

# 温企积极对接 内外温商联手掘金南京“青奥会”



“一场大型活动的背后是无限的商机，北京奥运会全品类商品累计销售额突破 260 亿元，上海世博会突破 180 亿元，广州亚运会突破 60 亿元，南京青奥会同样也将是座金矿。”据南京温州商会、温州百商联盟等处信息，已有多家温企在着手掘金南京“青奥会”。

■ 王木正

被称为小奥运会、聚集世界各国青年运动员的第二届夏季青年奥林匹克运动会将于今年 8 月 16 日至 28 日在南京举行。近几年举行的北京奥运会、广州亚运会、上海世博会甚至在英国举行的伦敦奥运会，都有众多温企、温州产品各显神通积极参与成为供货商、赞助商、特许商品授权生产或销售商等，此次南京“青奥会”也不例外，据南京温州商会、温州百商联盟等处信息，已有多家温企在着手掘金南京“青奥会”。

但与此前几大国际大型活动掘金之行温企、温州产品各显神通各自为战不同的是，此次南京“青奥会”首次出现在外温商揽下十大类特许商品生产权、零售权，再与温州企业、组织对接，形成内外温商联手，有牵头、有组织的掘金活动。有企业认为，内外温商联手掘金大型活动之举，应该好好探索尝试。

## 南京温商揽下特许权

温企、温州产品南京“青奥会”掘金之行出现新变化，源自南京温商郑衡揽下南京“青奥会”十大类特许商品生产权、零售权，并向温企敞开大门的举动。

郑衡是在南京打拼的温商二代，鹿城区人。2012 年，想在父辈羽翼之外闯出一片天地的郑衡，瞄上将在南京举行的“青奥会”。不过开始接触“青奥会”组委会时，他只是想把自家生产的水壶器装进奥运村，稳稳当当做



一个奥运设施供应商。但没想到奥运村并不需要他的热水器，创业心切却出师不利的郑衡，找了很多“青奥会”和北京奥运会、上海世博会等大型国际活动商业开发及企业参与的资料，仔细研究后发现，“青奥会”特许商品大有商机。经过一番攻坚之后，2012 年年底郑衡终于拿下青奥会全品类特许生产权和零售权的代理授权资格。为运营这个项目，郑衡又与南京市国资委合作，以国有控股的形式成立了青奥产业南京有限公司下属子公司青奥体育装备有限公司，负责运营全品类特许商品的生产与全中国区域零售资质，郑衡任公司副总经理。

郑衡拿下特许生产权、零售权的十大类商品，包括家用纺织品类、毛绒玩具类、服装服饰类、箱包类、礼品类、珠宝首饰类、眼镜类等，共 180 来个细分品种。郑衡表示，作为在外温州人，无论对老家的感情，还是对老家企业和产品的了解程度，让他在选择合作伙伴时都自然有一种倾向，只要质量有保证、价格有优势，这十大类特许商品的合作伙伴将优先选择温企和温州产品。

## 内外联动对接不再各自为战

郑衡选择合作伙伴时的温州情感很重要，但推动并形成内外温商联手合作局面的关键，却是温州百商联盟。

这是一个以众筹方式聚集商业资源，融合娱乐休闲、信息分享、创业辅导、资金募集和项目投资等于一体的商务生活平台，其位于鹿城广场的咖啡酒吧项目将于 3 月份开

业。但成为青奥南京产业有限公司在温州的代言人，在郑衡和温企、温州产品之间搭建桥梁形成内外温商联手，是百商联盟一个新尝试。

实际上，在百商联盟参与内外温商牵线搭桥之前，与以往大型国际活动一样，已有一些温企、温州产品通过各种渠道各自为战与南京“青奥会”搭上了线。在“青奥会”逐渐铺开的特许商品专卖店里，亦可见不少商品为温企提供。

百商联盟创始人江翔说，参与、促成内外温商联手掘金之举也属偶然。去年下半年，作为温商二代，他和郑衡相识于南京的一次活动，在交流中了解到郑衡的这个项目，当时就意识到，郑衡手中握有的这十大类特许商品中的多个种类，温州产业企业完全可以满足。而能满足这些特许商品供货需求的温企，不必要各自为战各寻门路，完全可以通组组织，有条不紊地参与进来。江翔和郑衡一拍即合，百商联盟成为青奥产业南京有限公司在温州的代言人，温州企业获得青奥产业南京有限公司特许生产、零售的组织方、挑选者，促成了内外温商合作掘金的局面。

百商联盟的牵线搭桥效果不错。温州缪福生珠宝对珠宝首饰类特许生产、零售的授权表示了极大的兴趣，巨龙光学对眼镜类特许生产、零售授权已有合作意愿，杭州印庐文化有限公司已经申请瓷制工艺品和礼品的授权并开展了（印章、香炉）产品设计，而温州市服装商会也积极将合作信息转发给 1000 多家企业会员并推荐符合要求的企业

参与。

## 掘金大型活动内外合作应多尝试

据青奥产业南京有限公司、温州百商联盟提供的信息，温企掘金南京“青奥会”的形式主要为：青奥产业南京有限公司授权企业为特许商品 xx 品类指定生产商、特许商品 xx 品类指定零售商、特许商品 xx 品类指定合作伙伴。指定生产商针对生产型企业，指定零售商针对具备门店销售能力企业，指定合作伙伴针对既拥有生产能力又具备销售门店的企业，优先获得特许商品采购订单，企业专卖店同时可以成为南京“青奥会”各种特许商品专卖店。同时，青奥产业南京有限公司旗下拥有的近百家特许专卖店，可向授权单位开放销售渠道。

“一场大型活动的背后是无限的商机，北京奥运会全品类商品累计销售额突破 260 亿元，上海世博会突破 180 亿元，广州亚运会突破 60 亿元，南京青奥会同样也将是座金矿。”郑衡说，通过内外温商联手合作，可减少温企参与掘金的成本提高参与价值。

江翔认为，内外温商联手合作掘金大型活动的模式或许该多尝试探索。如今后的世博会、世界杯、奥运会等大型活动，包括在国外的在外温商，即便自己不具备满足其商品、服务等方面的需求能力，也完全可以背靠温州、温企，先聚集资源和资金攻关拿下，再和温企联手内外合作分一杯羹。此举不仅能提高内外温商的形象，也能让更多温企、温州产品走上世界舞台。

# 云南省上海商会 会员企业 5 亿元 投资助力云南发展

■ 王钊航

“商会各项工作健康发展，呈现一派生机活力。”回顾总结过去一年的工作，云南省上海商会会长张卫红表示，2013 年，商会会员单位在云南投资总额 5 亿元，为云南经济社会发展作出了新努力、新贡献。沪商，正如展翅雄鹰般将梦编织在第二故乡。

## 升级服务 打造高平台

“商会一直以‘服务立会、服务兴会’为办会理念，旨在不断增强服务工作的针对性和有效性，构建一支和谐的商会团队。”按照这一思路，2013 年，商会帮助会员企业与政府各部门、有关协会以及会员企业间、兄弟商会间协调解决企业问题 20 多次。同时，为了活跃商会气氛，团结会员，商会多次举办重大活动，如饶有特色的“会员沙龙”、“迎春会”、常务副会长单位昆明华奥航空电气有限公司学习考察、四川雅安抗震救灾捐款活动、上海商会非公经济人士理想信念教育实践活动、赴大理州祥云县学习考察等，可谓有声有色，颇有成效。

为进一步加强会员企业的横向经济联系，帮助企业拓展市场，云南省上海商会积极为企业扩大对外交流平台，创造机遇，促进企业发展。一方面，组织会员企业参加各级政府部门、协会、兄弟商会举办的各类会议、培训会、讲座、交易会、洽谈会、展览会以及招商等活动，为企业提供更多的交流机会。一年中，商会派会员代表参加各类会议、活动 60 多次。另一方面，建立学习型商会，组织企业赴外地学习考察，与当地政府和优秀企业进行交流，考察当地投资项目，为企业寻找商机。用新思路、新思维，请进来、走出去、多牵线、广搭桥、全方位、多渠道，从量的集聚到质的提升上实现民营经济的发展。

## 统筹兼顾 “三抓”严要求

云南省上海商会始终把党建工作放在重要位置，认真学习和落实党的方针政策，站在战略全局的高度，把党建工作作为新方向、新思路、新举措，将党建工作与商会各项工作统筹兼顾，有机结合，相互促进，全力打造和谐商会。

首先，抓班子，发挥党支部核心作用。强调领导班子成员坚持在工作中高标准、严要求，处处起模范带头作用。其次，抓队伍建设，发挥先锋模范作用。坚持党支部党员组织生活会、党员大会，认真做好预备党员、发展对象、入党积极分子的培养、教育、考核工作，积极参加异地商会党委组织的各类活动，支部内部定期召开支部生活会。目前为止，商会共有党员 6 名，预备党员 2 名，计划发展对象 2 名。第三，抓组织建设，落实工作制度。把各项规章制度作为维护、保障支部正常开展工作的关键。结合支部的工作实际，按照党章要求，建立健全各项规章制度，使工作有章可循、按章办事。高标准，严要求，这是云南省上海商会所坚守的信条。云南省上海商会党支部书记刘朝喜表示，商会党支部将继续推进党建工作，为实现加强商会党建与促进商会发展壮大的“双赢”目标不懈努力。

## 深化合作 助力“桥头堡”

如今，云南省桥头堡建设开展得如火如荼，这不仅得益于政策支持的基础保障，同时少不了产业的有力支撑。为了促进云南经济发展，推动沪滇经济合作交流，积极引导会员企业参与桥头堡建设，2013 年年底，由云南省上海商会牵头，上海市人民政府驻昆办参与，组织会员企业一行三十余人的代表团赴大理州祥云县考察。代表团先后考察了有色金属冶炼循环经济示范基地、祥云财富工业园区、祥云一中（在建）、祥云县龙云经贸有限公司等，并与祥云县有关部门进行了座谈交流。商会期望能以此次学习考察为契机，搭建沪滇合作的桥梁，增强未来沪滇的紧密联系。

据统计，2013 年，上海商会会员单位在云南投资总额 5 亿元，其中重点项目有：云南省山之星实业有限公司在新平县投资采石厂约 2500 万元；云南滇洋建设有限公司在祥云县投资约 3.5 亿元；云南中致远汽车销售集团有限公司在昆明投资约 1.4 亿元等。

# 香港湖南商会会长—— 组建跨国集团助推湖南“走出去”



图为香港湖南商会会长钟翰德代表湖南省政协港澳委员发言。

■ 刘柱

位于内地中部的湖南省，开放型经济仍然是一块“短板”，在中部六省的竞争中已感觉到一丝紧迫感和危机感。

2012 年湖南进出口总额比重仅占全国的 0.57%，只有江苏的 4%、重庆的 41%、河南的 42%。这与湖南经济总量全国第九、中部第二的地位极不相称，也与中部地区共生崛起的大势不相适应。

“湖南应该组建具有‘走出去’竞争优势的跨国集团。”日前，正在湖南举行的“两会”上，香港湖南商会会长钟翰德在代表湖南省政协港澳委员发言时，为湖南的“短板”破题支招。

2 月 9 日，湖南省政协十一届二次会议

在此间开幕，700 多名委员就高铁经济、农村养老、开放型经济等时下热点问题，共商良策。

钟翰德表示，过去湖南实行对外开放主要是“引进来”，为经济发展注入了强劲动力。但湖南一次性能源先天不足，无油、缺气、少煤，资源环境约束日益趋紧，预计到 2020 年全省能源依存度将超过 60%，且湖南正处于大开发、大建设、大发展时期，对资本、技术、市场、资源的增量需求很大，只有主动融入国际市场，才能在更大范围实现生产要素和资源的优化配置。

“湖南加快‘走出去’的步伐迫在眉睫、时不我待。”钟翰德介绍，目前中东、中亚、拉美、非洲、巴西、俄罗斯等新兴市场发展潜力不断增强，为湖南实施“走出去”战略、抢占国外市

场提供了新的机遇。

“围绕‘走出去’做文章，既可对湖南现有产能过剩的产业进行全面清理，以重组、合并、联营或建立联盟等形式组建跨国集团，也可整合湖南现有优势资源和行业组建跨国集团。”钟翰德建言，应组建跨国集团助推湖南“走出去”。

钟翰德也提醒湖南的“掌舵者”，目前湖南的企业在“走出去”过程中还存在规模偏小、实力不强、缺乏属地化经营手段，投资资金领域偏窄、对外投资合作形式单一等诸多问题。

他还提出，湖南应积极申报构建中部自由贸易区、建立开放型经济研究咨询中心、构建“走出去”风险防范机制和境外突发事件应急处置机制等三点“走出去”建议。

# 世界永商大会现场签约投资 145 亿元

■ 刘娜筱

每人脖子上一条红围巾，每人脸上洋溢着微笑，每人用家乡话问候新春。2 月 8 日，2014 年世界永商大会在永嘉三江原野都市农业园举行，来自世界各地的 500 多名永商，为了“共筑家园梦”欢聚一堂。现场举行了招商选资项目签约仪式，共签约项目 14 个，总投资额 145 亿元。

据不完全统计，永嘉县常年在外经商务业人员有近 40 万人，创办了 400 多家年销售额亿元以上企业，经营着 600 余个国内外著名品牌，开办了 10000 余家超市，有 1700 多位永嘉人担任异地商会会长或副会长，年创产值近 2000 亿元，这些永商资源推动了永嘉社会与经济事业的发展。

据永嘉县招商局局长李瑞平介绍，2013 年，永嘉创新招商模式，引得央企国资、优质民资、海外华侨以及异地商会等纷纷来永嘉考察，呈现“日日有客商，周周有洽谈，月月有项目，季季有签约”的招商繁荣景象。同时，县领导分别率队赴上海、广东、江苏、云南、台湾等 20 多个省（市）探访永商，激发永商回乡创业投资热情。两年来，永嘉



图为 2014 年永商大会现场

县共签约 44 个重点招商选资项目，协议资金 566 亿元，其中 41 个为浙商回归项目，已履约 39 个，履约率达 88.6%，已开工 23 个，开工率达 52.3%。实到资金 97.1 亿元，其中浙商回归实到资金 83.8 亿元，在全市 2013 年度分类考核中荣获第一名。

记者在当天签约的 14 个项目中发现，分别有商贸类项目 4 个，农业类项目 4 个，工业类项目 3 个，旅游类项目 3 个，其中最大的项目为央企——中国恒天集团投资的

楠溪江流域时尚旅游创意示范区启动项目——河口大坝枢纽工程，此项目是一个旅游项目，总投资达 120 亿元。据介绍，该启动项目是由楠溪江河口挡潮泄洪闸、大坝围垦新增土地开发、双塔公园建设相互关联组成，以改善楠溪江流域水环境、防洪（潮）能力，同时兼顾灌溉、供水及沿江土地整治等综合利用为原则设计建造。大坝建成后，可作为楠溪江供水工程的补充水源，实现水资源的优化配置，共建美丽浙南水乡。

# 稳定价格 天津福建商会 茶叶分会建战略联盟

■ 北方

记者从近日在津举行的“2014 天津福建商会茶叶分会战略联盟”上获悉，针对一直以来津城茶叶市场出现的茶叶品质良莠不齐，价格阶段性波动较大的问题，天津市福建商会茶叶分会与雨林古茶坊、陈升茶业等 8 家企业缔结战略合作战略联盟，该联盟的成立将进一步规范津城茶叶市场、保障茶叶品质、稳定茶叶价格。

天津市福建商会茶叶分会会长阮祥清表示，该联盟将在“平等互利、优势互补、资源共享、合作共赢”的原则下，以产业政策为导向，发展茶经济、弘扬茶文化，从茶叶品质、茶业价格等多方面，进一步规范茶叶市场，并为联盟会员搭建一个交流合作的平台，把天津市福建商会茶叶分会打造成为一个具有影响力的创新型行业商会，推进天津茶业经济健康、和谐发展。