

# 企业抱团发展 破解鞋业发展瓶颈

□ 姚炎中 单一良

浙江省台州市温岭是“中国鞋业名城”，年产量占全国总产量的10%。但这个劳动密集型产业的成本优势逐渐丧失，利润空间变薄。如何破解制约鞋业发展的瓶颈成为温岭人思考的重要内容。

据《中国经济新闻》报道，温岭现有制鞋企业6000家，从业人员22万，鞋业以小、散为主，人才缺失，自主创新能力不足，同时又受到土地要素、用工环境、原材料上涨等多重因素影响，温岭制鞋业的发展遇到了瓶颈。与福建晋江、广州东莞一样，温岭是中国鞋主要生产基地之一，不过，前者以大中型鞋企为主，而温岭的鞋业则小微企业居多。产值2000万元以上的仅200家左右；拥有国家出口免检产品1个、中国驰名商标5个、国家免检产品4个、省名牌4个、省著名商标7个。

盛建勇创办的卓凌鞋业，近几年来，产值都达到一个亿。“以前生产400万双产值1亿元，去年生产300万双产值1.2亿元，今年生产280万双产值将更高。尽管我的数量降下来了，可质量上去了，产值不断提升。企业发展有切合实际的定位，实力就会增强。”盛建勇说。盛建勇另一个身份是温岭鞋革业商会会长，在他看来，做实业，养活的不仅是自己，还为产业链上下游带来了生机。

## 电子商务或成国产化妆品“救命稻草”

□ 叶卿

随着一些企业在商业模式上的不断创新运用，业内人士纷纷燃起希望：电子商务等新商业模式的出现，极有可能把深陷市场沼泽的国内化妆品品牌拉上岸来。

面对来势汹汹的外资品牌，本土品牌何以求生存之道？这个话题早就被提上日化行业的日程。有人建议，在这个网络化的时代，本土企业或许可以乘着新渠道——电子商务之舟，寻求自己的一片生存之地。这个说法不无道理，一则来自淘宝官方的数据显示，2012年1-6月份，淘宝和天猫的香水/彩妆类目合并销售数据排名前20名，国货有卡姿兰和PBA化妆品旗下的彩妆品牌yangsan入围，分别排第五第六。可见，利用电子商务模式，本土品牌也可以与外资品牌一决高下。

记者调研发现，电子商务模式作为线上模式较之其他线下模式，其优势更加明显。其一，成本优势。就拿yangsan产品来说，作为知名电商PBA化妆品旗下的彩妆品牌，它百分之百在线销售，没有线下实体店，直面消费者。压缩了中间渠道，节省了费用，就可以将节省的成本用在产品研发、口碑宣传和回馈消费者等方面。这种成本优势是很多实体店不具有的。据了解，X品牌自上市以后，将集资的70%用于品牌推广，其他30%用于产品研发，这种极不平衡的“形式主义”导致的结果很可能是产品质量问题。电商便将更多的成本用于产品内容方面，提高了质量、口碑打造了，满足了消费者的需求，企业何谈没有生存之路。

其二，由于网络媒体的时效性强，使得电子商务渠道反馈及时、互动性高。营销学中的4P理论早已被4C理论取代了，当今市场已走向“以消费者为中心”的阶段。利用诸如淘宝店铺的评价系统，企业可以与消费者积极互动并且很快地打捞到来自消费者对产品的体验及评价。产品的定位、价格、包装、功能等需求也会触动企业对新产品的设计灵感，并且将消费者的需求融入到新产品的研发中去。而实体店在获得消费者反馈情况这一方面是很弱的。大部分消费者的维权意识不强，即便买到了假冒伪劣产品也只是自认倒霉，对产品有不满也不会说出来，只是藏在心里，这样，店主很难听到消费者的真实声音，企业也难以听到消费者的反馈。但是在电子商务上，由于网络的隐匿性及互动性，顾客的积极性很高，更易说出内心的声音。



盛建勇十分明确地提出：温岭鞋业的发展，离不开大量的小微鞋企。鞋老板们有这样一个共识：产业越大，产业链越长，那么身处其中的企业生存能力也越强。产、供、销，每一条线上都有企业，危机来临时，抱团存活的几率大。外贸低潮、用工成本高、原材料价格上涨，甚至是政府对高新技术产业的偏爱，种种因素压缩着鞋业的生存空间。用工荒是令企业家担心的事，但更让企业家担忧的是“用工荒”背后的无序竞争。

温岭的鞋企决策者们，就是那个善于发现市场的后者。

在采访中，台州浙诺尔鞋业有限公司总经理林明标和盛建勇不约而同提到一个词：朝阳

产业。在他们看来，鞋业没有走到头，还是朝阳产业。林明标用数据来说话：“德国人一年换12双鞋，中国人一年换2双鞋。”

更多的信心来自对形势的判断。“经济不景气，对温岭鞋的销量没影响，反而销路变好。”盛建勇分析说，这一事实说明，经济形势不好，消费者更青睐于低价位的温岭鞋。

留下来，做下去，还源于一份企业家的责任感。“要稳定的收入很简单，把厂房租掉就可以了，但我不会放弃主业。”“放工的广播一响，看到数以千计的工人下班，这就是企业家最大的成功。”林明标告诉记者，除了继续做大做强主业，他正在筹备一家小额贷款公司，打算通过这种方式扶持一些小型鞋企。

欧盟对鞋业禁用有害偶氮燃料指令下达后，温岭鞋业受到冲击。针对这一“指令”，商会向省质检局申报了“温岭制鞋行业应对欧盟禁用有害偶氮染料指令，制定联盟标准，突破技术贸易壁垒标准化实施项目”。商会建立项目领导机构，落实各小组责任分工，制定了联盟标准《温岭鞋有害物质限量及检测控制标准》，筹建服务平台，对联盟标准进行推广实施，并多次到相关企业抽查项目实施情况。

目前，该项目已收到了明显的社会效益和经济效益，不仅为企业节约了送检费用，还解决了企业由于更换不合格原辅材料而造成的订单延期问题，提高了市场占有率。

## 成都盐亭商会返乡考察

□ 本报记者 喻宁

8月12日，成都盐亭商会会员单位和企业家一行30余人回到盐亭家乡，关心家乡的经济建设。商会考察团一行考察了盐亭的工业园区，了解盐亭肿瘤医院的新项目建设情况，还为盐亭贫困而优秀的学生进行了捐赠和奖励，不仅如此，还祭拜了华夏人文始祖——嫘祖。

### 回报桑梓 关心家乡经济建设

当日，成都盐亭商会和友好商会代表一行顶着烈日，回到家乡，参观了正在建设开发的盐亭的工业园区。据了解，四川盐亭工业园区始建于2008年6月10日，首期规划面积45平方公里，根据盐亭产业发展实际，按用地结构划分为“一纵两横”、“一心四园”。根据中共绵阳市委市政府的指示精神，拟将云溪镇临江村、麻秧乡蒙子村、南岳村、红果村及两岔河乡石桥村（郑家岛沿梓江以下）整体纳入工业园区，规划控制面积为15平方公里。

商会企业代表认真听取了园区建设和远景规划。根据介绍，目前，园区规模企业达到30户，工业产值力争达到30亿元，工业集中度达到60%，利税实现6亿元，提供就业岗位3000个。企业家们详细了解了招商引资政策和优势，纷纷表达支持家乡经济建设的决心。

### 感恩家乡 祭拜嫘祖

13日上午，商会一行前往祭拜华夏人文始祖——嫘祖。据了解，嫘祖是中华民族祖先轩辕黄帝的正妃，她辅佐黄帝统一中原，是中华民族始兴和统一的象征，已成为中华民族的共同始祖和海内外华裔民族认同感、凝聚力和向心力的共同标志。

多年来，嫘祖故里盐亭得到海内外专家学者广泛认同。有关社会团体、领导、专家学者都十分关心嫘祖文化建设，纷纷来盐亭进行视察调研，并著书立说、题词、写诗、作画等，全方位传播嫘祖文化。嫘祖故里盐亭已迎来美国、加拿大、新加坡、韩国、日本及国内外各界社会人士前来祭祀华夏人文始祖——嫘祖达上万人次，并与河南新郑市、陕西黄陵县、浙江缙云县、越城区等结为“亲家县”和“友好县”。

### 另一种支持 每年奖励文理科状元

成都盐亭商会一行回到盐亭中学参观并对2012年盐亭高考状元进行资助奖励。资助会上，学校校长杜胜西介绍了盐亭中学的办学情况，感谢商会对盐亭教育的关心，对盐亭中学的关注。成都盐亭商会会长刘克焰向文科状元李木兰、理科状元霍海荣分别颁发奖金5000元。盐亭县副县长蒲浪涛出席会议并发表讲话。

捐赠仪式上，成都盐亭商会常务副会长廖南表示，奖励盐亭的文理科状元，目的是鼓励盐亭家乡的学生努力学习，早日成才回报家乡。并表示，以后的每一年，商会都会奖励文理科状元。



## 海尔、用友再获品牌华谱奖

□ 佚名

由中国国际商会、品牌中国产业联盟联合主办，中国商业联合会支持的第六届中国品牌节于8月8日—10日在京举行，本届主题为“转型与驱动”，海尔、用友、百度等行业领军企业荣获2012“品牌中国”最高荣誉“华谱奖”。

“华谱”，意为中华的脸谱，授予中国企业在自主创新和自主品牌优秀的代表。“华谱奖”每年评选一次，代表中国企业年度品商建设的崇高荣誉。海尔集团、百度、用友软件、燕京啤酒、吉利汽车、茅台集团、水晶石、浙江卫视、吉井贡酒、太阳雨、格兰仕、凤凰

卫视、汾酒集团、复星集团、清华同方、美的、招商银行、汇源集团、五粮液、鲁花集团、中国移动、北汽集团、中国海油、中国节能、中交建25大品牌荣获2012品牌中国“华谱奖”。对于自主品牌而言，注重品牌质量、

## 第六届中国品牌节



15年间，市场经济的变革与发展，给民营工业提供了广阔的发展空间，使之成为番禺区重要的经济支柱之一。同时，也给以工业企业为主体的番禺区厂商会注入了生机和活力。

## 探索民营工业发展路径15载

□ 彭燕梅

### “我们摸着石头过河”

据国际商报报道，在一个鲜花盛开的季节，1997年香港回归的8月，广东省广州市番禺区民营工业企业协会成立了。2000年，番禺区民营工业企业协会正式更名为番禺区厂商会。至今，番禺区厂商会已走过了15年的历程。

番禺区厂商会从创会之初借(租)用了一个办公室起步，至今已拥有一座10层高的厂商会大厦。会员由成立之初的108家，增加至现在的1000多家，下设8个专业委员会(分会)和两个协会团体会员，设有一所全日制的中等职业技术学校、企业网站、工程技术人员初级职称评审委员会，编有协会杂志(月刊)，并分别于2008年9月和2010年2月，成立了番禺区企业联合会和番禺区中小企业协会，与番禺区厂商会一道，三个牌子一套人马运作。

多年来，番禺区厂商会先后获广东省、番禺区先进民间组织，广州市外来务工人员工作先进集体，广东省先进地方雇主组织，广东省中小企业综合服务机构示范单位，广东省中小企业公共服务十佳单位，广州市中小企业公共服务示范平台等称号。

“15年来，我们摸着石头过河，没有路线可循，走一步，看一步，探索了一条协会发展的新路子。”回顾15年的发展历程，番禺区厂商会有关代表如是说道，“15年来，协会真的为民营工业的发展添砖加瓦了吗？今天，我们可以无愧地说，我们尽了最大的努力。”

### 搭建七大平台服务企业

企业是协会的根基，服务是立会之本。只有面向企业，真诚为企业服务，才是市场经济环境下协会生存与发展的基础。多年来，番禺区厂商会搭建了7大平台服务企业。

**培训服务平台。**以近三年为例，举办中短期各类专业培训班达31期，参加培训学

习5000多人次。

**资讯服务平台。**通过《番禺厂商》杂志、协会网站、编印《番禺制造》、《番禺工商企业名册》、《政府扶持中小企业政策汇编》，建立番禺工商企业数据库，组织中小企业服务日活动、政策推介会等，为企业提供了大量的资讯。

**融资服务平台。**推动会员企业筹建小额贷款公司，与多家境内外银行和小额贷款公司、设备租赁公司建立了合作关系。仅在最近的三年，就为企业牵线通过银行融资1.5亿元。

**法律服务平台。**聘请多名资深律师作为常年法律顾问，在为会员提供法律援助方面发挥了积极作用。

**转型升级服务平台。**开展番禺品牌50强评选及图片展，在帮助企业项目申报、著名商标及名牌产品申报和股权交易等方面做了大量工作。

**对外协作、交流服务平台。**通过各分组织开展的各类专题活动、企业互访活动，与政府部门、银行、院校的联谊活动，一年一度的新春团拜会等，促进企业间以及企业与政府、社会各界的沟通与交流。配合政府组织或自行组织企业赴国内外进行经贸考察或组团参展、招商洽谈等，不遗余力地帮助企业开拓市场和对外发展。

**企业及行业形象宣传平台。**多年来，番禺区厂商会在企业和行业形象的宣传推广方面做了大量工作。15年来，番禺区厂商会不断拓展服务领域、丰富服务内涵，以扎实有效的工作作风、诚信服务的良好信誉，赢得了社会各界的口碑。

### 架设政企沟通的桥梁

积极维护企业的合法权益，及时反映企业的呼声和要求，结合企业在各个时期经济运行中碰到的困难和问题，深入调研……这些也是番禺区厂商会多年来工作的写照。15年来，番禺区厂商会共撰写了较有质量的专题调研报告21份，报政府及相关部门，与相

关部门座谈沟通，共商企业碰到问题的解决办法。

作为政府实行行业管理的助手，番禺区厂商会担负起规划引导行业发展的重要使命，积极配合政府贯彻各级扶持企业发展的政策法规，开展装备制造业发展战略实施意见的征询、重点企业的调研和相关项目的推荐、企业信息化管理的应用与推广等。

番禺区厂商会作为番禺区劳动关系三方协商机制副主任单位，在参与劳资纠纷的协调、各级劳动关系和谐企业的推荐、劳动政策法规的宣传方面做了大量工作。

15年来，番禺区厂商会为企业鼓呼，为政府分忧，以责任和担当，获得了政府及相关职能部门的肯定与好评，成为了连接政府与企业的重要桥梁。

### 不断探索办会模式

番禺区厂商会作为纯粹的民间组织，实行“自愿发起、自选会长、自筹经费、自聘人员、自主会务”的办会原则，其组织构成全部来源于行业的代表和权威人士。协会产生于民间，服务于民间，因而其运作模式也必须是民间化。

秘书处作为协会的日常办事机构，日常工作人员从全兼职到现在有专职工作人员9人(不包括兼职)，他们当中有近半数在协会工作时间已超过或接近10年。逐渐组成了一个具有敬业精神、团结高效的职业化队伍。

此外，番禺区厂商会还以真诚与实干，吸引了社会各界人士的积极参与，组建了由老干部组成的顾问团、由资深律师组成的法律顾问团，并有名医教授担任健康顾问，还有热心的文化人士为宣传工作谋划，汇成了一支强有力的服务企业队伍。

番禺区厂商会有关代表表示，今天所取得的发展，主要得益于国家改革开放的政策，得益于各级政府的重视，得益于历届理事会理事的共同努力，得益于会员企业的积极参与。