

突如其来的订单也
让浙江的外贸企业不得
不提前召集还在老家过
年的员工回厂,加快生
产,尽早供货。

北半球极寒“挑战”浙商

□ 程超 胡轶迪 黄涛

从太平洋沿岸的日本、韩国到大西洋沿岸的英、法等国,再到中东欧的俄罗斯、乌克兰,北半球近日出现的极寒天气影响范围持续扩大。虽然严寒还没有波及江南,但商机却已经到来,冬装和各种保暖用品的需求量激增,外商要求冬衣加急提前发货和增加订货量的邮件大量发到浙江的外贸企业手中,由于对这种极端天气事先没有准备,不少企业只好仓促上阵,提前开工并加班加点生产,但短时间内还是无法满足客户的需求。

据都市快报报道,经济学界“一度效应”的说法,就是指气温发生1℃变化,商品的销量就会随之发生较大改变。这几年,受到厄尔尼诺和拉尼娜气候的影响,极端气候频频出现,在给人们的生活带来不适的同时也带来巨大的商机,对浙江商人来说,如何在气候变化中寻找商机还是个不小的挑战。

最近,欧洲东北亚国家遭遇罕见的寒流和冰雪天气,部分地区甚至出现了历史最低气温。突如其来的严寒天气使得欧洲对保暖用品的需求激增,突如其来的订单也让浙江的外贸企业不得不提前召集还在老家过年的员工回厂,加快生产,尽早供货。

杭州萧山地区是浙江羽绒制品的主要生产地区。春节刚过,当地100多家羽绒产品生产企业几乎都已经开始开足马力,加紧生产羽绒服、羽绒被。浙江天翔控股集团有限公司节后就接到了1000多万美元的新订单,其中无缝保暖的羽绒内衣特别受欧洲客户的欢迎。有几家企业因为春节因素来不及生产成衣,意大利客户表示,可以先运羽绒原材料过去,由他们找当地生产企业加工。在温州永嘉等地,去年受到欧债危机影响,部分冬衣生产企业遭遇退单,库存积压严重。这两天,欧洲客户要求大量供货,不少企业积压了几个月的冬衣都顺利出口。

为保障输欧防寒保暖产品以最快的速度运到欧洲,浙江各地的海关都开辟了绿色通道,简化了出口手续,提高效率。绍兴海关为辖区对欧洲出口的服装、床上用品等防寒产品设置了专门窗口,对涉及防寒抗冻的货物出口采取免于排队、优先接单、优先查验、优先转关等方式,确保货物尽快抵达欧洲。杭州海关通过凭保险放等方式简化手续,对防寒抗冻货物开辟24小时的通关服务。在发达国家,气象经济已经是一个非常成熟的商业运作,这些五花八门的空调指数、冰淇淋指数、泳装指数,成了商家确定仓储和营销计划的重要依据。在西方经济学中,有一个著名的德尔夫定律:即气象上的投入产出比大约为1:98,即投入1元钱,就可以得到98元的回报。

在浙江,从上世纪80年代中期起,就有单位开始订购专业气象服务,比如,杭州彭埠的一些菜农就以村为单位,定制气象信息,近年来,不少服装企业也和气象部门签订了个性化气象服务协议。据了解,目前中国的气象投入产出比例约为1:69,与德尔夫定律相比,仍有较大的提升空间。



| 版面导读 |
Banmian Daodu

02 创业创新 嘉兴民企生存样本

03 马球俱乐部 有钱难入的圈层

A1 回乡创业 乐商回归总动员

A2 服务全方位 力掘新商机

A3 树百年基业 创国际品牌

B1 坚守环保 借力商协会共创共赢

B2 潮商应转型升级 升级拓新路

B3 商会牵线 东南亚客商纷至沓来



◎温州人正越来越成为世界人。二月一日,温州召开「世界温商大会」。

温商走过的30年,正是中国日益崛起的30年。他们的历史脚步,正与祖国同频回响——

温商越来越世界化

□ 曾苑

欧洲,是温商海外发迹最早的地区之一,至上世纪80年代,大批的温州人背起行囊西行淘金,许多人从开餐馆、办作坊开始,书写了一个个财富故事。温商群体的身份,也在近30年间,悄然地发生了变化。最初的外来移民,逐渐在商贸、专业领域乃至政界崭露头角,以精英身份融入当地主流社会,代表华人发声。

留守“守”出风光, 荷兰温商开起中餐连锁

据温州晚报报道,2月4日,“Le Provence BV. Croissanterie lunch-café”茶餐厅在荷兰小城贝茨泰兹瓦赫(Beetsterzwaag)开业,这是温商刘海跃开的第四家连锁店,距离城区有几十分钟的车程。正是因为新店开业在即,回国参加世界温商大会的刘海跃未多做停留,就匆匆飞回荷兰。

刘海跃还拥有家“皇城酒楼”,这是贝城最好的中餐馆,同时,他还担任了荷兰中厨协会的常务副会长。

今年正好是刘海跃与荷兰结缘20周年。而这20年,刘海跃走过的历程,也正是一个海外温商将最初最传统的生意——中餐业风生水起的经典历程。

1992年,刚刚完成四年中医学习的刘海跃认识了温籍荷兰华人身份的妻子,新婚之后他就和妻子一起来到了荷兰,开始了20年的创业。“当时文成出国的很多,人人都有一个出国梦,我也一样,父母家人也都非常支持我出去。”刘



◎温商黄学胜(左四)欧华集团欧洲上市。

海跃说。

但是,刘海跃在荷兰最初的日子,却充满了艰辛。刘海跃一开始想过开诊所,因为在国内他学了四年中医,已经具备了行医的能力,遗憾的是到了荷兰之后,他才了解到在荷兰中医是不被承认的,行医根本无从谈起。要解决生计,就必须另谋出路。荷兰有别于其他欧洲国家,只有1600多万人口,国内市场狭小,商贸难做;外贸则要经过法国、意大利等国再转手,也没留下多少余地。因此,华人从事的行业基本集中在餐饮业,全荷兰仅中餐馆就有2300多家。

刘海跃想到了去岳父的酒楼里帮忙,从零开始学习厨艺。“开始的半年最



◎林光武

◎刘海跃

苦,时差、语言、还有学厨都要同时进行,在餐馆除出错没有特殊待遇,照罚不误,压力非常大。”刘海跃回忆道。

但最终刘海跃还是坚持下来,经过两年的历练,成了一名合格的厨师,并在1997年接手了岳父的皇城酒楼,把它发展成为当地最好的中餐馆。随后,刘海跃不断调整经营思路,陆续开出连锁餐馆,不仅成了荷兰有名的中餐业代表,自己也成为了国际中餐烹饪名师。

跨行“跨”出精彩, 巴黎小皮匠变身国际商人

在欧洲发展的温商,许多人都是白手起家,最初都从最不起眼的活儿做起,法国法华工商联合会名誉会长林光武也是其中一位。

1984年,林光武辞掉了国内的工作,投奔法国巴黎的亲戚,在亲戚的皮包作坊里做工。“当时对制作皮包一窍不通,连真皮假皮都分不清,更不要说皮的种类了。”林光武说,那时每天工作近20个小时,最初的一桶金就是靠这样和别人拼时间挣来的。有了本钱以后,林光武开起了自己的作坊,销量也渐渐上升。

1990年,林光武发现巴黎华人众多,但是想吃上中国食品却不容易,他发现这个需求背后蕴藏的商机,于是他投资成立了万利达贸易公司,经销以温州特产食品为主的中国食品,之后生意越做越大,成为在巴黎颇有影响力的华人企业,还拿到了法国埃菲尔家族埃菲尔红酒的独家代理权,如今他的中国埃菲尔酒业有限公司每年要进口十几个货柜的红酒,一个货柜就有红酒13000支。

2005年,林光武带领所在法国法华工商联合会的40多名会员,参加了在韩国召开的第八届世界华商大会,成为巴黎出席该会人数最多的代表团,并且被主办方委任为大会的巴黎召集人。此后,林光武更加活跃地在国内外寻找投资机会,成了一个名副其实的“国际商人”。2007年林光武当选为法国法华工商联合

会会长。2008年4月初,他组织了一个将近60人的考察团到国内考察投资,他自己的产业也扩大到了房地产、传媒等行业。

“经济危机以后,国内的机会更多了,大家都不想错过,过去华侨回来别人会说你是混不下去了;现在却不同,会觉得你是做得比较成功回来投资发展了。”林光武笑着说,而此次回温州参加世界温商大会,林光武还带回来了一个大项目:苍南家电市场,将在两年内在苍南县灵溪镇建成一个集批发、零售和电子商务为一体的大型家电市场,总投资将达到四、五亿元。

与祖国同崛起, 温商正越来越成为世界商人

“温商走过的海外历程很不容易,他既是温州人自身艰苦努力得来的,同时也和祖国的日益强盛分不开。”林光武说。

的确,随着中国的国力不断上升,海外华人普遍感到更骄傲更自在更有作为。以这个龙年为例,奥巴马、卡梅隆、内塔尼亚胡等国际政要纷纷给华人拜年,美国、法国、加拿大等均推出龙年邮票。央视不久前推出一个调查专题,发现今年美国纽约、旧金山等地唐人街新春的热闹劲不如前几年了,而原因竟然是——由于美国华人日益富有、社会地位日益提高,他们很多人迁到了城郊、迁到了富人区,聚居程度下降以至热闹程度随之减弱。

“这的确是一个有趣的变化。其实这样的变化也体现在温商身上。”刘海跃和林光武告诉记者,海外温商以前大都是在某个城市的一个区域内,从事最累报酬最低的工作,但现在都“花开四处,其香各异”。以巴黎为例,早前十三区是华人聚居区,现在,温州人从这里出发,走入法国商界高层,走入爱丽舍宫,走到法国人的心里。以意大利为例,以往是普托拉,而现在是米兰、罗马、那不勒斯,均活跃着温商的身影,温商正日益渗入意大利时尚产业,意大利一个城市市长专门托请温商吆喝红酒。温商正以一个吃苦耐劳、能征善战而又灵活多变的群体形象,日益得到了海外的信任与欢迎。而在海外出生、成长的侨一代,也正以全新的方式,融入异国他乡。

温州人正越来越成为世界人。

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。

电 话:028-68000128

视野 | Shi Ye

尽管杯水车薪,这150亿元也是要用在刀刃上的,使其尽最大可能发挥扶持小微企业的初衷,让那些在重点扶持行业内的资金紧张的小微企业可以渡过难关。

支持小微企业“拨款”非关键

□ 韩哲

对于扶持小微企业,中央确定了有关财税金融政策的“国九条”,其中150亿元的中小企业发展基金颇让舆论骚动,好像直接给钱最体现政策扶持决心,效果最立竿见影。工信部总工程师朱宏任近日也透露,关于基金的运作与管理,每年安排30亿元,分5年安排。现在只确定了重要方向,财政部、工信部等有关部门还将进一步通过研究,确定具体运作的相关细节。

150亿元虽然不少了,但是相对于嗷嗷待哺的中小企业和小微企业,恐怕也只能是杯水车薪。150亿元更大的作用是在于政策示范作用。工信部说“今年小型微型企业不会出现大面积的资金断裂、倒闭问题”,跟有没有150亿元发展基金关系不大。

尽管杯水车薪,这150亿元也是要用在刀刃上的,使其尽最大可能发挥扶持小微企业的初衷,让那些在重点扶持行业内的资金紧张的小微企业可以渡过难关。然而,主观愿望上希望将这笔资金给最需要的小微企业,但是分配的时候却常会面临因信息不对称和寻租而导致效率损失。政府部门也是有自己喜好的,给谁钱和不给谁钱对于政府部门而言那是一种特权。哪个小微企业是未来的Facebook,就如同和民盟之前的璞玉,普通大众看不出来,政府也没有这种火眼金睛。既如此,政府分配起钱来,自由裁量权就大了起来,可如果这种自由裁量权是一种没有约束的权力,那么可资扶持的小微企业标准就有可能有人治和领导下的标准,甚至这标准极端一点,就是“说你行,你就行,不行也行;说不行,就不行,行也不行”。最后导致能否获得中央财政这150亿元的资助,跑关系比经营水平更重要。

更何况,现在什么企业敢说自己是科技创新企业,这不,生产啤酒的就转型去研究疫苗去了,最后研究不出来也没什么,骂骗子的有之,更多地是自我安慰,骗子太多了,也不差这一个。这显然也加大了政府部门选择具备扶持条件的小微企业的难度。因此,150亿元基金的具体运作与管理,就不能只是粗线条的,而是应该做到精细化管理,先看是不是符合创新型、科技型的企业是不是靠不住的。

其实,千方百计支持小微企业的发展,拨款支持可能是最不重要的一项。我们可以看看国企改革思路,在整个上世纪80年代及90年代前期,国企改革思路一直是放权让利的承包制,相当于给钱,但成效不大;而当90年代后期将产权改革定为突破口后,抓大放小之后,国企脱胎换骨,反倒成了福布斯世界500强的常客和主力军。为什么?因为在体制上进行了创新和改革(垄断也是另一个因素,但是这里不予讨论)。对于小微企业,给予更宽松的商业自由和融资环境,实在是比让中央财政掏钱更立竿见影。