



年代,由于改革开放,原来由国家计划、统购统销的钢材走向由市场调节和配置,这是上海钢贸产业兴起的第一个撬动点。

有一群人捕捉到了这个机会,抓住了国家宏观经济发展的大势,跟上了国内钢材需求急剧增长的趋势,切入钢铁贸易市场。这群人当中最多的一拨都来自福建省周宁县。到今天,上海钢贸商中80%是周宁人。据说,周宁有近6万人在上海从事钢材贸易,把持了长三角最大的60多家钢材市场,人称“周宁钢铁侠”。周华瑞就是25年前从周宁来到上海的最早一批闯荡上海钢贸圈的“侠客”之一。

钢贸商向上海大柏树聚集,是因为这里离全国最大的钢铁企业宝钢较近,交通发达,依托铁路、北临吴淞、衔接高架,房租却比市中心要低。而钢贸生意圈里周宁人“撑市面”,并且能把钢贸生意做得很大也有原因。“因为周宁人祖先大多搞翻砂铸造,而且周宁人勤劳,爱面子,爱抱团”,

一个信条。上海周宁商会在引领钢贸商健康成长、团结互助、回报家乡、支援抗震救灾、捐资办学等方面发挥了积极作用。

透过“窗口”看产业

大柏树钢贸商圈是一个窗口,透过这个“窗口”,我们看到的是上海钢贸产业不仅产出巨大,而且对上海“四个中心”建设具有重要意义。

上海市工商业联合会钢铁贸易商会提供的一份报告指出,中国已经成为全球最大的钢材生产和消费基地,而上海又已成为国内最大的集钢材生产、消费和贸易为一体的钢材产业集聚地。2009年底,上海钢铁贸易企业达12100家,2009年上海的钢铁贸易行业对上海地区生产总值的贡献超过268%,每年为上海市贡献3.4%增值税的财政收入和12万个就业岗位。

钢贸企业对于上游的钢厂与下游的钢材用户来说,更是不可或缺。在钢材分流中,钢贸企业起到了渠道开辟、融资垫资、加工配送、拓展市场的作用。不论钢厂如何加大直供直销,最终还是不可能不依靠钢贸商的分流渠道,不能没有钢贸商这一巨大的“蓄水池”。

上海建设国际贸易中心需要大宗商品贸易支撑,必须具备大宗商品交易和价格发现的功能,上海钢铁贸易业正可以提供这样的支持。目前除了现货市场外,上海的钢铁贸易已经发展出电子盘、期货交易,并诞生了上海钢铁交易所。2009年3月27日上海期货交易所推出的线材、螺纹钢期货交易,到了当年10月,螺纹钢就已经取代铜成为国内交易额和交易量最大的商品期货。上海联合钢铁交易所也正在酝酿编制一系列钢铁交易指数,指点钢铁行业“江山”。显然,如果对这样的产业再加以精心培育和扶持,把上海钢铁贸易产业进一步做强,那么上海国际贸易中心的地位就能得到进一步夯实。

钢铁贸易业已经足以作为现代服务业中具有分量的一个产业来加以重视。目前,上海钢铁贸易业还处于分散、投机倾向较重,有的还处于电话联系、手工操作、人工装卸等较低层次的运作阶段;一些钢贸企业虽然已经从单一的租赁和仓储服务延伸到了整个产业链的综合服务,但是面上够宽,深度却不够。如何做深做强这个产业,提升产业能级,是上海需要探索的课题。钢铁贸易商在期待这个产业能够有一个长远战略规划与政策扶持的出台。

一个钢贸商圈崛起后的威力

唐蓓蓓 陆绮雯

一平方公里一年产生5000亿元交易量这是大柏树钢贸商圈的威力。光是这个惊人的数字就足以让我们对钢铁贸易这个陌生的产业刮目相看,更何况,钢铁贸易产业还对上海“四个中心”建设具有重要意义。

“第一钢市”掌握话语权

提起“大柏树”这个地名,上海人都很熟悉。但你可能不知道,杨浦、虹口、宝山交汇的大柏树,如今还是全球最集中的钢铁贸易交易商圈在这片方圆1平方公里的土地上,集聚着4500家钢贸企业,年交易规模超过5000亿元!

这里随处可见钢贸公司、物资公司的招牌,每一幢商务楼或多或少都与钢贸生意有点“瓜葛”。这里,至少有4个专业性钢材交易市场分布其间,蜂窝形状的上钢钢铁大厦更是盘踞于大柏树核心地段。因为商贾云集,这里的房租要比同类地段高出许多,一些办公楼的租金甚至看齐陆家嘴。这里,钢贸商们的一举一动足以影响整个上海乃至全国,许多钢材品种如热轧板的行情还足以影响全球。

伴随着大柏树商圈一路成长起来的“第一钢市”如今已是圈里掌握

话语权的龙头企业,在第一钢市市场股份有限公司董事长周华瑞看来,大柏树商圈最值得称道的不仅是一年5000亿元的交易额,还有其“自发性”。正是这种自然成型的商圈,才使得如今的大柏树不单是上海钢贸产业有名的地标,影响力更是辐射长三角、辐射全国乃至全球。

近年来,在我国现代商业服务业的快速发展过程中,商圈建设成为城市发展水平的集中缩影,成为商业流通业发展的重要表现方式。商圈不仅可以为城市建设提供配套服务,为众多商业企业提供有价值的发展空间,更可以为城市产业功能发展提供配套支持。国家的“十二五”规划纲要对流通业发展提出了新要求,加大服务业发展已经成为国民经济产业结构调整、经济方式转变的一项重要任务,而商圈对于落实“十二五”规划纲要、推动服务业发展转型意义重大。

“发展商圈对于促进商贸流通企业发展成长非常重要。”商务部流通业发展司司长向欣指出,商圈内多数经营主体都是中小商贸流通企业,他们共享商圈提供的基础服务设施,客户利用商圈这种丰富的信息资源,可以减少信息的搜索成本,增加交易的机会,提高经营效率,同时在金融支持、技术开发、产品涉及、市场营销共同配送等方面,商圈能够为广大商贸企

周宁人的抱团精神也促成了周宁人做钢贸的成功。比如上海周宁商会很早就成立了,是福建省首家在沪的异地商会,会员企业多达1500多家。商会成立后订立的规章制度中明确戒赌戒毒,谁赌就摒弃谁,这已经成了周宁人在外交友的一个信条。

业提供更好支持。

对于一个城市来说,商圈的价值不仅仅体现在经济产出上,尤其对于瞄准“四个中心”的上海,国际大都市需要的是有含金量的产业商圈。今天,我们就从大柏树钢贸商圈出发,来探求上海建设国际贸易中心、国际金融中心城市可实践的一条路径。

“钢铁侠”自南方来

据解放日报报道,上个世纪八十

上海周宁商会执行会长肖志成分析道。

周华瑞一手打造的上海钢铁交易大厦是一个奇特的蜂窝状的建筑。他告诉我们:之所以做成有六个边的蜂窝状,一是因为这是建筑学里最稳定的一个结构,另一个原因是因为蜜蜂最勤劳,而做钢贸,首先就必须勤劳。

这个行业初起之时,门槛不是很高,钢贸商就是“搬砖头”,把钢厂的产品卖给终端,那时钢材资源紧缺,只要拿到钢材就能赚钱,但是其过程却很是辛苦。当时没有像现在的大型吊机和快速运输车队,都是靠着体力装卸钢材。

肯吃苦的周宁人还很爱面子,“吃苦耐劳讲诚信是周宁人的本色,金碑银碑不如口碑”,肖志成笑道。做钢贸,动用资金量颇大,而由于讲信誉不拖欠,使得周宁人在做钢贸生意时容易从银行从民间融得资金,克服了钢贸生意中最大的一个障碍。

周宁人的抱团精神也促成了周宁人做钢贸的成功。比如上海周宁商会很早就成立了,是福建省首家在沪的异地商会,会员企业多达1500多家。商会成立后订立的规章制度中明确戒赌戒毒,谁赌就摒弃谁,这已经成了周宁人在外交友的

株洲温州商会8年捐赠千万做慈善回馈社会 致富思源 义不容辞

邓亚斌

做慈善已成为许多商会的一项

重点工作。近日,据株洲温州商会年会介绍,该商会自2003年8月成立以来,已累计向社会捐赠款物1200

多万元。在株洲市近年开展的“金秋助学”、“寻访见义勇为贫困家庭”、“爱在中秋”为农民工送月饼、为低保户送年货等公益活动中,株洲温州商会均踊跃参与。

去年4月,株洲温州商会党支部为姚家坝乡竹山小学的132名孩子

每人送上一套校服、鞋子、书包,给所有老师每人送去一双皮鞋,并向学校捐赠了学习和体育用品。

去年6月,该商会捐助5万元,用以社区少年宫的建设;9月,向芦淞区体育路中学、何家坳小学、樟树坪小学、栗树山小学、庆云山小学各

送去慰问金1万元。去年中秋节前夕,该商会出资20万元,慰问荷塘区1148名环卫工人。

株洲温州商会会长袁日亮表示,借力株洲发展的商机,温商获得很大发展。致富思源,回馈社会,是商会议不容辞的责任。

政府和商会联手 为企业解“钱荒”

周大正

专项资金送来“及时雨”

据温州商报报道,“中国银行620万元续贷资金本周内到位。”不久前,浙江金色铜业有限公司董事长王小敏说,这笔资金就是“及时雨”。由于该企业之前将部分生产资金用于还款,企业现金流出现一定压力,使到期还贷存在一定困难。为此,在2011年最后一天,该公司与瑞安市经贸局、中国银行瑞安支行签订了专项资金使用协议书,获得620万元的应急周转资金,化解了银行贷款到期的燃眉之急。该笔贷款是瑞安市企业应急转贷专项资金首笔支出的应急周转资金。

日前,为了防范和化解企业资金链风险,维护企业和社会稳定,瑞安市设立资金总规模为5亿元的企业应急转贷专项资金,第一期专项资金2亿元已到位,剩余资金将按需求到



位,运作期限截至2012年6月30日。该专项资金的使用对象为企业工商登记注册地在瑞安、未出现资不抵债情况的工业、商贸企业。企业申请条件为:企业有良好发展基础,主营业务稳定,因对外提供担保、履行担保义务而引发资金链断裂的;因融资金额较大,在多家银行融资,且担保链条复杂,易引发连锁反应,对本行业

及瑞安龙头企业产生较大影响的;主业突出且业务正常、资金周转产生困难的。“符合条件的企业与银行、政府签订三方协议以及银行的续贷承诺,专项资金便很快落实到位。”瑞安市经贸局局长金少隆说。据了解,符合条件的企业确因续贷需求,可在贷款到期15天前,向瑞

安市企业应急转贷专项资金协调管理办公室和瑞安市派驻银行机构联络组申请使用企业应急转贷专项资金,同期应急转贷总额原则上最高不超过2000万元,使用利息参照银行同期贷款利率。

商会牵头解燃眉之急

“截至目前,投资公司的互助基金已为10多家橡胶企业解决资金燃眉之急。”日前,温州市橡胶商会有关负责人告诉记者,为缓解会员企业流动资金紧缺问题,市橡胶商会牵头,三环橡塑、泰顺白云橡胶厂等12家橡胶龙头企业,各出资100万元,注册成立了“温州大橡投资发展有限公司”。这1200万元启动资金作为行业互助基金专款专用,为有困难的商会会员单位提供短期拆借。像市橡胶商会这样,由行业协会牵头,搭建融资平台在温州市不胜枚举。例如,温州家具商会筹集9000

万元打造“行业关怀”,以相当于银行的贷款利率帮助会员企业资金救急和调剂,产生的利益收益绝大部分捐给商会,并且商会还成立“温州家具商会资金互助会”管理和使用这笔资金。

温州市金属行业协会成立“互助基金”,总募集规模为5亿元,首期5000万元已到位。重点为该企业企业提供转贷服务,以及跨行业帮扶缓解兄弟行业遇上的融资难题。该协会会长叶叶昌表示,互助基金的成立旨在未雨绸缪、抱团发展,也为过渡发展成立民间资本服务公司创造条件。温州市服装商会牵头成立互助基金,以企业自愿出资参与为原则,为生产经营良好、信誉良好的会员企业提供周转性融资服务。此外,该商会与工商银行合作签订了一个授信项目,三年授信50亿元,同时商会还协助银行对申请企业逐一跟进、审核,最终确定支持额度,截至目前已有50多家服装企业因此受益。



寻求“国际化”合作机会

旅意华商与清华大学专家探讨海外华人经济发展

游子

据意大利侨网报道,近日,意大利侨网董事长、华商总会秘书长戴小璋访问清华大学华商研究中心,华商研究中心主任、国务院侨办咨询委员龙登高,常务副主任黄德海,博士后王祚等参加会见,并就双方日后在欧洲华商研究、华商继续教育以及意大利温州商人研究等方面内容的合作进行探讨。

清华大学华商研究中心成立于2011年6月,旨在依托清华大学经济学、管理学、社会学、国际关系等学科优势,将致力于全球华商及其领导艺术、跨区域投资与贸易行为、经营理念、管理经验等领域的研究,进一步提升华商在中国乃至世界经济中的地位与影响,推动华商更大发展。

戴小璋介绍说:目前意大利华商总会有近千名会员,共有7个分会,分布在意大利的7个主要城市。在意大利市场的“国际化”进程中,华商迫切寻求与中国的“国际化”合作机会,希望做到“国内市场的国际化”和“国际市场的国内化”。

以温州商人为代表的意大利华商,传统意义上在意大利的两个主要市场是罗马和Prato。罗马曾是欧洲最为繁忙的商品集散地,从2005年起这里就对中国华商群体实行“配额制”。Prato是意大利重要的制造业城市,而华商在这里的制造之路也曾常常受阻,限制重重,如意大利商人对于面料供给的垄断和强行抵制,使得华商不得不在缝隙中求生存和发展。而近年随着华商经济的壮大,很多曾经成为意大利厂商打工的华人也渐转变成意大利雇工的老板。欧洲的高端技术产业对于华商企业设置的限制很高,几乎没有让华商企业进驻的空间,很多华商就是这样从一些低端的制造业做起,在意大利的市场竞争中见缝插针。

现在意大利华商开始拓展新的产业,不断渗透到新的商机中,如房地产、酒吧、银行金融业等。戴小璋说,意大利许多的酒吧现在由华商经营,这意味着意大利人从早餐开始就要和中国人打交道。以戴小璋为代表的意大利华商在这十几年的经营奋斗中不断反思他们的发展之路,关于过去、现在,也关于未来。

在谈起温州华商的特质时,戴小璋认为商业信用至关重要。早期很多温州商人的亲属前住意大利经商,因资金缺乏,只能依靠温州亲戚之间的信任,获得第一批货品,卖出后再偿还进货款。如此以来,这种商业信用发展了更多的华商群体,也建立了更广的商业网络。另外温州华商始终以“钱”作为价值体系衡量的标准,这激发了商人经商的本能,给予商人盈利的动力。除此之外温州华商总是向“强”看,即在认同商人中成功的强者后,不断向他们模仿并学习。

戴小璋认为意大利的华商发展前景是很广阔的,华商的竞争实力不断增强,但考虑到长远的乐观的发展环境,最好的愿景还是和意大利本土商人建立良性合作,互惠互利,做到你中有我,我中有你,不好再分开。

清华大学华商研究中心在听取戴小璋介绍后,结合清华大学理论、人才优势就双方深入以温州商人为代表的意大利华商及其企业聚集区开展相关学术调研活动、积极组织活动开展国际学术交流,以“课堂”的形式展开学术对话,运用清华大学一流水平的管理培训教学体系架起海外温州华商与祖国大陆的桥梁,开设突出华商经济特色的相关高水平培训等签署备忘录。