



©华北义乌国际商贸城建设项目签约现场。

# 扛“义乌”大旗 商人挺进晋南平原

□ 龚献明

身为山西正阳浙商联盟投资有限公司董事长的义乌商人张忠明,如今在山西又多了一个新头衔——华北义乌国际商贸城建设项目副组长。2月25日,他与山西省新绛县县长田艺彬分别代表投资方与当地政府,就华北义乌国际商贸城建设项目正式签约。在新绛县委当天下发的《关于成立华北义乌国际商贸城项目建设领导组》的文件中,田艺彬为该项目领导小组组长,张忠明与新绛县人大常委会主任及几位副县长一同担任副组长。

## 走出家门 扛着“义乌”大旗创办市场

据义乌商报报道,与其他在外地兴办市场的义乌商人一样,张忠明早在上世纪90年代末,就利用家门口的“小商品”,扛着“义乌”这面大旗,在山西太原建起了义乌小商品城。

“太原这个市场倾注了我1500万元资金和大量心血,拆迁了原来的旧棚房,贯通了通向太原最繁华商业区朝阳街的出口,借鉴义乌第三代小商品市场模式,建起了占地23亩、总建筑面积1.7万平方米的小商品批发市场。整个市场划分成床上用品、袜子、小家电、文具、针织、小五金、化妆品七个区。”说起太原义乌小商品城的建设,张忠明如数家珍。

从1997年到太原闯天下,年近50的张忠明如今已经坐拥三晋繁华之都最大最繁华的小商品批发市场。如今,太原义乌小商品城已经成为山西乃至北方地区的一级批发市场,大批著名品牌如“百盛”、“红豆”、“水仙”等的厂家纷纷在这里抢滩。谈及自己成功的秘诀,张忠明解释说,义乌市场早已成为全国市场的高位坐标,在很多人心目中,“义乌”就是一块金字招牌,等同于走在最前列的成功市场样板,这也是义乌人在省外开拓市场的无形资产。

张忠明说,义乌人在外创办的市场与义乌小商品市场是一种母子关系,是大圈圈与小圈圈的关系。就以太原义乌小商品城来说,义乌就是这里的一级批发源。在义乌人创办的众多市场中,虽然义乌或浙江的经营户并不占多数,但这些经营户是“火种”,是他们引导市场内的经营户从义乌市场进货,让义乌产品销往海内外。

## 执着创业 我的成功可以复制

“对于如今想要创业的年轻人来说,他们其实不缺少创业的勇气和激情,也有一部分人不缺少启动资金,很多人最缺少的就是对创业项目的恰当选择。我办市场,赚钱只是一个方面,最主要的是要让义乌小商品走进山西,让山西市场与义乌市场接轨,为两地商贸往来搭桥作贡献。”面对已经取得的业绩,张忠明深有感触,“我事业的根基仍深深地扎在乌伤大地,义乌人特有的勤耕精神时时激励着我再创业。”

在山西已经创办了一个义乌小商品城,为何还要在山西南部的新绛县,再造一个华北义乌国际商贸城?张忠明说,这里有着深厚的文化底蕴。新绛古称绛

州,为晋南重镇。绛州是座历史悠久的古城,春秋时曾为晋都。1994年被国务院列为国家历史文化名城。更重要的是当地的交通区位优势。新绛北靠吕梁山,南依峨嵋岭,汾、浍二河穿境而过。大运高速公路北起大同,南至运城)、京昆高速公路及108国道穿越新绛境内起点为北京,终点为昆明)。在此地办市场,具有强劲的辐射能力,义乌的小商品由此可源源不断地输入晋南平原,甚至更广阔的地方。

张忠明认为,要办好一个市场,除了选址、选项目准确,有清晰的经营定位外,更重要的是,必须得到当地政府的支持,即要有一个良好的投资环境。“不论在哪里投资办市场,没有当地政府的支持,肯定是寸步难行。”张忠明说,“要想办成市场,考察当地政府的亲商政策很关键。另外,办市场一定要因地制宜,从实际出发。因为各地情况不同,办市场不能根据以往的经验一概而论,简单地套用模式,有时 would 会走很多弯路。”

## 转型升级 打造华北商贸“航母”

新绛县总面积593平方公里,人口30多万。当地政府为了提高该县商贸物流的竞争力,正在寻找投资项目、投资者。正好与张忠明一拍即合,去年年初,当地政府即把建设现代物流商贸中心作为当地招商引资工作的重点,与他签订了合作意向。

去年8月,新绛县委书记邓雁平、县长田艺彬等党政领导对义乌市进行实地考察。去年年底,该县人大正式通过建设华北义乌国际商贸城项目的议案。随即,该县成立由县长田艺彬为组长的项目建设领导组,开展一系列项目前期准备工作。在今年的经济工作会议上,又把该项目列为该县双十工程中的十大强县工程之一。

据了解,华北义乌国际商贸城规划占地1000亩,预计总投资35亿元,总建筑面积120万平方米。项目包括时尚服装城、精品鞋帽城,家纺市场,小商品城,装饰五金建材,会议中心,生活小区及集全国各民族特色古建筑于一园的中国民族风情园。建成后,将集商贸、会展、旅游观光、餐饮休闲娱乐、物流配送、生活服务为一体,成为新绛县及黄河金三角地区的商贸流通业标杆。

签约当天,浙商全国市场联合会秘书长吕振华感叹:浙江是专业市场的开山鼻祖,从当年“哪里有市场,哪里就有浙江人”到“哪里有浙江人,哪里就有市场”,浙江的市场经济理念突破区域限制,正在不断推广、整合、提升。在省内专业市场饱和后,“浙商军团”带着丰富的经验、雄厚的资本,找准自己的赢利模式,纷纷跨出省门办市场。众多浙商虽然常年奔跑在外,但心中都有一个毫不动摇的信念:我们的家在浙江,我们的根在浙江。他们以强大的合力正在反哺着浙江经济的发展。

而对张忠明来说,新市场的定位十分明确:“我必须让华北义乌国际商贸城与义乌市场接轨。华北义乌国际商贸城既然带着‘义乌’二字,就必须体现出‘义乌’的规模最大、档次最高,成为当地购物环境最佳的商贸市场……”

# 民资何处去 试组“航母”掘金

□ 张和平

由温州商人投资5亿元购买全球唯一六星级双体邮轮的“中华之星”近日试航,外界为之瞩目。这是温州民间资本投资服务中心发起投资基金,成立中国邮轮公司做下的“漂亮一单”。这标志着温州民间资本经历民间债务危机的洗礼后,通过组建“航母”抱团出击,开拓出一个新的投资领域。

## 组建民间资本投资服务平台

据国际商报报道,2010年,温州市有关部门首次披露,温州民间资金达6000亿元,每年以14%的幅度增长。温州中小企业促进会会长周德文表示,这一数额目前实际已达8000亿元至1万亿元。

多年来,资本的逐利性、温州商人高超的商业智慧以及温州民资天然的扩张性促使温州民资向外界和各个领域频频出击。金融危机之后,温州民资遭遇“滑铁卢”,房地产业被打出,煤矿业被赶出,金融业被拉出,垄断产业被排出,传统制造业被低利挤出,不少温州资本不知投向何处。投资无门下,一些人最终走向炒钱、放高利贷,以致在债务危机中引火烧身。

温州民资何处去是多年来困扰温州的一大社会难题。2010年6月,一个民间资本与项目聚集运作的投融资对接服务平台应运而生。从事10年投资经营的企业家黄伟建联合10多位温州民营企业,聚集民资50多亿元,并以各自颇具实力的民企、财团为后盾,以引导民资投资为方向,创办了温州首家民间资本投资服务中心。

这是一个“为资本找项目,为项目找资本”的民间资本服务机构,其主要功能是促进资本与项目、科技、市场、企业之间有效对接和转换,促进温州产业转型升级。

## “抱团”开拓服务业

2011年4月,温州民间资本投资服务中心董事长黄伟建通过温州政府与重庆政府举办的经济协作会获得信息:时下国内邮轮业商机看好,前景乐观,具有很强的投资潜力。当下,有一艘全球唯一双体国际豪华邮轮“亚洲之星”可收购。

经过充分论证,温州民间资本投资服务中心将此重要信息向温州商人发布,建议温州民资关注这一在国内尚属新兴产业的投资新领域。消息一出,一批温商跃跃欲试。



©温州商人收购的“中华之星”号邮轮。

温州民间资本投资服务中心不成文地实施“陪投模式”:中心推荐的项目不能光说不练,每个股东要以个人名义硬碰硬投资跟进,以示项目优质和诚信、负责。

但这批民资如散兵游勇、一盘散沙,无法形成投资合力。面对这些新情况,温州民间资本投资服务中心创新投资模式,专项建立海洋产业基金,组织民资通过基金形式投向邮轮业。

为了打消投资者的种种顾虑,民间资本投资服务中心的股东们带头试水,参与投资。一批海内外温州商人迅速成立中国邮轮有限公司,共同投资5亿元,于2011年6月购下这艘被称为“海上高端会所”的国际顶级豪华邮轮。随之,进行了软、硬件全面升级,注入中国元素,改名“中华之星”。温州商人驾驶温州民资之巨轮,在国际豪华邮轮业的港湾扬帆起航。

下一步,温州民间资本投资服务中心将把邮轮专项基金放大到20亿元,以舟山港为母港基地,开拓海洋经济、邮轮产业、中国沿海邮轮母港建设、运营和管理国际豪华邮轮业等民间资本投资的新天地。

温州中小企业促进会会长周德文认为,这是引导民资回归实业之举,通过投资现代服务业实现产业的转型升级。

## 制度保障民资投入创高效益

据不完全统计,2011年以来,在温

州民间资本投资服务中心的推动下,一年半中这个投资团队已在各个领域介入23个大型项目,投入17多亿元民资。“投资服务中心是个半公益性的组织,有的服务项目收费,有的服务项目不收费。中心推出所有的投资项目都由一个个基金、一个个实体公司进行运作。”黄伟建说。

温州民间资本投资服务中心不成文地实施“陪投模式”:中心推荐的项目不能光说不练,每个股东要以个人名义硬碰硬投资跟进,以示项目优质和诚信、负责。同样,谁向投资服务中心推荐项目谁必须真金白银掏钱投进去,以示利益共享、风险同担。

但随之而来又发生一个问题:项目多了,投资多了,每个投资人分身无术,无法兼顾、打理各投资的项目,他们担心利润被人掏空。

针对这一情况,温州民间资本投资服务中心帮助每个项目实施“企业制”投资和“现代企业制度管理”模式。即投资一个项目,不搞信托制或有限合伙制,而是企业制,由各股东入股,建立企业公司直接投资。各企业聘用一批职业经理人以现代企业制度进行管理,企业的决策、经营管理、监督三权分立,股东哪怕是董事长也均不参与、不干涉经营管理,谁有经营意见只能通过董事会或股东大会提交。“这种制度使所有股东投资人对投出的资金无后顾之忧。”黄伟建说。

据悉,温州民间资本投资服务中心的举动也使温州民资进一步受到海内外关注。目前,有一批来自温州的企业家要投资参与邮轮经济,在温州人释放的“邮轮效应”影响下,韩国、印尼、伊朗、中非等国家和地区的政府、企业,纷纷向温州人伸来橄榄枝,希望温州民资参与所在国的造船、油田、矿山等项目的大投资。



©来自全国各地的商业精英和专家学者“滑州论剑”。

中国商业联合会、全国经济报刊协会等单位相关领导集结滑县

# “滑州论剑”推动区域发展 中原经济区城镇化商业发展高峰论坛举行

□ 本报记者 李代广 通讯员 毕兴世

3月10日,以创新和推动“中原经济区城镇化商业发展理念”为主题的高峰论坛,在河南省滑县拉开帷褰,中国商业联合会副会长兼秘书长宣春雷、沃尔玛中国公司事

务经理赵阳、全国经济报刊协会外联主任吕强等20多名来自全国各地的商业精英和专家学者“滑州论剑”,探讨国内外商业创新发展理念和发展趋势,并就滑县新区以“尚街”为代表的城镇化发展模式给予充分肯定。

据悉,尚街位于滑县新区锦和

新城(万人村)广福路旁,是一条集购物、观光、美食、娱乐于一体的综合性现代化商业步行街,是滑县政府重点发展的项目,在服务上专门引进金融、邮政、银行、物流等相关单位和服务机构,为所有商户和客户提供商业配套服务。

延伸阅读 | Yanshen Yuedu

## 温资联手出击 豪华邮轮市场

□ 胡丹

以温商为主收购的“中华之星”号邮轮在香港首次试航后,目前已成功返航。据悉,温州民间资本投资服务中心在境外发起海洋产业基金并成立了中国邮轮有限公司,“中华之星”是该公司收购的第一艘邮轮。

据浙江日报报道,温州民间资本投资服务中心董事长黄伟建是“中华之星”项目的主要发起人并身兼中国邮轮有限公司董事长,约80%的收购资金来自温州籍华侨。

近日,记者随同300多名游客从香港红磡码头陆续登船,“中华之星”长131.2米、宽32米,共12层。从船头方面远远望去,双体的“中华之星”,很像一个多层的超级汉堡包,圆润而饱满。尽管当天海面风力达到7.3级,但记者站在甲板上感觉很平稳。

记者登船看到,船内的装修以“豪华”为主基调,不仅172间豪华客房都拥有自己的独立海景阳台,船内还有VIP会所、主题餐厅、演艺中心、免税店等设施。

中国邮轮有限公司首席执行官李坚平告诉记者,按照打造“全球华人的高端会所”的市场定位,今后三类客户将是他们的目标客户,即集团客户、个人高端客户和旅行社高端客户。不过,记者发现,邮轮上的基础服务的价格还是比较平实的。例如“香港公海浪漫游”项目,整个行程2天一夜,最低团费1188元,还是比较划算的。

尽管邮轮旅游在我国仍属于小众化的产品,但这个市场正加速发育,目前包括美国皇家加勒比、马来西亚丽星邮轮、意大利歌诗达等在内的多家国际邮轮集团均已进入中国市场。

温资此时进入邮轮领域是有备而来的。黄伟建说,国际邮轮市场东移、旅游需求高端化趋势,加上浙江发展海洋经济的蓝图,给温商进军邮轮产业提供了重要历史机遇。姜永忠是金华温州总商会会长,此次他带领着商会5名同仁一起参加了试航,并与中国邮轮有限公司签订了战略合作协议。

“中华之星”选择推行差异化经营来应对未来市场竞争的压力。李坚平告诉记者,当前,中国市场上已有的国际邮轮都是欧美的,它们只是到中国短暂停留,而“中华之星”邮轮是在家门口接中国的客人出去看看,经营模式完全不同,所以未来一定有很好的前景。此外,国外邮轮在航线设置上基本属于环球型,中国只属于其整个航线上的一站,而“中华之星”则专注于在一个口岸开10个航次以上。

邮轮还可以根据嘉宾需求,策划个性化服务,例如海洋婚礼、艺术品鉴赏之旅等。“压力自然会有,但我们各有风格、各具优势,总体上还是比较乐观的。”在温州大学商学院常务副院长张一力看来,“中华之星”邮轮项目除了对于引导温州民资有序进入实业有很好的示范作用外,也为民间资本今后的投资提供了有益借鉴。温州民资过去在投资时,多是资本层面的合作,而像国际邮轮收购这样的项目,需要的不仅是资本,还有与专业团队的通力合作。“这是一次很有益的尝试。”他说。

据介绍,除了将舟山作为“中华之星”的运营基地外,邮轮经营方还在积极探寻与温州、厦门、上海、天津等地的合作。根据当前航线报批的情况,将陆续申请开辟舟山—台湾、舟山—冲绳、上海—冲绳等多种组合航线。如果顺利,全年航线将达50个航次以上,预计5月初在舟山正式首航。