几年前的豫州电动车市场还是一个名不见经传、甚至将要倒闭的小市场,如今作为河南省最大的电动车零售批发市场,这里占据着整个河南市场批发及零售总量的40%左右。在豫州电动车市场的发展历程中,河南省电动车商会发挥了巨大作用。

市场华丽转身 商会重塑“品牌”

□ 史远征

最近一段时间,河南豫州电动车市场副总经理汪朝彦都很忙碌。“印画册、送邀请函、登记展位,这段时间一直在忙,市场内所有办公人员都在为第四届郑州电动车及配件博览会努力着”。

豫州电动车市场作为河南省最大的电动车零售批发市场,如今占据着整个河南市场批发及零售总量的40%左右。然而,现在已经趋于稳定的豫州电动车市场,早在几年前,还是一个名不见经传、甚至将要倒闭的小市场。

从1998年到2004年,豫州电动车市场经历了从摩托车、三轮车配件市场的华丽转身。这次转身,彻底扭转了原有市场低迷的经营状态。

然而,一个行业的兴起,有其历史背景,有其市场容量。据经济视点报报道,豫州电动车市场总经理崔福玲正是抓住了这个机遇。“电动车产业一出生就以一种高姿态、完善化的面孔接受社会商业风暴的洗礼。”汪朝彦介绍说。

转型 迎来新生机

1998年,当崔福玲在航海路上筹建摩托车、三轮车配件市场时,他做梦也不曾想到,这个蜗居在城市“郊区”的市场,日后会有怎样的发展轨迹。

然而,这对于早在20世纪80年代初期就以经营摩托车生意的崔福玲来说,一路走来却是异常艰辛。“1998年建成营业后生意就很不景气。”汪朝彦表示。

“不景气的信号其实早在1997年就已发出。只是他(崔福玲)没有意识到会有那么大的打击。”豫州电动车市场经营十多年的老商户王聚龙介绍,其实郑州市公安局早在1997年5月1日就已出台《关于限制摩托车发展的通告》规定,停止为市区摩托车注册登记。

“从1998年到2004年,市场份额一天天萎缩,有好多人都转做其他生意了。”王聚龙说道。

然而,正是在一次去外地出差的路上,崔福玲看到了当地人骑电动车。随即萌生念头,这是个新生产品,市场肯定广阔。

回到郑州后,崔福玲经过调研,联系电动车厂家,重新装修市场,把摩托车市场改制成电动车批发及零售市场。

豫州电动车市场诞生了。

崔福玲在引进电动车整车的同时,经营配件,并把市场分为整车和配件两大区域。

“自从转型经营电动车后,市场可以说是一夜间就火了起来。”汪朝彦兴奋地说。

2005年经过市场连续一年的经营策划、管理和服务。市场被激活了,人气来了,市场销量提高了,市场批发覆盖到了全省及周边省、市,现已成为中西部几个省份电动车市场的中转库,年销售额已有2004年前的几千万元增加到现在的10多亿元。

“限制级”招商 创“品牌”市场

“汽车太贵买不起,自行车太累不想骑,坐公交人太多不想挤,而电动车最适合。”这或许是大多数人购买电动车的心理。

在国家政策的支持下,电动车发展来势凶猛,尤其是城市框架的拉大,“禁摩令”的出台,以及节能、轻型、环保等课题的出台,又为电动车的发展提供了更为广阔的发展空间。

于是生产企业增速迅猛。一场利益均沾的抢夺战在2007年末上演,“禁摩”后的郑州电动车市场也进入了炽热化进程。

“早在2008年初,郑州市公安局发出禁摩令后不过几个月,光郑州电动车制造商一下子多了几百家,更别说外地品牌商了。”汪朝彦表示,这其中不乏家庭作坊式厂家,经营管理上不规范,质量难以保证,扰乱了市场发展秩序。

据了解,在当时情况下,由于电动车制造业的门槛低,其中大部分厂家的年产量不足10000辆,有30%左右厂家拼装电动车,有40%左右的电动车企业贴牌生产。

“在这种情况下,把豫州电动车市场这个品牌打出去,就显得尤为迫切。”崔福玲说道。

他认为,要建成这样一个市场,涉及一个发展平台的问题,“一个好的发展平台,加上好的商业氛围,才能使经营者更有效地拓展市场,赢得消费者的信赖和美誉,从而促进行业健康发展。”

“非国内行业百强免谈。”崔福玲介绍,招商有严格条件,只引进国内有影响的、有实力的品牌厂商,通过加盟合作对名企、名牌重点招商。

经过近三年的洗牌、整合,现在的豫州电动车市场相对于黄河路、航海路、南三环电动车散户,无疑成为了整个河南省电动车市场的指挥部。市场内汇集了全国各地的上百个电动车品牌,为市场打出了名气。

2006年5月20日,豫州电动车市场举行二期工程的盛大开业典礼,再次为市场发展注入了兴奋剂。

依托“组织” 商会介入共兴荣

在豫州电动车市场的发展历程中,河南省电动车商会发挥了巨大作用。

汪朝彦表示,河南电动车商会自建立后,就把职权引入到市场管理中,建立了股权制、轮值制和担保互助制,受到了商户普遍欢迎。去年底一位会员受到金融危机重创后,通过商会的担保,解决了融资问题。

在王聚龙看来,依托商会可以资源共享、互利互助,降低成本和风险。

在平时的运行中,商会像企业一样,运营的核心就是“组织”。商会需要对市场内的商户进行组织、优化,使商会会员能够得到货真价实的服务,并对其进行组织、管理、监督,形成“大服务、小商会”。

现如今,电动车行业“洗牌”的暗流仍在不断地冲击着整个行业。在企业生死攸关的时期,如何健康生存?如何发展壮大?如何发现新的利润增长点……这些问题,无一不是市场负责人亟待解决的问题。

“管理就是服务。在管理中,梳理商户的需求,确定了需要,再寻求服务的领域及合作方式是我们的职责。”汪朝彦表示,商会对市场的介入应该是共兴共荣的关系。

按照市场的规划,豫州电动车市场通过大的品牌商入驻和商会管理发展成“电动车航母城”,建成电动旅游车、电动高尔夫球车、电动巡逻车、电动公交车、电动小轿车等电动汽车区。同时,把一、二、三期及电动汽车区连通后,市场将成为集物流、仓储、批发、零售为一体的电动车批发基地。

针对企业在项目申报或建设中遇到的各种问题,及时向有关部门协调,使企业抓住商机。

川渝商会 助推临沧发展 上台阶

记者在近日召开的云南临沧市川渝商会第二届三次会员大会暨四周年庆典活动中了解到,川渝商会成立4年来,为在临沧市从事经济活动的重庆、四川籍企业家搭建平台,团结各行业企业家共同发展,为临沧市经济社会发展做出贡献。

川渝商会认真履行商会职能职责,通过各种途径为400多家会员单位服务,为企业提供维权服务,依照法律程序,调解处理会员单位涉及的民事诉讼,维护会员单位的合法权益。针对会员单位涉及到的矛盾和纠纷,商会为他们提供协调服务,及时与有关部门交涉,帮助他们解决实际问题。在会员遇到天灾人祸时,商会都伸出温暖的援助之手,帮助他们排忧解难渡过难关,先后为会员单位服务、办实事80余例,深受会员单位好评。

商会发挥政府与企业沟通的桥梁和纽带作用,针对企业在项目申报或建设中遇到的各种问题,及时向有关部门协调,使企业抓住商机,开拓创业,加快发展。目前,商会400多家会员单位涉及30多个行业,每年都有一批新建企业和新建项目投产,为当地创造就业岗位1万多个。商会还多次组织会员单位听取临沧市资源和项目推介会,对投资项目进行跟踪服务。加强与外地商会的联系,协调搞好为外地客商服务的招商引资洽谈会,吸引更多的人来临沧发展。

商会在协调促进会员单位发展的同时,不忘回报社会,回报人民,积极参与和支持社会公益事业,为社会光彩事业增光添彩,在抗灾救灾、扶贫帮困、助学助残等公益活动中捐款达120多万元。在“5·12”汶川大地震和云南百年不遇的干旱灾害中,商会和会员单位捐款捐物近百万元。今年端午节前夕,商会副会长单位泰雨家具城向市中心敬老院捐赠价值6万元的家具。商会的爱心捐助活动得到上级和有关部门的肯定和表彰,今年,临沧市红十字会授予川渝商会“红十字工作先进集体”称号。 (张志民)

如何以较低的价格为中小企业打造品牌,是温州市服装商会一直在思考的问题。

打造网购品牌 温州服企走“节”径

温州服装商会会长郑晨爱(右)携手酷6董事长共签战略合作仪式

商业协会、视频网站,两个看似八竿子打不着的机构,却在温州市达成战略合作关系。8月26日,温州市服装商会与国内知名视频网站酷6网签订合作协议,意在整合温州市部分加工型中小服装企业的产品,打造一个供中小企业共享的网络购物品牌,进而开展网络推广。

“温州服装行业内近80%的企业是加工型的,没有自己的品牌,没有直销通路,对于企业转型升级十分不利。”温州市服装商会会长郑晨爱表示,但是因为规模的限制,这些企业根本负担不起眼下越来越高昂的品牌推广费用。如何以较低的价格为中小企业打造品牌,是市服装商会一直在思考的问题。

在当天的签约仪式上,酷6网提出一份针对温州服装产业的“温州服装品牌提升千万扶持计划”。酷6网董事长称,将拿出价值1000万元的网络广告资源,为愿意通过互联网平台实现突破的温州服装企业提供帮助。酷6网是全球第一家上市的视频网站,曾是唯一一家与央视网签署奥运点播合作的视频分享类网站,被业界评为全球上升速度最快的互联网公司。记者了解到,在此次合作之前,温州市森马等企业曾于今年世界杯期间在该网站尝试品牌推广,并收到较好的效果。

据悉,作为战略合作的第一步,市服装商会将筛选出首批12家中小服装企业,联手打造一个全新的网络购物品牌,进而在全行业推广。在当天的签约仪式上,温州市多家中小企业现场与酷6网签订了实质性的推广合作协议。

事实上,温州市服装产业“触网”已经不是新闻。市服装商会早前就已推出“温州服装网络电视”,对服装行业、企业新闻事件及形象展示进行视频化宣传。同时,新版温州服装网也于今年5月份正式上线。前不久,网络商务巨头淘宝网也在温州举办了一场分享会。

对此,郑晨爱认为,温州不可能再有妙果寺那样的传统商业中心,供中小企业一步步打拼上来。面对互联网营销时代的来临,温州企业必须抓紧“上网”,以商业模式的创新实现企业的新一轮发展。

(章 映)

“家乡对榕商回归如此支持,让我对回乡投资的信心日益增强。”

政府“铺路” 异地榕商涌动回归潮

□ 王凤山 林立辉

“家乡正在全力推动跨越发展,掀起新一轮建设热潮,我们这些外地榕籍企业家很愿意回乡投资出力。”近日,深圳福州商会会长吴换炎在接受记者采访时说,福州市通过选好招商引资项目、规划现代产业体系等措施引导民营经济加快发展方式转变,为一直关心家乡建设的广大在外榕商回乡投资兴业、投身福州发展与海西建设指明了方向。

据不完全统计,仅今年1-5月,异地榕商回乡投资的项目就有50项,总投资额达171.46亿,涉及制造业、物流业、金融担保业等行业。一股榕商回归热潮正在海峡西岸涌动。

政府推力 榕商“反哺”有信心

不久前,南宁福州商会副会长、广西华美纸业有限公司董事长林瑞财与福清市政府签订了高档纸业生产项目投资协议。该项目规划用地500亩,一期投资3亿元,征地300亩,项目建成后预计年产值将达6亿元;二期计划征地200亩,项目建成后预计年产值将达10亿元。

谈到该项目的落地过程,林瑞财告诉记者,从今年4月初,福州市回归办走访南宁福州商会引回了该项目后,3个多月以来,市回归办对该项目进行一对一的跟踪,经过了解政府规划、实地考察,到项目论证,倾注了大量心血,终于促成项目落地。

为更好地服务榕商回归兴业,今年3月,福州市成立了回归工程领导小组,并下设办公室(简称市回归办),专门负责回归工程,跟踪落实回归项目落地,帮助协调解决回归项目落地过程中的问题等,极大地鼓舞了广大异地榕商回乡投资的信心。

“只要有合适的项目,我将在第一时间回去,积极参与家乡建设。”贵阳福州商会会长陈天耀说。

“我的回归投资项目能够进展顺利,离不开福州市在实施回归工程中对招商项目的‘披沙拣金’。”宜昌市福州商会副会长、宜昌市长江葛洲坝车辆有限公司董事长吴克岸说。

南宁福州商会副会长、南宁正泽贸易有限公司总经理陈美栋有意回乡投资新能源开发的有关项目,但一直找不到合适的对接项目。经福州市回归办开展的推介和项目全程跟踪服务,陈美栋的新项目已在闽侯铁岭工业开发区投资1000多万元试投产。

服务到位 回乡榕商更舒心

实施回归工程以来,福州市委、市政府始终关心异地榕商在外创业发展,鼓励、引导和支持异地榕商在自身发展壮大的基础上积极回榕投资兴业,不断完善榕商回归投资环境。

“福州市提出大力发展旅游业,打造特色旅游产品和精品线路,这对于发挥福州的闽都文化特色与温泉资源优势十分有利。”南宁福州商会会长、广西国悦企业投资集团有限公司董事长林谋悦长期关注家乡旅游业发展。

前不久,林谋悦致信福州市领导,希望能发挥自身在南宁投资开发温泉旅游项目所积累的经验,结合福州的温泉文化特色,投资开发福州温泉旅游度假项目。福州市当即专程组织市直有关部门负责人与林谋悦洽谈,日前,林谋悦就投资福州温泉旅游项目事宜专程回榕考察,他告诉记者:“家乡对榕商回归如此支持,让我对回乡投资的信心日益增强。”

目前,福州激励榕商回归的氛围已日益浓厚,不仅市里成立了回归办,各县(市)区也已相继成立对应机构,逐步完善了市县两级对接机制,定期通过网络等渠道向各异地商会全市与各县(市)区的产业规划、发展情况、政策信息、投资项目等,帮助异地榕商更有针对性地回榕投资,必要的时候,市回归办还可以带着招商项目与企业家一对一地洽谈,鼓励企业家以个人或商会抱团等形式回归创业。

“市回归办的宗旨就是为榕商回归投资兴业提供更为便捷的渠道、一竿子到底的服务。下一步,市回归办还将继续改进服务方式,通过报纸、电视、网络等媒体加大回归宣传力度,要在全社会形成支持榕商回归、鼓励榕商回归的良好氛围,在全社会树立起亲商、安商、富商的意识,让榕商回乡创业之路走得更加顺畅、更加舒心。”负责跟踪落实项目的郭荣贵说。