



店家似乎也不急着把这枚戒指销售出去,这枚戒指放在哪,哪里就能赚足“眼球”。

威廉订婚 中国商人忙

□ 王搏 顾明君

跟所有要娶儿媳妇、要嫁闺女的家庭一样,英国王室现在正在忙前忙后地准备英国王位第二继承人威廉王子的大婚。

尽管英国皇室对婚礼费用保持“低调”,总在表现着能省就省的“过日子”精神,但是英国的商家却表现得非常乐观,他们保守估计也有10亿英镑的商机,其中包括纪念品、旅游等方面。威廉王子的订婚戒指自然是首当其冲的纪念品,义乌的商家就拿到了来自英国的订单,更加巧合是,国内一家珠宝公司几年前设计的一款戒指居然与王子的订婚戒指惊人相似,标价99999元。

订婚戒指“姊妹款” 惊现中国

去年11月中旬,蒋先生在微博上看到了威廉王子与女友订婚的照片,望着准王妃手上的那枚戒指,蒋先生感觉那么似曾相识。他迅速翻查公司库存的档案,居然找到了一枚与准王妃订婚戒指极其相似的蓝宝石戒指。

“大家可能会以为这枚戒指是我们公司特意仿制的,事实上,这枚戒指是我们公司两三年前做的,设计的时候根本没想到会和威廉王子的订婚戒指如此相似。”锦和美钻网品牌推广部经理蒋先生说。

此次威廉王子大婚,让两枚远隔重洋的戒指来了一次神奇的邂逅,令人啧啧称奇。两三年前生产这款戒指时,定价是8万多元。发现了这个巨大的商机后,公司对这枚戒指重新进行了包装宣传,主打“威廉王子订婚戒指同款”的概念,价格也飙升至99999元。

这枚神奇的戒指目前只放在网上销售,至今还未售出,蒋先生表示,因为商品单价比较高,买家肯定不会轻易购买,要是放在实体店,肯定早就被买走了,现在咨询的人已经很多了。而店家似乎也不急着把这枚戒指销售出去,这枚戒指放在哪,哪里就能赚足“眼球”。

订婚戒指“克隆款” 义乌制造

对于绝大多数英国民众来说,10万元人民币的戒指也不是随便买得起的,但是花十几英镑买一枚仿造的订婚戒指,戴上过过瘾,还是很开心的。仿造的戒指已经成为英国姑娘们最喜爱的饰品,而这些饰品则是由中国义乌生产的。

英国王室公布威廉王子订婚照1天后,义乌名望饰品有限公司就把仿造成功的“订婚戒指”挂到了网上,生意那是相当好。“用氧化锆石取代蓝宝石,用莱茵石替代钻石,外观也很闪耀,但价格便宜得多。我们也分几个等级,便宜的两三美元1枚,贵一点的四五美元1枚,四五美元的戒指到了英国能卖二三十美元。”名望饰品副总告诉记者。

到现在为止,名望饰品已经出口了11万个仿制戒指,主要销往英联邦国家。“我们以前也都这么操作,每逢重大节庆、赛事,我们都会马上推出主题纪念品,错不了。英国的商人也知道义乌小商品便宜,所以直接找到我们订货。”周总说,他估计戒指能持续畅销到婚礼结束,这股热潮才会渐渐退去。

□ 陈姗姗

到上海已经17年了,福建周宁人肖家守已经俨然把上海当成了自己的第二故乡,由于亲戚和子女基本都在上海,很多时候过年也都在上海过,只有清明节才回去祭拜一下逝去的老人。

虽说是在上海,被人称作“钢贸大王”的上海新日投资集团有限公司董事长、上海松江钢材城总裁肖家守每天打交道最多的还是老乡。每天,在上海投资过多家钢材市场的肖家守可以操着家乡话做生意,因为与他有生意往来的相关企业,也大多是他的老乡。

一般人可能很难想象,在上海及周边有6万周宁县人,其中不少人从事钢材贸易及相关行业,而周宁县全县的人口还不到20万人。

如今,从上世纪90年代开始从福建涌入上海的创业大军,已经占据了上海建筑钢材市场70%的贸易份额,而这其中的70%又是周宁人控制的。

老乡做老乡生意

据第一财经日报报道,周宁县地处闽东北山区,那里地势陡峭,几乎没有平地,既不靠海,也不靠近福建省任何一条通往省外或省内主要城市之间的交通路线。虽然可以靠山吃山,但商品外运的条件并不理想,因此长期以来,周宁都是福建山高、土薄、县小、经济落后的县份。

为了谋生,很多周宁人都开始到外地寻求打工或者做生意的机会,当地人把这些外出的人叫做“出门人”。

肖家守就是“出门人”的一员。“广东市场很单一,上海市场就不一

“周宁商帮”在上海站稳脚跟后,又开始向江浙一带扩张。如今,单单江苏地区就有100多家钢材市场陆续开设,大多数也是周宁人投资。

周宁商帮 老乡出门互助发财



样,辐射很大,江浙等地的需求都能覆盖到。”肖家守这样总结其赚取到第一桶金的原因。

巨大的市场吸引了更多的福建人来到上海。1990年至2000年,仅周宁县就有3000多家企业,从业人员达到了2万多人,他们很多都是通过亲戚和老乡之间的推荐来到上海的,所经营的企业也就大多是与钢材贸易有关。

1999年,肖家守利用赚到的资金,与几个朋友在七宝开设了一家钢

材市场,钢材市场中聚集了不同的钢材贸易商,由于实行统一仓储,统一运输,谈业务、签合同、提货可以一步到位,这样的模式也迅速得以扩张。

“成立钢材市场后,需要吸引更多的商家聚集,我们都在招呼更多的老乡来做生意,我的亲戚几乎都是那个时候走出周宁,来到上海做钢材贸易的。”肖家守回忆道。

随着钢材市场规模越来越大,肖家守又在松江开辟了更大的“钢材城”,商户也从七宝的200多户增加

到了松江的1800多户,不变的则是商户依然是老乡。

如今的松江钢材城已经号称“小周宁”,包括周宁县当地吃的、用的、土特产,全部可以买到。

独立小王国?

多位上海钢材市场的业内人士分析,周宁人之所以可以在上海钢贸圈占有如此巨大的份额,除了肯吃苦、敢拼敢闯之外,更重要的是当地人比较团结,喜欢“互帮互助”。由于钢贸行业属于大宗商品交易,需要的资金量之大可想而知,如果依靠散兵游勇式的经营,就很难做强做大,而周宁人喜欢依靠裙带关系发展,一旦资金不够就可以找到老乡先垫付。

一位非福建籍的钢材贸易商就透露,周宁籍的钢贸商之间经常会“串货”,也就是如果有人找到客户但没资金买货,就可先拿“空头支票”到老乡那里提货,等客户付钱后再让老乡去收钱。“这种现象在福建人中间很常见,但在浙江或者其他钢贸商之间就很难形成如此紧密的纽带,个体之间相对比较独立。”上述钢贸商告诉记者。

而随着部分周宁钢贸商的生意越做越大,资金雄厚的钢贸商也就如肖家守一样开设了各种钢材市场,并组建了一些担保公司,为缺乏资金的老乡钢贸企业提供担保以获得贷款,从而进一步扩大了缺乏资金的钢贸商的融资渠道。

根据周宁上海商会的统计,截至2010年10月,周宁在沪企业数已达一万多家,比2008年增加了1000多家;担保公司也由2009年初的26家增加到现在的32家。此外,“周宁商帮”在上海创建的钢材市场已经达到

近50个。

如今,周宁上海商会的会员数,在各地驻上海商会中也是最多的。

长大的风险

“周宁商帮”在上海站稳脚跟后,又开始向江浙一带扩张。如今,单单江苏地区就有100多家钢材市场陆续开设,大多数也是周宁人投资。而除了从事钢材贸易,一些周宁人也开始向钢材深加工、物流运输等相关产业拓展。“老乡们亲帮亲、邻帮邻互相做生意,这就有了互补性。”肖家守说。

不过,也有非福建籍钢贸商指出,周宁钢贸商虽然比较团结,但个体实力相对弱小,而且在经营上比较喜欢“钻空子”。由于目前的钢材贸易市场鱼龙混杂,从业者众多,对相关材料的质量标准或者发票税收等方面的监管并不严格,一旦今后从管理,他们的竞争实力也会大打折扣。

此外,通过老乡之间的借贷做生意也存在着巨大的风险,一旦扩张过快资金周转出现问题,产生的连带影响就会很大,甚至造成多米诺骨牌的全面倒塌。值得注意的是,在2008年金融危机期间,就有大批钢材贸易商因为钢材的大幅跌价而关门倒闭,留下一笔笔坏账跑路走人。

“现在有实力和没实力的老乡都开始做钢材市场,扩张是大快了点。”肖家守也承认,最近,他也开始选择与非周宁籍的企业合作,并希望拓展更多钢材贸易之外的业务领域。

去年年底,松江钢材市场就与央企中铁物资签署战略合作协议,希望借助后者的资源把松江钢材城打造成一站式钢铁综合服务基地。



金穗邵阳商人卡签约仪式

□ 廖洁 辜明

湖南第一张以商人为主题的信用卡即将诞生。

邵商投资有限公司和中国农业银行湖南省分行合作推出的、全国首张专为邵阳商人度身定做的信用卡——金穗邵阳商人卡发卡签约仪式近日在湖南长沙举行。该卡除具有银行信用卡的全部金融功能外,

还可以为邵阳商人便利地解决短期融资等问题。

一直以来,邵商被认为是湘商的杰出代表,广泛分布于全国各地和东南亚地区。据邵阳市商务部门不完全统计,在全球各地的邵商大约有150万人,资产在500万元以上的有30多万人,资产上亿元的超过1000人。

目前,有10余万邵商在湖南长

一直以来,邵商被认为是湘商的杰出代表,广泛分布于全国各地和东南亚地区。

信用卡专为邵商造

沙创业、经营。其中,高桥大市场有近40%的商户为邵阳商人。由此产生数量可观的资金流在各地往返。

为了给邵商提供安全、便捷、优质、优惠的金融服务,满足其对流动资金的需求,邵商投资有限公司与中国农业银行湖南省分行合作,在金穗借记卡的基础上设计、开发了“金穗邵阳商人卡”。

邵阳投资有限公司总经理唐爱民介绍,如今的邵商已逐步成为一个颇具号召力的品牌,金穗邵阳商人卡就是在这理念下,将邵商这个品牌 and 银行金融服务结合起来的银行卡。

该卡集资金服务功能、统计分

析功能、信息服务功能和会员管理功能于一体。持卡人除享有银行循环信用额度外,还可以根据需要申请临时增加信用额度。

持卡人还可以在持卡协议商户刷卡消费,享受“吃、住、行、游、娱、购”等领域的折扣优惠和优质服务。还可通过邵商网、邵商呼叫中心、用户手册等配套服务平台享受预定、咨询、投诉等服务,获取准确、实用的用卡指南信息。

“金穗邵阳商人卡”境内外通用,无需预先存款。该卡正面以世界自然遗产——邵阳崀山为背景,充分体现了“邵商特色”。

江东街道电子商务协会虽然只是一个镇级协会,但在义乌电子商务界的影响力不容小觑,义乌最好的网商几乎被协会“一网打尽”。

义乌网商 团结就是力量

□ 陈彬峰

王琛勇最早从姐姐处借来1万元,用8000多元打造模具,用信用卡透支5000元,开始生产洗文胸用的双球,并把生产出来的产品放在义乌江东街道电子商务协会多位会员的淘宝店内销售。几年间,他开发出了100多种产品,都通过网络销售,年营业额达到了1000多万元。“这必须得感谢协会里的朋友。”

据金华晚报报道,王琛勇说,因为担心销路问题,现在很多厂家只有接到订单才会上马生产,而他却没有这个担心,因为协会就是一个大家庭,他做出来的产品,不需打招呼就可直接发货给对方,而通过庞大

的销售网络,产品总能卖得不错。

王琛勇话里的协会就是义乌市江东街道电子商务协会。义乌市江东街道电子商务协会副会长兼秘书长刘文高说,义乌江东街道是网商齐聚之地,江东街道电子商务协会虽然只是一个镇级协会,但在义乌电子商务界的影响力不容小觑,义乌最好的网商几乎被协会“一网打尽”。

自2010年3月22日,江东街道电子商务协会成立后,短短半年多时间,就为行业发展带来了福音。2010年4月7日,协会成立战略合作部,约谈了义乌当地近20家快递公司商谈合作,奠定2010年运输方案,为协会会员节省近亿元的快递



运输费用;6月,协会与京东商城实现成功对接;7月,协会组织30余家会员企业参加广州网货会;9月,在杭州网货会上协会组织布展近百个展位参展,协会副会长何宏伟成功当选世界“十大网商”,协会副会长朱志芹入围百强……12月28日,腾讯旗下“拍拍网”主动上门与协会展开合作,为义乌乃至浙江的电子商务企业开通了入住“拍拍官字店、

拍拍商城”绿色通道。给力的协会几乎每天都在为行业从业者创造更多的发展机遇,提供更多的优质服务。

像康勇、王琛勇这样的创业者,在义乌还有不少,他们活跃在义乌电子商务界,与近万名从业者一起,年轻的他们用友情和信任,演绎了网销世界的传奇大剧。

沪民企 “奥运热身”

1亿控股英体育公司

□ 徐益平

在北京奥运会期间尝到“奥运商机”甜头的中国民企,又开始进军2012伦敦奥运会。当地时间1月10日下午,专业体育场馆座椅生产商上海浩博椅业有限公司与英国体育赛事服务公司ESG集团在伦敦签署收购协议,成为后者新的控股方。这是国务院副总理李克强访英期间,中英企业签署的一系列合作协议之一。

近日,温州商人、上海浩博椅业董事长黄湘勋在接受东方早报记者采访时表示,最新交易有助于其斩获更多伦敦奥运会订单。

据介绍,双方去年6月展开谈判,最终敲定由上海浩博椅业公司斥资1亿元人民币收购ESG集团原第一大股东45%的股份,成为新的控股方。

“可以说是不打不成交。”黄湘勋说,“成功中标让英国商人重新审视中国企业的实力;另一方面,受金融危机影响,ESG继续投资、开拓市场资金欠缺,而伦敦奥运会为缩减开支,对供应商的要求越来越严格。”

据介绍,入主后,ESG集团将成为上海浩博掘金伦敦奥运会和英国市场的“桥头堡”。“2009年3月,我们在伦敦成立浩博国际集团有限公司,聘请多名外籍销售人员。”黄湘勋说,收购ESG是“强强联手”,不仅可获得其设计能力、赛事项目管理与销售经验,还可借助ESG在英国的人脉承揽更多伦敦奥运订单。

伦敦奥组委官方网站公布的消息显示,伦敦奥运会预计将产生7.5万个商业投资机会,带来80亿美元的商机。此前,北京民营企业华江文化发展有限公司已成为伦敦奥运会徽章品类的独家特许供应商,而水晶石数字科技公司也成为伦敦奥运会首家签约的境外赞助商。