



版面导读
Banmian Daodu

02 03
《中国民间商会探索》掀风潮
『指数』领先发展 西部领跑全国

04
开放合作 万贯聚合国际力量
深度融入世界经济潮流

A1 A2
交流合作 世界侨商聚义乌
以评估促诚信 以探索创素质

A3 A4
匹克集团主动求变 与经销商共渡难关
三个徽州人与三个犹太人

【编者按】

2011 年 10 月 20 日晚 18:30, 第十二届西博会万贯分会场暨第七届中国西部国际五金机电博览会在成都沙湾国际会展中心加州花园酒店隆重开幕。参展企业(商戶)共 20000 余家, 其中包括中国香港、中国台湾和马来西亚、新加坡、韩国等众多海内外代表团、全国各省市五金机电代表团等三十万人次参展、观展(详见本报 10 月 24 日 01 版)。参会领导和嘉宾在第七届“中国西部国际五金机电博览会”开幕式期间对第七届中国西部国际五金机电博览会这一平台以及万贯集团发挥的作用畅所欲言。

★四川省政协副主席、省工商联会会长陈次昌——

今年是国家实施十二五规划和现代西部大开发的开局之年。西部伴随西部大开发而生, 伴随西部大开发推进而发展, 为西部地区、国内外加强合作, 发挥出越来越重要的投资促进平台, 贸易合作平台和首脑外交平台作用。

我们四川将秉承西部合作、东西合作紧紧抓住新一轮西部大开发和加快转变经济发展方式的重大战略计划, 以引领国际合作, 拓展市场空间为主题, 着力打造西部地区开发的最大窗口和重要平台, 努力把西博会办成一出西部面向全国, 影响世界的国家级综合型博览会, 为更好地走国家西部大开发战略, 推动西部地区科学发展做出应有的贡献。

中国西部国际五金机电博览会是西部地区五金机电厂商开拓国际国内市场的重要平台, 省委省政府一直高度重视五金机电产业的发展, 致力于营造一个和谐、和平的发展环境。我相信此次博览会通过机电协会推进和成果机动展示的形式, 通过电子商务网实现实际市场与虚拟市场的无缝连接, 必将为增强机电产业的开发合作搭建更具实效的机电产业发展平台, 促进四川乃至西部机电行业的良好发展, 起到积极的作用。

我也衷心希望, 国内外客商利用五金机电博览会这个平台充分了解今日



◎陈次昌



◎劳健斌



◎朱仁和



◎林权兴

五金机电群英荟萃 共享国际饕餮盛宴

——参会领导和嘉宾在第七届中国西部国际五金机电博览会开幕式上的讲话摘录

的四川、精彩的四川、发展的四川。近距离感受四川的独特魅力, 积极到四川投资兴业与四川一起携手共赢。

★全国工商联五金机电商会负责人、副会长劳健斌——

中国西部国际机电五金机电博览会已举办第七届, 从第五届起已正式纳入西博会作为重要的分会场。举办博览会的初衷, 是努力提升五金机电等产业在四川的国际形象, 而且在更大范围配置资源, 占领市场, 为四川、西部加快发展, 又好又快发展、科学发展做出贡献。实践证明, 我们已初步实现了这一目标。“十一五”的五年, 四川 GDP 年均增长 13.7%, 创造新的历史纪录。五金机电行业是助推四川工业化进程的重要组成部分, 通过“在专业市场中办展会, 在采购商中办展览”以及创新运营专业市场, 产生了较强的号召力, 在国内外行业中有了较大的影响。这是省、市、区各级政府支持的结果, 也是国内外商协会、广大商家共同努力的结果。

据了解, 四川今年进出口总额力争接近 500 亿美元, 省上提出 2015 年目标是实现 1000 亿美元。为此, 就要更多的企业以国际市场和国内市场为舞台。我们商会为支持四川实现新一轮经济的跨越发展, 下一步将进一步坚持国际化思路, 帮助企业深度融入世界经济潮流, 更多地利用国际市场和国际资源, 在更大范围、更广领域参与国际经济交

流与合作。另一方面要支持努力搭建好经贸合作平台。

我们高兴地看到, 在各级政府的引导支持下, 成都万贯集团等品牌企业又在建设一个五金机电的大商贸、大流通、大展会的国际化平台, 不仅国内的商家踊跃跟进, 而且东盟几国和欧洲一些国家的商会也十分看好, 马来西亚等国的总商会已签约在青白江项目中建五金机电国际展馆。我们会进一步发挥商会的作用, 全力支持这个大平台建设, 并坚信这个大平台一定会在推进四川工业化进程中发挥重要的作用。

★中国五金交电化工商业协会理事长朱仁和——

由成都万贯集团牵头发起并组织金府五金机电商圈。从 2005 年起连续七年成功地举办了五金机电博览会。博览会采取“在专业市场中办会, 在采购商中办展”, 两年前又被中国西博会纳入作为分会场, 这是一个很好的创新模式, 借助这个平台, 不仅为成都金府商圈、五金机电市场的贸易、交流合作以及对市场五金机电发展都起到了推动和促进作用, 而且也加强了, 省、市之间的交流、极大地提高了以成都万贯为代表的金府商圈, 五金机电市场的影响力和知名度。作为全国性五金行业组织, 中国五金交电化工商业协会将一如既往地支持西部五金博览会并祝愿博览会越办越好! 祝愿成都金府商圈, 五金

机电市场越办越好!

★马来西亚五金机械建材总商会会长拿督林权兴——

我们商会去年参加了第六届博览会, 收获很大, 深切感受到中央政府实施西部大开发战略后四川、成都显现的活力, 同时也发现了这里充满了巨大的商机。中马两国建交 37 年来, 双方关系发展迅速, 两国高层互访频繁, 民间往来密切, 各领域合作成果丰硕。随着中国与东盟自由贸易区的落实, 为两国的经贸合作创造了更好的条件。贵我双方在五金机电行业领域也迎来了优势互补、共赢发展的新机遇。

今年 9 月, 30 家中国企业组团参加在吉隆坡举行的马来西亚国际五金展取得了圆满的成功, 其中所设立的中国馆更是展会的亮点, 吸引了不少来自当地和海外的采购商。中国是五金机电生产大国, 也是贸易大国, 巨大的市场深深吸引了我们。本次博览会我们组织了数家马来西亚国内知名厂商企业前来实地考察, 与成都本地以及全国各地的参展商、采购商交流、洽谈, 达成了广泛的合作共识。事实证明, “在专业市场中办展会, 在采购商中办展”, 这种博览会形式很好, 很值得推广, 使海外的厂商企业与中国企业交流更广泛、交易更活跃。

在此, 深切感谢政府以及博览会组委会搭建这么一个展示、交易的大平台。

做企业要有“品”



“青白江机电市场无疑又将是万贯(集团)的再一次神来之笔, 这个神来之笔书写的神话也将在不久之后成为人间现实。”

他的掌控之中。其实陈清华敢“吹”、能“吹”、会“吹”的一个很重要的原因, 在于他是一个头脑有思路, 眼中有目标, 胸中有宏图之人。

《聚商·中国商会》周刊: 当年您亲眼目睹了万贯(集团)金府机电市场的成长与发展, 如今我们来到万贯(集团)青白江项目接待中心, 坐在这个接待中心, 您是怎样预见青白江机电市场的未来呢?

劳健斌: 通过青白江项目接待中心, 可以看出, 我们身处之地是万贯(集团)花费重金和重力倾力打造的一个项目, 这个项目正用它无声的语言和行动在告诉大家, 万贯(集团)有能力、有信

心、有决心将青白江机电市场做好。

“专业市场要卖明天”是我曾经在专业市场论坛上提出过的观点。“卖明天”靠的是什么, 靠的是信心。你要让大家对你的市场有信心, 是需要用能力证明给大家看的。2002 年陈清华在成都郊外“前不着村后不着店”的地方圈了 130 亩地建万贯五金机电市场, 头两年内既不建设更不招商, “忽悠”了 200 多商家围着身边转, 每人颁发一本红彤彤的荣誉证书, 然后给他们一个“市场开盘时选铺优先、价格优惠、开业后服务优先”的承诺。开盘当天, 我和浙江商会朱会林就亲眼见证了数百商铺即日售罄的场面。再看看四年间一串串令人咋舌的数据: 金府机电市场从占地 130 亩到现在已开发营运的 500 多亩, 从开业时“万贯送你一个亿, 免费送你用五年”到现在租金高达每平方米数百元到上千元, 店铺每平米售价从开盘价 3900 元到今天的数万元。原来的“神话”如今不都变成了现实吗? 所以我认为, 青白江机电市场无疑又将是万贯(集团)的再一次神来之笔, 这个神来之笔书写的神话也将在不久之后成为人间现实。

《聚商·中国商会》周刊: 您对万贯(集团)的研究和了解颇深, 也颇具独到的视角和观点, 能否请您从企业文化的角度谈谈您对万贯(集团)企业文化的认识和剖析。

劳健斌: 我认为万贯(集团)的目标是做一做百年老店, 要做到这一点, 跟它的“品”有关。做人要有“品”, 做企业要有“品”, 万贯(集团)就具备了这个“品”。这个“品”, 不单单是品格, 同时也是品位、品牌, 万贯(集团)进入五金机电市场七八年来, 一直致力于打造这个“品”。比方说万贯(集团)“既是开发商, 更是市场运营商”的企业文化, 就是它的一个“品”。我觉得若用一个形象化的方式来比喻的话, 那就是万贯(集团)既当爹, 又当娘, 生下了孩子还要将孩子养大成人。其实这就是万贯(集团)的责任观, 这种责任观无疑是万贯(集团)企业文化的又一个体现。

今天万贯(集团)带我们去参观了青白江项目的沙盘, 看到这个沙盘, 我也不由得生出了一些感慨, 觉得万贯(集团)在细节上确实做得非常好、非常细致。我注意到, 青白江机电市场的沙盘在设置上就特别关照到了人们看盘的舒适度, 它将沙盘放到了低处, 也就是说大家只要站着往下俯视沙盘, 整个青白江机电市场便尽收眼底。这个看似不经意的“小动作”, 其实正是万贯(集团)“细节文化”的体现。

“自从 2005 年首次选定万贯(集团)承办西部国际五金机电博览会以来, 今年已经是万贯(集团)承办的第七届西部国际五金机电博览会了……”

爱拼才会赢

□ 本报记者 刘晓琼

【采访对象】: 傅森林, 统益国晖集团有限公司董事长(兼) CEO、中华全国工商联五金机电商会常务副会长、香港南安公会理事长



《聚商周刊·中国商会》周刊: 今年 8 月底, 陈清华作为中华全国工商联五金机电商会的副会长以及成都市机电行业协会会长参加了福建南安商会举行的同乡会, 对南安商会的办会模式和南安人的协作精神倍加推崇。回到成都以后, 陈会长表示, 随着我国商业的蓬勃发展, 横向联盟已经逐渐形成, 各商会之间不再有地域、行业限制, 这也是成都市机电行业协会今后

的办会宗旨和发展目标。能否请傅会长谈谈本次盛会给您的印象, 以及您对陈会长推崇的南安商会办会模式的认识、看法。
傅森林: 自从 2005 年首次选定万贯(集团)承办西部国际五金机电博览会以来, 今年已经是万贯(集团)承办的第七届西博会了; 每一届西博会万贯(集团)都有一个亮点, 今年的亮点就是青白江机电市场。我们闽南有一首耳熟能详的歌“爱拼才会赢”, 这首歌不仅形象地表达了我们福建人的拼搏精神, 也表达了所有敢于拼搏之人的拼搏精神, 陈清华董事长就是这么一个敢于拼搏的企业家。

“穷则独善其身, 达则兼济天下”, 万贯(集团)就是这么一个以“达则兼济天下”为己任的企业。在这种精神的引领下, 万贯(集团)始终围绕一个“高”字做文章。首先是高度的“高”。万贯(集团)在五金机电行业里处于拔高的位子, 成都市机电行业协会也从一个民间组织发展成为一个获得了政府、商会鼎力支持、首肯的商会, 若没有高度, 没有前瞻性, 万贯(集团)就不是今天的这个样子。其次是高明的“高”。万贯(集团)“既是开发商, 更是市场运营商”的观点, 就是万贯(集团)棋高一着的表现, 这也是万贯(集团)区别于其他同类型企业的表现。若没有大格局观, 若不能用发展的眼光看问题, 万贯(集团)就不可能赢得今天众口一辞的好口碑。

【链接】

由傅森林先生创办的香港统益国晖集团有限公司, 目前在香港、北京、天津、上海、广东、江苏、福建、四川等省市, 已经拥有 30 多家公司、商店和工厂, 建立了集机电产品、五金工具等工贸为一体的全国性连锁企业集团。

本期总策划: 叶相 冯光国
编采执行: 袁红兵 刘小艳
刘晓琼 高凡 王兰

本期文图除署名外, 均由本刊编辑部采写或据相关资料整理。