

驰骋齐鲁 新徽商智慧兴“帮”

山东省安徽商会举行成立庆典

□ 王爽 胡近东

“据不完全统计,目前在山东投资兴业的徽商不下15万人,创办的各类企业近万家,成规模的不低于千家,累计投资额在500亿元以上。新徽商正在齐鲁大地上,延续、发展着传统徽商的精神,把自己的智慧尽情挥洒在齐鲁大地上,为山东经济发展做着自已应有的贡献。”近日,山东省安徽商会首任会长姚军在筹备商会成立庆典的间隙,接受了记者的采访。

姚军会长介绍,新徽商与老徽商不同,经营涉及的范围不再局限于茶叶、大米等,而是涉及工业、农业、房地产业、商业、旅游业、服务业、交通运输物流业、文化创意等各个行业领域,可以说,徽商商脉已经与齐鲁商脉融汇在一起,形成奔腾入海之势。

品牌是新徽商的追求

“茶叶是徽商的传统优势产业,新徽商应该承继并发扬光大,对我来说,就是要打造著名的茶叶品牌和商号品牌。”山东省安徽商会常务副会长鲁小革是一位茶商,在江北最大茶叶集散地济南,经营着来自安徽和全国各地的茶叶。

但是,他与一般的茶商不同,看到市场上茶叶质价严重背离的现状,他决定挑战行业潜规则,推出“平价茶”,好商品便宜卖。一时市场上跟风者众,但几年下来,其他各个“平价茶”店一一消失,只有鲁小革的“天宇”品牌屹立不倒,并且从济南已经发展到青岛、东营、聊城等多个城市,拥有十几家连锁店,成为响当当的“平价茶”品牌。鲁小革说:“徽商非常认可儒家文化,而儒家文化对企业打造品牌具有核心价值,那就是对社会、对市场的责任心。”

眼下,来自安徽的茶商已经遍布齐鲁大地,创办的企业有上千家,各大商店超市的茶叶柜台,90%来自徽商,占安徽在外省经营茶叶的1/5。鲁小革说,安徽人做茶,是立足中国茶资源做中国茶品牌,在山东,安徽人首创并坚持做“平价茶”,就是追求茶叶品质、价格与服务的统一,树立新茶商的社会品牌。

不仅茶叶,其他领域,徽商也把山东作为创造品牌的基地。安徽人王娟是济南一品贵族生物科技有限公司“利吉康”品牌的持有人,这个仅仅创办3



年的品牌,就被权威机构估价400万元。安徽亳州等地是历史上著名的中药材集散地,王娟秉承中医治未病的理念,在济南联合山东中医药大学专家,联合开发新资源食品,在全省、全国各大药店、商超销售。目前,产品在山东就进入了370多家门店,打开了全国27个省市市场。很快,年销售额就逼近了3000万元,“好品牌,靠口碑”,王娟介绍,为打造地道药材基地,他们已经在莱芜建立专门的丹参生产基地,计划种植30万亩。

姚军会长介绍,目前,徽商在山东创建了很多商业品牌,这些品牌虽属于徽商,但他们都成为地道的山东品牌。

创新是新徽商的标签

没有创新,就没有活力。创新,已经成为活跃在齐鲁大地上徽商的一大特色。

去年底,“城邦中央广场”商业地产,在临沂引起了巨大轰动。在眼下地产比较低迷的状态下,仅几个月的时间,这个项目3万平米的物业就销售一空,而且,87%的面积已经出租。这

个相对偏远但却火爆得令人惊异的地下商业地产开发方,就是年轻的徽商姚强。

“之所以如此,我们分析是创新效应。我认为城市地下空间是新型国土资源,目前很多城市都有了地下空间开发项目,也有了‘人防规划’,但是还没有完整的地下空间开发规划。我们与临沂市、省人防办的合作,就是一个创新,开创了山东地下空间开发管理的新模式,第一次为人防项目划定了土地使用红线,开创了山东地下空间开发的新纪元。”姚强介绍,利用好地下土地资源是解决土地紧张的突破口之一。

业内人士把城邦开创这个模式称为第三代地下开发模式,就是地下商业综合体模式。这是一个利国利民的模式,“原来人防要投几个亿,现在一分不投,就可以拥有一流的地下人防设施,而且在平时时期,可以发挥巨大的商业价值,造福城市。”

姚强介绍,这个模式迅速引起了各地关注,菏泽、威海、济宁都前来考察,力邀合作开发,外省城市也闻讯前来。

另外一个值得提起的创新是徽商

的机床和模具代理模式。山东是工业大省,模具、机床、刀具的需求量巨大,徽商依托既有优势,迅速抓住了商机。在山东,至少活跃着来自马鞍山博望镇的营销人员6000人,仅仅济南,40%的销售,就是经过徽商的手完成的。不仅如此,他们还与奔走在全国的10万销售大军形成联动,把山东的产品推向全国,并且形成信息中心,把来自全国的需求信息传递给山东的生产厂家。更绝的是,他们依托市场需求信息,很快在家乡博望镇创办了众多机床、模具生产厂,把这个镇打造成了全国机床模具第一镇。常务副会长陈大富说,徽商的贸易才能,在山东得到了创新式的发展,依托市场,开始进入到实业。

常务副会长林露是一个老通讯专家,现在是CIIC通信企业联盟理事长,目前,下山入海,开始进入物联网领域。这又是一个充满了创新挑战的全新领域。姚军会长说,进入新兴产业领域,是徽商的新特点,比如在潍坊的中动动漫公司,就是山东最大的动画创意企业,这些新领域,进一步诠释着徽商在新时代的风采。

合作是新徽商的责任

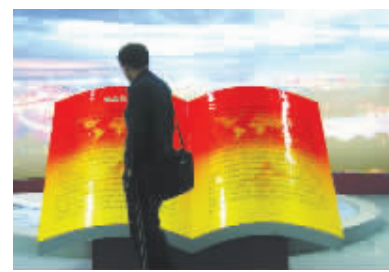
“历史上的徽商离土离乡,无一不



是白手起家,经过艰苦奋斗,最终创出辉煌实业,成就了徽商的英名。之所以能够成为一个有影响的商帮,离不开徽商的合作精神。”会长姚军长期在山东社科联工作,有着深厚的人文情怀。

7月18日,山东省安徽商会将举办成立庆典。但是姚军不想仅仅是自己的一次庆祝活动,他想着要为山东、安徽两省经济合作做点事情。在发展绿色产业和新兴服务业的大背景下,姚军把加强两地旅游资源的合作当成了突破口。目前“鲁皖旅游交流活动”组委会已经成立,山东省和安徽省旅游局组要领导、省社科联的主要领导都欣然答应出任主任,7月18日前后,有两省近百个景点和旅游企业参加会议,寻找合作商机。

“这只是一个开始,我们商会已经把促进两省间的经济合作当成自己重要的责任。”姚军介绍,要把商会打造成一个经济服务平台,汇聚商业资源,促进企业家之间的合作、促进省际间的合作、促进企业与社会机构之间的合作。商会刚一成立,姚军就忙着与工商银行联络,希望金融机构能够给徽商更多支持。同时,他还在会员的支持下,操持成立小额贷款公司,为中小徽商企业的发展提供金融服务。



书业商会拟推动会员“联资” 重庆两江新区有望诞生西南最大书市

7月9日上午的暴雨天气,并没有阻挡全国各地民企“掌门”探路重庆两江新区的激情。上百名来渝参加民营经济论坛的民营企业家,启动两江新区考察活动,多数客商现场就敲定了投资意向。全国工商联书业商会副会长乐八一表示,该商会拟推动会员企业组成联合投资体,到两江新区建西南最大书业产业园。

据了解,全国工商联书业商会共有500家会员单位,其中有近80家跻身行业百强,实力非常雄厚。“之前在北京,我们已推动设立了中华和谐文化创意产业园,效益非常好。”乐八一透露,该园面向全国出版发行零售单位、书画及艺术品经销单位出租,设有中华传统百艺百工广场、中外文化及图书音像产品交流馆、图书及文化产品聚集物流中心、文化学术及创意交流中心四大功能区。其在重庆的项目计划“复制”北京模式,即由商会的会员企业组建联合投资平台,推动项目建设和运营。经初步估算,投资预计可达10亿元。建成后,计划引进100家以上企业进驻。

“这将是西南地区最大的书市,今后老百姓买书和音像制品等将更为方便。”他说,重庆项目计划配备出版编辑研发、作家和创作人员体验场所、版权交易中心、动漫基地和数字出版、设计等功能区。

孙冰文是四川冰文书业有限公司董事长,她这次来渝目的明确:想把生意做到重庆来。孙冰文认为,成都的图书市场已经趋于饱和,而重庆正在产生一个巨大的图书消费群体。10年以后两江新区将再造一个重庆,这里的市场确实令人心动。孙冰文还透露,如果书业商会的几位老板最终选择联合在重庆建立文化创意基地,她也有意在其中占据一席之地。(孙黎明)

紧抓机遇 陇商回乡“反哺”

□ 王云祥 吕娇瑶 李江东

陇商以新的姿态活跃在市场经济的大舞台上。在第16届兰洽会期间,甘肃陇商联合会宣告成立,来自全国各地的18家陇商商会参加了这次成立大会。

陇商在中国商界的崛起速度很快,目前有的步伐已延伸到了国内外大市场。在新一轮陇商扩张的过程中,他们怎样看待甘肃的发展?这些商界精英又如何抢抓政策机遇,抢占甘肃市场?

陇商崛起

7月7日召开的甘肃陇商联合会成立大会上,来自全国各地的300多名陇商代表参会。

“我非常自豪的是在中国大地上从此有了陇商的一席之地。”广东省甘肃商会常务副秘书长关健生感叹说,他们商会自2006年成立后,目前已发展会员2000多名。

关健生是土生土长的兰州人,他认为陇商的精神有别于国内其他商队,总结起来就是“憨厚老实,敢于吃苦”八个字。“陇商和浙商、徽商等是两个不同的概念,因为人家发展的比较早,陇商起步比较晚。”

陕西和甘肃紧密相接,据陕西省陇商商会会长李志勇介绍,在陕西的



亮相展馆的甘肃新能源企业成为本届兰洽会的一大看点。 吕亚龙 摄

甘肃人达30余万,而成立不到两年的陕西陇商商会,会员企业已由当初的十几家发展到了目前的98家,其中多数企业经营范围跨越海内外市场。

四川甘肃商会有120家陇商企业,这些企业在当地迅速发展壮大了实力。例如四川铭帝铝业有限公司已发展成为西部最大的铝材供应基地,公司年产值达100亿元。在四川,甘肃人经营创办的企业主要涉足石化、机械制造、建筑、房地产、贸易、物流、现代服务业等行业。

同样,北京、上海、深圳、大连、珠海等全国18个省市的甘肃商会,尽管各自的发展途径有所不同,但成长速度都很快,凸显出迅猛发展的良好势头。

“目前陇商队伍已经壮大了起来,作为一支新生派商队,陇商的商业活动范围扩展到了全国各省,并且向海

外市场蔓延。”四川甘肃商会会长张积祥说。

投资热潮

“乡情难忘,更多的陇商将通过陇商联合会这个平台来了解甘肃的招商引资政策和相关信息。”关健生说,他们商会成员之前在甘南、天水、白银等地进行过项目考察,最近打算去河西地区寻找合适的投资项目。

事实上,甘肃拥有得天独厚的资源优势,许多陇商开始重返家乡寻找新的投资渠道,他们将敏锐的目光瞄向科技含量高、经济效益好的先进制造业和现代服务业,将投资视角锁定在中药材产业开发、稀有矿产资源、特色农业和旅游业、教育业等领域。

俞峰是陕西威尔达建筑装饰材料

有限公司的董事长,今年在水成立了宏叶物流公司,为积极响应国家西部大开发政策,最近又将投资2000万元在兰州建大型酒店。

来自珠海甘肃商会的芮翔是金昌市人,她的珠海英邦留学咨询交流有限公司发展速度很快,目前在海内外教育投资市场上已经小有名气。在这次兰洽会上,芮翔的目标是为甘肃教育事业做贡献,最新打算是在兰州成立一个分公司,希望将大量的甘肃籍学生输送到发达地区学习农业、工业等方面的知识。

采访中,越来越多的陇商表示要加入到家乡的建设中来,他们中不少人在甘肃市场寻找商机的局面已经展开。

政策机遇

随着国务院关于进一步支持甘肃经济社会发展的若干意见的出台,天水—关中经济区建设和甘肃“中心带动、两翼齐飞、组团发展、稳步推进”的整体发展战略的实施,全国各地广大陇商回家乡参与建设的机遇已经到来。

“陇商要团结起来打组合拳,在甘肃转型的关键时期抓机遇。”刘翔是珠海甘肃商会的核心人物,这次带领珠海甘肃商会的18家企业来参加兰洽会,他最深刻的感受是甘肃的投资机遇明显增多了。

“在一系列政策背景下,甘肃要发挥比较优势,要围绕社会民生政策来积极拓展市场。”兰州大学经济学院院长高新才说,陇商应该把握这一趋势,瞄准未来甘肃具有的发展机遇,选准产业发展的投资方向。

珠海甘肃商会秘书长吴翼安感叹说,目前甘肃已把资源优势变成了产

业优势。例如紫轩葡萄酒、土豆、矿产、风电和太阳能发电等产业布局良好。同时他也认为,发展这些优势产业一定要和甘肃的发展实际相结合,陇商在资源整合后,要形成信息、资金的局部共享和组团发展思路,这样就会避免投资风险,就会实现创业不孤独,实力不单薄。

观点 | Guandian

众议新“陇商” 前行战略

让地缘文化连接生产力

古人曾有“天下称富庶者无如陇右”之说,可见古时陇商的风光。但是,我们不能躺在先人的历史上吹嘘自己。如今,以地缘文化为纽带的商业模式已经成为一种品牌,一种生产力。在西部大开发的后十年中,我们应该用这种生产力为甘肃扩大对外开放贡献智慧和力量。

(李金昌,新疆大湾房产集团董事长,甘肃陇商联合会新任会长)

要有“多赢”的整合理念

每个商帮都有自己秉承地缘血脉的商业性格,新陇商的商业性格应该是敢为人先、团结协作的现

代商业动作的新思维、新策略,既要有开阔的胸怀和开放的思想,又要有“多赢”的整合商业理念。

(张鸿翔,重庆立信市场研究公司总经理)

应树立新商业形象

一个商人最值得炫耀的不是财富,而是思想。作为一支商界新锐力量,“陇商”应该树立自己独特的文化理念,用古时陇右商人的深邃思想包装自己,以“上善若水,润物不争”的平和思想折服大众,树立新的商业形象。

(董靖,广东康医药有限公司总经理)