



烟台

报业商会联盟成立 媒体商会“联姻” 创国内先河

主流媒体搭建发展平台，报商联盟唱响勃发新篇。10月27日，烟台日报传媒集团与河北商会、河南商会、江苏商会、内蒙古商会、陕西商会、山西商会、黑龙江商会、甘肃商会、湖北商会、安徽商会、临沂商会、枣庄商会等12家在烟的省市商会，共同发起成立“烟台报业商会联盟”，共建平台、项目众筹、跨界发展。这种由媒体牵头、商会联姻的合作模式，也开创了国内先河。

随着经济社会的快速发展，外地省市在烟商会的作用日益凸显，然而各地商会之间，往来合作交流较少。为改变这一现状，烟台日报传媒集团多方牵头，旨在为各地商会搭建一个开放的交流平台，实现资源共享、优势互补。多位在烟省市商会负责人均表示，烟台日报传媒集团和在烟商会具有广泛的合作领域和空间。“烟台报业商会联盟”的正式成立，有利于搭建发展平台，增强报商之间、商会之间的紧密度和互动性，实现资源共享、互补发展，也将为媒体和加盟商会之间的合作翻开崭新的一页。

作为烟台第一媒体集团，烟台日报传媒集团现已形成涵盖报纸、期刊、出版社、DM、网站、手机报、数字媒体等多形态、16个媒体的产业方阵。在烟台地区，平均每10人就拥有一份烟报集团的报纸或刊物，拥有覆盖烟台所有县市区包括乡镇在内的报刊发行网络，占据烟台报刊市场90%以上的份额。“烟台报业商会联盟”的会员单位覆盖烟台各行各业，尤其集中于城市建设、房地产、物流、商贸、旅游等支柱产业，拥有庞大的资金、出色的人才、先进的技术和前沿的信息。通过报业商会联盟这一平台，烟台日报传媒集团将与在烟省市商会建立全面战略合作伙伴关系，共同搭建信息、资源交流和推广平台，依托各方资源、行业优势，在更广泛的领域建立合作关系，相互提供优质服务，全面提升竞争力，共同助推烟台经济发展。（水母）

杭州 紧固件年产值 约100亿元 商会带着企业 闯市场

印度、美国拉斯维加斯、俄罗斯、科隆……这是今年杭州市紧固件行业协会常务副会长、秘书长陈冠达用脚步要丈量的地方。跟着他的脚步，我们就可以发现杭州紧固件企业开拓市场的足迹。杭州市紧固件商会一直积极地带着企业走出去，组织商会会员企业参加大型紧固件展会，比如组团参加紧固件展会包括美国拉斯维加斯紧固件专业展、俄罗斯紧固件专业展、科隆五金展、2014中国（嘉兴）高端紧固件产业博览会等。

紧固件其实并不陌生，在生活中，小到心脏起搏器，大到航天飞船，都离不开称为“工业之米”的紧固件。杭州紧固件，在市场上有着独特的地位，据不完全统计，杭州紧固件年产值约100亿元。去年成立的杭州紧固件行业协会，为杭州500多家紧固件生产及贸易企业的转型升级提供一个“联合作战”平台。带着企业走出去拓展市场，这只是商会服务会员企业的一部分。今年，陈冠达还请全国标准化委员会秘书长丁宝平先生向会员企业就国标修改一事做了详细说明。丁宝平表示，参与国标修订对企业而言有三大好处，首先，参与国标修订的企业能得到政府的帮助和支持，对企业的发展有诸多好处；其次，企业在参与紧固件标准修订的过程中，可以使企业需求得以体现；最后，参与标准修订的企业名称会出现在最后出版的标准书籍中，对于提升企业知名度有很大帮助，同时，这也是企业一种技术能力的体现。

值得一提的是，杭州市紧固件行业原为浙江省紧固件产业的重要组成部分，全国高端紧固件主要产地之一。为进一步推进产业发展，杭州市紧固件行业协会在去年正式成立之后，开始为杭州市及市外紧固件企业提供信息、技术支持，共同打造有特色的商会服务，打响“杭州紧固件”品牌。商会计划建设行业技术研发中心、高端标准紧固件采购中心等6个中心，打响“中国杭州紧固件”品牌。（中企）

商会 Chamber of Commerce

四川赢和实业有限公司协办

2014年11月6日 星期四 责编:戴琳 编辑:刘静芬 版式:叶友平

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

企业家日报

5

健全商会运营机制 全力服务会员企业

河南会展经济跨步迈入全国十强

■ 本报驻河南首席记者 李代广

“经过十年坚持不懈的努力，河南省会展业在全国会展业一路领先，赢得了‘全国优秀会展行业商会奖’等许多荣誉。2013年，全省共举办展览会610多个，展览面积达380多万平方米，直接拉动经济效益达650亿元以上，河南省已经成为全国会展业十大强省之一。”11月1日，河南省会展业商会成立十周年庆典暨中部会展经济高峰论坛在郑州国际会展中心隆重举行，河南省会展业商会会长王永国在致辞时说。

当天，还举行了中部会展城市联盟联谊会、河南省会展业发展10年成就展和中部展览企业设计作品展等各项活动，评选并表彰了河南会展业发展10年“感动人物”、“最佳展览馆”、“最佳展会品牌”、“最佳展览会主办方”、“最佳搭建商”、“创新人物”等，河南省会展业商会副会长、本报驻河南首席记者李代广获得“河南会展业发展10年创新人物”。

河南省会展业商会顾问委员会主任、河南省人民政府原副省长、省第十届人大常委会副主任、河南省慈善总会会长李志斌，以及国内外会展业著名专家、学者，中部各省会展相关产业部门、商协会代表等共计500人参加了庆祝活动及相关论坛。

走过十个春秋 做到三个满意

河南省会展业商会会长王永国告诉记者，作为河南省会展业的行业管理部门，河南省会展业商会是经省民政厅批准成立，由该省从事会议展览及相关企事业单位、社会团体和个人联合发起、自愿组成的、具有法人资格的行业性、非营利性社会团体。其宗旨是“服务、自律、指导、协调”，当好政府和企业之



●河南省会展业商会成立十周年庆典现场

间的桥梁与纽带。

河南省会展业商会自2004年成立以来，已经走过了整整十个春秋，目前，商会会员已经达491家，其中大型企业（集团）10家。

经过多年不懈的努力，河南省会展业商会在全国会展业一路领先，赢得了“全国优秀会展行业商会奖”等许多荣誉，从而做到了使“会员满意、政府满意、社会满意”三个满意。

做好“三个服务” 实现“三个规范”

从商会成立之初，河南省会展业商会就确定了“服务会员、服务政府、服务社会”的目标，不断完善商会内部机制，大力加强与政府及兄弟商会、协会、促进会、学会和企业的沟通和合作，树立了省会展业商会在业界和社会的良好形象，努力做到和实现了“规范行业行为、规范展会秩序、规范企业资质”等三个规范，为河南会展业有序、健康、快速发展，做

出了自己的努力。

建立健全商会内部运营机制，全心全意服务会员单位。为切实降低决策的盲目性，减少工作的失误，商会建立了《会长办公会议制度》、《理事会（常务理事）会议制度》、《秘书长办公会议制度》、《商会会员管理办法》等一整套行之有效的管理制度，逐步推进民主决策。

加强会展经济调查研究，为政府机关决策服务。对省政府和各级地方政府就会展业发展和存在的问题，商会在经过认真调查研究和分析的基础上，提出了许多中肯的意见和建议，提出了河南省会展行业“十二五”规划，在2008年、2014年全省服务业发展大会上，省委、省政府确定扶持14个服务行业协会，河南省会展业商会名列其中。

推进河南会展经济 为实现中国梦而努力



福；但愿能给我们共建连心桥、实现藏汉一家亲起到一点助推之力。她勉励孩子及家长们，孩子是未来的希望，希望孩子们树立战胜困难、奋力前进的信心和勇气，在逆境中奋发向上，立志成才。

合江县企业家代表罗贵生、蔡铭、王小波、罗志刚，泸州市第三批援藏干部人才工作组组长、乡城县县委常委、常务副县长廖廷君，乡城县副县长杨国超等有关同志参加了此项活动。

情系乡城 关爱无疆

合江县工商联主席张震带队赴乡城看望慰问援藏干部

本报讯（冯军畅 记者 喻永国）10月22日，四川合江县政协副主席、工商联主席、商会会长张震带领合江县非公经济代表人士赴甘孜州乡城县看望慰问援藏干部，并在乡城县委、县政府、县委组织部和县团委以及泸州市第三批援藏干部人才的牵线搭桥下，参与“携手乡城圆梦香巴拉助学行动”，向藏区贫困学生开展爱心助学活动。

在捐赠仪式上，合江县工商联（商会）为乡城县10名困难中学生和20名困难小学生现场发放了2400元人和1200元人，共计4.8万元的生活费，并赠送了20余套书包及文具盒等学习用具。

乡城县县委常委、组织部长袁斌同志代表乡城县委、县政府以及受助学生和家長，向合江县政协副主席张震率领的罗贵生等企业家们的慷慨解囊、热心捐助表示衷心的感谢！

张震主席代表企业家一行作了热情洋溢的讲话。她说，合江县工商联（商会）几位企业家代表带着一点小小的心意参与“携手乡城圆梦香巴拉助学行动”，为解决藏区小朋友们在学习和生活中存在的困难尽一点微薄之力。礼物虽小，但情深意浓，但愿能给藏区小朋友带来点帮助、带来点温暖、带来点幸

商会“抱团”与银行合作寻贷

无抵押、少担保，贷款融资难一直是中小企业的难题，而另一方面，银行虽有信贷额度在手，却缺乏优质的企业放贷……在中山现有的数十家商会中，并不缺乏面临这样那样借贷难题的会员企业，而站在商会的角度，要如何解决会员企业的借贷难题呢？

据记者了解，目前不少商会也以团体的名义，跟银行商谈信贷业务，凭借商会这个平台，让商会的成员能够越过更高的贷款门槛，并加快贷款发放速度，最终为会员企业解决贷款难题。与此同时，甚至也有商会与银行合作开发“商会版”的信贷产品。

商会成立投资公司寻贷成常态

据中山各家商会的负责人普遍反映，由于缺少流动资金，基本上大多数的商会会员都会出现短期的信贷需求，但这种需求却很

难在银行贷到款。为了满足会员的短期周转需求，目前中山很多商会都通过建立投资公司的方式去整合资源，以商会的名义抱团和银行对接整体的信贷业务，成了目前中山不少商会比较常见的一种“抱团”寻贷的方式。

商会的平台对于银行来说，无疑是一个有力的信贷担保。一位商会会员企业负责人认为，银行放贷需要寻找一些优质的客户，而商会本身作为一个团体资质更优，对自身会员企业的情况也更为了解，有助于银行对企业做出基本信誉的判断。

“事实上借助商会对企业的控制能力，还可以帮我们开展贷后管理。”建设银行中山分行的负责人表示。这种模式相当于批量营销，因为商会成员有很多，他们可以一次性一起贷款，银行也会高看一眼。

与银行合作信贷产品商会做担保

在商会“抱团”的同时，中山的一些银行也看准商会这个平台，针对商会推出专属的贷款产品，如建设银行便建立平台信用贷，与商会合作开展信贷业务。去年与中山市安徽商会开展了小企业平台贷款合作，给予了该商会一年期授信。

据了解，这类型与商会合作推出的贷款产品，是在与商会签订合作协议之后，由商会出面为商会里的企业成员担保，商会缴纳一定的保证金和抵押物，然后再推荐会员企业贷款，而银行也凭借商会给出的担保，直接向这些商会成员发放商业贷款。这样会员在担保的时候不用额外提供担保，贷款门槛比较低，贷款发放速度也比较快。

除此之外，不少商会也以团体的名义，引进银行的信贷产品。如近期中山市河南商会便跟广发银行商谈“生意人卡”方面的合作。

河南商会之前曾有会员企业就因为周转问题需要大笔资金，一时间却找不到银行贷款，只能通过小额信贷公司，甚至通过高利贷去筹集资金。虽然最终贷到了钱，但却付出了高昂的利息。对此，中山市河南商会近年来一直寻求与银行之间的合作，而这次合作就是为了解决会员企业一些短期的信贷难题。

据中山市河南商会的秘书长牛全中介绍，在经过银行的考核后，企业就可以获得5万到50万之间灵活信贷额度，会员什么时候需要钱都可以通过网上申请进行便捷快速的借贷，利率上也比外面的借贷公司低了很多。

商会担心会员拖欠贷款影响品牌

“这其实是一种商会的品牌效应。”中山

