



嘉泰五金机电城外观图。

如今，五金机电市场重心向中小城市转移是大势所趋。减速机作为泰兴的重点产业，其发展规模与地位已在全国日益强大。在泰兴市，仅各类减速机企业及相配套生产企业就达 200 余家，这预示着，泰兴市或将由“中国减速机之乡”向“减速机强市”跨越，成为中国减速机制造中心。那么，显而易见，泰兴减速机产业的高速发展必将 对五金机电的刚性需求越来越大。有数据统计，目前泰兴市五金机电市场每年需求已在 100 亿左右。在未来几年内，泰兴工业装备的需求将会越来越大，这决定了泰兴五金机电行业将迎来前所未有的历史发展机遇。据悉，作为泰兴最大的、唯一的五金机电产业流通服务平台，机电城为该市支柱产业减速机产品建立了展示窗口，特设“唯一的中国减速机博览中心”。

泰兴嘉泰五金机电城是由上海嘉太投资(集团)有限公司投资兴建，得到泰兴市委市府和相关合作伙件大力支持。嘉太投资公司总裁杨庆红告诉笔者，这次嘉兴项目是该集团在江苏地区的一个试点，集团计划在 国内推广五金机电市场连锁模式，泰兴嘉泰项目是该集团跨出上海的第一步，接下来会逐渐在全国展开。

创业艰辛 曾经沧海

目前，除了泰兴嘉泰五金机电城和上海五金城同属上海嘉太投资(集团)有限公司，而上海五金城发展至今已有 10 年时间，嘉太的这支五金机电领域的营运管理团队可谓久经考验，过去的 10 年极大地锻炼了这支团队，按照嘉太投资公司总裁杨庆红的话讲，“不是因为我们过去有多么成功，而恰恰是因为我们这支团队曾经经历过很多的失败”，当初开业时，上海五金城在定位和规划上的不足，造成开局并不顺利，初期的招商很难，有意向的客户来到现场，看到空空荡荡的环境，很多人直摇头，但是凭着一份执着和责任感，集团高层还是决定坚持下去，但付出了惨痛的时间和金钱的代价。

他们认为，五金城的定位不够精准，产品规划比较单一，规模也过大，必须加以改进。市场规模过大，已无法挽回，只有一点点消化，当时的想法是只要坚持，哪怕一个月多一个客户也是一种进步。第一年招商情况很惨淡，来了 600 家，走了一半，第二年，一共新增 60 个商户，但到了第三年，市场气氛就开始回暖，一下子增加 100 多户，而第四年暴增了 300 多户，自此，上海

嘉泰五金机电城落户江苏泰兴之前，该市的五金机电商贸流通比较散乱，但当地五金机电产品的需求量却巨大，急需一个专业的大型市场。泰兴又是一个工业基础雄厚的小城，随着经济的快速发展和当地五金机电产业格局的变化，泰兴急需对五金机电产品的商贸批发与流通领域进行一次整合与聚集。由此，泰兴嘉泰五金机电城的诞生可谓得天时而生。这是投资方继上海五金城后的又一杰作。

泰兴嘉泰五金机电城 小城“大市”商机无限



嘉泰五金机电城奠基时场景。

五金城渐有起色。

可是天有不测风云，2006 年 3 月份开始，上海五金城突然进入冷清状态。由于当时广告投入较多，一时资金周转困难，再加上房子销售，店铺出租一时冷清，使得企业一时陷入低迷状态，而毛显运本人也陷入了创业最低潮时期。

尽管如此，嘉太投资公司董事长毛显运还是没有放弃，继续选择坚持。他认为，上海五金城所处的地段虽然不是非常好，但也是位于上海的嘉定区，而嘉定区是上海主要工业区，五金城被周边的工业企业包围，因此，足以具备需求潜力，只需用心，将其挖掘出来，其市场前景大有可为。因此，毛显运在坚持中不断想办法，寻找出路，出现什么问题，就尽快解决什么问题。终于在坚持不懈的努力中，功夫不负有心人，自 2007 年开始，五金城的效益开始好转起来。

从此以后，上海五金城走出了阴霾，在一片晴空下逐渐成长壮大。屹立在上海嘉定区宝钱公路边上的上海五金城，如今已成为国内首屈一指的五金行业展示中心。

重在管理 保障商户

当被问及嘉太投资在做“嘉泰五金机电城”连锁品牌的优势在哪里时，杨庆红这样回答：“因为我们具备五金机电专业市场的招商、运营和管理的优秀能力。一个成功市场的核心不是房子有多漂亮，土建成本有多低，而是看一直团队是否有能力管理好一个项目。”

经历了上海五金机电城的十年历练，

这支团队积累了丰富的经营管理五金机电市场的经验。例如，市场的定位，承载客户的数量，产品辐射面的广度以及客户需要什么样的产品结构等问题都已经了然于胸。管理好一个五金机电市场必须要有两支团队，一个负责开发，另一个负责运营管理，两者互相配合，管理队伍从项目开始就可以提出自己想法和建议，例如大楼外立面设计，房型、水电结构要求等等，而开发队伍的作用是将讨论的思路变为现实。此外，杨总还总结出，在五金机电市场施工的中期就应该开始招商，竣工时招商基本结束，嘉泰嘉泰五金机电城是很好的 一场演练。泰兴投资的管理团队提出的这个思路是立身之本。

招商完成后，重要的任务就是管理。这就需要专业的营运团队发挥作用，经过考察，目前很多市场存在这样的现象。开发商项目竣工之后，整个市场就基本不管了，两个原因造成这种局面，一种是开发商管理不了，因为没有专业背景，不知道商户的需求，就是“不敢管”。另一种是不愿管，因为管理需要付出成本。但嘉泰五金机电城很好地解决了这两个问题，他们有很强大招商、运营管理队伍，熟门熟路，每个环节都很熟悉。另外，他们也愿意管，能以他们的方式自负盈亏，杨庆红举例说，市场内那么多空位其实都是 有价值的广告牌，物业费也是一笔收入，还有其他很多方式可以解决了运营的问题。

一个市场如何能吸引客户，这还得帮客户从经营角度算笔经济账，重要的是要

客源，开发商搭的平台是否具备号召力，管理团队能力是否过硬，远景是否值得相信，市场是否有前途，这些都得用事实说话。而嘉泰五金机电城这支队伍就能给商户信任和保障。

二次腾飞 “双城”呼应

嘉泰五金机电城处于泰兴北部现代服务业集聚区核心圈，紧邻好来居装饰广场和即将投运的泰兴新客运总站，将建设 500 间黄金商铺和 8000 平方米的减速机产品展示中心。该机电城的建设，不仅为泰兴减速机、五金机电产品走向全国、走向世界搭建一个平台，也为国内国内五金行业合作提供了载体。据悉，泰兴嘉泰五金机电城项目占地面积 83 亩，投资规模 3 亿元。其中一期开发 50 亩，汇集国内外名、优、特、新五金机电产品万余种，产品辐射泰州及周边地区。

2010 年，嘉太投资董事长毛显运就决定打造一个新的专业性的区域市场，并且推出一个名为“嘉泰五金机电城”的品牌，第一站选择在江苏泰兴，他希望在五金行业中再次打造出品位更高、专业更强的五金机电市场，以创新连锁模式，创造中国新型的“第一五金城”。毛显运的高瞻远瞩给他带来了事业上第二次腾飞。

鉴于此前有办上海五金城的经历，毛显运先生深深感受到企业走向信息化的重要性。因为在上海五金城内近几年出租率并没有明显上升，然而，城内的成交量却与日俱增，这是因为城内兴起了许多网络商铺发挥了作用。因此，他决意大力加强企业信息化建设，并加大网络宣传和网络销售的力度。兴建了“泰兴嘉泰五金机电城”之后，毛显运总结以往经历，展望未来发展趋势，他决定，在建设好上海五金城网站的同时，还将建设泰兴·嘉泰五金机电城网站，并将他所创办的所有五金机电城进行网站链接，组合打包进行广泛宣传，最终打造出一个独具特色的“嘉泰五金机电城”品牌。

专业的队伍，专业市场，专业管理是嘉泰的强项，这种优势会通过业界的口碑会逐渐传递。如今，泰兴嘉泰五金机电城的商户很多来自上海五金城，还有部分来自各地行业协会的推荐和自发慕名来考察的客户，这将为嘉泰五金机电城提供更多的机会，两个机电城遥相呼应，把上海大市场的优势与泰兴的产业优势有机结合起来，实现产业的二次腾飞。

(本报据相关资料综合整理)

南京禄口“小商品城” 将变身汽配城

■ 马乐乐

江苏南京江宁禄口的“国际小商品城”，2004 年开盘就卖出了 2000 多套房，但之后成为一座“空城”。3 月 18 日，记者获悉，在政府部门和业主体的共同努力下，这里将计划打造成一座大型的汽车汽配城。

“过去几年也尝试过招商，但都没成功，经过重新定位，现在已经明确这里将成为南京城南规模最大的汽配城。”南京禄口街道相关人士透露说，“新伊汽配城、大明路汽配城和宁南汽配城的搬迁，让我们看到了商机。”一位业主说，街道方面表示这里将打造汽配城，并通过业委会参与招商运作。

据介绍，目前汽配城已经与 300 多家商户签约，计划于今年 5 月份开业，业主们 9 年前的投资将陆续开始产生回报。街道相关负责人表示，汽配城运作起来后，1/3 的区域将成为建材市场。

广东东莞好景电缆城 打造华南“第一”

■ 吴全

据专家介绍，电线电缆产业作为我国国民经济建设重要的配套产业之一，电线电缆产业一直占据着中国电工行业四分之一的产值，是机械工业中仅次于汽车行业的第二大产业。近十年来，中国电线电缆制造业飞速发展，已跃升为世界第一大电线电缆生产国，我国电线电缆产业年产值达到 9000 多亿元。

为了提升电线电缆产业的整体水平，整合行业优势资源，提升电线电缆品质；同时也为了集中展示反映电力行业、电缆行业的发展史，好景实业投资有限公司在广东省东莞建设成立了华南规模最大、涵盖面最广、服务最多的行业专业市场——好景电缆城。整个交易中心分项有序，分为：行业盛会、好景电线电缆城、华南线缆设备材料城、好景电子商务交易中心、好景市场客户服务中心、好景物流仓储中心、致力打造华南最大规模，高标准的线缆产业平台。

目前，整个园区建设计划总投资 20 亿元，规划总用地 50 万平方米，总建筑面积 150 万平方米。目前已完成第一期的零售批发专区 10 万平方米，已进驻营业商户 200 多家。

浙江湖州吴兴区打造 现代物流装备“智造区”

■ 钟启

“这是今年开年以来我们陆续接到的订单，其中包括亚马逊、苏宁、京东商城的大额订单。”日前，浙江德马科技有限公司内一派忙碌景象，企业负责人向记者亮出厚厚一叠订单后道出原委，“春节期间员工们只放了两天假，其他时间都在加班加点。”

据了解，去年，德马科技在全球经济下行的大环境下，业绩不降反升，其核心业务上升了 50% 以上，上缴税利同比翻了一番多。该负责人说，德马将通过加大科研创新力度、引进战略投资者等手段不断扩大企业规模。到 2016 年，使德马逐步形成年产 50 万米标准输送机、1000 万只标准辊筒、10 万只智能电动辊筒、1000 台高端智能物流分拣设备和 1000 台物流智能机器人的生产规模。届时，产值将达到 20 亿至 30 亿元。“德马科技是吴兴区现代物流装备制造业的领军企业之一，接下来，我们将进一步发挥这些龙头企业的带动、示范和辐射作用，引进和培养一批国际国内行业龙头骨干企业，推动整机型物流装备及关键零部件配套制造企业加快发展，形成完善的现代物流装备制造产业链。”吴兴区发改委有关负责人表示。

与此同时，湖州市吴兴区依托现有的省级工业设计基地及国家级科技园等基础，进一步强化公共研发平台和重点企业研究院建设，积极引进和培养各类专业人才，加强智能化、自动化整套物流装备及其关键零部件产品的研发，重点发展与物流输送装备、仓储分拣装备、搬运装卸装备、管道输送装备等产业相配套的物流智能化系统，促进现代物流装备产业链的形成和完善。“一个产业的快速发展不仅需要产业链上完备的配套企业，还要有完备的服务中介机构。”吴兴区发改委会有关负责人介绍说，吴兴区正在加快建立会计、审计、税务、法律等为物流装备企业提供服务的市场中介组织，培育设计中心、科创中心、技术评估、产权交易、成果转化等科技中介服务机构，引进各类金融机构、信用担保、资信评级等金融中介服务，促进产业服务集成发展。

“我们的目标是通过技术驱动、示范带动、服务推动，加快现代物流装备产业集聚发展，形成装备制造、研发设计、智能配套、集成服务四大基地，把吴兴区打造成现代物流装备‘智造区’。”吴兴区发改委负责人说，预计到 2014 年，吴兴区现代物流装备产业总产值将达到 300 亿元，工业增加值 60 亿元，辐射带动全市相关产业 1000 亿元以上。

2013 中国 LED 好产品巡展在常州光辉灯具城举办

■ 高工

3 月 20 日，中国 LED 好产品全国巡回第二站——江苏常州邹区站在常州凯旋门大酒店二楼大厅（邹区光辉灯具城西通灵路三一五国道南 80 米）召开。

据了解，邹区灯具城建于 1993 年 6 月，由镇政府和镇农机站共同投资 1.2 亿元兴建，是国内创办最早、规模最大、成交额最高的以批发零售为主的灯具专业市场。

在中国灯饰行业，中山古镇是“中国灯饰之都”，邹区镇则是“中国灯具城”。作为全国第二大灯具集散地，全国第一户外灯具集散地的邹区与古镇又是那么紧密相连，唇齿相依。

目前，邹区灯具城、邹区光辉灯具城和邹区发得灯具广场等三大当地灯具专业市场鼎足而立，50 万平米经营面积，4000 家经营商户。作为全国著名的灯具基地，邹区灯具城吸引了众多国内外知名品牌在此设立

了直销部，如松下、飞利浦、欧司朗、史福特、佛山照明等，市场影响力不仅辐射到了上海、江苏、浙江等华东一带，更延伸到了安徽、山东、陕西、湖北、江西等周边的省份。

高工 LED 产业研究所所长张小飞博士，国内知名 LED 照明品牌企业联创光电、木林森、莱威光电、欧曼科技照明、珠海韬播照明和乾星光电高层，苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司副总设计师、第九设计院分院副院长马晓星、江苏光辉灯具市场

董事长助理肖小鸿以及知名设计师代表为大家呈现精彩的演讲。

在当天会议讨论环节，演讲嘉宾及现场渠道、设计师代表还围绕 LED 产品发展趋势和要求、LED 照明解决方案及项目运作策略、如何甄选优质 LED 灯具及优质供应商以及设计师、工程、厂商三方如何协作等展开讨论。到会渠道经销商、工程公司、设计院代表在现场亲身体验了上述企业带来的品牌 LED 灯具，厂商同步做现场讲解答疑。

“五金之乡”推动企业实施知识产权战略

■ 伍晶

为推动专业镇知识产权事业的发展，提高专业镇企业知识产权创造、运用、管理和保护能力，3 月 20 日，广东省肇庆市、高要市知识产权局和深圳中一专利商标事务所、高要市金利镇政府在镇工商联大楼联合举办“高要市金利镇专利申请及知识产权保护业务培训班”，这是今年该市培训工作走进专业镇的首次尝试，也是该市知识产权管理部门与代理机构联合举办培训班的首次尝试。

金利镇 2001 年就获得了首批“专业技



徐晓 摄

术创新试点”称号，是广东省技术创新专业镇，享有“鱼米之乡”、“五金之乡”、“龙舟之

乡”、“剑花之乡”四大美誉。改革开放以来，金利镇小五金企业如雨后春笋，由小到大，迅速发展。目前，全镇从事小五金生产的企业就有 1300 多家，产品种类达到 2000 多种，不但建立了“五金技术创新中心”、“五金行业协会”，还建立了规模较大的五金产品展览交易中心，五金特色产业得到蓬勃发展。

针对金利镇小五金产业发展较快、厂家众多，但产品附加值低、企业专利意识薄弱实际，肇庆、高要两市知识产权局与深圳中一专利商标事务所合作，共同设计了培训课程，内容包括专利的“三性”判断、专

利检索、五金行业专利挖掘、专利保护及侵权判断等，深圳中一专利商标事务所派出了资深讲师进行授课，来自金利镇小五金企业负责人和相关技术人员代表约 60 多人参加了培训。

与专利代理机构携手，在特色产业和企业比较密集的专业镇举办知识产权培训班，是加强企业与专利代理机构沟通、对接的有效手段，对促进企业实施知识产权战略，开展专利挖掘、提升企业专利申请量具有正面引导作用。