

有这种想法的义乌蜀商不在少数。有些人年轻时迫于生计离开家乡,事业有成后就盼望着回来做点事情,商贸城项目让他们看到机会

## 返乡投资 蜀商抢铺面

“我准备了500万元,希望能多拿几个铺面。”“我这次回来任务繁重,除了自己外,还要帮十多人订铺面。”6月18日下午,一群特殊的返乡客匆匆走出了双流国际机场,直奔西藏饭店参加一场特别的“返乡投资大会”。

原来,这群特别的返乡客是在义乌的川籍商人,个个身家超过千万,最多的资产上亿。他们此行的目的是来抢占成都国际商贸城的摊位,开辟义乌日用品的内贸市场。

### 一拍即合 向成都进军

“听说荷花池等日用品批发市场要搬到成都国际商贸城,这里将是西部最大的商贸平台,我们在义乌的川籍商人嗅到了它的商业潜力,有人提议抢滩,200多位商家一拍即合,就马上行动了!”义乌四川商会会长邓世清说,此次包机回蓉的川籍义乌商人覆盖了47个行业,他们在外打拼多年,积累了丰富的经验和人脉,个个身家千万以上,其中不乏上亿身家者,都是在外闯荡的川人佼佼者。

“这次回乡,就是想找到一条合适的渠道,将项目从外面带回来。”义乌四川商会副会长赖洪文说,这些年来,他思乡的情绪日渐强烈,为了能在成都站稳脚,他先后多次抽身回乡考察,但每次均因为没有找到合适的项目无功而返。在得知成都国际商贸城面向全国招商的消息后,熟谙义乌国际商贸城经营模式并从中获益的赖洪文敏锐地意识到这是一个向成都进军的好机会。“选择自己熟悉的领域,做起事来也会轻车熟路,事半功倍。”

### 乡土情结 激起二次创业热情

此番来蓉投资的义乌蜀商,老家都在四川。很多人出身农村,早在十几年前就外出打拼做生意。经过多年的艰苦奋斗,这些人累积起巨额财富,在义乌当地安家立业。有些人很多年都没有回过家乡。

市场机会和乡土情结让他们涌动起回乡二次创业的热情。义乌四川商会副会长柯日章是自责人,在义乌从事玩具外贸已经多年。在扩展内销市场上,他坦陈自己在国内很多市场并没有做起来。由于成都国际商贸城与他熟悉的义乌国际商贸城运作模式十分接近,他准备在这里开一个54平方米的服装门店。

同时,“落叶归根”的想法也驱使柯日章把成都看成自己未来事业的落脚点。他说,如果这边生意做得顺,他考虑把自己在义乌的产业转移到成都,连家人一起回来。有这种想法的义乌蜀商不在少数。有些人年轻时迫于生计离开家乡,事业有成后就盼望着回来做点事情,商贸城项目让他们看到机会。

### 先进理念 促进成都商贸升级

这些义乌蜀商到成都投资,带回的是大量资金、客户资源以及先进的经营理念。省招商引资局党组书记吴燕翔表示,蜀商返乡将对成都乃至西部的商贸发展起到推动作用。四川省工商联副主席谢光大则认为,成都商贸业正处于腾笼换鸟的关键时期,蜀商们的到来有利于促进本地现代商贸提档升级。

邓世清说,作为四川的省会,不但坐拥9000万人口这一庞大消费群体,还可辐射全国12亿人口的大市场,发展前景不可估量;义乌川籍商人从“四塞之国”到浙中商城,从打工求生存到创业谋发展,历经二次历史蜕变,在义乌闯荡的四川人通过十多年的精细耕耘,正期待第三次历史性蝶变,我们对成都的发展前景充满信心,我们将满载着财富和返乡之情,不辜负家乡人民的希望。

(据相关媒体报道综合整理)

# 两江新区 浙商欲抢滩



伴随工业化、城市化进程的加快,中西部将是未来发展的战略重点,重庆两江新区的获批对促进中国区域协调发展有深刻意义。

“他们指定要看两江新区里的工业园。”说这话的,是重庆工业服务港的工作人员刘放,而这些指定要看两江新区工业园的,就是来自深圳的20多家企业。“两江新区”获批无疑将带来更多的国内外优秀企业入驻投资、办厂等。

作为中国第三个国家级新区、中国内陆唯一的国家级新区,6月18日挂牌的重庆两江新区早已引起商界人士的关注。涉及的相关行业均传来利好消息,而重庆投资兴业,颇有作为的浙江企业家们也摩拳擦掌,欲借新区东风使事业更上一层楼。

## 刚挂牌,温州商人就开会讨论

——温州重庆商会会长徐雪

“最近一段时间以来,我们商会只要一开会,总会不自觉地讨论到两江新区这个事情,认为会带来非常大的机遇。”徐雪坦言,参与开会的众多商家认为,两江新区会带来非常多行业的发展机遇。

不但是在重庆,在她到温州后,更是有不少的温州籍老板来找到她向其咨询,关于两江新区投资发展的政策和细节,“不管是重庆籍的老板,还是温州籍的老板,好多人都问过我,他们关心现在这个区域内已经有哪些产业和项目,政府对未来规划的发展重点会是什么,还有就是会不会对外来企业,或者重庆籍的外地老板有一些优惠政策。”徐雪称。

大众的印象中,温州商人一向有着投资房地产的偏好,他们对商机也有着十分敏锐的独特视角和把握。这次在两江新区挂牌的重大节点下,他们也成为了众多捕捉到机会的商人群体之一,在他们看来,太多的机遇



6月18日,继上海浦东、天津滨海之后,中国第三个国家级新区——重庆两江新区正式挂牌成立,这也是中国内陆唯一的国家级新区。

摆在面前。

“其实,作为重庆籍外出打拼的老板,我们一直在寻找机会想回家乡发展,想真正落叶归根,但之前总因为没找到合适的项目和机会回来而倍感遗憾。”徐雪说,两江新区的获批,为温州重庆商会的不少老板回渝发展提供了机会。

## 发展定位符合浙商在渝发展主体思路

——重庆市浙江商会常务副会长、重庆金田置业有限公司董事长、重庆(合川)义乌小商品批发市场总经理金位平

金位平在两江新区挂牌当天就赶到重庆,他说,两江新区成立之前,他已收集了大量的相关材料。在他看来,重庆市对两江新区的战略定位“立足重庆市、服务大西南、依托长江经济带、面向国内外,形成‘一门户两中心三基地’”(即:西部内陆地区对外开放的重要门户、长江上游地区现

代商贸物流中心、长江上游地区金融中心、国家重要的现代制造业和国家高新技术产业基地、内陆国际贸易大通道和出口商品加工基地,长江上游的科技创新和科研成果产业化基地)非常科学,符合重庆的实际情况,也符合包括浙商群体在内的大多数在渝外商的发展主思路”。

金位平说,包括他自己在内的多数外来商人决定进入重庆之时,是既看好重庆本地的发展潜力又看好对于整个中国西部地区的辐射能力。“两江新区”的设立,使重庆这种优势更加明显,让已在重庆投资的外商更加安心,更加有把自己的企业立足重庆、面向西部、辐射中东和东南亚的信心。

## 将吸引更多民间资本流入重庆

——重庆市浙江商会常务副会长、重庆海宇置业集团副总裁徐泓

徐泓说,在渝浙商对重庆未来的发展抱以莫大的期盼和赞许。众所周知,浙江民间资本主要构成海外、国内、省内三大板块。目前,由于受到国内外形势的影响,浙江民间资本在兼顾资金安全、投资回报的双重前提下,加大了在国内的投资,国内投资已成为浙江民间资本最大的流向地。

在重庆两江新区成立前的十年间,浙商企业在重庆迅速发展增长,投资总额达700亿元,累计纳税近50亿元,提供就业机会30多万个,在谋求自身发展的同时,为重庆发展作出了贡献。

徐泓认为,随着两江新区的成立,预计未来三年,重庆市浙江商会会员数量将在现有基础上增加2倍,浙商在重庆实际投资额将超过2000

亿元,年营业额接近1500亿元,纳税总额达到150亿元左右,向社会提供就业岗位超过100万个。海宇作为在渝浙商企业会员之一,希望重庆在打造“内陆开放高地”的过程中,能够注意保护外来民间资本的安全和投资回报率,只有这样重庆才能吸引更多的民间资本,才能更好更快地超常规发展。

## 房地产开发等是浙商参与建设的优势

——重庆市浙江商会秘书长朱成华

重庆市浙江商会秘书长朱成华认为,目前在重庆的浙江籍客商总量超过25万,其在房地产开发、专业或综合市场的建设与运营方面有自己的独特优势。

朱成华向记者分析,目前,重庆市民耳熟能详的重庆义乌小商品批发市场、整体带动了渝北地区商业价值的重庆模具工业园区、刚在重庆市核心商业地段开业的“城外城”灯具市场、永川国际商贸城等都是浙商开拓的产业,而在渝的浙江知名房地产企业更是不胜枚举。

朱成华认为,“作为在重庆的最大外商群体,在渝浙商中的房地产知名企业以及专业市场建设与运营企业,都能在两江新区建设中发挥出独特作用。”

## “蚂蚁商人”大有可为

——2009年度十大风云浙商、浙江浙商全国市场联合会会长、金田阳光投资集团董事长金位海

正在意大利考察的金位海在接受记者电话采访时说,他远在欧洲关注着重庆两江新区的消息,此前重庆市长黄奇帆明确提出,两江新区将打造国家重要的现代制造业基地和综合交通枢纽,内陆地区对外开放重要门户,长江上游地区商贸物流中心、金融中心和科技创新中心,这让金位海和他的商界朋友认为商机无限。

金位海说,在以两江新区的挂牌成立为开端的重庆打造长江上游地区商贸物流中心过程中,以商品贸易闻名于全世界的义乌“蚂蚁商人”们有很大的参与空间。“东部沿海地区企业西进是大势所趋;其次,义乌商人们的‘信息流’优势能够与两江新区的政策优势充分融合发挥‘1+1大于2’的效应。再次,随着重庆义乌小商品批发市场、朝天门市场31区等新的大型商贸流通交易平台的建立,重庆的区域商贸传统正从传统的落后形态向现代商贸转型,两江新区的建立无疑将大大推进这一进程。”

(据媒体相关报道综合整理)

### 论坛 | Lun Tan

“不要宏观地泛泛谈什么优势,要具体结合每个乡每个镇,看究竟能搞什么项目,尤其是一些投资项目的规模,要和投资者在一起商定,这样子做更切实可行”

## 承接与跨越 徽商新课题

□ 魏永

6月20日,由国务院发展研究中心、安徽省政府联合主办的“第六届中国国际徽商大会·徽商论坛”在合肥举行。据合肥晚报报道,作为徽商大会的联合活动之一,本次论坛围绕“承接与跨越”主题,与会众多专家学者和知名人士,济济一堂,共同探讨和分析“后危机时代”国际国内产业转移的新趋势、新特征;探讨徽商如何抢抓皖江城市带承接产业

转移示范区建设的机遇,为促进安徽、合肥崛起发挥更大作用。

### 安徽是浙江最佳转移地

浙江经济向外转移,该转移到什么地方去呢?浙江省企业家协会常务副会长、浙江省人民政府参事何荣飞一语道破,“我觉得安徽省是一个最佳选择,因为我们区域靠近,区域文化很接近,交通也非常方便。”

何荣飞也是从安徽走出去的,原是安徽芜湖人,1982年到浙江工作。

### 发展优势不能泛泛而谈

“不要宏观地泛泛谈什么优势,要具体结合每个乡每个镇,看究竟能搞什么项目,尤其是一些投资项目的规模,要和投资者在一起商定,这样子做更切实可行”,海南安徽商会会长刘笃寿在发言中提出,各个

地方招商引资时,功课一定要做得具体详实,这样才能保证与投资商实现双赢。

### 帮助徽商解决后顾之忧

上海市安徽商会秘书长金从安认为,目前在外的很多徽商企业事业在外面,但很多人却是根在安徽、心在安徽,户籍也在安徽,由此带来的各方面问题应该引起高度的重视,比如他们子女的入学问题等。

体验 | Ti Yan

## 商界“喝酒关”

□ 袁莉

几个星期前,一位世交问我有没有兴趣跟他一起开车去江苏徐州。他要去那儿拜访在加蓬和赤道几内亚做生意时结交的几个朋友。

对于一名商业记者来说,并不是每天都有机会遇到有志于在非洲发展的乡镇企业家。我马上就说好。

我彻底忽略了可能会发生被猛敬白酒的局面。喝酒曾经是中国商界会面不可或缺的一个节目。虽然在北京、上海等大城市已经快绝迹了,但在二三线城市,喝酒依然是商界利器。我长年生活在北京,很少涉足这类场合,因此这次徐州之行对我教益颇深。

我们下午5点30分左右入住徐州的宾馆。到了6点半,我们已经坐在一家看上去十分豪华的海鲜餐馆的包间里了。请客的是X先生,他在非洲做生意已经有十几年了,陪他一起来的还有一位退休没多久的政府官员和他手下的几位得意助手。

人们在宴会上相互敬酒。我完全不记得自己干了多少杯了,大家都开始跟我敬酒,也互相敬。不过还好我获准换成了红酒。在这个过程中,我意识到——要回敬,不然会被认为没礼貌。

和中国大多数的商务宴会一样,席间没人谈生意。不过那顿饭让我明白了一直百思不得其解的一个问题:为什么中国商场上的人一起吃饭要喝那么多白酒。桌上坐的大多是平素不苟言笑的中年男子。白酒能让他们很快放松,除此之外,喝多了的时候,他们可能会相互吐露一些秘密,而这又反过来增进了友情。

我们中的一些人那天后半夜又去一家高级夜总会唱卡拉OK,没准儿就是因为喝了白酒的缘故。

今年早些时候,据说是出自一位地方烟草局官员之手的一本日记流传甚广,引发了极大的反响,其原因不光是这名官员直白地写下了他与几个女下属的婚外情,还因为他频频提及喝得昏天黑地的饭局。在历时一年时间的日记中,有很多篇都提到“喝多了”。

在中国很多地方,商人要是不喝酒,问题可能就会很严重。X先生说起15年前的一次经历,当时一位合作伙伴说,要是X不干了,他面前的白酒,生意就做得黄了。X先生不能喝,那单生意就黄了。一家大商业银行的高管前几个月也跟我说,不会喝酒已经成了他跟同事交往的障碍。X说,过去二十年里他很多次尝试学着喝酒,但还是不行。只要喝一点点酒,他就会全身发红发烫。但对于一些人来说,“酒精过敏”并不足以成为拒绝喝酒的理由。他们觉得他不喝酒就是看不起他们。X说,这是个无法弥补的缺陷。

所以,那些不能或者不愿喝酒的人想出了各种逃酒的花招。一位驻北京的美国政府官员跟我说,他在这类宴会上总是“不小心”把自己杯子里的酒洒出一大半。不过有几次他演得不太自然,让主人很不高兴,他自己也惹来了麻烦。高兴的人则采用把酒吐到餐巾上或茶杯里的小伎俩。

我去徐州之前没学学这类招数真是大失策了。不过我确实见识了白酒的威力。

那天晚上,轮到我唱歌时,我异常勇敢地站起来,唱了三首崔健的歌。我猜在场的男士们都喝高了,连驱敌而逃的力气都没有了。

我想那天我是过了中国商界的喝酒关,我豪爽的表现显然赢得了徐州这些企业家的“信任”。第二天他们又安排了两场酒……我庆幸自己是干新闻的。

