

8 企业联盟 Cooperation

浙江宁海擦亮家具金名片 串珠成链打造总部经济

■ 李佳贇 陈金莲

从“墙内开花墙外红”到抱团融合,散落各处的浙江宁海家具业“大棋盘”正逐渐串联起来,从而实现总部品牌的集聚效应。7月16日,由中国家具协会授予的“中国实木家具工匠之乡”、“中国华东实木家具总部基地”荣誉称号正式落户浙江省宁波市宁海县,同时中国宁海家具产业总部项目也将扬帆起航,吹响家具总部经济的“集结号”。

宁海自古以来出能工巧匠,是有名的“五匠之乡”,也有中国“实木家具之乡”的美誉。据统计,宁海人在外地创办的规模企业有3000多家,从业人员超过10万人,年销售额1000亿元左右,仅传统实木家具领域就拥有10个国家级品牌。

但梳理宁海家具业的“家底”,会发现这一总部基地虽有着深厚的产业优势作为支撑,但遗憾的是,它只是“香在墙外”,宁海家具犹如一盘散落的珍珠,分散在全国各地,惟有串珠成链,才能重塑宁海家具产业。

宁海戴上“国字号”桂冠

7月16日上午,中国家具协会给宁波市宁海县戴上了两顶“国字号”桂冠:中国实木家具工匠之乡,中国华东实木家具总部基地。

据统计,宁海人在全国创办的有相当规模的家具企业超3000家,从业人员超10万人,年销售额1000亿元左右,仅传统实木家具领域就拥有10个国家级品牌。宁海籍家具企业生产的实木家具占全国实木家具产量70%。

“但是,宁海本地家具产业却一直徘徊不前,目前全县仅有20多家小企业,总销售额仅2亿多元。”中国(宁海)家具产业总部董事长陈焕苗表示。

近年来,宁海县提出了家具产业振兴规划,并实施“产业回乡工程”,吸引外出企业回归宁海创业,把“宁海人经济”转变为“宁海经济”。

为此,宁海县政府前期投资15亿元成立家具产业总部,为宁海在外家具创业人士搭建发展平台,打造宁海实木家具集散地,让宁海成为华东地区实木家具市场的一张名片。

据介绍,中国(宁海)家具产业总部旗下金山盛宁实木家具集散中心是一个新型商业综合体,计划2017年全面投用,届时可吸纳

从“墙内开花墙外红”到抱团融合,散落各处的浙江宁海家具业“大棋盘”正逐渐串联起来,从而实现总部品牌的集聚效应。7月16日,由中国家具协会授予的“中国实木家具工匠之乡”、“中国华东实木家具总部基地”荣誉称号正式落户浙江省宁波市宁海县,同时中国宁海家具产业总部项目也将扬帆起航,吹响家具总部经济的“集结号”。

150多家总部企业入驻办公,400多家商户入驻经营。接下来,宁海县划出3000亩创建家具产业园,做成前店后厂的产业模式。

当天开业的中国(宁海)家具产业总部品牌体验馆,已经有近20家实木家具品牌入驻。陈焕苗表示,今后入驻集散中心的实木家具,采用O2O+F2M营销模式,让消费者直接与工厂对接,砍掉所有中间环节,让消费者真正得实惠。

数据显示,2015年中国家具产值超过2.4万亿元,并以每年22%的速度递增。

从各自营销到捏成“拳头”

如今,实木家具领域的两个“国字”称号落户宁海,有助于将原先各自为政、各自营销的宁海家具业捏成一个“拳头”。宁海县副县长王辅橡表示,宁海作为江浙实木家具的发源地之一而声名在外,在全国实木家具行业中占有一席之地,而“中国华东实木家具总部基地”、“中国实木家具工匠之乡”落户宁海,势必为宁海家具产业的蓬勃发展注入新的活力。

为重新擦亮家具产业金名片,近年来,宁海提出家具产业振兴规划,并实施“产业回乡工程”,吸引外出企业回归创业,积极将“宁海人经济”转变为“宁海经济”。

而中国宁海家具产业总部旗下的宁海家具产业总部品牌体验馆的应运而生,便是在回归潮下的抱团之举,它将在异乡创业的宁海人集中起来,由“单干”走向抱团发展之

一亩田打造合作社 500 强催生农业新兴市场主体

■ 仲星

7月6日,“一亩田全国合作社理事长北京集训营”圆满收官,与此同时,“一亩田全国合作社500强推动计划”正式启动。这是“一亩田”作为领先的农产品电子商务平台在互联网+时代助推中国农业新兴市场主体发展系列计划的一部分。

据了解,首批50名合作社理事长是一亩田在平台规模用户中经过层层筛选出来,来自全国13个省39个县,合作社经营品类涵盖了果蔬、水产、苗木、禽畜等。在为期两天的培训中,一亩田设计和安排了合作社发展、互联网+农业、农产品+电子商务、农业贸易变革和产业发展、商超采购实操等系统性课程。国务院发展研究中心研究员、原农村经济研究部部长徐小青、农业部农村经济研究中心产业与技术研究室主任张照新、京东集团现代农业事业负责人王涛、一亩田副总裁高海燕及多位农业电商的实操性专业人士分别为学员们授课。从理论到实践、从方法到格局,合作社理事长们经过两天的集训



路。

中国宁海家具产业联盟会长陈焕苗表示,目前,宁海家具产业总部品牌体验馆已经开馆,该体验馆集聚了很多宁海籍家具商,采用工厂直接对接市场的模式,砍掉所有中间环节,达到价格比其他大卖场便宜三分之二的效果。同时,消费者可线下看、线上比,新的商业模式不仅让家具业彻底告别暴利时代,还将重塑家具产业格局。

实际上,该品牌体验馆的开业只是“小荷才露尖尖角”,据悉,被称为“华东地区最大实木家具集散中心”的中国宁海家具产业总部项目将正式起航,该项目将以家具产业为核心,搭建为家具企业、设计企业和创意人才提供对接服务的大平台,打造宁海家具产业在全国的总部基地。

宁海县副县长王辅橡表示,宁海将进一步提升现有产业资源、延伸产业链,不断提升实木家具的产业规模和高端化水平,并以此为契机,努力把宁海打造成国内乃至国际一流的实木家具制造基地。

吸引“浙商”抱团回归

“我17岁跟着师父离开宁海到郑州,从木匠学徒开始单打独斗慢慢做企业,走到今天这一步着实不容易。”今年48岁的王启师是郑州东方佳隆家具有限公司的总经理,说起在外边漂泊闯荡几十年的经历,他感慨万千。

光明集团南京中德家具有限公司董事长

李仁考也发出了同样的感慨,18年前孤身一人到南京到现在拥有800名员工,2014年年度营业额3个多亿。这些像王启师、李仁考一样在外闯荡多年的“浙商”所共同得出的经验就是“独木难成林”。

“宁海县委县政府非常重视家具行业这个宁海传统资源优势,随着大物流、大流通时代的到来,宁海籍在全国各地的家具龙头企业返乡创业时机已经成熟,而且宁海有着良好的投资环境、区位优势和发展条件,是时候将宁海打造成名副其实的‘家具之乡’”。宁海县县长杨勇说道。

据了解,宁海县委县政府提出了家具产业振兴规划,并实施“产业回乡工程”,吸引外出企业回归宁海创业。在宁海县委县政府支持下,企业家前期投资15个亿成立家具产业总部,县委县政府划出3000亩土地创建家具产业园,做成前店后厂的产业模式,为宁海在外家具创业人士搭建良好的发展平台。

“抱团发展有利于降低成本,回到宁海我们实木行业聚集在一起,对于产业链形成会有很大的帮助。”李仁考告诉记者,按照自己企业以前的发展模式,采购、营销都各自为任,如果把资源共享,总部为商业平台,对于企业来说将大大降低销售成本。

“老百姓讲究一个质量一个钱的问题,高质量、高品位、低价格是每个老百姓所希望的。现在第一步是把宁海籍在全国的家具企业连一连,组成个大联盟,充分运用价格优势,就能在三年之内打造出一个实木家具集散地。”陈焕苗自信满满。

做的只是发现、提升、推送。”

据介绍,一亩田全国合作社500强的价值标准,既参考了通行的合作社示范标准,又增加了合作社的互联网能力和电商渗透率指标。一亩田将在能力培训、流量支持、品牌集群、市场推广等方面给予候选和当选的合作社综合支持。高海燕希望,一亩田每年推出的500强只是作为全国优秀合作社的种子,希望由他们开始能生长和催生出五千强、五万强、五十万强,使合作社成为“三农”发展的重要引擎。

相关资料显示,截至2015年12月底,全国农民专业合作社已达153万家,合作社实有成员超过1亿户,占农户总数的比例近40%。合作社已成为发展农业生产的生力军,是新型农业社会化服务体系的主要力量。

作为国家农业部全国农民手机应用技能培训联盟成员单位中专注“农产品进城”的农业垂直电商平台,“一亩田”认为,对互联网+农业、电商+农产品来说,会才有用。因此一亩田在整个行业发展的路径上一直强调“培训先行,应用为王。”

全球创新网络与 IBM 签约 “大师资本”助力打造巨无霸企业

汇集全球超过500位行业大师的德稻集团旗下“全球创新网络”与IBM在京签约,就“基于认知计算的全行业大脑平台”项目合作,双方将通过联合行业大师、专业知识资本优势,共同孵化出更多垂直细分行业领域的巨无霸企业。

记者从第三届在线供应链金融推进大会上了解到,联合主办方之一的德稻集团是一家知识型、创新型综合企业集群。集团总裁夏军介绍,公司在全球经济各大支柱产业中,不断在全球寻找和邀请领军大师加入,并为他们投资兴建在华工作室,从而让大师们在工作室的合作平台上,实践高端行业教育,协同推动产业创新,为当前中国的各类产业提供一揽子创意解决方案,同时催生新的市场领域。

他称,从2010年至今,已汇集了来自美国、英国、法国、德国、意大利等30多个国家、超过500位行业大师,专业涵盖工业设计、建筑设计、影视动漫、金融资本、海洋产业等60余个行业。目前,正在筹建500多间

大师工作室,已初步形成了综合性、交叉性、国际化大师工作室集群。

谈到在线供应链金融,他表示,集团已在供应链金融业务上布局多年,旗下的银杏树金融互联网平台,就是一个以全球企业等最终用户、银行等金融中介、供应链等联合体为直接参与者的标准化、开放式、独创型金融信息交互网络平台。

“在线供应链金融将面临三个重要的发展趋势”,夏军称,第一个是需要一个全球化的资源配置,第二是要能够适用于不同的垂直行业的产品,第三必须需要有一个标准化的交易和支付体系来支持它。

夏军指出,对于在线供应链金融领域而言,依托丰富的国际大师资源,将大师智慧转化为现实生产力,通过教育培训发展平台、科研技术开发平台、科研成果转化平台、资本运作金融平台及产业项目投资平台塑造创新型合作体系,才是关键所在。

此次参加会议的德稻供应链及物流管理大师Klaus Spicher(史必成)与中国溯源频

打造互联网+好羊肉 蒙羊牧业与天猫生鲜签署战略合作协议

■ 钟声

近日,蒙羊牧业与全球知名电商平台天猫生鲜强强联手,正式签署战略合作协议,开启了传统农牧企业融合互联网+创新升级的全新篇章。蒙羊牧业总裁闫树春与天猫生鲜总经理何春雷分别代表双方签订协议。

内蒙古地处北疆,自然资源禀赋得天独厚,尤其是绿色新鲜的草原羊肉备受全国消费者青睐,但一直以来受限于地域位置偏远、生产方式落后、缺少品牌与市场意识等诸多原因,内蒙优质羊肉品牌尚未在全国叫响。而“互联网+”与传统行业的日趋融合,为农牧企业提供了快速面向全国市场的全新发展机遇。

天猫平台作为全球知名电商平台,拥有全国最大的线上购物流量基础和高活跃度用户人群,天猫生鲜更是以高品质产品、完备的服务、庞大的数据库支撑及全体系运营能力,牢牢位居消费者心中的线上生鲜首选平台。蒙羊牧业作为内蒙古农牧业产业化重点龙头企业,以绿色生态全产业链运营模式为依托,2015年销售额突破17亿,羊肉产品产销量连续三年位居全国第一。立足内蒙传统羊肉产业,蒙羊牧业在传统营销模式基础上,积极探索电商体系化运营模式,提升自身面向未来、面向市场、面向用户的营销创新能力。2015年8月,蒙羊全面融合互联网思维,通过产品、运营、供应链、客服和大数据分析“四位一体”的创新模式体系打开了羊肉生鲜电商新局面。通过近一年的努力,蒙羊目前已实现了全网羊肉电商销量和品牌的双料第一。因此,天猫与蒙羊双方在用户需求挖掘、产品研发创新、生产标准升级、品牌与品牌羊肉输出等多个方面存在广阔的合作基础与发展空间。

对于本次战略合作,蒙羊牧业副总裁武斌表示,蒙羊与天猫的强强联手充分体现了以用户为核心的互联网运营思维,将会全面提升传统羊肉行业发展水平,并带动羊肉产品的多样化及标准化。用户是市场的核心,天猫拥有全国乃至全球最大的线上购物人群基础,蒙羊通过与天猫平台的深度合作,可以精准定位到全国不同地区用户人群属性特点,并以消费者羊肉饮食需求为导向,以内蒙古高品质羊肉产品为源头,与天猫携手打造定制化产品、标准化生产、多样化运营、体系化物流以及贴心化服务的农牧电商运营新模式,为全国亿万消费者便捷提供来自绿色草原的内蒙新鲜好羊肉。此外,双方通过持续化深度合作,也会为国家相关部门与行业协会制定并推进羊肉行业各项标准起到十分积极的作用。

一个是线上生鲜电商领跑平台,一个是羊肉行业龙头企业;一个线上零距离接近亿万消费者,一个专注提供内蒙古新鲜好羊肉。本次蒙羊牧业与天猫生鲜的跨界携手,为传统农牧企业融合“互联网+”发展提供全新借鉴,未来发展前景令人期待。

京津冀共建平台 打造华北最大汽车零部件交易中心

“非首都功能疏解已经渐入佳境,香河在发展汽车零部件产业上有着极大优势,这里大有可为。”16日,在河北省香河县汽车零部件交易中心施工现场内,一家汽车车辆零部件厂商对记者说出了自己的期待。

同日,位于香河县的河北省重点建设项目——中国京津冀汽车零部件物流交易中心在香河举办推介会,标志着该项目经过半年的初期施工后正式进入了招商阶段,据悉,该项目还将赴浙江、广东进行专项招商。

据了解,中国京津冀汽车零部件物流交易中心主要经营汽车配件、美容装饰、修理改装、汽保工具、轮胎、精品等项目,涵盖德系、日系、欧美、韩系、国产等汽车展区,并配有大型物流交易中心,建成后,将成为华北地区最大的汽配综合市场,并辐射全国多个省市自治区及周边国家,年销售额可达500亿元,税收约17亿元,可为本地区解决14000多人的就业岗位。

中共香河县委书记王凯军介绍,作为河北省“十三五”期间汽车配件行业的重点项目,中国京津冀汽车零部件物流交易中心是香河县落实中央京津冀一体化战略部署,积极配合北京市非首都核心功能疏导转移,促进进京津冀协同发展的又一省级重点建设项目。香河基础设施完善,具有承接北京汽配市场转移的先天优势,今后将按照将互联网+模式,采取网络商城与实体商店相结合的双运营模式,打造中国北方最大的汽配综合市场。

北京市商务委员会副主任孙尧表示,今年5月份,京津冀三地商务部门签署《北京商务领域京津冀协同发展对接协作机制》和《2016年京津冀商务领域重点推动的26个一揽子项目合作协议》。去年,北京市对相关不符合首都功能定位的汽车零部件交易市场,进行了调整、转型升级。2016年也调整了转型升级计划,此次推介会对北京汽车零部件交易市场调整、推介、转移落地了机遇。北京愿与河北搭建平台,为企业落地生根提供各项支持。 (宋敏涛 张涛)

全球大宗粮油产业峰会 促进中外粮油企业合作



第八届“全球大宗粮油产业峰会”刚刚在四川成都落下帷幕,来自全球多个国家和地区的的主要大型大宗粮油生产商、加工商、贸易商、行业协会、科研机构、机械设备商等出席了本次会议。全球大宗粮油产业峰会由中国食品土畜进出口商会主办、国内外大宗粮油专家从世界粮油市场供需状况、食品卫生安全、产品营销及有关新技术问题等方面进行了专题发言和多种形式的研讨和交流。

中国食品土畜进出口商会会长边振瑚称,中国的持续开放为全球经济复苏贡献了很大的正能量,他表示,“尽管经济发展存在下行压力,中国与国际上开展大宗粮油产品贸易有升有降、有快有慢,但不可否认的是中国是大经济体中粮油产品需求最靠得住的动力和动能所在。”边振瑚认为,中国国内消费市场容量巨大、潜力巨大、前景可观,对开展粮油领域多种形式的合作有长期利好,他表示,对全球领域的大宗粮油合作充满信心。作为本届峰会合作单位之一的可持续棕榈油圆桌倡议组织(RSPO)十分重视中国可持续棕榈油进出口在促进全球棕榈油市场转型中的作用和地位,并致力于推动经RSPO认证的可持续棕榈油在中国成为行业规范。据介绍,RSPO目前在全世界范围内有2900多家会员,所有会员都承诺以可持续的方式来生产、采购、以及进行棕榈油贸易。中国是世界第二大棕榈油进口国,也是世界第三大棕榈油消费国。

据悉,“全球大宗粮油产业峰会”是中国唯一的大宗粮油大会,涉及多个品种专业交流会,峰会不断走向成熟,已经成为全世界大宗粮油产业会议中规模较大、涉及品种最全、影响力较强的重要品牌会议。此外,全球大宗粮油产业峰会还成为了全球大宗粮油行业的重要贸易平台。本次峰会会期二天,进行了多项专题发言和多种形式的研讨、交流活动。

(刘冬岭)