



在辽龙商吹响集结号 成立省商会整合千亿资产

随着国家振兴东北老工业基地战略的全面实施，以大连为龙头的辽宁“五点一线”沿海经济带正在形成，并逐渐发展成为“东北振兴”的先导地区，吸引着国内外投资者的目光。受“东北振兴”鼓舞的黑龙江工商界人士，纷纷携资南下辽宁扎根创业，经过多年的苦心经营，取得了非凡的成绩。

据不完全统计，目前黑龙江省在辽人数超百万人，经营企业上万家，固定资产投资总额达数千亿元，涉及金融地产、建筑建材、工程制造、交通运输、餐饮娱乐、广告传媒等诸多行业，规模宏大、实力雄厚。随着社会经济的发展和组织的不断涌现，继大连黑龙江商会成立后，辽宁多地的兄弟商会迅速崛起，形成了在辽龙商的强大之势。

六年间，以大连黑龙江商会为首的异地龙江商会，积极推进辽宁和黑龙江两地间的经贸交流与合作，与全省多地市县建立了友好往来，并积极引进黑龙江籍企业家来辽考察，协助招商引资近千亿元，得到省市领导的高度重视，连续多年被当地政府评为先进单位，同时也被黑龙江政府誉为经济领域在外地的野战军。

为了凝聚黑龙江籍企业家在辽力量，充分发挥整体优势，践行桥梁纽带作用，更好的建设辽宁，服务辽宁。大连、沈阳、营口、锦州、丹东、葫芦岛等地黑龙江商会纷纷联合起来，筹备成立辽宁省黑龙江商会，以达到信息互动、合力经营、抱团取暖、共赢发展的有利条件，并进一步推动辽、黑两省的经济交流与合作，全面振兴东北老工业基地发展。

目前，各项筹备工作正在有序推进之中，辽宁省各相关部门予以积极配合和指导，今年年底前将有望正式挂牌。成立以后，商会将秉承“互助互惠、共同发展”的宗旨，践行“建设辽宁、回报家乡”的理念，为辽宁和黑龙江两地的经济发展做出更大的贡献。

(肖立志)

书记市长当“大使” 忻州“商会招商” 见效又省钱

山西忻州市连续三年的项目签约完成率、资金到位率排名全省前列。该市商务局副局长李宝炎透露，今年，书记、市长和常务副市长会见客商就达 22 次，书记市长不仅成为忻州招商引资的“大使”与“名片”，“商会招商”也成为全市经济发展的新常态，见效又省钱。

李宝炎表示，“站在全省的角度，纵向比，忻州增长速度很快，实现了跨越发展。但横向比，总量偏少，结构倚重，转型发展的任务非常紧迫。”基于这样的认识，忻州市委、市政府制定了一系列快步赶超的举措，包括对外开放、招商引资、区域合作、创优环境等等。书记、市长逢会必讲招商工作，下乡调研必看招商项目。今年仅书记董洪运、市长郑连生、常务副市长董一兵，招商引资批示就达 26 次，他们既当组织者，又作促销员。

“商会招商”便是其中一项创新。几位主要领导多次邀请异地商会来忻州考察洽谈项目，推介忻州的投资优势。四次率代表团到北京山西商会，广东国际商会，深圳山西商会，广东山西商会，天津山西商会等推介对接。由此，忻州收集整理了 45 个异地商会会长、秘书长及 200 多位晋商企业家及相关企业信息资料，建立了全国山西商会信息库、签约项目数据库和招商引资项目库。依托“商会库”，忻州目前已与北京山西商会、河北山西商会签署了资金合作战略协议，就承接长三角、珠三角产业转移与上海、江苏、广东晋商会定期开展深度合作交流。

异地晋商投资家乡、回馈故里的热情被调动起来，资金流、信息流、人才流源源不断传回忻州，带来的回报是，土特产销得更远了，项目投资来落地了。忻州在提高招商效率的同时，还节约了大笔招商引资成本。

(张记品)

商會 Chamber of Commerce

四川赢和实业有限公司协办

2014 年 11 月 13 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

商会牵头“探路”互联网金融

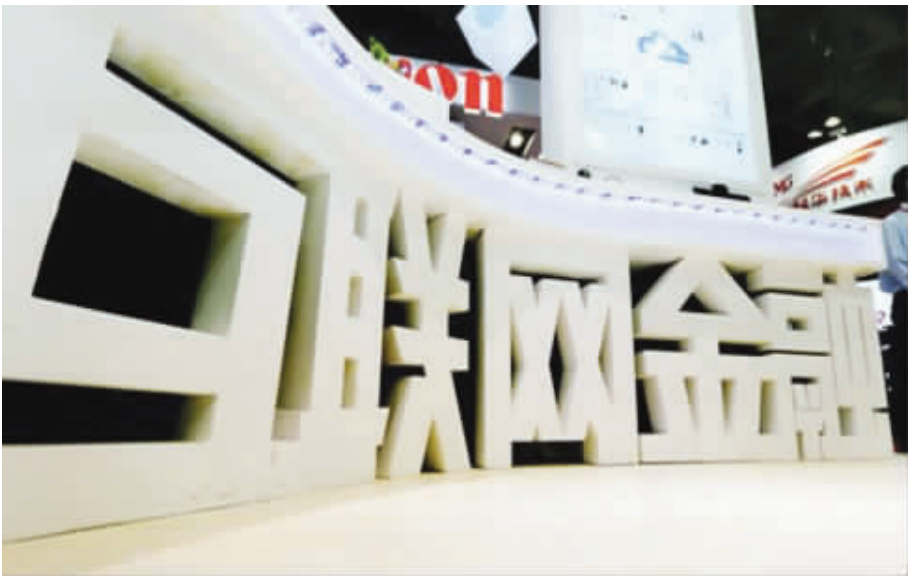
青岛市融投资担保商会日前召开民间金融健康发展座谈会,30 多家骨干会员单位负责人到会,就如何发展互联网金融这一热门话题进行深入交流和探讨,多家已涉足互联网金融的企业负责人敞开心扉坦陈自身发展的得与失,并提出了中肯的意见和建议,令与会人员深受启发。

市融投资担保商会会长郭周祥表示,互联网金融发展浪潮势不可挡,或成为未来解决中小企业融资难的重要途径,商会中的很多会员企业都是融资服务机构,顺应形势积极转身向“网”非常好,但要想生存下来做大做强,首要的必须稳健发展,防控好风险,为此,会员单位间要互通信息,取长补短,实现抱团发展,商会愿意为会员企业搭好台服好务。

涉“网”企业要做好准备

座谈会上,与会人员发言中普遍谈到,在互联网金融发展迅猛,P2P 公司快速更迭,尤其是在监管缺失,法律法规不健全的现状下,无论是身处其中还是打算进入的企业都要做好充分的准备。

青岛大摩投资咨询有限公司副总经理李宏伟认为,我国互联网金融发展的时间不长,但发展迅猛,原因在于眼下的传统金融难以满足企业的融资需求,而互联网金融的低成



本、高效率的特性,恰恰可以弥补传统金融的短板。但是在目前,监管缺失、法律法规不健全的情况下,互联网金融的发展还处在“摸着石头过河”阶段,身处其中的企业还要做好承担风险的心理准备。

中国先锋金融集团有限公司山东区域总裁王欣则坦言,互联网金融看上去很美,但真正做起来很辛苦。为什么会出现大量的 P2P 公司跑路现象,主要原因在于很多公司缺乏

对风险的足够认识,认为做个网站平台很容易,但实际经营下来,在资金和风控上都没做好准备,一旦出现经营不善,只能选择跑路。

山东清泰律师事务所副主任李李目前就担任着 P2P 平台的法律顾问,他从规避经营风险的角度,提醒从业者,一定要把把控好资金的一进一出,不能触碰法律的红线,也不能打擦边球;而一旦出现纠纷,要选择通过仲裁来解决,它比诉讼既节省时间,又减少成本。

湖南将办首届投资理财博览会 助民企破解融资难题

“融资难、融资贵、融资慢一直是长沙民营企业发展的瓶颈。为破解‘三难’,我们希望搭建一个有效平台,解决小微企业和普通大众难以获得金融服务的问题。”长沙市工商联主席彭继球日前在长沙表示。

基于此目的,以“阳光投资,合法理财,激活民资,支持实体”为主题的湖南首届投资理财博览会定于 12 月 5 日至 7 日在长沙举行。

随着当今改革发展进入攻坚期,如何激活民间资本,服务实体经济,激发创业信心,助力地方经济发展,已成为金融改革攻坚破难的重要课题。彭继球表示,此次展会是为全面展现长沙投资理财领域发展的最新成果,引导民众阳光投资、合法理财,同时汇集全国民间投融资代表性

力量为长沙所用,打造中部有影响力的投资理财交流平台。

由长沙市总商会等单位联合主办的湖南首届投资理财博览会,与传统的金融财经类博览会不同。本次投资理财博览会将大量呈现金融业界的新势力与新现象,互联网金融和民间金融将成为展会亮点。主办方还将推出“财富大讲堂”、“互联网金融”和“金融 80 后 CEO”等多主题论坛活动,邀请国内财经界权威人士亲临论坛,分享智慧与理念;推出“企业投融资服务对接会”、“十大理财产品与十大理财任务”等线上线下互动的系列活动。

据悉,本届展会将邀请到国内 70 余家商协会联动,汇聚港澳台和沿海发达地区资源,预计有 3 万人次参会。

(刘双双)

广西易大 与深圳商会达成战略合作 将推动深桂经贸合作

近日,广西易大置业投资有限公司总裁俞上林、广西深圳商会会长谢世培,分别代表双方签订了《战略合作框架协议》。

协议指出,专业细分将是房地产未来的发展趋势。商业地产开发将与不同实业相结合,只有专业化的管理与专业化的服务,才能得到更多消费者的青睐。基于此,广西易大置业投资有限公司与广西深圳商会希望通过合作的方式,双方充分发挥各自优势,从而达到共同发展、互利共赢的目的。

据悉,广西易大置业投资有限公司是上海易大资产经营管理集团有限公司在广西设立的分公司,主要从事商业和地产、物流和贸易、旅游和文化、科技和金融四大板块业务。

目前,由广西易大置业投资有限公司投资的东盟国际城项目作为崇左跨境金融合作新窗口、新高地、新平台,得到了崇左市委、市政府高度重视。崇左市委、市政府为此专门成立工作组,以东盟国际城为载体,向自治区申报崇左国际商品交易所、人民币跨

境金融结算中心、小微贷款交易所,全力将东盟国际城打造成为崇左乃至广西的区域性金融服务中心。预计该项目建成全面运营后,年营业额将超过 200 亿元,带动第三产业超百亿 GDP,可新增就业岗位 5000 个,年贡献税收 20 亿元。

与其合作的广西深圳商会成立于 2009 年 12 月,近年来,为推动深桂两地的交流与合作,促进广西的经济建设发展做出了巨大贡献。

一方面,广西深圳商会积极为广西承接东部产业转移、泛珠三角经济区域合作、建设发展泛北部湾经济区、打造深港两地后花园牵线搭桥;另一方面,广西深圳商会组织了经贸、文化、科技交流、商务考察活动,协助广西各地市政府招商引资,搭建企业与政府、企业与企业之间的联系平台。广西易大置业投资有限公司与广西深圳商会通过相互配合、各取所长、深度合作后,将为推动深桂两地的经贸合作,促进广西的经济建设发展提供强劲的动力。

(陈雁滴)

西藏边境贸易商会 与尼中工商会开展经贸合作

日前,西藏自治区边境贸易商会与尼泊尔尼中工商会以及部分企业在加德满都举行了经贸合作签约仪式。

签约仪式上,西藏自治区边境贸易商会与尼中工商会签署了合作谅解备忘录,进一

步加强了双边合作关系,促进了中国西藏自治区与尼泊尔之间的经贸合作往来。此外,西藏自治区与尼泊尔双方企业签署了包括农畜产品、纺织品、地毯、服装、鞋类等总金额近 5.5 亿美元的进出口贸易合同。

(尼经)

加强联系交流 增强商会凝聚力

11 月 5 日,深圳市侨商会在欢乐海岸举办“理监事成员秘书联谊活动”,邀请了数十名侨商会理监事成员的秘书参加。这是市侨商会连续第二年举办此类活动,不仅拉近了商会秘书处与理监事成员之间的距离,更增强了商会的凝聚力。

活动以自由、轻松的方式进行,市侨商会监事长汪义亮也来到现场与秘书们共同联欢。大家在活动中分享了自己在工作和生活

中遇到的各种趣事,共同感受团队协作的精神和集体活动的乐趣。

市侨商会秘书长方红告诉记者,市侨商会的会员是在政治上有影响、社会上有地位、经济上有实力、专业上有造诣的“四有”人士和新华侨华人、侨二代、社团新力量的“三新”人士,他们往往在社会上身兼数职,秘书联谊活动的举办为以后侨商会各项工作的顺利开展打下了良好的基础。

(谢青芸 乔娜)

徐州市策划营销行业商会 智囊团走进泰和门窗

11 月 1 日,徐州市策划营销行业商会一行 20 人组成的智囊团,走进徐州泰和门窗有限公司参观考察指导,给企业“把脉”,为发展献策。

走基层活动,是徐州市策划营销行业商会继“和声琴行 下午红酒音乐茶”之后的又一重大项目。通过挑选商会中一部分具有战略思维,在经营上有一定建树的企业家组成“智囊团”。下基层,走进会员企业实地考察、开展研讨,切实帮助区企业破解生产经营过程中面临的技术革新、转型升级等制约瓶颈,为企业在项目落地、成果转化、人才引进等方面提供咨询服务。

徐州泰和门窗有限公司,是徐州市策划营销行业商会智囊团“走基层活动”的第一站。

泰和门窗,是集研发、设计、生产制作于一体的专业铝合金/塑料门窗生产企业,是苏北地区首家获得国家建筑门窗节能性能标识的门窗企业。然而,近年来受房地产销售低迷

的影响,企业发展面临诸多难题。

参观完生产工序及产品陈列室后,智囊团成员集聚一堂,针对泰和门窗总经理时世明提出的企业转型疑惑,各抒己见,建言献策。秘书长杜学吉说:“我认为,现如今的企业发展得做到四个有,有意义/有意思/有友谊/有效益。打个比方,如果生产门窗玻璃的成本比采购的还要高,那为什么还要自己生产?完全可以去采购,这样能最大化的降低企业成本,提升利润空间。”副会长盛如崇说:“企业发展除了要重视生产研发之外,还必须把控市场脉搏,做好市场研究,在战略上到位,在质量上到位,在服务上到位。”

研讨结束前,徐州市策划营销行业商会会长魏建设总结发言。他说,走基层活动,一方面是智囊团成员实地考察,为企业发展谋划;另一方面,也为企业家提供学习自省的机会。以智慧碰撞、集体研讨的形式,反思企业管理中的不足,搭建资源交互平台,推进徐州企业抱团发展。

(解冰)

淳化商会搭建四大平台服务企业发

目前,在淳化像这样的企业日渐增多,街道商会服务企业发

展,促进了企业效益提高,企业也愿意主动回报社会,实现了企业效益与

社会责任的完美结合。“我们将在条件成熟的社区成立商会或专业商会,促进商会深度延伸,广度延展,为企业提供更加专业、优质的服务”,该街道有关负责人表示。

近日,南京青龙社区一家企业王总找到社区商会副会长梁勇,要求再给他安排一个家庭贫困学生作为资助对象,因为他现在的资助对象已经毕业,“一直以来,商会都很支持企业发展,我们也想为地方多尽自己一点力量”,他说。目前,在淳化像这样的企业日渐增多,街道商会服务企业发

展,促进了企业效益提高,企业也愿意主动回报社会,实现了企业效益与社会责任的完美结合。街道商会分别搭建了政企交流、银企合作、便捷服务和对外交流四大平台。街道通过搭建“侨台商服务之家”、“企业交流课堂”等平台,邀请区委党校等单位的专家,为企业解读国家深化改革的政策,让企业抓住机遇,主动转型升级;定期组织相关部门解读街道“园街联动”、环境保护、劳资问题等有关内容,让企业第一时间获得政策信息,安心扎根淳化谋发展。街道商会主动联系紫金农商银行与辖区内有融资需求的企业现场对接,介绍贷款融资业务;银行现场与润盛集团、绿野机械等企业签订大客户战略合作协

议,并为企业现场解答融资疑难问题,实现双赢。街道整合各家企业信息制成“商会绿卡”发给企业,方便其交流合作;开通“政企服务直通车”,为企业到有关部门办理业务开通绿色通道。街道商会与浙江杭州萧山区北干街道商会等缔结为友好商会,并带领商会企业赴浙江、苏南及区内兄弟街道与外地企业交流、学习,取他人之长促己发展,同时也让外地企业了解淳化,促进街道招商引资。

街道商会的优质服务,让辖区企业凝聚力空前提高,愿意入会的企业越来越多,目前已经吸引了 240 多家企业入会,主要涉及建筑、制造、物流等多个领域,主动承担社会责任的企业也越来越多。

(高峰 杜艳玲)



广汉新鑫和产业园,成都至青白江快速通道延长线旁