”

例如,在 2010 年昆明推介活动中,云南保龙食品集团有限公司董事长丁嘉龙在了解到推介园区的情况后,当场表示一定要回乡投资,当晚,他召开董事会议,拍板投资 1.5 亿元在晋江建设保龙橡胶研发中心。又如,2009 年在北京推介鲤城区江南总部区项目时,推介会结束的当晚,各异地商会的会长自发地聚集到了项目介绍人的房间,进一步了解鲤城总部经济区的情况,北京活动结束后,有 5 家异地商会会长组团随同招商小组同机回乡实地考察,并迅速达成投资意向。

异地商会 搭桥牵线

近年来,泉籍异地商会在引导会员回乡创业上所做的努力不容小觑。泉籍异地商会的建立与发展,对于组织联系、团结教育、协调服务在外泉州人,促进在外生产要素凝聚、融合和壮大,加强家乡党委、政府与广大在外创业者的联系,促进泉州与其他地区政治经济合作与交流等,都起到了重要的推动作用。

泉籍异地商会已经成为泉州的一个品牌,尤其在引导在外泉州人回乡投资、促进在外生产要素回流方面,商会作出了巨大的贡献。2007 年至今,泉籍异地商会增加了近 40 家,每一场异地商会成立大会,都是一次回归创业的动员会、推介会。

以异地商会为主要载体,一方面,有关方面通过举办一系列的交流联谊活动,如异地商会新春座谈会、泉籍商会会长联谊会、异地泉籍商会片区联谊会,以及首届世界泉商大会、世界泉州同乡恳亲大会,“海西建设·家乡发展·回归创业”项目推介恳谈会,架起在外泉籍企业家与家乡联系沟通的桥梁,帮助他们了解家乡,吸引他们回乡投资创业。另一方面,有关方面也主动推介,如连续 3 年由泉州市委常委、统战部部长带领“回归创业工程”项目推介洽谈代表团先后赴广州、苏州、北京等地开展推介洽谈活动,直接促成一批回归项目。

2010 年 11 月,在昆明举办的推介恳谈会上,有 20 个异地泉商和 10 个县(市、区)签订了项目回归意向,



签约项目 20 个,金额达 55 亿元。

健全机制 多方合力

2008 年春节,有关方面在泉州市各界人士迎春座谈会上向广大泉商发出“你们都是家乡飞出去的金凤凰,凤凰为何不还巢”的感人之言后,泉州市委统战部、工商联迅速反应,把回归创业工程作为经济领域统战工作全力推进。各级统战部门积极行动,广大统一战线成员特别是各泉籍商会纷纷响应,动员在外泉商,带着项目、资金、人才返乡创

业。 在实施回归创业工程的过程中,泉州市各地纷纷建立了联席会议、项目会商、项目评估决策、项目督办等制度,有的县(市、区)还建立了首谈责任机制、信息搜集处理机制、项目评估决策机制、项目督办工作机制,以及工作评比表彰机制等。同时,有关方面还多渠道、多载体开展回归工作。 经过不懈的努力,回归创业工程实现了三大成效:呈现量质并举的好局面,助推传统产业转型升级,促进现代服务等新兴产业发展。

观察 | Guan Cha

团结就是力量

□ 杜连财

去年,厦门市泉州商会、南宁市南安商会等泉籍异地商会相继成立,扩容泉商群体力量。目前在全国异地经商办企业人数超过 100 万人。数量众多的异地商会,是泉州商会的一大特色。

自泉州第一家异地商会在郑州成立,泉州共用 10 年时间完成了上百家异地商会的构想。凭借在建材、服装、茶叶、鞋帽、食品、房地产、工艺品等领域的巨大优势,泉商团体已经遍布中国绝大部分省市,并将触角伸向国外。

“通过商会平台以及产业分工,家乡泉州人和全国各地泉州人长期互动,使得泉州出现了上百家各行各业的知名企业。”消息人士介绍,该平台不仅有七匹狼、安踏、恒安、达利等在本地发展的知名企业,还有润丰地产、世茂集团、宝龙集团等在外地发展迅猛的企业。

在青岛市泉州商会十周年庆典大会上,连任会长的李廷庭接受记者采访时透露商会新动作,将以商会为基础计划筹备一个专门的投资公司,从企业发展和企业需求出发,整合投资促进的资源 and 力量,建立区域性、国际性的投资促进平台。在济南,新任济南泉州商会会长周荣来,也将和两位商会名誉会长在济南共同筹建泉州小区、泉州大厦和泉州大酒店。

同样,20 多万在云南经商办企业的泉州人,也在商会牵头下建专业市场,打造东盟商贸“桥头堡”。

在北京,北京泉州商会、北京福建纺织商会等和华夏银行签订了银企合作协议,利用资本帮助企业尽快融入国际资本运营体系。

全国工商联副主席、泉州市政协副主席、泉州市总商会会长、恒安国际集团有限公司首席执行官许连捷指出,在全球宏观经济环境下,企业面临的环境依然严峻,泉商之间的团结合作比以往任何时候都更加重要,相信能进一步加强泉商之间的交流合作,推动本地商会和异地商会的联谊互动,促进信息交流、资源共享,为泉州的经济建设贡献力量。

银会合作 | Yinhui Hezuo



“邵商”信用卡长沙亮相

全国首张专门为邵阳商人度身定做的银行信用卡“金穗邵阳商人卡”日前揭开了她的神秘面纱。

1 月 23 日,长沙市邵阳商会三周年庆典暨 2011 年迎春酒会在长沙召开,300 多名邵阳商会会员欢聚一堂,共谋商会发展大计。“金穗邵阳商人卡”也在会上首次亮相。

该卡集资金服务功能、统计分析功能、信息服务功能和会员管理功能于一体。持卡人除享有银行循环信用额度外,还可以根据需要申请临时增加信用额度。该卡正面以世界自然遗产——邵阳崀山为背景,充分体现了“邵商特色”。

作为湘商的成功样本之一,目前在长沙投资兴业的邵商有 10 多万人,涌现出了一大批商界巨子。在长沙市邵阳商会的推动下,邵商投资有限公司在 2010 年湘商大会上,与湖南望城经开区签订了中南地区最大商贸物流城项目——大河西商贸物流城,建设银行给予该项目授信 80 亿元,交通银行也给予该项目授信 60 亿元。2011 年 1 月 11 日,邵商投资有限公司又和农业银行签约合作,推出金穗邵阳商人卡。

山东浙商牵手齐鲁银行

山东省浙江商会 7 周年庆典近日在济南举行,仪式上山东省浙江商会和齐鲁银行签订了战略合作协议。

据悉,目前在鲁浙商超过 42 万人,规模以上浙商企业 5000 多家,浙商在山东投资 3000 多亿元。仅 2010 年由山东省浙江商会组织参与的大型招商引资和经贸洽谈活动就达数百次,浙商在山东落户、投资的上亿元项目 20 个左右。

山东省浙江商会会长章鹏飞介绍,今年,山东省浙江商会将继续着力搭建政会合作、银企合作平台,并在省有关部门大力支持下,积极引进浙江优质金融机构,启动成立山东十七市浙商村镇银行。此外,由浙商联合投资公司运作成立浙商财团,解决会员企业投融资难等问题,形成项目投资保障。

(达忠)

盟友 | Meng You

聚合联盟 创新发展 驻苏商会创新发展联盟成立

记者从近日举行的江苏省青年企业家创新发展峰会上获悉,江苏省青商会·驻苏商会创新发展联盟正式成立。

为动员引导广大青年企业家积极投身“两个率先”伟大实践,推动江苏在新的起点上开创科学发展新局面,日前,江苏省青年商会在盐城

召开江苏省青年企业家创新发展峰会暨省青商会二届三次理事会,江苏省政协副主席张九汉出席峰会。

参会的 300 余名青年企业家和高校、科研院所专家紧扣“十二五”发展的主题主线,积极探讨加快转

变经济发展方式和“创新驱动战略”的方法路径,深入研究推进科研成果运用和转化的科学模式,共同促进更多的科技成果转化为现实生产力。峰会举行了在苏商会创新发展联盟成立仪式,通过了创新发展《盐

政府网站链接商会板块 上海陕西商会助推家乡招商

电致函祝贺。

洪峰在题词中指出,陕西省人民政府驻上海办事处网站的开通是一件好事。他要求上海办事处加强

与华东各省市及陕西省各地各部门的联系与沟通,密切合作,共同把网站建设好、维护好,充分利用这一平台宣传好陕西、服务好陕西,促进该

联手网络聚资源 北京宁波商会启动新平台

1 月 21 日下午,北京宁波

商会在京召开年会,活动现场

还启动了北京宁波商会电子

商务平台——www.bjnbqysh

com,该电子商务平台由中国

网库与北京宁波商会联手打

造。

据中国网库董事长王海

波介绍,该平台将通过网络整

合北京的宁波商人资源,聚合

宁帮商机。

(高晴)

重庆市河南商会助力重庆民生工程

组合资源显威力 商会模式促双赢

□ 魏志

实施“两翼”农户万元增收工程是重庆市委、市政府贯彻落实“314”总体部署、建设统筹城乡发展直辖市的重要战略举措,属民生工程,也为政协委员助推区县“大开放、大发展、大提速”提供了新的舞台。重庆市政协委员、河南商会会长、保利建设总公司西南分公司总经理于超充分拥有的信息资源、人脉资源、资金资源优势,为“两翼”区县和投资单位之间搭建合作桥梁,以“委员下乡、组团招商、地方发展、企业赢利”为特点,开创了助推增收工作的“于超模式”。

招商打“批发” 为区县政府送“大礼”

由于在信息、人才、资源等方面的劣势,招商引资一直是“两翼”区县地方政府的“软肋”。于超利用担任河南商会会长的“软肋”。于超利用担任河南商会会长的

到区县产业园区,主动帮助“两翼”区县招商引资。一年来,已为南川区带动招商资金 8 亿元、为江津区带动招商资金 6 亿元、为双桥区带动招商资金 88 亿元、为石柱县带动招商资金 19 亿元等。累计为“两翼”区县带动招商资金近 438 亿元,为“两翼”农户万元增收工程送来了实实在在的大礼。

抢占商机 让投资单位尝“甜头”

“两翼”农户万元增收工程,蕴含着巨大的商机,“于超模式”也使参与其中的投资单位尝到了“甜头”。

一是通过 BT 模式实现赢利。投资单位“近水楼台先得月”,优先参与区县工业园区、加工贸易梯度转移重点承接地建设等重点项目,由政府按建设进度履行协议内容给予相应回报;二是投资项目入驻区县后,可以充分利用当地政策资源、人力资源、原产地资源等独有优势,建立生产基地,降低运营成本,提高赢利能力;三是投资单位在各个区县开设营销中心、分理中心,铺设企业在“两翼”区县的网路,占领区县市场,拓展了发展空间。投资单位有收

益,参与“于超模式”,一起组团下乡招商的积极性就高。

目前,参与活动的投资单位越来越多,已经从第一次的 17 家企业 11 家金融单位,发展到了最近一次 531 家企业、25 家省级商会(包括港澳台)、23 家行业商会、32 家金融单位。重庆市原市委常委、统战部长翁杰明,市政协副主席孙基林参加,市委副秘书长周传航亲自主持大会。

互利双赢 给地企双方搭“鹊桥”

区县要发展,企业要投资,正如“帅哥要娶,靓妹要嫁”,但苦于双方没有良好的沟通渠道。于超正如为双方牵线搭桥的“红娘”,他开创的“组团下乡、打包进驻”的商会招商模式,实现了区县和投资企业之间的“集体相亲,双向选择”,真正帮地企双方搭建了加强沟通、增进了解、实现合作的“鹊桥”。

同时,于超还积极促成“两翼”区县成立常设联络机构,由主要分管领导牵头,加强与在渝各省商会的信息联系,建立了“两翼”区县与投资单位之间的长效合作机制,真正实现了助推增收工程的“双赢”局面。