

厦门开迎八方客 引资格局悄西移

□ 魏 延

9月8日上午,备受关注的第十四届中国国际投资贸易洽谈会(下文简称“投洽会”)在厦门开幕。在全场嘉宾热切期待的目光中,国家副主席习近平将“金钥匙”插入礼仪台上的钥匙孔,为本届投洽会开馆。商务部部长陈德铭致辞。

据了解,本届投洽会与上届同比增加了400个国际标准展位,来自68个国家、地区的政府机构、中介组织和公司企业将通过设在厦门国际会展中心的3214个展位,向世界全面呈现各自投资优势、引资环境及合作商机。

中西部地区和高科技成资本“新宠”

9月8日上午,新疆生产建设兵团在投洽会举办阿拉尔市、五家渠市专题招商会,吸引了加拿大卑诗省工商贸易代表团、中澳企业家联合会代表团等13个团组的近80名海内外投资者到会。

会间,美国新泽西福建同乡会会长刘伟对风能、太阳能资源丰富,但当前其能源结构仍以煤炭为主的新疆产生浓厚兴趣,他告诉记者,新泽西州的绿色能源产业在全美排名第二,尤其是太阳能和风能优势突出,新泽西在洁净能源方面的优势能帮助新疆摆脱对煤炭资源的依赖,使新疆环境更加清洁,双方具有很大合作空间。

同时,“新泽西还是美国的‘药谷’”,全美十大医药公司有七家总部在新泽西。”刘伟说,而西安、重庆等中西部地区具备良好的生物医药产业基础,如果双方合作,前景也将非常灿烂。

沈阳铁西区成为第十四届投洽会明星城市,河南主办主宾省系列招商活动,新疆阿拉尔、五家渠两地联合召开投资优势推介会,以新兴产业为主的上百个精品项目专场路演……中西部、新兴产业成为正在此间举行的第十四届中国国际投资贸易洽谈会上的“明星”元素。分析人士认为,投洽会上种种迹象传递出明显信号:中国吸引外资正在悄然发生结构性变革,新兴产业、中西部或将成为内外经济发展方式最佳结合点。



事实上,看好中西部地区引资潜力的,远不仅仅是来自美国的刘伟。

成立仅仅80天,重庆两江新区独特的政策优势和区位优势已初步显现。首次亮相投洽会的两江新区受到海内外资本热捧,达成签约项目18个,涵盖先进制造、高新技术、现代服务业等领域,项目总额达到321亿元。这个今年6月挂牌的新区,已吸引超过100家国内外知名企业考察投资。



投洽会组委会负责人透露说,从近两届投洽会的项目对接成果来看,无论是产业结构还是区域分布,中国招商引资格局正悄然发生变化。

本届投洽会上,涵盖新能源、节能环保、生物医药等新兴产业领域的100多个精品项目,参与现场洽谈对接。一时间,软银资本、纪源资本、和通创投、海纳亚洲投资等近20家国内外知名投资机构,超过百亿美元的资金蜂拥而至。

事实证明,广袤的中西部地区、具有高新技术背景的产业领域正在成为世界资本的“新宠”。

投洽会搭平台 吸引各方来客

本届投洽会受到各地的广泛关注。

北京市政府高度重视本届投洽会,由副市长程红率领北京市代表团13个区县等单位106人参加

会议。北京代表团这次也加大了促进项目的工作力度,共带有65个项目参会,主要集中在生物医药、新能源、文化创意产业等领域。截至发稿时止,有两个项目已在大会上签约。

河北经贸代表团同意阵容强大,该省有关厅局和11个设区市都派出了招商队伍,规模达到近900人。发布100余项省重点招商项目,并举办冀台经贸合作交流会。

在投洽会开幕当天,福州市具有代表性的34个重点项目签约,其中外资项目29个,总投资27.32亿美元,利用外资11.79亿美元;内资项目5个,投资91.5亿人民币;上省台签约项目8个,上市台签约项目26个。

在本次洽谈会上,来自泰国、印尼、菲律宾、马来西亚等东南亚国家的客商纷纷借机掘金。

泰国华南商会副主任陈敏琴称,虽然这次泰国展商的参展规模并不算大,但是货品量却比以往都要多,预计将带来不错的收益。菲律宾农业部商业与市场处负责人班戈表示,随着更多菲律宾客商享受到“自贸区”带来的好处,愿意来华推销经营的企业也越来越多。

【相关链接】

依托投洽会平台 中国地交会展千宗土地项目

备受外界关注的中国地交会与第十四届中国国际投洽会同期在厦门展开。在中国台湾土地市场占有重要地位的台湾土地开发股份有限公司,联合味丹等多家台湾地产开发以及建筑设计等地产企业组团莅厦参展,并组成50多人代表团参会,这是台湾地产业界首次组团前来大陆参加地产专业展会,在两岸土地合作领域上具有破冰意义。

据介绍,莅会参展的台湾土地开发股份有限公司,参展面积超过400平方米,是本届中国地交会面积最大的展位。该公司还在展会期间举办“台湾地产项目专场招商推介会”,向大陆及全球投资者推出台中、花莲、金门等地的大型土地开发项目,预计招商规模达80亿元人民币以上。

中国地交会是依托于每年9月8日在厦门开幕的中国国际投资贸易洽谈会的高起点地产投资交易平台,去年首次推出,受到来自大陆20多个城市的土地储备机构、500家中外地产服务机构和地产投资商的积极关注和参与。本届地交会,展览面积逾6000平方米,共有来自大陆30多个城市与10多个国家和地区的地产企业参展,展出土地项目超过1000宗。

第二届中国地交会副主任、投洽会组委会常务部副部长李流泉称,随着两岸经贸合作的全面发展以及两岸经济合作架构协议(ECFA)的签订,“陆资赴台”已成为未来两三年两岸经贸合作新的关键词,台湾地产企业对大陆投资信心也呈现不断提升之势。

(杨伏山)

浙商营销网络 渠道彰显特色

古人云,一方水土养一方人,于服装产业亦是如此。从20世纪70、80年代开始,源于江南丝绸文化的杭州女装以其婉约妩媚之美在中国服装产业中独树一帜,同时涌现出了一批诸如万事利、喜得宝等知名服装品牌,并迅速抢占了国际市场。

伴随着2008年金融风暴的强势登陆,杭州不少女装企业不约而同地将目光转向国内市场。据了解,杭州的女装企业开始运用浙商在全国建立的专业市场作为拓展市场的主渠道。

两千家浙商市场 浙江产品天然的销售网络

哪里有市场,哪里就有浙江人。这是浙商经常挂在嘴边、也最引以为豪的两句话。

总结2008年金融危机对浙江省经济增长和企业的冲击,去年5月,浙江省省长吕祖善提出要充分发挥浙商优势,建立全国浙商营销网络,以积极拓展浙江产品的国内

市场。这一有形网络,将充分发挥全国浙江商会和浙商在全国各地办市场的优势,通过政府引导、企业主体、商会服务、市场运作,建立政企会联手、产供销衔接,集信息、销售、服务于一体,内外联动、运转高效的具有浙江特色的全国浙商营销网络。

“据不完全统计,浙江人在省外建立的市场有2000多家,这些市场就成为浙江产品天然的销售网络。”浙江省政府经合办交流指导处方小东说。

今年7月2日,浙江省政府经合办在杭州召开了全国浙商营销网络试点工作会议,部署全面推进全国浙商营销网络建设工作,如今浙商营销网络建设工作在全国20个省份已全面开展。

布局河北 浙江商会成杭企牵线人

8月底,万事利、喜得宝等10余家杭派女装企业代表在浙江省政

浙江人在省外建立的

市场有2000多家,这些市场就成为浙江产品天然的销售网络。在全国浙江商会的推动下,浙商营销网络越铺越大。

府经合办的带领下赶赴河北,与河北浙江商会、在冀服装经销商进行了交流对接,他们此行的目的只有一个,开拓河北市场。

“品牌制胜,渠道为王”,当天正值河北天成商港第六届服装文化节开幕,河北天成企业集团特别邀请服装品牌管理和营销策划专家丁兆领先生为天成商港商户传授营销经验。“原来服装销售还有这么多门道”,与会商户听完讲座后,深有感触。

李小双是天成商港的一名普通



©杭派女装企业与在冀服装经销商进行交流对接

商户,6年前,她在天成商港做营业员起步,6年后,她已经成为杭州服装品牌“橘子酱女孩”在河北的区域代理。“我是跟随天成商港的发展而成长的”,李小双这样告诉记者。

“其实在天成商港中,诸如李小双这样的商户还有很多。很多商户一开始不愿意接受我们的管理,后来自觉自愿地遵守我们推出的‘诚信银行’、‘先行理赔制’等制度,共同推动市场的繁荣发展。”河北浙江商会会长兼天成集团董事长赵勇强先生表示,“如今,天成商港已成为

浙江在省外首批挂牌成立的浙江产品营销中心,商会已成为浙商在省外的娘家人,欢迎浙江的服装企业来冀投资。”

在杭派女装企业代表走访了服装专业市场天港商城和河北顶级商场万象天城后,万事利、喜得宝等企业都对河北市场表现出了强烈的兴趣,纷纷要求入驻万象天城,杭州临安天邦服饰董事长刘芳女士当即决定,在河北开店,希望商会从中牵线。

(余爱华)

商会会长论浙商营销网络建设

□ 朱 健

统一领导、专业执行、科学流程
■北京市浙江企业商会会长 钟 涛

我们开展全国浙商营销网络建设试点工作已经有一年多的时间。目前我们已经建有5个营销中心,重点经销户80多家,浙江产品年销售额增速达到8%以上。

如今浙商营销网络建设工作在全国20个省份已全面开展,我们的经验是首先要建立一个富有权威、能够统一全局的领导体系;商会为此成立了一个领导小组,配备了数个市场拓展经验丰富的常务副会长,共同来管理工作,商会秘书长还担任浙江商会拓展产品办公室主任一职。

其次是要组建专业精干的执行

团队。商会特地抽调了三名分别拥有经济、新闻、法学等专业背景的专职人员,加入浙江产品拓展市场办公室,分别负责具体的业务宣传报道和法律解决通道。

再者我们确立了拓展办—营销中心—商户的三级运作体系,制定了实地走访调研—选定营销中心—选定重点经销户进行授牌与信息对接的科学流程。

借势使力 回乡对接

■四川省浙江商会会长

唐金根

四川省浙江商会是首批三家试点单位之一。自2009年8月27日挂牌以来,32家试点市场中的重点经销户销售浙江产品的销售额已由2008年的1.08亿元上升到2009年的1.45亿元。

商会圈定了伊厦成都国际商贸

城股份有限公司、德阳恒大五金机电汽配城、南充光彩大市场三个营销中心和70家重点经销商户,并先后借“第十届中国西部国际博览会”、“川浙经贸合作洽谈会”之机促进销售。同时,商会还组织四川重点经销户代表回到浙江,与当地产品供应商进行对接洽谈。

汶川大地震后,越来越多的浙商把投资目光转向四川,各专业经销户、各种大型专业市场陆续登陆四川落地建设。市场的建立与发展,也为浙江产品在西南地区拓展打造了良好的平台,继而成为浙江产品在四川拓展市场架起沟通的桥梁。

“联起来”力量是无穷的

■江苏省浙江总商会会长

徐 群

全国浙商营销网络的建设,对

于发挥浙江产品和市场的整体优势,培育省外重点浙商市场,带动浙江优质企业成长大有裨益。全国浙商营销网络的建立和建设,用一句通俗的话就是叫“联起来”,“联起来”力量是无穷的。

目前,江苏省浙江商会前期已经对江苏各地的大型批发市场进行了考察和调研,我们将通过有效的针对性的推广,将经销商和产品企业紧密联系在一起,在短期内实现销售网络的迅速建立。浙商走到哪里,哪里就有浙江籍产品的局面也将全面形成。

向阿里巴巴学织网

■辽宁省浙江商会常务副会长 郑学纯

2009年9月辽宁省浙江商会正式启动了全国浙商营销网络建设试点工作。首批试点单位确定为沈

阳五金机电城、沈阳瑞生国际汽配城等三个市场营销中心和60个重点营销户。

我认为建设营销网络首先要发挥商会的主导作用。辽宁商会定期组织会员单位了解各自企业需求,推荐和提供浙江品牌,在同等价格、同样品质的情况下,优先选用浙江产品。以会长曾昌飏在东北最大的批发集散地投巨资改建的沈阳国际商贸中心为例,占地面积5000多平方米、摊位1100个的商城中,浙江产品占60%以上。

营销网络的建设实现了浙江省内生产企业、省外经销单位购销直接对接,发挥了各地浙商整体优势的网络平台作用。某种意义上,它和阿里巴巴实现电子网络一样,凭借连接优势,潜力无可估量。

(据《浙商》杂志)

“达成协会、商会间合作只是第一步,我们的目的在于为省内企业承接‘南资北移’和京津产业转移创造更多机会。”

实现对接 择最短的路

河北国际信息产业周盛邀商会界人士洽谈合作

□ 王 巍 刘清波

“一届比一届收获丰硕,信产周为省内IT企业与省外、国外企业开展经贸合作搭建起很好的对接平台。”近日,刚完成两个合作项目签约的石家庄市京华电子实业有限公司董事长梁连忠喜形于色。据河北日报报道,在日前开幕的2010河北国际信息产业周上,该省信息产业重点招商项目发布与签约暨投资经贸洽谈会成为一大亮点。

据了解,为实现外商与省内外、国内外企业之间更直接、有效的对接,主办方此次特别邀请了中国通信工业协会、北京电子商会、广东电子商会、美国信息产业机构、台湾中华两岸文教经贸交流促进会等国内外知名IT客商、机构组团来信产周洽谈合作。中国航天信息、中国联通、中电集团54所等全国电子百强及重点企业,东方久乐、京华电子、科航光电等省内重点骨干企业积极参展参会。

洽谈会上,河北省共发布招商项目100余项。省内参展企业充分借助信产周平台,积极与客商洽谈,最终达成8项合作意向,现场进行签约。这8个项目包括:河北省工信厅与航天信息股份公司、北京大学工学院的物联网应用、人才培养战略合作协议;河北省信息产业信息化协会与北京电子商会、广东电子商会的合作协议;石家庄京华电子公司与美国喜运通集团、香港合和实业公司的LED合作产业化项目协议;河北省世贸中心、石家庄市工信局分别与斯洛伐克Emtest公司、北京华胜天成科技公司的合作协议等。

“以前我们找合作伙伴是一家自己去跑,自打2006年参加信产周以来,只要参会即可找到很多合作机会。”梁连忠说,公司刚刚签约的与美国喜运通的合作项目,将有效延伸企业产业链,可使公司利润率提高10—15%;而与香港合和实业公司的LED合作产业化项目,将促进公司产品多元化。“展会现场也收获颇丰,去年现场签下300多万元订单,今年估计有600多万元的单子。”

“达成协会、商会间合作只是第一步,我们的目的在于为省内企业承接‘南资北移’和京津产业转移创造更多机会。”河北省信息产业与信息化协会会长冯瑞兰介绍,比如省信息产业与信息化协会与广东省电子商会签订的合作协议中规定,每年分别在广东、河北共同组织电子信息企业、科研单位进行经济技术交流与合作活动;广东省每年将组织IT企业或相关机构及外商参加河北国际信产周;广东省服务外包企业将作为发包方向河北软件和电子信息产品制造企业进行项目和产品转移及合作等。而与北京市电子商会的合作中,河北省则看重了首都科研“高地”的作用,特别约定每年将在北京、河北共同组织电子信息企业、科研单位进行经济技术交流与合作。