

对于在中国的销售战略,有“保守”的意大利生产商表示,他们的理念是:不为符合中国人的口味量身定做家具,而是要使中国消费者“拥抱”意大利制造,“爱上”意大利风格。

## 达芬奇事件 让意商看到商机

□ 田平沙

意大利权威经济类媒体《24小时太阳报》最近报道了达芬奇家具被曝光涉嫌假冒“意大利制造”一事,很多关注中意贸易的网站和博客纷纷转载。除转引中国媒体对这一事件的报道外,该报还认为,“达芬奇造假门”给专门做中国奢侈品市场的外国企业敲响了警钟。同时也能看出,中国消费者不仅“囊中绝不羞涩”,而且他们对“意大利制造”价值的认可也许是意大利家具生产者都想象不到的。报道还称,达芬奇所代理的 Cappelletti 等家具品牌确实是意大利品牌。

据环球时报报道,一名在意大利阿布鲁佐大区首府拉奎拉经营家具店的店长对记者说,中国市场很吸引人,但并非人人适合。以假冒伪劣产品冒充“意大利制造”不仅坑害中国消费者,更给“意大利制造”蒙上阴影。

如同比萨、建筑一样,家具是意大利人又一个引以为荣的绝对“意大利制造”。意大利家具是质量、选材、设计、品位、传统、手工艺、多样化的集合体。大到整个居住空间的设计,小到床头的小摆设,都凝聚着设计者的智慧和手工匠师傅的心血。大部分意大利家具品牌都是以传统手工为主,且经过好几代家族式企业的经营方式逐渐成长起来的,他们打造的产品不仅秉承意式传统风格,更融入了现代设计新元素。

根据意大利商会统计的数据,意大利家具除满足本国市场外,主要出口法国、英国、德国等欧洲国家,比例在70%以上,北美次之为96%,最后是亚洲市场约占出口总额的8%。据了解,意大利出口的家具要标明意大利制造,必须是从原料采集、设计、加工制造到产品完成的所有工序都是在意大利进行的。而且出口企业的经营和管理必须符合意大利家具制造业规定和环保以及安全生产的要求。

意大利罗马国际社会科学自由大学教授乔尔乔塞吉此前在接受意大利媒体采访时谈到,中国内地消费者开始认同并接受意大利家具大概在五六年前,晚于新加坡和中国香港地区,但中国经济发展迅猛,特别是那些有过海外生活阅历、了解意大利时尚的高薪人士对于生活质量提出越来越高的要求,他们正是意大利家具主要的目标消费群体。

随着意大利设计风格被越来越多的中国人了解和认可,以及中国高端消费群体的逐步扩大,很多意大利家具品牌开始在中国开店或通过中国合作伙伴进行代理销售。如意大利厨具品牌斯卡沃里尼在上海设有代表处;意大利 SNAIDERO 集团在上海、北京、深圳和温州都有销售处。对于在中国的销售战略,有“保守”的意大利生产商表示,他们的理念是:不为符合中国人的口味量身定做家具,而是要使中国消费者“拥抱”意大利制造,“爱上”意大利风格。



机会显然不仅仅属于大企业、大资本。舟山群岛新区的启动,对于绍兴中小企业来说,同样存在着分享蛋糕的可能。

## 绍兴商人 悄然踏“岛”忙淘金

□ 裘浙锋 沈兴国

在舟山定海区繁华的第一百货商店斜对面的一栋小楼里,悬挂着一块牌子:在舟诸暨乡友联谊会。77岁的陈生传会长每天都在这里办公。“我们联谊会会有480多人,每年都会定期举行活动。”

尽管绍兴、舟山两地地域、文化差异有点大,但双方的往来从未间断。陈生传说,仅诸暨一地,每年赴海岛当兵的就有100多人。浙江舟山群岛新区获批,陈生传老人十分兴奋。他当即以联谊会名义,出版了一本新区的宣传资料,发给分散在全国各地的诸暨商人。

不仅是诸暨,绍兴与舟山两地政治、经济、文化交流活动不断。随着浙江舟山群岛新区的获批,在可预见的未来,两地的经贸合作将更加频繁。舟山到底存在着什么样的机会?在舟期间,记者采访了已在舟山经商或办厂的绍兴商人,他们的淘金故事,或可为更多的绍兴企业借鉴。

### 抢占稀缺资源

据绍兴日报报道,从定海城区出发,轮渡至普陀山。在这座年游客量超400万人次的岛屿上,坐落着普陀山唯一一个五星级酒店——普陀山祥生大酒店。

早在1996年,一名香港商人看中了普陀山的旅游资源,于是觅得这一依山傍水的绝佳地段,拿下大宗土地。2000年前后,港商出现项目运作



2009年舟山跨海大桥正式通车,舟山群岛连接大陆已非常便利。

问题,获悉机会的祥生集团董事长陈国祥入主,与港商联手开发。

该项目最终易手祥生集团。历经8年建设,祥生集团在此建成了集住宿、餐饮、娱乐于一体的一座大型酒店。

祥生大酒店总经理刘伟光表示,此地拥有无法复制的地理优势。在酒店建成后,曾有浙江一顶级地产商欲以2倍的资产溢价将其纳入囊中,遭祥生集团的拒绝。

舟山群岛新区获批,让刘伟光看到了更大的机会。“目前舟山的旅游业正在启动新一轮的全面规划,将来到普陀山旅游的人数将大量增加,对我们来说,只要每个人登一次岛,就是一次机会。”

事实上,占领稀缺的旅游资源,仅是绍兴企业在舟山的一例,进驻舟山的港口、码头,已有绍兴企业开始悄然前行。

在舟山群岛新区获批的前后,海越股份出现了八连涨的走势。资本市场对海越股份的看好,很大程度上来自于它的舟山项目。

根据东方证券分析师王晶的分



析,海越股份舟山项目全部投产后,预计将贡献销售收入95亿元和1.4个亿的利润。

记者在舟山采访时了解到,大猫岛陆域面积618平方公里,可开发岸线近5000米,最大可建设30万吨级码头,可停靠20万吨至30万吨级船舶。同时,大猫岛的地理位置极为优越,处在舟山群岛和宁波港之间,紧挨国际开放航道。背靠巨大的货物吞吐量,辐射全球的航线资源,使得海越股份舟山项目的前景看起来十分美妙。

### 配角们的机会

机会显然不仅仅属于大企业、大资本。舟山群岛新区的启动,对于绍兴中小企业来说,同样存在着分享蛋

糕的可能。

今年36岁的诸暨店口人冯建东第一次到舟山是18岁,小小的岛屿起初并没有给他带来好运。经营不到一年,冯撤离海岛。到了20岁那年,冯重返海岛,他的美好商业旅程由此开始。

上个世纪90年代,舟山的渔业大发展,而现代化船舶工业也开始起步。这让背着家乡产品到处推销的冯建东敏锐地发现了舟山的巨大市场。店口生产的铜制品、滤芯等船舶配件,因为良好的成本控制,在舟山大行其道。

“从店口批发来1元钱的东西,到了舟山,转手2元就卖掉了。”冯回忆说,从店口进货到舟山,单一的两地买卖到2000年前后结束,然后进入了“买全国、卖舟山”的时代。

冯建东透露说,目前经营的船舶配件品种已达5000多种,“能组装起一只船用柴油机”,其中店口产品占20%以上。他在店口也开办有一家制造业小工厂。作为舟山本岛的大型船舶配件批发商,冯下面连接着两三百个客户,这些二级批发商或分销商,



会将冯的产品销售到舟山的约100个岛屿上。

与冯建东同诸暨家乡保持着频繁的联系不同,诸暨人陈虹,这位“虹达特种橡胶”的董事长看起来已像地道的舟山人。新区获批的消息传来,陈虹的第一反应竟然是尽快到店口去,“那里是全国知名的铜制品基地,我需要为我未来的产业寻找优秀的供应商。”

陈虹已研发成功一个净水龙头。“一般的水经过我的龙头后变成了净水。”陈分析说,新区开发将让更多的企业进驻舟山,由此也将产生一个庞大的污水处理市场。因为地处舟山,早获先机的陈虹对未来的构想是:“让我的产业从几十万元一下子跃升到几亿元,甚至几十亿元。”大发展需要大配套,陈表示即日就将赴店口。

从政经层面的合作胎动,到民间经济的闻风而动,舟山发生的这一大事,已经传递出一个信号:海岛开发,舍我其谁。

“做好小微企业业务的关键点不在于传统的抵押担保方式,而是要转变观念、创新思路,从小微企业的经营实际出发……”

## 银行“扶持”小企业集群

□ 贺浪莎

近年来,随着城乡居民生活水平的不断提高和生产流通专业分工的持续深化,服装、皮革、五金、建材、水产、花卉等各种大型专业市场、产业集群蓬勃发展,成为促进消费转型升级和区域经济协调发展的重要动力。针对产业集群内小企业高度集中的特点,工商银行顺应产业集群集约化的发展趋势因地制宜创新信贷产品,有力促进了小企业集群的健康发展。

据经济日报报道,根据不同专业市场、产业集群等企业客户的特点,工行积极创新运用第三方增信、第三方保证、企业联保、组合担保等

多种措施,为当地中小企业量身定制针对性强、适用性好的个性化信贷产品,较好地解决了这一类小企业的资金需求,从而增强了经营实力和发展后劲,也有效地促进了当地专业市场、产业集群的健康发展。

工行广东分行针对当地特色经济先后推出了“湛江霞山水产贷”、“中山黄圃腊味贷”、“潮州古巷卫生陶瓷产业集群贷”、“江门址山铜材产业集群贷”、“揭阳不锈钢专业市场集群贷”等36个系列的专业融资产品。截至今年6月末,工行已向广东地区的近千户小企业累计发放此类专业贷款约70亿元。

黄圃镇是广东中山市腊味生产重镇,是全国最大的广式腊味生产

加工专业基地。但由于这些腊味生产企业的资产主要表现为机器设备、运输车辆、自建冷库以及冻肉类、腊味产品等形式,不宜设为抵押物。同时,这些企业的结算资金渠道分散、方式多元,商品交易缺少相关交易凭证,而且下游经销商也缺乏知名企业、大企业,无法形成有效的第三方增信,因此通常难以获得银行融资支持。

为此,工行广东分行的“中山黄圃腊味贷”应运而生。他们在黄圃镇的一家大型综合批发市场中,有针对性地选择了部分已经得到当地腊味行业协会推荐的优质腊味生产小企业,依据它们的经营模式和交易流程设计了专门的融资方案。其方



金牛人崇尚经商,在外的商人不下3万人。多年来,“向外走”已成为金牛客的性格标签。但这次3个“金牛客”——唐金华、王志猛、吴文刚却要“往回走”。

## 难舍乡情 砸下18亿元 再建一个镇

□ 王婢媛

3个“金牛客”回到家乡,砸下18亿元,欲再造一个新金牛。据东楚晚报报道,近日,湖北黄石市委书记王建鸣参加了武汉美联工业贸易产业园区、金牛城镇综合体、湖北铭浩年产1200万只肉鸽养殖基地3大项目签约仪式。

其中投资最大的是武汉美联工业贸易产业园区。该项目总投资15.35亿元,分三期建设鄂王商业街和服装工业园、农业园和生态文化旅游区及居住生活配套区和公共设施配套区。整个项目预计3年建成,预计可实现年产值20亿元,税收过亿元,安排就业5000人以上,项目建成后等于建设了一个新金牛镇区。

金牛城镇综合体项目由湖北光源集团有限公司投资开发,包括金牛文化广场、商贸城、影视文化城等10个子项目。预计项目建成投产后,年产值过亿元,税收过千万元。此项目将完全改变金牛镇的文化品位。

湖北铭浩年产1200万只肉鸽养殖基地项目总投资约112亿元,项目建成投产后,将成为湖北省内最大的肉鸽养殖基地和畜牧养殖加工行业龙头企业,年产值可达2亿元左右,税收过千万。

金牛人崇尚经商,在外的商人不下3万人。多年来,“向外走”已成为金牛客的性格标签。但这次3个“金牛客”——唐金华、王志猛、吴文刚却要“往回走”。

“这是大冶招商历史上值得记住的一天!有望恢复金牛镇‘商贸重镇’的辉煌”,大冶市委书记傅继成表态,绝不搞“内外有别”,回乡投资者与外商在政策上完全一样,甚至更优惠。

毛建平说,使用集装箱居住、办公可能在部分城市居民中形成一种趋势。而此前,义乌城北路万界村附近,媒体也发现了有人用集装箱居住。

## 租不到房 商人当“柜族”

成一定的报名任务。这个报名点地址选定后,她得知,有关部门不允许单位或个人在此私自建房,她只得花约2万元钱,买来一个集装箱办公。

记者看到,这个集装箱被隔成了两个房间。一个用来住,内部还配置了一台空调。另一个用来接受学员报名,并设有桌椅和一个销售饮料的柜台。

吴大姐表示,要是能造房子,她宁愿造房子,使用集装箱办公只是为了方便。

### 青岩刘现集装箱水泥店

在义乌,在集装箱里办公的“柜族”不止吴大姐一个。近日,记者还看到了一个由三个集装箱组成的水泥店。这个水泥店位于青岩刘村牌坊对面、环城南路附近。

记者到那里采访时,看管水泥店的小翁正坐在集装箱底下乘凉。他说,这三个集装箱,一个用来办公,两个用来做仓库。办公的那个较大,长约13米,高近3米。另两个一般大小,长约7米多,高2米左右。

用以办公的集装箱被分割成三个房间,其中一个设有桌椅,另两个房间暂时空置。每个房间前后各有一个窗户,并设有一扇进出的门。小翁说,由于位置相对偏僻,集装箱并没有设置水电、空调等。用以做仓库的集装箱则基本未经过改装。

记者设法联系到了这个水泥店的老板毛建平。他说,这三个集装箱总共花了5万多元,但使用起来还是挺方便的。“我做的是水泥生意,如租店铺,水泥搬进搬出,灰尘太多,会影响别人的生活和工作。于是,我才想到了要到郊外设店面。但郊外房子不好找,我就买了集装箱。”毛建平说。

### “柜族”也是一种趋势?

东阳商人、宁波远景集装箱改装有限公司总经理应路华做的就是二手集装箱买卖,他在接受记者采访时曾说,如今城市店铺、住房租金不断上涨,二手集装箱以其特有的灵活性和低成本,将逐渐被一些城市居民接受,义乌就有不少人在他那里买了集装箱做仓库。

毛建平说,使用集装箱居住、办公可能在部分城市居民中形成一种趋势。而此前,义乌城北路万界村附近,媒体也发现了有人用集装箱居住。

不过,也有人称,集装箱居住办公也有一定弊端,如集装箱无防雨设备,在雷雨天可能出现危险,有关部门对此并无成熟的管理方法等。

□ 陶后夫

经营地点租不到房子,又找不到合适的出租店面,怎么办?买个集装箱,稍加装修,当店面使用!近日,记者在浙江义乌街头采访时,发现了多个使用集装箱办公的“柜族”。

### 驾校设集装箱报名点

义乌恒风驾校在国际商贸城对面、稠州北路附近的一个大停车场内设有一个报名点。这个报名点有些与众不同,办公用“房”是一个集装箱。

据报名点负责人、上溪镇人吴大姐介绍,她与恒风驾校的工作关系有些类似于承包性质,每年须完