重庆国际商会:建设内陆开放高地的助推器

本报讯(记者 郭辉)10月25日,中国国际商会重庆商会(简称重庆国际商会)第四次会员代表大会在渝隆重召开。大会选举产生了重庆国际商会第四届理事会,陈渝当选会长,西南铝业集团总经理李凤轶、宗申集团董事长左宗申、融汇投资公司董事长黄祖仕、力帆集团董事长尹喜地等20人为副会长,这标志着重庆国际商会的发展进入了一个新阶段。

"作为沟通国际国内'两个市场、两种资源'的重要桥梁,重庆国际商会将充分发挥自身优势,创新工作机制,加快建设内陆开放高地。"重庆贸促会会长、重庆国际商会会长陈渝在重庆国际商会第四次会员代表大会上如是说。

构建贯通世界的"高速通道"

5年来,重庆国际商会紧紧围绕重庆经济社会发展大局和企业实际需要,创建了具有中国特色、西部特点的集国际展览服务、会展业促进服务、国际联络服务、国际信息服务及国际法律咨询服务于一体的综合商务服务体系,为重庆企业搭建起一条通往世界的"高速通道"。

目前,重庆已与70余个境外商协会、国际机构及驻华国际商会建立了战略合作关系,与10余个国家驻渝、驻蓉总领事馆建立了交流合作机制,先后在渝承办大型高层次国际展会60场,组织重庆企业参加境外和兄弟省市知名展会60余场,为重庆企业搭建了广阔的国际国内经贸交流平台,创造了众多经贸合作机遇,达成了众多的合作意向。

此外,重庆国际商会不断加强涉外法律服务工作。5年间,共出具原产地证明书73600余份,注册企业近1200家;代办领事认证近21000份,办理商标境外注册150余件;办理国际贸易纠纷案件4件,涉及金额4000万元人民币。为方便企业办理各种证书,积极推进电子申领原产地证明书,简化办事程序,提高工作效率。同时,相继引进了中国国际经济贸易仲裁委员会、中国海事仲裁委员会在渝设立中国贸仲西南分会和中国海仲西南分会,为西部地区的企业全方位的涉外法律仲裁服务提供便利。

搭建政企沟通的"彩虹桥"

"企业之家、企业之声、为会员服务",这是重庆国际商会的立会之本、发展之要。5年来,帮助会员企业、来渝外商投资企业协调与政府部门、区县园区、合作机构等多方面的关系,先后与市外经贸委、市农委、市中小企业局、市工商联等多个部门建立了合作机制,帮助企业解决在经营发展中遇到的困难,充分发挥代言工商的职能,建立起了企业与政府间的沟通桥梁。

据陈渝介绍,5年间,重庆商际商会先后为香港招商局集团、新加坡海皇、法国翰吉斯等40余家企业提供了个性化服务,为他们与市建委、规划局、国土局、市政委等多个部门、机构以及企业建立了稳定的合作机制,为外国企业落户重庆、发展经营打下了坚实基础。

同时,重庆商际商会还根据企业需求,积极帮助企业提升软实力。先后举办各类业务知识、技巧培训达20余场,参训企业达1000余家,同时与四川外语学院建立了人才实习基地的合作机制,为涉外企业提供大量的优秀人才。

谈到下一步的工作时,陈渝表示,当前重庆正处于全面贯彻落实"314"总体部署的关键时期,积极参与扩大对外开放,加快建设内陆开放高地,是历史赋予重庆国际商会的重要使命。他们将更好地发挥沟通国际国内"两个市场、两种资源"的桥梁作用,为企业搭建更有价值的国际市场开拓平台,为重庆建设内陆开放高地做出更大贡献。

三成企业表示明年会减少校园招聘人数

本报讯 中华英才网在近日发布的一份校园招聘企业调研报告中显示,仅有40.3%的受访者表示今年招聘人数增多,而有31.3%的企业表示招聘人数会减少。而对应聘学生的要求也非常高,62.7%的企业更青睐具备领导力、创新力等综合素质的学生。

富有意味的是,虽然经济不是十分景气,企业减少招聘人数,但为了选拔出更加优秀的人才,企业普遍持平甚至增加招聘的预算。41.8%的受访企业表示今年校园招聘的招聘投入成本会增加,仅有20.9%的企业会减少这块的预算。而其中更有71.6%的企业愿意为了雇主品牌建设而增加预算。

"今年的校园招聘启动比往年要早,许多名企比往年更早地进入了校园。"中华英才网校园事业部总经理毛凯分析道,"到10月底时,大多数企业已经进入了二面三面,还有一部分企业已经发offer(录取通知)了。"

如今的企业并不只是重视学生的学习成绩,而更重视学生在实际工作中解决问题的能力,对一部分企业来说,可以概括为执行力,而对在行业里处于领导地位或者快速上升的企业来说,则还会体现为对领导力、创新力的要求。

"没有工作经验的职场新人进入企业后,很容易产生抱怨的情绪,尤其对90后来说,他们聪明,知识面广,更容易发现问题。"中华英才网资深人力资源专家刘兴阳分析90后职场新人的特点,"但他们缺乏面对问题和解决问题的意识,往往是抱怨和逃避,家庭的相对富裕也让他们有更多退路。"

在毛凯看来,实习会增加在校学生对于职场和社会的了解和体验。但重点不是在于学生有多少实习的经历,而是在这些经历中,是否参与过一些建设性的项目,以及在这些项目里是否发挥过主导作用。毛凯将企业对于学生的能力诉求概括为"问题解决力"——不仅能发现问题,而且能自我激励,甚至鼓舞团队,协调沟通,面对问题,创造条件将问题解决掉。

毫无疑问,企业非常希望能将这样优秀的人才快速精准地甄选出来。但显然,学生的综合素质不同于可以量化的学习成绩,难以通过传统的筛选方式快速而精准地甄别出来,尤其面对海量的简历。据统计,2012年毕业生达到创纪录的680万,海量简历投递造成的低效成为困扰企业和校园求职者的难题。根据中华英才网2012年所进行的一项调研显示,50%以上的求职者需要投20份以上的简历才能获得一次面试机会。

据了解,中华英才网今年进行了全平台升级,通过分阶段引入的语义搜索、云计算和行为定向等全球领先的Monster技术,来打造高效精准的招聘求职体验。 (张光琪)

钢贸企业经营特长 走电商之路或是关键

本报讯 "今年3月份以来,钢铁行业利润和利润率可以说是呈现了'双负数增长'的状况,武钢的'种菜养猪'、宝钢的要用'非钢'产业支撑一半利润的信息也屡见报端。这就让'钢铁行业转型说'和'发展非钢产业说'变得愈发明显了。"中国钢材网董事长姚红超日前在接受记者采访时表示,受经济大环境及钢铁行业形势影响,中国钢贸行业已进入微利时代,同样也面临着整合或者转型的压力,未来钢贸企业发展的机遇与挑战并存。

钢贸行业是伴随着钢铁行业的发展而衍生出来的,对市场的敏感度更高。事实上,钢贸商"跑路"、"跳楼"的新闻时有出现,使钢贸商的信用也受到很大影响。"其实这是由于部分钢贸商的资金链过于脆弱,银行收紧钱袋子所带来的影响。"姚红超告诉记者,一些小钢贸商没有更新思路,还沿用"搬砖头赌行情"的老思路,在如今经济形势严峻、市场行情不明、信息不对称的时候很容易栽跟头。再者,钢贸行业本身还过于粗放,处于行业松散状态,没有与上下游产业结合,形成真正意义上的钢铁产业链,这也容易出现一些钢贸商为抢市场而采取一些非常手段,从而扰乱市场秩序,出现无序竞争的状态。"当然,钢贸行业本身的创新意识不强、模式单一的问题也会使得许多钢贸商的经营风险系数增大。"

钢贸行业拥有"三层格局",即:最底层,单一经营钢材的贸易企业;中间层,注重产业链延伸,融钢材贸易、配送加工、物流于一体的钢贸企业;最高层,投身金融业,利用融资工具,进行资源重新配置的钢贸企业。"伴随着这'三层格局'的出现,在钢贸圈子里还流行一句顺口溜:一流企业搞融资,二流企业搞加工,三流企业卖钢材。"姚红超说,"其实,这种情况也正是钢贸业进入了微利时代的体现。如今的钢贸商生意难做,在面临生存危机的严峻形势时,纷纷试图转型,谋求新出路。"

对此,一直致力于钢贸行业研究的姚红超提出了自己的建议:首先要找到自己企业的核心价值、经营特长。比如:资金实力强、资源充足、企业品牌好、有差异化服务、或有一定社会背景等,企业要在优势方面进一步发挥。其次,结合企业实际状况,选择经营品种、经营方式的创新,提升产品附加值,增强整体服务水平,寻找突破点。再者,根据企业自身实力,进行转型升级,寻找更广阔的发展空间。例如:钢结构和机械制造深加工、钢铁物流配送、铁矿石开发、房地产投资、金融担保等。最后就是充分利用现代信息化方式,第一时间掌握行业的上下游信息,开展线上线下经营。比如:利用互联网电子商务模式,提高工作效率,降低经营成本。

姚红超介绍,中国钢材网一直致力于引导和规范行业发展的重任。"我在帮助大家的时候,也帮助了自己:中国钢材网自2006年至今已有6年时间了,现在已经是国内最大的网上钢材现货市场和最大的网上钢材采购平台,每天有6000余家钢贸大户发布1000余万吨的库存现货资源,近两万家终端采购商和贸易商查询现货资源,日交易量超过10万吨,客户成交额超过4个亿。"

姚红表示,网站借助巨大的资源,联合相关政府部门近期在河南郑州举办了第五届中国钢铁贸易高峰论坛,该论坛邀请了专家、学者和行业精英解读宏观政策、畅谈钢市形势、分享转型成功实例、畅谈来年走势等,为广大涉钢企业起到指明灯塔的作用。"希望借助这次论坛,能够帮助参会者获得更多有益于自身发展的信息,帮助企业更好地实现产业对接,更好地应对危机。" (刘云涛)

河北龙仕便民早餐升级

本报讯(记者 林呈军)近日,河北邯郸市街头又多了一道美丽风景,标示着"中国贸易报邀您晨早读报"鲜明字样的100个整洁有序的早餐亭取代了以往开放式经营的早餐车,分布在该市大街小巷,为该市市民提供更丰富可口的早餐。

为了适应邯郸市城市建设与社会经济的快速发展,满足消费者对早餐食品及服务质量不断提高的要求,提升企业对早餐食品的研发、生产与营销服务的能力,龙仕公司新投资3000多万元成立龙仕便民早餐服务有限公司,引进国内先进技术、设备,参照制药企业GMP模式及国家《早餐示范工程经营规范》等要求建立了现代化的早餐食品生产基地,同时,该公司将一代早餐车升级换代为二代早餐亭,以期为广大市民提供更加优质的早餐食品与服务。

2012广东-马来西亚双边企业家理事会会议在珠海召开

本报讯 10月26日上午,由广东省国际贸易促进委员会(广东国际商会)与马来西亚-广东投资促进总商会联合举办的"2012广东-马来西亚双边企业家理事会会议"在珠海市隆重召开。广东省贸促会会长陈文杰、马来西亚-广东投资促进总商会会长拿督林福山、珠海市龙广艳副市长、马来西亚驻广州总领事方世凯以及广东、马来西亚近百名工商界人士参加了会议。

据了解,广东-马来西亚双边企业家理事会自2008年9月12日成立以来,致力于推动广东和马来西亚的经贸往来,积极为两地企业经贸发展牵线搭桥,先后在吉隆坡、广州、珠海举办了一系列经贸促进活动,成效显著。 2011年,广东与马来西亚的双边贸易额达到234.3亿美元,同比增长11.8%,创出历史新高。

(王红敏)

第八届上海国际黄金珠宝玉石展览会即将隆重开幕

本报讯 上海国际黄金珠宝玉石展览会(简称上海珠宝展)将于11月9至12日在上海世博展览馆盛大举行。本届展会参展商逾300家,分别来自澳大利亚、比利时、巴西、加拿大、中国、德国、印度、意大利、日本、尼泊尔、新西兰、波兰、斯里兰卡、泰国、美国、越南以及中国香港和台湾等国家和地区,展览面积达17000平方米。

据了解,上海珠宝展自2005年首办以来,不断稳健发展,至今已成为华东地区一个重要的珠宝展,并吸引环球的珠宝商聚焦潜力雄厚的中国珠宝市场。据国家统计局公布的数据显示,2011年,社会消费品零售总额逾6777亿人民币,增长12.3%,其中金银珠宝类商品上升达25%。主办单位因而看好上海这个庞大的奢侈品消费市场,并且锁定它为举办国际黄金珠宝玉石展览会的首选城市。

上海珠宝展的主办单位——亚洲博闻,正是全球最大型的9月香港珠宝首饰展览会的主办机构,多年来累积丰富的办展经验,在亚洲具领导地位。凭借其强大的国际网络,亚洲博闻积极引进海内外珠宝供应商参展,并成功广邀世界各地的买家莅临采购。因此,一连4天的展会将会是一个搜罗优质珠宝、开拓中国市场,以及与买家建立良好的商贸联系的最佳平台,为珠宝同业带来无限商机。 (吴 明)

《穆迪报道》赞誉中免集团为冉冉升起的旅游零售之星

本报讯 2012年10月22日至26日,TFWA(世界免税品协会)一年一度的全球奢侈品盛会——"世界免税品博览会"在法国戛纳举行。今年大会以"全新维度"为主题,希望多角度探索快速变化的全球经济形势,以及免税品和旅游零售行业的应对之策。会上,一份由《穆迪报道》(The Moodie Report)发布的特刊《中免集团-冉冉升起的旅游零售之星》引发全球旅游零售市场关注。

作为全球旅游零售市场最具影响力的权威刊物,《穆迪报道》是首次以专刊形式深度介绍一家中国企业。对此创办人兼主席Martin Moodie先生如是说:"短短不到30年间,中免集团带着雄心壮志,坚持不懈地发展中国旅游零售新兴市场,作为中国的行业领袖,成为当之无愧的全球旅游零售业一颗冉冉升起的新星。这一部荡气回肠的企业发展史诗,我们一定要展现在全世界面前。"

作为行业标杆和市场看板,中免集团所代表的中国免税业和旅游零售业市场的快速发展,已引起全球品牌运营商、免税运营商的高度关注。在10月22日开幕的TFWA世界免税品博览会上,世界免税品协会主席Erik Juul-Mortensen先生着重强调了亚太区市场日益增长的重要性。"亚太区在2011年度首次超越了欧洲,成为全球最大的免税品销售市场",他评价,"这将是载入史册的崭新里程碑。" (刘 贺)