

政府“下厨”与商会同“炖大菜”

5月6日,河南省人民政府在北京举办“2011 豫京津经济合作项目洽谈会暨项目签约仪式”。河南省商务厅与北京市河南商会签署战略合作协议。

本次活动共有 115 个项目成功签约,总投资额 5675 亿元,合同利用省外资金 5615 亿元。

签约项目呈现三大特点。一是项目规模大,投资商实力强。平均每个项目投资额 6 亿元人民币以上。二是项目实,质量好。签约项目涵盖高新技术、先进制造、农副产品深加工、物流等行业,其中高新技术及先进制造业项目 63 个,占签约项目总投资的 82.3%。三是签约项目主题突出,产业梯度转移明显。

(徐刚领)

广东两商会携手商务交流迎来送往

日前,广东省商业联合会和美中广东商会签署战略合作协议,共同打造中美企业双向商务交流平台。近年来,中国逐步扩大有质量、有高附加值的产品出口美国,同时适度增加对美国产品的进口。顺应这一商机,两商会计划携手推出美国优质产品广东产销会,带动更多的美国高科技企业到广东投资考察。同时,组织广东的企业抱团“走出去”投资美国,树立粤商品牌。

美中广东商会长张铁流介绍,美中广东商会于 2008 年 8 月 28 日在美国注册成立,主要是由在美国的广东工商企业组成的非盈利、非政治性的民间团体。目前该商会的会员企业对在中国投资绿色环保、可再生能源等项目兴趣很大,希望具体项目能尽快落户广东省以及中国其他省市。根据两商会的合作协议,双方将主要为广东成长性的中小企业搭建国际商务平台。

(余慧萍)

天津邀异地商会座谈实地考察发掘新商机

5月5日,天津市异地商会座谈会在静海县召开。县政协副主席、统战部长黄淑芳,县长助理李洪东和市经办负责人,部分省市、地区商会负责同志出席会议。

座谈会上,县领导向各省市商会介绍了静海的经济社会发展情况,对各地商会部分会员企业落户静海表示欢迎。同时表示,静海县将尽全力给予企业帮助,与各商会之间加强沟通交流合作,为推动静海经济社会发展贡献力量。并希望各地商会一如既往地关注、支持静海发展,双方共谋发展,实现互利共赢。

各地商会负责人对静海县良好投资环境表现出浓厚兴趣,并表示将支持更多有实力的企业到静海县投资发展。

会前,各地商会负责人还深入到团泊新城、子牙循环经济产业区、双塘镇进行了实地考察。

(王谦华)

会长变“硕导”商界实战为高校“输血”

日前,在郑州大学第二报告厅,河南省房地产业商会常务副会长兼秘书长赵进京与郑州大学常务副校长徐振鲁一同,在众多学子热切的目光下郑重地签订了《郑州大学创新实践基地协议》,这意味着该商会的 300 多家会员企业都将成为郑大硕士研究生学习、就业的创新实践基地。该商会名誉会长胡葆森、会长张敬国、常务副会长兼秘书长赵进京成为郑大首批被聘任的业界导师。

为了进一步深化研究生教育体制改革,充分发挥学校和社会两种不同的教育环境和教育资源在人才培养方面的各自优势,提高研究生的实战能力和综合素质,郑州大学旅游管理学院决定与业界联合培养,试行硕士研究生“双导师制”,并在郑州大学第二报告厅举行了隆重的“郑州大学研究生”双导师制“聘任暨创新实践基地签字仪式”。

据介绍,郑大首批聘任的 11 名业界导师,均为具有丰富的行业实战经验和社

会资源的专家、学者及行业领军人物。

(许长江 路文捷)

横向整合还是纵深发展？ 冠军联盟思考如何推进异业联盟发展

□ 吴铭

5月6日,“解码冠军联盟”专家研讨会暨冠军联盟成立两周年座谈会在广州举行,行业营销专家、企业领袖、媒体精英共聚一堂,对泛家居异业联盟商业模式进行深度解码剖析,以推动冠军联盟在未来的健康成熟发展。

据了解,作为异业联盟典范,冠军联盟成立两周年来,异业联盟的商业模式不断走向成熟,合作方式推陈出新,合作规模不断扩大,在业界和消费者中引起了巨大的反响。

研讨“冠军联盟模式”

据悉,为庆祝冠军联盟成立两周年,探讨这种泛家居异业联盟模式在未来的发展方向,冠军联盟邀请行业营销专家、媒体精英,与欧派、大自然、东鹏、雷士、万和成员领袖就联盟未来发展中所面临的机遇和挑战进行交流与研讨。

5月6日活动当天,全国工商联家具装饰业商会执行会长兼秘书长张传喜,中山大学国际营销学教授、博士生导师卢泰宏等专家出席了会议,几位专家分别从各自专业角度解析了冠军联盟的商业模式,对过去两年来冠军联盟所取得成就感到欣慰,并十分看好冠军联盟未来的发展之路。东鹏陶瓷董事长何新明,雷士照明董事长吴长江,万和新电气执行总裁叶远璋,欧派家居集团营销总裁姚吉庆,大自然地板营销副总裁杨伟明,参与了当天的研讨活动,从营销模式、企业经营方式的创新等不同层面进行了广泛研讨。

中山大学国际营销学教授、博士生导师卢泰宏认为,冠军联盟是“组织+品牌”的复合型联盟,在资源的整合上还有很大发展空间。对如何强

“解码冠军联盟”专家研讨会举行

化冠军联盟商业模式,他提出,联盟应建立更加统一的品牌营销平台,增加营销的互动,如统一服务平台、网购模式的应用等。同时希望联盟吸纳更多对消费者有利益的品牌,真正体现一体化解决,品牌联盟,共赢天下。

异业联盟典范

据悉,2008 年金融危机以来,国内家居行业面临的激烈竞争以及传统渠道变革加剧直接促成了冠军联盟的成立。2009 年 4 月,泛家居行业六大领导品牌在北京人民大会堂召开新闻发布会,宣告了冠军联盟的成立。秉承合作共赢,勇于承担社会责任的宗旨,冠军联盟在成立当年即荣获了《商界评论》“2009 中国最佳商业模式”。

成立两年来,冠军联盟的异业联盟商业模式不断走向成熟,合作方式推陈出新,从全国 15 个城市的“非常 5+1”到全国 100 家城市的“百城千店,亿元盛惠”的联合“军演”,再到高调参加博鳌房地产论坛,对话地产大鳄。而后顺利度过磨合期的冠军联盟再次启动“千城万店,礼献中国”联合行动,涉及上千城市,上万经销商,惠

及百万消费者,在业界和消费者中引起了巨大的反响。凭借无缝的异业对接,在营销、家居采购、媒体采购、推广和销售终端上构建一体化平台,冠军联盟已经步入了快速发展阶段。

有专家表示,异业联盟这种创新的商业运行模式在国内存在的时间已经不短了,它主要是让各结盟商业主体之间实现资源共享,信息共享,实现共赢。由于组成联盟的都是独立的商业主体,因此在异业联盟的模式中合作与包容就显得尤为重要。冠军联盟成立两年来,配合默契,不仅各成员都得到了快速的发展,而且冠军联盟本身也形成了巨大的社会影响力,树立了异业联盟商业模式的典范。

全国工商联家具装饰业商会执行会长兼秘书长张传喜以“变形金刚”比喻冠军联盟强强组合,开创了行业新模式,增加了企业产品附加值及对消费者的吸引度与依耐性。并建议联盟可以在联合采购、设计的融合等方面更深入合作,提高联盟竞争力。

联盟扩军

作为泛家居行业龙头企业组建的冠军联盟,从诞生之日起,就注定

了其不平凡的发展之路。两年来,冠军联盟以打造“绿色整体家居”为目标,致力于推动家居产业跨界升级,为消费者带来最放心的家居一体化解决方案,提高了人们的家居生活品质。与其他昙花一现的联盟相比,冠军联盟成员间的合作包容让冠军联盟在过去两年中不断走向成熟,本次会议在总结成功经验的同时更是为其未来发展指明了方向。

面对“十二五”期间的全新机遇与挑战,与会专家、企业领袖、媒体精英一致认为联盟在“合作共赢”的基础上,不断创新合作形式、扩大合作规模与内容依然是冠军联盟永葆活力的前提。

研讨会上,国内著名涂料品牌华润也应邀出席,华润涂料副总裁金鑫表示,他们也一直从市场、媒体关注冠军联盟的发展,并开始洽谈加盟事宜。他认为,冠军联盟吸引华润涂料的主要原因是联盟倡导的“绿色家居”和为客户提供一体化解决方案的理念,以及联盟品牌巨大的市场资源整合能力,作为涂料行业的领导品牌,华润的品牌和渠道非常适合联盟的市场运作。

冠军联盟第二任秘书长万正昱

透露,除了华润涂料,还有其他领域的领导品牌也在和联盟接触,联盟的规模和覆盖面将进一步扩大,初步规划到年底前,联盟成员将扩展到八到十家,涵盖家居装修装饰的主要材料及配饰。

【资料链接】

冠军联盟简介

2008 年金融危机,国内家居行业受到波及。在逆势之下,2009 年 4 月,由欧派、大自然、美的中央空调、东鹏、雷士、红苹果六家企业发起中国家居行业首个异业联盟,旨在通过渠道资源整合应对行业日渐激烈的竞争,实现多赢目的。联盟甫一出世,便成为业界关注焦点,并在当年荣获《商界评论》颁发的“2009 中国最佳商业模式”。两年之间,冠军联盟通过资源整合进行多次渠道联合促销、设计师活动及针对工程项目的业内活动。同时,两年之中,随着红苹果、美的中央空调的退出和万和的加入,这份联盟榜单也变更为:欧派、大自然、东鹏、雷士和万和。

政企桥梁 | Zhengqi Qiaoliang

贵州思南县湖南商会会长为当地成功引资 12 亿元 “以商招商”成地方政府重头戏

□ 陈时安 陈玉祥

政府搭台、商人唱戏。今年,贵州思南县注重发挥商人与商会的纽带作用,以商招商 15 亿元。政府还对招商引资的社会自然人按项目实际投资额的 8%进行奖励。

今年,思南县采取多种形式招商引资,除了组建小分队、大部队招商外,还注重以商引商。据统计,该县今年以商招商的落地项目已达 13 个,涉及投资额 15 亿元。今年第一季度,该县招商引资的签约资金达 65 亿元。

李华利在思南县经商多年,担任该县湖南商会会长,熟悉和了解当地的投资环境、商业机会,大胆提出建“湖南商会工业园区”。他依靠自己在湖南的良好人脉关系,积极给朋友与合作伙伴推介思南的投资项目,成功引进 5 个项目落地,涉及投资 12 亿元。今年,思南“湖南商会工业园区”一期工程开工建设。

给“好助手”更大发展空间 云南省异地商会成绩获政府肯定

□ 寸霏霏

省级异地商会目前在滇已经发展到 22 家,投资领域覆盖旅游、生物资源开发、商业、物流等行业,并在区域合作、沟通会员与当地政府的联系中发挥着积极的作用。近日,云南省异地商会工作会议召开,十二五期间,异地商会将会得到更好的发展空间,在滇投资增长年均增幅可达 15%以上。

据介绍,2010 年,22 家异地商会原籍省(区市)在滇实际到位投资总额达 911.29 亿,占当年省内外来资金的 65.68%。在十二五期间,云南省要实现累计实际利用外资突破 100 亿美元,引进省外到位资金力争突破 10000 亿元人民币,异地商会以商招商的作用在其中非常重要。云南省招商合作局局长杜勇表示,云南省的经济社会发展离不开招商引资,而做好异地商会工作则是招商引资的需要。省政府副秘书长、办公厅主任崔质涛则认为,商会应该“当好政府的

助手”,及时反馈会员企业的情况,在政府和企业沟通中起到桥梁作用。

杜勇说:“在十二五期间,将给异地商会提供更好的发展空间,努力实现省级商会全覆盖,副省级、省会城市、地级商会部分覆盖,鼓励和扶持在省内有条件的州市成立州市级商会。”此外,还将进一步支持和引导异地商会参与“桥头堡”建设,培植一批大项目及新兴产业,帮助每个商会协调推进落地 2—3 个重大项目,造就一批亿万富翁。而异地商会对原籍地企业开展招商也将被鼓励支持。

积极引导商会及会员企业投向符合省内产业发展的重点地区和区域是必然趋势,杜勇说:“要力争异地商会企业在滇投资增长年均增幅达到 15%以上。”此外,还将鼓励更多的商会企业参加“昆明进出口商品交易会”、“泛珠三角区域投资洽谈会”等重大招商引资、项目洽谈活动。

银企合作 | Yinhui Hezuo

惠州徽商发展获有力支撑 该商会成立即获金融机构 60 亿授信额度

□ 宋秀杰 康孝娟

作为中国十大商帮之一的徽商曾名扬海内外,其“进取、创新、合作、诚信”的“徽骆驼”精神创造了“无徽不成商”的商业神话。如今,一批批现代徽商开疆拓土,在各个产业领域搏击商海,正依靠商会的平台和力量,立志实现这 100 年商帮的复兴。

惠州市徽商商会日前成立。该商会成立当天,就与中国工商银行等 4 家金融机构签订授信合同,获得 60 亿元人民币的授信额度,为徽商在惠州的进一步发展提供了金融服务。

该商会首任会长徐勇接受记者采访时说,商会是民营企业的娘家,商会组织的成立,使得经济市场活动的主体由单个的企业演变为抱团而动的商会,这样既有利于企业与政府的沟通,也有利于企业与其他行业的交流,以及商会内部会员企业间的了解和行业自律。

大连吉商“墙内开花”别样红 商会银企合力做大“吉商”品牌

□ 周太友

在日前举行的大连吉林商会成立揭牌仪式上,会长单位——吉林银行大连分行为商会会员授信 10 个亿的贷款额度,同时,商会还为吉林省与大连市的两地企业家举办了投资项目对接洽谈会。

据中华工商时报报道,大连吉林商会会长、吉林银行大连分行行长梁岩在接受记者采访时说,商会作为吉林省与大连市经济交流的重要平台,将力促两地经济向多领域、深层次发展与合作,为两地招商引资工作发挥重要作用。

据介绍,目前,在大连有 20 万吉林籍人士,其中规模企业有 5000 余家,涉足实业、房地产开发、物流及服务业等领域。商会首批聚合了包括大连福佳投资集团、大连一方集团等知名民营企业 150 余家。

吉林银行小企业金融服务中心作为全国城商行系统中第一家领取金融许可证和营业执照的小企业金融服务专营机构,中小企业金融业务已成为吉林银行特色服务项目。因此,吉林银行大连分行作为会长单位,必将有利于推动民营企业的健康发展,并以此互相促进、互相扶持,实现双赢。

为更好地发挥商会作用,吉林银行大连分行投入巨资完善商会的办公场所与设施,机构设置全面,工作人员充足,以便在加强自身建设的同时,更好地为会员服务。

梁岩会长表示,商会成立后,将整合大连“吉商”人脉与社会资源,打造“吉商”品牌,同时鼓励他们参与吉林家乡建设。商会还将为大连吉林籍工商界人士及乡友搭建合作交流平台和信息沟通渠道,增强他们对大连、吉林两地家乡的认同感和归属感,为促进两地经济建设作出积极贡献。