

浙商结“盟” 抱团反“哺”



浙江义乌新春喜庆商品销售红火



2008年10月22日浙江市场战略联盟宣告成立

□ 万晓玲 钟雯

2011年2月13日,浙江省工商局和浙商全国市场联合会牵头组织浙江省内外浙商专业市场成立了“浙商全国专业市场联盟”。据不完全统计,目前,浙商在省外的人数已经达到500万,走出去的浙商至今已经在省外、国外开办了近2000家市场。

市场遍地开花

2006年8月,浙江省市场协会所属的省外浙商市场联合会成立。2009年,浙江省委省政府提出,下半年要以加快建设营销网络为重点,

大力拓展国内外市场,其中包括充分发挥专业市场的作用,通过在外设立分市场带动浙江产品的销售。浙江省工商局局长郑宇民为此提供了更详细的注解:专业市场对外投资联合,是为了把产业和产品同时带出去。

2001年,浙江出台《关于加快实施“走出去”战略的意见》,此后越来越多的企业响应省委、省政府的号召,纷纷实施自己的扩张战略,包括专业市场。一批又一批的浙商走向全国各地。从乌鲁木齐、拉萨、呼和浩特、哈尔滨到北京、上海、广州、成都,到处都有浙江口音的商人和投资者。各地涌现了一大批像温州服装

城、义乌小商品市场、浙江建材城等以浙商投资、浙江人经营浙江产品为主的商品专业市场,更有浙商把专业市场开到了海外,像巴西、南非的中华商城、韩国首尔的中国商品城等等。这些省外浙商专业市场顺应了市场经济产品流动、信息流动和资本流动的天然禀赋,他们在对当地作出贡献的同时,也为弘扬浙商市场精神,推销浙江产品,反哺浙江经济作出了积极贡献。

据浙江省市场协会提供的不完全统计,目前,浙江至少有3000多亿元民间资本进入全国专业市场行业,而浙商在全国开办的市场绝大部分都是工业消费品市场,其中投

资规模在100亩以上的市场已突破1000家,100亩以下的约500家。同时海外投资也逐年递增,截至2008年底,浙江境外投资的专业市场主体数量有60多家,遍布六大洲,居全国首位。

浙货覆盖全国

浙商省外造市,从表面上看,是浙江资本的外流,给“市场大省”培植竞争对手。但从深层来看,是浙商富裕资本与省外优质价地产业资源的最佳结合,是人才优势与低廉劳动力的结合,对于浙江产业延展、产品辐射、市场拓展、品牌提升具有积极的反哺作用。

浙江是纺织服装、针织制品、日用百货、塑料制品、五金机电等商品的全球主要生产基地,轻工产业发达。浙商在省外建市场,第一个念头就是到浙江来招商,到浙江来进货,这就给“浙江制造”、浙江名优产品打通了外销渠道,更有益于延伸浙江优势产业的辐射面。

浙商流向全国,最显著的成果就是浙货销售网络的形成。伴随浙商市场的对外扩张,浙货成为市场最主要的需求。据浙江省市场协会的不完全统计,浙江产品通过省外浙商市场这一平台销售到省外或境外的每年达4000亿元以上。

如山东、江苏、江西、海南、太原、武汉、郑州等地的小商品市场,都是以义乌小商品市场为母体的复制体,市场主要选择的商品还是最具竞争力的浙江商品。这些省外市场成了省内基地市场产品的分销市场,他们到省外来招商、到省外来进货,拉动了浙江产品的需求。

产业优势互补

成都国际商贸城董事长、浙商全国市场联合会会长寿建鸿是省外浙商中的代表,他所投资的成都国际商贸城,占地面积2090亩,建筑



面积245万平方米,总投入80亿元。去年,该市场交易额达到200亿元。

“中国市场上的虫草95%来源于我们市场。我们的中药材价格指数已经通过论证发布。”据了解,这一指数,与义乌的小商品指数、绍兴的轻纺城指数的作用相类似。

寿建鸿说,作为在西部创业的一名浙江企业家,他深感是浙江高速发展的民营经济造就了自己。据不完全统计,像寿建鸿这样走出去的浙商,在省外和国外开办的市场近2000家。

恳谈会上,省工商局和浙商全国市场联合会举行了“浙商全国专业市场联盟”揭牌仪式,并发表“全国浙商市场联盟宣言”。宣言倡议走出去的浙商要内外联合,优势互补;勇担责任,反哺浙江;建设总部,凝聚浙商;对接产业,促进提升;产品加盟,品质升级;信息交流,资源共享;资金联合,风险共担;弘扬浙商,传播文明。

另据了解,今年,浙江省工商局和浙江省市场协会还将牵头组织省外浙商市场设立100个“浙货销售中心”,为浙货畅销全国、全世界搭建平台。

表示,电子交易平台将大大降低煤炭交易风险和成本:“我们从去年一直和他们对接,争取我们的工业原料——煤炭,与它很好地嫁接起来,我们煤炭在上海浦东交易所里进行交易,做的是现货交易,形成合同之后,我们组织给它发货。这种在交易所里交易,有金融托底的,交易所无论是先款后货还是先发货后付款都可以,打消了大家的顾虑,我们大概今年5月份建成。”

新疆安徽商会将把在新疆开发的煤炭资源与上海原料交易所进行联网,打造新疆首个煤炭电子交易平台

迎接新机遇 徽商创新发展

□ 李隆

新疆煤炭产业已进入大开发、大发展时期,国家能源局前不久表示:“十二五”期间,新疆将从原来的煤炭储备基地,正式成为我国的第十四个大型煤炭基地,面对这一新机遇,多方资本已加快了开发新

疆煤炭资源的步伐。

新疆安徽商会今年准备在煤炭开发的基础上建立新疆煤炭电子交易市场,会长李兴唐表示:“煤炭交易市场也是结合西煤东运的政策,我们了解到鄯善沙尔湖煤矿,是亚洲最大的煤田,储量是70亿吨,徽商也积极关注这一块,最

终我们会在低湖矿区年产1000万吨的矿井,我们安徽商会引进淮南的煤矿企业,将达到60亿的投资。”

新疆安徽商会将把在新疆开发的煤炭资源与上海原料交易所进行联网,实施电子商务,打造新疆首个煤炭电子交易平台。李兴唐



政企桥梁 | Zhengqi Qiaolang

密切合作勤交流 中国香港商会拜访北京侨办

2011年2月14日,中国香港(地区)商会拜访北京市侨办,受北京市侨办主任李印泽委托,副主任严卫群亲切会见了该商会会长赵淑楷等一行。会见中双方互致新春祝福,共同就进一步加强交流、广泛合作深入交换了意见。

严卫群表示,北京市侨办今年将继续围绕市委市政府中心工作,

调动海内外侨务资源在首都建设中国特色世界城市的进程中发挥更大作用。希望北京市侨办、北京侨商会与中国香港(地区)商会之间进一步密切合作交流,为双方会员提供优质服务,在“十二五”规划的开局之年,着力促进各自会员在首都各项建设中发挥积极作用。

(钟新)

多方合作 挺进西部 嘉兴太阳能协会力保市场有序

□ 佳欣

近日,从浙江省嘉兴市太阳能协会召开的新春座谈会上传出信息,2011年嘉兴太阳能将调整思路与布局,给力西部向甘、宁、青、新市场挺进。

参加座谈会的还有兰州东方时代太阳能批发市场、《西部太阳能》及桑乐西北营销服务中心的负责人。

西部市场光照条件好,近年

来当地的给水系统基本完善,是太阳能大有用武之地的广阔天地。精明的浙商早已关注这一阳光财富宝地,已有数百家企业入驻。但不少冠名“上海”、“香港”的小作坊的假冒、劣质产品和当地经销商土制产品,套上商标的三无产品也混在其中。

为保障西部太阳能市场的健康有序大发展,与会者达成共识:《西部太阳能》作为区域性行业媒体,将杜绝无良企业在媒体

上宣传,畅通桥梁作用,建立甘肃省兰州市太阳能商会,对西部经销商的经营行为作规范自律,淘汰一批三无假冒劣质产品;嘉兴太阳能行业协会的会员企业以桑乐西北营销服务中心的厂商与用户组成团队的营销模式,开展经营与服务活动;《西部太阳能》将重点设置桑乐嘉兴及新产品、新技术专版,并将桑乐经销网点作为发行网点,落地传播;通过协会与商会的合作,给

力商家,对商户进行不定期培训,提高经销网点的安装、维修及销售上的专业水平。

至于建筑一体化、热水工程及采暖工程产品,将以桑乐西北营销服务中心为龙头,通过整合,嘉兴太阳能协会的优质配套产品为西北提供系统服务。

深信在合作双赢的原则下,一条新能源家电的丝绸之路一定会展现在祖国西域大地。

积极备战助发展

福建工商联力促民企发展

春节假期后第一天上班,福建省工商联迅速召开第49次主席办公会议,专题研究部署做好今年召开的“福建省大型民营企业产业项目洽谈会”有关前期工作,会领导及各处室负责人参加会议。

会议强调,能否圆满完成项目洽谈会各项前期工作,是对各级工商联组织能力的重大考验,要把它作为当前的头等大事,举全省统战部、工商联之力,做好此项工作。

首先迅速成立由省委统战部、省工商联联合组成的领导小组,由办公室、经济联络部牵头制定工作方案,以省工商联名义向各设区市工商联和各级闽籍异地商会下发通知,要求各地要统一思想、提高认识,配合各地经贸部门做好项目推介工作。同时,充分利用元宵节期间异地闽商返乡过节的契机,以及即将召开的异地商会会长会议,做好宣传、组织、发动和推动工作。

此外,工商联要与统战部联合开展“千家民营企业大调研”和“异地福建商会大调研”,充分发挥联系面广的优势和参政议政职能,深入调查研究,进一步摸清情况,明确民营企业、异地商会可对接的产业项目情况以及对福建省相关政策的需求,及时向政府及有关部门反映,做到有的放矢,为政府项目推介、项目对接、洽谈会召开打好基础。

(王霄)

盟圈 | Meng Quan

互帮互助情意浓

广西首个客家商会互助基金正式成立

2月13日,广西客家商会举行新春联谊暨协办第24届世界客家人恳亲大会座谈会。记者在会上获悉,广西首个经批准成立的广西客家商会互助基金正式成立。

广西客家商会会长林伟介绍,由自治区政府主办的第24届世界客家人恳亲大会将于今年11月在北海举行,该商会将通过出钱出力,邀请全世界的客家企业积极参加,协助政府办好客家恳亲会。该基金注册资本5亿元,获得了广西招商局和民政厅批准,是广西第一家经批准成立的商会资金,将为客家企业之间提供互助发展平台。

据统计,广西的客家人有几十万,主要分布在贺州、玉林、贵港等地。由于语言、生活习俗接近,客家商人尽管分布各地,但平时经常有联系,互助精神很浓,在广西已经形成独特的影响力。商会基金成立后,将在商会企业之间进行利用和分享,帮助企业发展壮大。

(李沛)

牵线搭桥觅商机

新加坡总商会助力会员发展

新加坡中华总商会上海代表处与本地的五家商会签署合作协议书,帮助商会及其会员进军中国市场,寻找合作伙伴与商机。

总商会企业发展与服务中心上海代表处与新加坡五金机械公会、新加坡食品厂商联合会、新加坡木材厂商总会、新加坡纺织服饰商会及新加坡现代企业管理协会签署了合作协议书。

除了拓展中国市场外,总商会上海代表处也将加强各商团与中国有关对口的联系与交流,促进新中两国的经贸合作。

(联合)

资源共享谋发展

广东省信用协会牵手百灵时代公司

为进一步加强广东省诚信环境建设,大力开展诚信宣传文化,并与广东省信用协会建立长期、全面的战略合作关系,实现资源共享、共同发展,共同推动“广东省信用建设”,2011年1月30日,百灵时代广告有限公司与广东省信用协会达成《战略联盟合作协议》,并举行了隆重的签约仪式。

广东省信用协会会长李兴浩先生,常务副会长罗伟杰先生、刘力克先生、吴列进先生,副会长何明辉先生、张广玲女士、李玲玲女士、康永华女士,秘书长张红丽女士等嘉宾,出席了签约仪式并共同见证这一历史时刻。

广东省信用协会致力于为政府和企业合作搭建平台,在诚信文化建设、道德建设中积极协助政府和企业的互动机制,共同建设广东的信用体系,促进民间与政府互动,推进整个广东诚信建设。百灵时代广告集团与广东信用协会的长期战略合作,将谱出广东省信用建设的新篇章。

(李铮)