

黔东南州温州商会多数非温州籍经商人士以特邀副会长或会员的身份入会。成员复杂的该商会,是否能得到温州政府认可呢?

# 这家商会不分籍贯只讲共赢

□ 郭进 戚祥浩

在大家潜意识中,黔东南州温州商会肯定由在黔东南州经商的温州人组成。然而,品牌温州全国行记者了解到,该商会有306名会员,其中来自广东、湖南、江苏等非温州籍会员竟占了133名,更“怪异”的是,该商会居然还下设杭州、丽水、台州等分会。

实际上,黔东南州也有杭州商会等商会,这133人为何不加入自己家乡的商会,反过来加入温州商会,黔东南州温州商会到底有怎样的魔力?

## 非温州籍纷纷加入



“灵芝大王”沈庭中是丽水人,黔东南州温州商会常务副会长是他的另一个身份。

据温州商报报道,浙江遂昌五通劳务公司负责人吴永强是福建人,也是黔东南州温州商会的一名特邀副会长,他所在公司正在负责沪昆高铁凯里段一条长6400多米隧道的施工。

吴永强告诉记者,黔东南也有福建商会,但他却加入了温州商会。“到黔东南时,曾有一段时间遇到困难,还好认识了孔成岳会长,是他帮我解决了困难。”吴永强说,听说非温州籍经商人士可加入黔东南州温州商会,他便毫不犹豫申请入会。

贵州苗都酒业有限公司总经理沈庭中是丽水人,出身中医世家。一个偶然的机会,他和灵芝结缘。10年前,他带着2万元资金

到黔东南州凯里市创业,经营野生灵芝。从2006年开始,他每年要收购凯里市场60%的野生灵芝,用于贸易、加工酒和灵芝茶等,是当地赫赫有名的灵芝大王。

目前,他还有一个身份——黔东南州温州商会常务副会长。

对于加入温州商会的原因,沈庭中说,首先温州商会是一个名牌商会,这是一个难得的平台,能结识很多商界精英,同时,这里还有着浓郁的互助精神。其次,他是温州人的女婿,他妻子是瑞安人。“因此,筹备黔东南州温州商会时,我把它当成自家事,非常积极踊跃。”沈庭中说。

## 一定程度上缓解会员融资难

据黔东南州温州商会会长孔成岳介绍,一位姓陈的老乡,在安顺开商务酒店,因资金链断裂,企业陷入困境,通过朋友找到黔东南州温州商会后,他的问题得到了解决。于是,这位老乡也申请加入了黔东南州温州商会。

“温州这个品牌固然重要,但更重要的是,入商会能有什么好处?”一位常务副会长说,黔东南州温州商会之所以有吸引力,主要原因是,黔东南州温州商会具有影响力,能给企业解决很多实质性的问题,比如企业融资难。

孔成岳说,为会员企业解决融资难,是黔东南州温州商会的一大责任,共有99家会员企业通过商会平台,从企业获得信誉贷款。

## 商会成员“复杂”有何不可

孔成岳说,目前,来自浙江丽水、台州、杭州、宁波,以及江西、福建等地非温州籍会员共有133名。甚至,其中还包括原黔东南州某商会会长,这位会长在原商会换届退下之后,就申请加入了温州商会,经过会员选举,成为了黔东南州温州商会副会长。

“当然,非温州籍经商人士进入温州商会是有一定门槛的,首先要有一定的实力,其次要热爱温州商会,为商会建设和发展贡献力量。”孔成岳说,多数非温州籍经商人士是以特邀副会长或会员的身份入会。



孔成岳住宅改建的商会办公室。

商会是市场经济条件下实现资源优化配置不可或缺的重要环节,是实现政府与商人、商人与商人、商人与社会之间相互联系的重要纽带。成员复杂的黔东南州温州商会,是否能得到温州政府认可呢?

对此,温州市经合办一名工作人员说:“类似的例子,其他地方也曾出现过,某地温州商会会长虽然不是温州人,但是得到了我们认可,实际上,只要认同温州商会,并通过温州商会会员选举出来的,我们便予以认同。换个角度来讲,我们的商会得到了别人认同,这也是好事,为何不欢迎呢?”

## 伦敦湖南商会 为体育湘军庆功

□ 谭云东

近日,伦敦湖南商会在伦敦湘军府湘菜馆举行庆功活动,祝贺奥运湘军在伦敦奥运会首个比赛日取得1金1铜的佳绩。

据湖南日报报道,在场的湖南商会代表首先向女子举重48公斤级冠军王明娟,女子混合泳400米季军李玄旭等运动员表达了祝贺,“她们的表现,让我们在海外的湖南人深受鼓舞,期待其他湘籍选手能够再创佳绩!”

“体育湘军在接下来的比赛中,还有望在羽毛球、射击等项目上取得好成绩。”省体育局局长李舜向大家介绍了体育湘军参加奥运会的情况,并感谢在英国的广大湖南老乡对家乡体育事业的支持。

本次庆功活动得到了湘窖酒业的大力支持,在欢庆的氛围中,最后大家同饮庆功酒“开口笑”,为体育湘军送出祝福。



奥运冠军王明娟在庆功会上,与湖南商会代表合影。

## 塞拉利昂:中国商会 推动中塞企业交流合作

塞拉利昂中国商会成立于2004年12月31日,办会宗旨是规范中国企业在塞经营行为,维持良好竞争秩序;收集和发布各种信息,建立信息数据库,为中国企业提供市场咨询服务;促进与塞政府部门、企业和有关机构的相互了解和友好关系,维护中国企业的整体利益;提供良好的交流平台,促进、发展和扩大中塞经贸合作,不断加深两国传统友谊。

塞拉利昂中国商会自成立以来,遵循其宗旨,照章程办事,团结全体会员,在既有条件下努力开展对内对外工作,在协调中国企业内部矛盾、实现信息共享,凝聚企业力量,维护企业整体利益方面取得了一定成绩,发挥了应有的作用。

近年来,随着塞拉利昂和平进程的推进和国民经济的持续发展,特别是铁矿等资源类项目的开发,到塞寻求发展和投资机会的中国企业越来越多,所经营项目在塞经济社会发展过程中的作用也日益凸显,中国商会的地位也显得越来越重要。经商参处也随之加强了对中国商会的工作指导,以使其成为中国企业间、中塞企业间沟通交流的桥梁,在中塞经贸合作中发挥更好的平台作用。

(中国驻塞拉利昂大使馆经济商务参赞处供稿)

## 泰国云南商会举行第二 届理、监事会就职典礼

□ 钟欣

近日,泰国云南商会第二届理、监事会就职典礼在曼谷举行。

据悉,就职典礼邀请了泰国政界元老沙若天通,国务院副秘书长吉蒂玛主持颁奖仪式、监事会主席、副会长证书,中国大使馆方文国参赞、中华总商会刘暹有副主席,九属首长代表李铭如主席,东盟商务协会瑟山上将、台商协会代表致辞。

此前,泰国云南商会召开会员大会暨选举第二届理事会会议,以民主的方式和程序选举新一届主席人选,杨源辉高票当选第二届理事会会长,吴南江当选为监事长。

## 苍南异地商会招商现场 签约7个项目

□ 沙默 张睿

近日,首届苍南全国异地商会高端论坛暨招商引资项目推介会在贵阳召开,来自大江南北的60多家苍南全国异地商会200多位企业家参加。推介会上,苍南县推介了八大招商平台及21个包装项目,现场有7个项目签约,投资额达25亿元。

据温州日报报道,现场签约的项目包括浙商总部大厦、龙港城市商业综合体、龙港电子商务园、年产5000吨中药饮片生产线项目、年产2万台(套)高端仪表生产项目、年产18万吨的热收缩膜流延线项目和年产16万吨环保型热收缩膜生产线项目。推介会举行期间,还成立了贵州省苍南引进回归联络处,作为今后的内外互通的基地。苍南县商务局表示,今年内还要在西安、上海、广州等几个重要城市成立联络处。

据悉,苍南县目前正积极创造平台,吸引在外企业家回乡。今年年初,该县组织到上海进行项目推介,之后就有30余位企业“一把手”参加的上海苍南企业家回乡投资团,考察了苍南工业园区、苍南汽车贸易城、龙港新城等,达成意向投资项目20多项。

为了给回乡投资者营造良好高效的投资环境,苍南县还成立了“浙商回归”促发展工作领导小组,研究制定了浙商回归工作实施意见、目标责任制考核办法、县领导联系浙商回归重大项目制度等政策文件。

## 商会“抱团”抢滩月湖大市场

□ 唐薇频 曾令文

这个夏天,湖南月湖市场的商铺和天气一样炙手可热。

据长沙晚报报道,7月17日,作为国内轴承行业最具规模实力和最有市场影响力的龙头企业——中国洛轴在月湖大市场开设湖南首家品牌旗舰店。当天,河北商会20多个会员企业组团专程来月湖大市场洽谈合作并抢签店面。

连日来,又有20余家各地商会纷至沓来,他们有湖南省五金机电商会、广东商会、浙江商会、江苏商会等省级商会,也有长沙市机电商会、长沙市五金商会、邵阳商会、常德商会、岳阳商会、益阳商会等市级商会,各路业界精英借力商会,“抱团”抢滩月湖大市场,大举进驻“掘金”。

随着城市的扩容和发展规划,传统的专业市场逐渐遭遇发展瓶颈。7月25日,在长沙市

发布的“四十”重大项目中,马王堆、三湘、红星、高桥这些长沙人熟悉的四大市场开始华丽转身,集体外迁或提质。月湖大市场作为承接市场转移的“桥头堡”,必将乘势而起、抢先上位。

湖南省河北商会会长梁现彪如此解释选择月湖大市场作为直营旗舰店和营销总部的理由:作为一个由政府主导的市场,基础设施全部由政府投资建设,门面归集率达96%,营销战略和招商政策“适销对路”,各种利好消息频频显现,商家的底气和信心就油然而生。

“建好家门口的市场,做好自己的市场。”作为本地商会的代表,长沙市五金商会会长高玉堂、长沙市机电商会会长雷志昌一直参与月湖大市场的筹建、推广、招商工作。一年半的艰辛历程,让他们见证了一个市场航母的构思、建造、试水和崛起。对此,高玉堂深有感触:“月湖大市场发轫于农民重建安置小区,是顺应民意、按市场规律办事的产物,由群众代表全程

参与,深得广大群众的认同,是老百姓自己的市场,也是本土商家的创业沃土、生活乐土。”经过多年的辗转打拼,雷志昌表示,落户月湖大市场,他总算找到“娘家”,寻到了一块再次创业的“宝地”。目前本地商会中湖南省五金机电商会共有14家会员企业签订了招商合同,门面合计60多间,面积达2846平方米,其中6个商会会长共签订门面40间,面积达2000余平方米。

“建管并重优结构、品质为先强效益”。在商会的引领和带动下,目前市场招商呈现“井喷”之势,“强磁场”效应日益凸显。但是,月湖市场监管委员会负责人却显得格外冷静,他表示,市场产业是实体经济,要坚持建设市场和管理市场并重,在眼下门面稀缺的情况下,注重招商更要着眼于“选商”,将最优质的门面资源留给最高端的重点商户,坚决杜绝门面炒作行为,挤去泡沫,从而维护市场的良好秩序和整体形象。

## 各地商会纷纷在昆安营扎寨

□ 余锦

桥头堡战略、区域性国际城市的打造……为加快发展,政府出台了一个又一个宏观政策;中小企业、大型企业加大对投资力度,满怀豪情开拓东盟市场。来自全国各地的企业和商会,看中了昆明在桥头堡战略中的特殊地理位置,纷纷在昆明安营扎寨,作为探营南亚、东南亚的前哨。

### 商贸往来深入百姓生活

商贸正蔓延城市生活的每个角落……

据昆明日报报道,在泰商开设的小店铺里,普通市民花20多元购买一个小首饰;在东南亚特色工艺品店铺里,最便宜的方盘,价格不超过100元人民币。螺蛳湾国际商贸城里的泰国商品城已成为昆明人逛街扫货的好去处,自觉不自觉间,普通市民在丰富自己生活的同时,也为昆明对外贸易的增长率,作出了小小的贡献。

昂贵而占地面积的大型根雕桌椅,市价四五万元人民币;精致的纯手工金粉画雕花板,购买者大多为企业、宾馆的会议室……随着涉外贸易的增多,外商、外宾频繁来往南亚与昆明,没有直接从事对外经贸合作的企业,也为进出口总额添砖加瓦。

2012年1至5月,昆明地区实现进出口36.89亿美元。其中,昆明与东盟进出口12.28亿美元,在昆明外贸总体中占比为33.29%,与南亚外贸占比为21%。

### 进口总额远大于出口

无论是东盟、南亚还是外贸总额,昆明的对外贸易中,进口的总额和增长速度,都远远大于出口。2012年1—5月,昆明实现进出口36.89亿美元,其中出口11.08亿美元,进口25.81亿美元,外贸逆差达14.73亿美元。

很多有涉外业务的企业,亦是如此。昆明市芊卉园艺有限公司的执行长许坤源介绍,芊卉公司在对泰国、越南等南亚、东南亚国家的贸易中,尽管实际数字有增长,但增长的幅度不及国内销售额的增长幅度。

在昆明从事东南亚商品经营的外贸公司,其商品主要销往杭州等江浙沿海地带。昆明,已经成为东盟国家商品进入中国市场的首站,或者说中转站。1992年以来,从马来西亚、泰国、老挝和缅甸来昆投资的企业,汇集了商务咨询、蛋糕烘焙、化工制作、餐饮等各行各业的企业。

昆明加大了对外投资的力度。2012年上半年,审核上报对外投资项目4项,分别在柬埔寨、缅甸、老挝和肯尼亚,协议投资总额11.37472万美元。昆明市商务局外贸处的人士介绍,今年上半年,对外投资额迅猛增长,由于基数较小,增长幅度偏大,比去年同期增加近

两倍。

### 民企成“走出去”主力军

昆明市商务局的相关人士介绍,目前,昆明市“走出去”的企业中,绝大多数为民营企业。民营企业以其机制灵活、产权清晰、反应敏锐,成为昆明市“走出去”的主力军。

在第二十届昆交会暨第五届南亚国家商品展上,昆明不少外贸企业主动邀请有合作意向的外方企业前来参展,促成签约项目3个,协议金额共计3亿美元,占全省外经项目协议金额的96.8%。项目涉及油棕种植加工、现代化信息物流区建设等,目的国为老挝、泰国。

走出去的民营企业,不仅仅限于昆明本土企业。云南省温州商会、云南省浙江商会……来自全国各地的企业和商会,看中了昆明在桥头堡建设中的特殊地理位置,纷纷在昆明安营扎寨,作为探营南亚、东南亚的前哨。

下一步,昆明市商务局将以企业为主体,以市场为导向,充分利用“走出去”政策,加大扶持力度,让更多的优势企业和重点项目走出去。

下一步,昆明市商务局将以企业为主体,以市场为导向,充分利用“走出去”政策,加大扶持力度,让更多的优势企业和重点项目走出去。

## 池州市台州商会 发出拥军承诺书

□ 潘世鹏 王莹

为进一步做好双拥共建工作,增进军政军民团结,努力构建和谐社会,推动拥军优属工作的深入开展,本着互帮互助、共同发展、共同提高的原则,近日,池州市台州商会发出了《池州市台州商会拥军承诺书》。

据池州日报报道,商会承诺,捐资10万元设立鼓励军人成才奖励基金,为部队官兵自学成才和建功军营搭建平台;开展企业武装工作,加强企业民兵军事训练,支持国防后备力量建设,推动企业生产力和民兵队伍战斗力同步提升;配合部队搞好国防教育,教育企业干部职工热爱人民军队,支持国防建设,不断增强职工拥军意识;积极宣传党的方针政策,鼓励企业职工和子女应征入伍;开展送技术到军营活动,发挥企业的优势,帮助部队官兵学习相关技能,努力为部队培养军地两用人才;开展送岗位进军营活动,帮助军嫂、退役士兵就业;逢建军节、春节等重大节日,适时组织召开军地座谈会、联谊会,与部队官兵广泛开展双拥共建活动,加强了解,增进友谊。