

# 宁波江北商会打造电商孵化平台

在信息高速发展的今日,江北商会不少会员企业,特别是一些传统外贸企业,已把目光投向电商新领域,其中一些企业已经在过去的一年尝到了甜头。所谓“破城容易守城难”,如何可持续地发展下去,已成为诸多初涉电商领域企业最关注的问题。

■ 胡静波

近日,中国宁波电子商务城的开城仪式在宁波北门户商务区举行。宁波市江北区作为“一城三区一中心”电商发展格局中的“两区”之一,将按规划建设宁波电子商务城江北园区(服务外包集聚区)、宁波电商城物流中心。在信息高速发展的今日,江北商会不少会员企业,特别是一些传统外贸企业,已把目光投向电商新领域,其中一些企业已经在过去的一年尝到了甜头。所谓“破城容易守城难”,如何可持续地发展下去,已成为诸多初涉电商领域企业最关注的问题。电子商务城的运营对江北商会企业来说,不仅面临了更多的挑战,而且存在着更多的发展机遇。

## 主动求变转战跨境电商

江北甜蜜时空贸易有限公司总经理卢潇是一位典型的80后,他表示“外贸已陷入白热化局面。”这位新生代企业家在亲历外贸行业的沉浮之后,果断迈向了并不熟悉的跨境电商领域。考虑到做外贸时在服装业上有积淀,在“白纸上画画”走快速消费之路最稳

妥,卢潇在跨境电商的试水中首选服装类产品。如今,甜蜜时空的主流客户群体已经囊括俄罗斯、德国、日本、马来西亚、新加坡等多个国家。懂得“顺势而为”,使甜蜜时空在短短两年内就跻身同品类店铺全国“前二十名”,年销售额突破7000万元。“要持续发展,先要打响品牌,还要懂得顺应时代的运营技巧。”不久前,甜蜜时空的微信店“唐巢欧美”也开张了。不局限发展,年轻人活跃灵动的思路很快体现出来。“国外定位‘大众’,走量为先;国内定量‘小众’,个性第一。”卢潇认为,做电商准确定位太重要了。

## 把电商融入转型布局中

宁波圣莱达电器股份有限公司是江北商会常委企业,上市公司,多年来一直以外销为“主打戏”。谈到电商贸易,董事长杨宁恩坦言,公司几年前就曾涉足过,但由于网上同类产品“鱼目混珠”而无奈退出。“起初网店的许多产品主要优势在于比价,价低则相对人气就旺。因为消费者没有直观地比较,即便产品质量好也很难成为说服力,所以人气很重要。在这方面,相比较家庭作坊式低成本的厂



家,大企业优势甚微。”而当下,电商已成为贸易的重要手段之一。

## 顺势而为助电商拓市场

在外环境萧条、人民币升值、市场竞争激烈、人力成本上升的情况下,宁波亚虎进出口有限公司算是外贸中的“佼佼者”,去年百货日用品销售额增幅超50%,成绩傲人。

但作为该公司的董事长和区商会副会长龚利红清楚地看到,在信息时代,电商是一个不可抗拒的“潮流”。

在龚利红的规划中,亚虎公司还将与宁波高校合作建立“微学院”,为企业培育具有实战经验的电商人才。“按计划,王品科技、商务快线等知名电商也将陆续加入到亚虎园中,其中商务快线预计将在今年4月首先入驻。”龚利红说。

# 灯饰“大军”抱团返乡 投10亿元建灯具总部

■ 李洁琼

据南方都市报消息,3月6日,中山温州商会和温州市鹿城区招商局正式签订国际灯具总部大厦项目合作意向书。该项目计划入驻七都世界温商家园,投资约10亿元,建成后年营业额可达50亿元以上,年纳税额1亿至2亿元。中山温州商会负责人表示,返乡投资源于“故乡情结”,不会影响会员在古镇的投资和经营。

## 古镇逾六成税收曾来自温州灯企

据悉,中山温州商会目前共有400余家温州籍会员企业,其中灯饰行业会员约占会员总数的70%。上世纪90年代初期,中山古镇灯饰产业集群雏形已显,而当时在温州一度号称“国内最大灯饰市场”的矮凳桥灯饰市场却境况不佳,不少从事灯饰行业的温商集体外迁,转战古镇。当时,台湾地区灯饰产业开始向古镇转移,加上古镇有目的地将其作为重点产业加以扶持,更加速了温商迁移投资步伐。尤其是1999年至2003年的外迁大潮,令矮凳桥灯饰市场进一步没落和萧条,却推动了中山灯饰产业的发展。近20年来,温州人在中山的灯饰产业越做越大,中山温州商会会长杨勇介绍,“整个古镇的税收,温州灯饰企业最多的时候占了60%至70%。”

## 抱团返乡是否意味着从古镇撤资

中山温州商会抱团“返乡”,资金上出现回流,此举在业界引起猜疑,作为在古镇占据半壁江山的温州企业,此举是否意味着从古镇撤资?3月10日,中山温州商会负责人表示此次抱团返乡投资,不会影响会员单位在古镇的投资与经营。

2012年6月,古镇的温商已经完成了第一轮扩张,投资30亿元,建设了占地1600多亩的“温州灯饰工业园”,该工业园目前已在江门投产。

对于此次组团返乡,中山温州商会会长杨振巧表示,“是商会利用在灯饰领域所取得的优势开始的第二次扩张”,同时,温州市委市政府也发出了温商回归号召,“与我们每个在外游子落叶归根的心情产生共振。”杨振巧表示,总部建成后辐射周边形成一种集聚效应,或可进一步推动在外灯饰“大军”的回归。

# 期盼内地商人增加贸易投资 东帝汶总商会赴深圳拓合作

■ 井钦南

香港东帝汶总商会执行主席詹玛丽日前率二十多人的代表团,拜访深圳市人大常委会外事侨务委员会,就商会与深圳、内地进一步加强商贸沟通和协作举行座谈会,洽谈融洽,达成共识。

此次访问代表团主要成员包括:原港区全国人大代表袁武,该会筹委会会长胡珠、名誉会长黄焯雄,香港戒毒会主席何京文,香港长沙商会创会主席邓锦添等人。代表团一行获得深圳市人大常委会外事侨务工委主任聂振光、副主任蓝中波,国际贸易促进委员会国际企业部部长钟健生的热情接待。

访问团抵达深圳后,蓝中波首先陪同香港访问团参观深圳市博物馆的改革开放历程展。随后,聂振光邀请嘉宾出席在深圳市民中心的座谈会,详细介绍深圳从建市到现在的巨大变化。他说,近年来,深圳取得的巨大成就,验证了国家改革开放政策的正确,并指深圳现已基本建成“以高新技术产业、先进制造业为基础,以现代服务业为支撑的适应现代化中心城市功能”的新型产业体系。



东帝汶总商会访问团成员合照。

聂振光补充,以银行、证券、保险为主体的现代金融服务业,提供充足的产业资本供给;以海港和空港为龙头,保税区、出口加工区、海关监管仓等为网路的现代物流服务体系,打通参与国际市场的通道。

钟建生说,“走出去”是深圳企业发展的目标,期望深圳能藉住香港的商业经验和国际地位打响招牌。

詹玛丽说,身为第三代东帝汶华侨后代,她看到深圳发展变化,亦希望寻求更多合作机会,加强两岸四地的商贸交流,

并期望内地商人能多了解东帝汶,从而增加贸易投资。袁武和何京文最后发言。他们均表示为深圳的变化而自豪,同时肯定了东帝汶的发展潜力。

詹玛丽其后表示,商会成立时间尚短,但会务活跃,希望可以“借中国,开东风”,开拓香港和中国内地的市场。

詹玛丽重申,此次商会拜访深圳,可助东帝汶拓展香港、中国内地和东盟各国的经贸合作关系;香港可发挥国际都会优势、乡谊关系优势,推动两地商贸合作。

# 中国对外承包工程商会: 中国承包商重视非洲本土化经营

■ 张翔 勾雅文

日前,由中国对外承包工程商会和瑞典驻华使馆企业社会责任中心(CSR中心)联合举办的圆桌会议正式发布了《中国国际承包商非洲本土化实践调查报告》(以下简称《报告》),并就“中国承包商海外本土化”进行了研讨。来自商务部、中国企业、外国驻华使馆、国际组织、中外学术机构等不同利益相关方40多位代表参加了会议。

该《报告》指出,在进入非洲市场方面,多数参与调查的中国国际承包商重视本土

化经营,并开展了大量融入当地的实践活动。但企业的本土化实践存在个体差异,本土化水平仍需进一步提高。

具体数据表明,本土化实践水平与企业的发展阶段有关——进入非洲市场时间较长、规模较大的企业本土化实践普遍要优于在当地经营时间短、规模较小的企业。在此次会议上,与会人员充分肯定了中国承包商和中国投资企业对非洲经济发展的重要性,并向中国承包商提出了一些建议,例如,加大技术转让和员工培训力度,更多地与当地供应商采购、更多聘用当地技术和管理人员

才,在社区参与中注重人与人之间的来往等等。有参会代表建议,那些在本土化方面做得比较好的大型企业应当多与规模比较小的同行们分享其经验,也鼓励非洲国家之间相互学习、交流经验。

## 背景介绍

“中国国际承包商非洲本土化实践调查”是由中国对外承包工程商会发起的项目,旨在调研中国国际承包商本土化实践水平,提升企业社会责任意识和执行水平。

# 香港中国商会主席陈经纬: 将上海自贸区打造成双向平台

表示,应该推动沪港合作,将上海自贸区打造成“走出去”“引进来”双向平台。

上海自贸区去年9月正式挂牌成立以来,外界热议的一个焦点就是自贸区对香港的影响。陈经纬认为,上海自贸区作为中国全面深化改革的试验田,其金融、贸易及投资体制改革加速,对香港是竞争更是机遇,短期内不会形成挑战,长期会令香港受惠。

他表示,新一轮改革开放是大势所趋,香港要顺应国家思路,积极调整,争取抓住新的发展机遇。这样,沪港之间的关系就不会是“零和博弈”,反而会形成“水涨船高”的良性效应,香港一如继往地会成为内地改革的受

益者。

为此,陈经纬提出三点建议:首先,明确建立沪港两地互惠互利、合作共赢战略,共同打造中国企业“走出去”和“引进来”双向平台。在政策上精心衔接,香港有一整套适应于完全开放的金融市场的成熟制度、清晰的产权界定、规范的交易平台、解决纠纷的机制等,值得上海学习与借鉴。在具体实践中要注重发挥示范效应。

其次,建议由上海市政府、自贸区主管部门、上海市工商联与香港投资推广署、香港中国商会等多方组成合作机构,集合官民双方力量,建立制度性双向交流、优势互补平台。

# 深圳潮汕商会 反哺家乡建设

■ 郑向鹏

深圳市潮汕商会在家乡汕头投资建设和即将启动的一系列重大项目和重大举措,引起了家乡媒体的关注。

深圳市潮汕商会自去年以来满怀桑梓之情回报家乡,大刀阔斧投资了厦深铁路潮汕站前广场和进出站路项目,并规划了一系列大型项目反哺家乡。随着厦深铁路的通车,这些项目的规划建设以及前景发展引起了社会各界的广泛关注。其中,厦深铁路潮汕站前广场和进出站路项目是深圳市潮汕商会反哺家乡、造福桑梓、改善民生、提升潮汕的首个投资项目。

据深圳市潮汕商会驻会常务副会长黄育宏介绍,厦深铁路潮汕站前广场和进出站路项目位于汕头市潮阳区谷饶镇,建设内容包括站前广场、配套公共汽车站、长途汽车站、行政办公楼等设施,以及站前广场周边土地的一级开发,项目总投资约200亿元,首期投资50亿元。该项目已于厦深铁路全线开通时部分建成交付使用,对于打造谷饶高铁物流经济区、提升汕头对外形象、加快潮汕乃至汕头产业转型升级、推进汕潮揭同城化进程、带动和提升乡贤“反哺工程”工作,打造汕头新的经济增长极具有举足轻重的作用。

推动上海自贸区与国际接轨的政策制订,推动信息、人才、金融产品的交流,为营造法制环境,维护投资者利益服务。

第三,建议“中国海外投资年会”落户沪港两地,拓展香港与内地交流的广度和深度。这一年会至今已在香港举办两届,在国际上形成很大影响力。建议年会在上海自贸区设立上海总部,轮流在沪港两地召开,以吸引全球政商精英和专家学者,交流经验,捕捉商机。

“一个强大的中国完全能容纳,也应该形成两个或多个金融中心。”陈经纬说。



贵州省投资促进局局长季泓在3月6日举行的“贵州省异地商会座谈会”上发言。

# 季泓: 用好在黔异地商会 助推招商

■ 曾君

“我们帮贵州发展,贵州帮我们发财。”贵州省湖南商会秘书长、贵州中铁路桥工程有限公司法人代表彭修炳于3月6日在贵阳举行的“贵州省异地商会座谈会”上说出了众多在黔异地商人的心声。

自2012年10月《贵州省招商引资奖励办法(试行)》颁布以来,贵州省各在黔异地商会充分发挥桥梁纽带作用,通过各种渠道和形式参与贵州省招商引资工作。他们广泛宣传贵州省投资环境和产业优势,并积极引进外来企业来黔投资,一批产业项目相继落地建设,为贵州省经济社会又好又快发展注入了强大动力。

贵州省投资促进局局长季泓表示,贵州将充分利用在黔异地商会,努力将商会建设成一支“以商招商”的生力军,更好地参与贵州经济建设。

她说:“各个异地商会的会员在家乡的广阔的人脉资源,搭建更广泛的社交网络有利于贵州招商引资工作的开展。”

目前,贵州正处于大开发、大建设、大发展的“黄金期”。随着交通条件和投资环境的日益改善,贵州吸引了大量外来投资者的关注。随着许多异地商人进入贵州,在黔异地商会的桥梁纽带作用日趋凸显。

据贵州省浙江总商会会长张其鹤介绍,目前在黔浙商约有35万人,他们在贵州的投资项目超过了600项。

他说:“许多家乡的浙江老板都在向我了解贵州的投资项目,我们商会也在继续发挥‘桥梁作用’,引荐一些家乡的好企业到贵州来发展。同时,我们在黔浙商也将继续抱团加大在贵州的投资。”

此外,季泓还表示,随着3月1日在北京举行的贵州·北京大数据产业发展推介会的成功,贵州将在2014年按照该模式进行“专业招商”。

她说:“贵州今年的‘专业招商’将重点围绕电子信息产业、生物制造业、现代服务业和茶产业进行。”



■ 查文晖

全国政协经济委员会副主任、香港中国商会主席陈经纬在出席全国两会期间对记者