

商会风采

作为出口企业的贴心保姆,泉州四个福建省重点商品出口基地商会在泉州市外经贸局的指导下,推出各种贴心服务,为出口企业带来了些许的暖意。

“外贸冬天”里的温馨港湾

□ 黄奇 谢榕君

外有欧美债务危机阴霾,内有各项成本压力骤涨,再加上国外反倾销和反补贴调查等贸易摩擦,壁垒的不断增多,阵阵袭来的外贸寒流让出口企业苦不堪言。据国际商报报道,作为出口企业的贴心保姆,泉州四个福建省重点商品出口基地商会在泉州市外经贸局的指导下,推出各种贴心服务,为出口企业带来了些许的暖意。如今,商会已成为出口企业的温馨港湾。

解读政策: 让企业吃下定心丸

据了解,第111届广交会上,泉州市共有486家企业参展,共设展位1589个,均创历史新高。会展期间,泉州对外贸易经济合作局局长刘明亮带领商会相关负责人走访了数家企业,现场为企业解读政策、出谋划策,送去了“定心丸”。在现场,刘明亮协同商会向企业详细介绍了参展方式、参展政策。

事实上,泉州四个省出口基地商会自商会创建伊始,便在不遗余力地为企业解读政策,增强企业抵御风险的能力。“我们一直在努力为企业搭建一座重要的沟通桥梁,努力打造‘企业有需求,首选是商会’的服务品牌。”福建省石材及制品出口基地商会的相关负责人告诉记者。他所提及的这座“桥梁”,即出口基地商会公共信息服务平台。在信息平台中,商会将收集、分析、发布国内外地区的行业资讯、行业展会信息、行业技术信息、政策法规和条约法律信息,并提供产品无限发布、企业商铺、商机情报等电子商务服务。正如一家会员企业所言:“它的存在,为我们带来了大量的行业信息,帮助我们认清了形势,树立了信心。”



与此同时,商会也纷纷邀请国内著名经济专家、大中专院校教授、党校教授等举办讲座、座谈会,讲解宏观经济形势与应对金融危机的对策,共同探讨应对措施,增强会员企业负责人对当前宏观经济形势、区域发展前景和国家政策方针的理解,提高管理水平和企业家的自身素质。通过集中听课、观看录像和分组讲座等形式,增强企业的核心竞争能力和应对金融危机的能力。

搭桥牵线: 为企业营造良好环境

自去年以来,泉州四个省出口基地商会分别召开多场出口重点企业座谈会,征集出口企业政策需求,为企业与金融、保险机构对接搭建平台,缓解“瓶颈”压力,让福建出口企业有了专业的金融服务“保姆”。事实上,与金融机构合作互动是商会近期大力建设的项目之一。据了解,商会拟在今年内与中国出口信用保险公司福建分公司、中信银行厦门分行、招商银行、民生银行等政策性金融机构,共同洽商为商会会员企业提供融资担保等合作方案,并拟与中国出口信用保险公司福建分公司签订战略合作

协议。但是新的经济环境赋予了商会新的服务要求。在商会看来,在当前这种内忧外困的经济环境下,商会作为服务企业的桥梁,亟需拓展新思维,创新服务模式。

福建省陶瓷树脂工艺品出口基地商会秘书长黄健民认为:在经济增长乏力,欧美等传统出口市场严重受阻的的形势下,商会开始把目光转向其他市场,并提出了引导和帮助企业开拓国际新兴市场和转型拓展国内市场的发展目标。在国际市场方面,商会持续关注俄罗斯、拉美、南非、东南亚等国外新兴市场,组织企业境外市场考察或出国参展。

“目前,我们正计划引导企业入驻‘莫斯科—义乌国际商贸中心’。”黄健民介绍,该商贸中心由浙江世丰投资有限公司与俄罗斯斯塔希尔夫集团合资建设,是中国企业开拓俄罗斯和东欧市场的国际贸易经营平台。

贴心保姆: 引导企业打造品牌

“广交会作为全球贸易的‘风向标’,众多贸易在这流转,在这里可以看到更多新产

品,了解更多新的需求。”福建省箱包及伞出口基地商会副秘书长杜永理告诉记者,有不少企业在参展前已经对全球市场进行过调研和预估,参加广交会更多地是为了对产品进行市场测试,从而对产品进行最优调整。

商会认为,正是外贸形势的低迷,促使了泉州箱包及伞企业抓紧将箱包设计、制造与国际趋势相结合,生产高质量、独有特色的产品,并借助广交会这一全球大型展会,赢得市场的一席之地。

“但是走到这个时间段,最关键的还是转型升级,打造自主品牌。”福建省纺织及服装出口基地商会副秘书长黄盛鹏分析道。为此,为解决纺织服装行业用工需求、品牌价值提升等问题,商会积极搭桥引线,“零距离”上门服务企业,多形式帮助企业引进人才,实施名牌战略,提升了企业的市场竞争力,共同打造区域品牌。同时,商会还积极引导企业加强科技创新、研发和应用,引导扶持企业树品牌、创名牌。

针对目前许多企业存在“招工难”、“用工难”问题,商会在原有实训基地的基础上,采取校企合作,进一步加强与福建省各高校合作,为会员企业实现专业人才订单、定向培养和可持续发展提供了人才储备,解决了企业高技能人才短缺的瓶颈。

会长脸谱 | Huizhang Lianpu

恋祖爱家 情归桑梓 ——记山东省福建商会会长陈能豪



陈能豪,男,出生于1973年,汉族,籍贯福建,毕业于湖南大学金融学专业。陈能豪先生自1992年开始创业,至今为止在江苏、武汉、山东、福建、江西等地参与城市建设、建设建材市场,开发优质的居民住宅,累计开发200多万平方米,上缴税收数亿元,创造了数千个就业机会。多年以来,陈能豪先生积极参与社会事务,以真诚回报社会之心,先后捐资开展铺路助学,关心老弱病残的活动;先后向台湾、四川地震、湖南雪灾等自然灾害灾区捐资达千万元。2008年,陈能豪先生被推选为山东省福建商会会长,积极组织商界人士参与福建省和山东省的经济建设,先后邀请数十名福建籍企业家在厦门、福州、泉州、宁德等地广泛开展调研活动,促进多个项目在福建省内的投资,目前,山东省福建商会已经成为闽鲁之间企业投资的重要桥梁。所属企业曾获中国建材市场流通100强;中国建材市场100强领袖奖;山东莱芜市政府纳税大户;福清市人民政府贡献奖;2009年被评为中国优秀诚信企业、中国最具发展潜力企业。

“这个时候不能有闪失,只能按照中央转变增长方式的要求,调整自身结构,保持稳定的增长,才能真正实现质的飞跃,使汽车行业真正发挥国民经济支柱产业的作用。”

抓住机遇 实现汽车强国突破 ——专访中国机械工业联合会副会长张小虞

□ 王仁贵 牟婉君

今年是两年一届的北京车展举办的第24年,记者在现场采访中明显感受到,社会和业界关注的焦点中开始有了自主品牌的新技术新车型,北京车展也开始被视作自主品牌的大考之地。面对此次车展中反映出来的中国车市自主品牌和自主技术如火如荼的新气象,记者专访了中国机械工业联合会副会长、中国汽车工程学会理事长张小虞。

品牌塑造决定于自身努力

记者:中国汽车产业要实现跨越式发展需从哪些方面着力? 张小虞:长期以来,汽车工业面临的一个最大的问题就是散乱差,生产分散、投资很乱、技术能力差等状况未能根本改变。汽车工业的兼并重组在改革开放这三十多年来从来没有停止过,一直在积极推进,涌现出一些新的企业,也涌现出一些更大的集团。截止到2011年,我国300万辆产能的集团已经有一汽、东风和上汽,200万辆产能的集团已经有长安与北汽,这五家的市场占有率已经达到了70%。从这个意义上讲,兼并重组联合,是国际上汽车工业发展的规律,也是中国汽车工业在一个更加市场化、更加国际化的环境中发展所应遵循的路径。同时,要争取在新能源汽车领域里取得突破,传统汽车当然还有巨大的发展余地和潜力,但是从全世界来看,新能源汽车特别是纯电动汽车还没有广泛地进入市场,所以现在要抓住这个机遇。中央之所以在七大战略性新兴产业当中把新能源汽车突出出来,也是希望能在在这方面实现自主创新,推动汽车产业的跨越发展,促进整个传统汽车产业的升级换代。 记者:要做大做强自主品牌,还需怎样的



支持?

张小虞:最近出来的《2012年度党政机关公务用车选用车型目录》,其中九成以上为中国自主品牌车型,另有少数合资品牌汽车,这对自主品牌的企业发展提供了一个新的空间,但是政府采购的市场份额大概只占整个汽车市场的3%,所以这种政策只是导向性的,最终起作用的还是市场,还是消费者的投票。在国家给予政策支持的同时,我们也要看到,从企业本身来讲,不能依赖于政策,而是要依赖于自身的努力。

从新能源实现汽车强国突破

记者:国务院常务会议最近讨论通过了《节能与新能源汽车产业发展规划(2012—2020年)》,怎样看待这一政策对汽车产业发展可能带来的长远影响?

张小虞:2006年,国家出台了从2006年到2020年的中长期科技发展纲要,这个纲要把新能源汽车明确为重点领域优先发展。当行业内外对新能源汽车的发展还处在模糊认识的时候,中长期科技发展规划就把这个问题提了出来。

仅就新能源汽车来看,实际上主导的核心是以电驱动为主的汽车,从这个意义上讲,我们的研发跟国外处在同一起跑线上。我们既要承认我们跟国际上站在一个起跑线上,又要承认在一些基础的技术上有很大的差距,因为不管是什么能源的汽车,它首先是一个汽车,所以如果我们在传统汽车制造和研发方面跟国外有很大差距的话,我们的新能源汽车在一些核心技术方面跟国际上比就会存在差距。

虽然都站在一个起跑线上,但别人已经积蓄了很多的力量,已经知道这个路怎么跑,而我们站在起跑线上,还没有积蓄奔跑的能力,有的企业甚至还不知道往哪个方向上跑,在技术路线上仁者见仁智者见智也正是这个原因。新能源汽车为汽车产业的自主创新,或是自主掌握核心技术提供了机会,但这个机会对于世界上的公司都是平等的,问题是怎么抓,怎样把握机遇。

中国发展新能源汽车最大的优势是我们有广阔的市场。中国的汽车市场占世界汽车市场的四分之一,全世界每年生产8000万辆汽车,中国就要生产2000万辆,这个市场优势是谁也比不了的。在这2000万辆的市场里面,如果达到1%、5%、10%的新能源汽车市场,那就是非常了不起的市场,所以我们一定要抓住正在发展中的市场优势。

看到优势的同时,也要看到背后的紧迫性。国外的许多车企都在加强技术路线的研究,一旦技术成熟,就会迅速抢占市场,竞争将会比较激烈。中国的汽车企业需要明白,中国的市场多大份额是中国车企的市场,得靠自主产品说话。

商帮文化 | Shangbang Wenhua

新时代“莞商精神”是什么

□ 杨溪 周聪

如何定义莞商的概念?莞商的核心精神是什么?世界莞商大会召开在即,为提炼新时期“莞商精神”内涵,近日,东莞市工商联召开“世界莞商大会主题和莞商精神研讨会”。与会嘉宾将东莞商人的历史人文与时代有机结合,围绕莞商的历史文化和价值取向等热议“莞商精神”。

莞商本色:务实低调

“莞商,在我看来一直以来都是相当务实低调,但仅仅是务实低调还不足够,我们需要思考新时代情况下的新莞商精神!”东莞市委党校经济教研室主任李秋阳首先抛出话题,他提出“莞商精神”的提炼应该在莞商素有的优良传统上发挥,与东莞精神相融合,与时代特色相结合。各单位代表纷纷也发表自己的见解,“务实低调”这个词被频频提到。东莞市文广新局副调研员周汉标提出,莞商精神应能够世代相传,体现商界力量。

莞商传统:自强自立

“我认为要提炼‘莞商精神’,首先应该确定莞商的概念。”在东莞日报社经济新闻部主任张华勇眼里,莞商大会召开之际提炼“莞商精神”非常及时,具有很强的指导意义。他说:“莞商大会的主题本身应该具有现实针对性以及时代使命感,而莞商精神则不仅仅是对过去的总结,更在于对未来的期许。”

“莞商是一个比较新的概念。”东莞市政研室的代表芦湛提出,提炼“莞商精神”必须要理清东莞商界的发展脉络。进一步挖掘相关商业文化的研究,他说:“就我们的总结,东莞商人一直都是有不等不靠的传统,因此‘自强自理,重情厚义’是我们理解的莞商精神。”这样的说法得到了寮步商会会长邝华仔的赞同,他以自己以及商界朋友的亲身经历为例,提出东莞商人素有“信誉,勤奋”的传统,“即使是到现在,我们这些当老板的都是经常忙到三四点,东莞商人真的是很勤奋的!”邝华仔十分真诚地说道。

莞商特色:真情重义

“莞商没有政府是不行的!”素有东莞“粥王”之称的花园粥城董事长黎平掷地有声,提出全新观点。他强调新时代莞商应该摆脱以前低调的形象,一起发声才能体现莞商力量,“未来的莞商精神不应该还只讲务实了,‘真情,重义’这才是我们莞商的特色!”

“浙商做慈善,是到了该回报社会的时候了。”

山东浙江商会 搭建慈善平台

□ 齐鲁

5月17日,记者在投资山东·济南峰会上了解到,山东省浙江商会拟搭建统一的慈善平台,将山东省各个分会的慈善资金聚集在一起,届时各个分会也可独立支配自己的那部分慈善资金。据山东省潍坊市浙江商会联合会的一位钟姓负责人介绍说,潍坊浙江商会多次参与慈善活动,还成立了自己的“爱心基地”,不仅给福利院的孩子们送爱心,还为潍坊一所商校的贫困大学生提供学习经费,并出资帮助商校办了技能比赛。因热心慈善,该分会的会长郭建平当选为潍坊市慈善总会副会长。据了解,今年1月7日,山东省浙江商会与希望工程结缘,成立“希望工程山东省浙江商会工作站”,并举办“爱与希望同行”活动,设立50万元希望工程助学基金,支持青少年公益事业的持续发展。成立八年来,山东省浙江商会和广大浙商累计捐资捐物16亿元,用于支持社会公益事业的发展。 “浙商做慈善,是到了该回报社会的时候了。”山东省浙江商会首席经济顾问颜景海说,浙商到山东是来赚钱的,来做生意的,等生意发展到一定程度,就开始做慈善回报社会,这是一种境界。