

再造川鞋产业的“黄金时代”

中国女鞋之都工厂联盟订货中心亮相成都

黄泽君

11月27日,中国女鞋之都工厂联盟订货中心启动仪式正式开启,同时宣告该订货中心正式起航。100余家川内鞋企集中入驻,共谋更广阔的未来,众多的鞋企负责人均表示,这全新的经营模式能为鞋企寻找更广的发展空间。消息不胫而走,听闻这个消息,甚至有采购商从南地北打着“飞的”连夜赶往成都。这个鞋产品生产力全国领先的“大后方”,将会带来怎样的惊喜?

着实令人期待——这个由成都鞋企自发组建的成都鞋业工厂联盟(筹委会)与四川女鞋之都商业投资管理有限责任公司联手打造的中国女鞋之都工厂联盟订货中心,也是国内鞋业界的首个由工厂组建的集中订货中心。预计明年3月,中国女鞋之都工厂联盟订货中心将正式投入使用,成都国际鞋展也得到更大的突破,展示范围将扩大至内销和外销两个板块。

此外,据四川女鞋之都商业投资管理有限责任公司副总经理王琪介绍,中国女鞋之都工厂联盟订货中心总体量约8万平方米,由内销、外销、电商等订货平台组成,并建立了订单、结算、品牌、运营等4大子中心,将入驻400余家成都实力品牌鞋企,每年春夏秋冬还将定期及不定期举行全面展示成都女鞋的大型展销订货会,同时面向全球发布成都女鞋的流行趋势。

订货中心的建立,或许有更为深远的意义:今年,受原材料价格上涨、银行抽贷以及企业发展模式等困扰,川鞋再次陷入“寒冬”。从某种意义上来说,这也是成都鞋企有史以来第一次自发的团结合作。

现状 成都鞋企身陷危机

受到全球经济形势和国内整体行业不景气的影响,成都鞋业产业面临着前所未有的生存危机。四川省鞋业协会出具的一份报告显示,成都鞋类企业中无论制鞋企业还是配套企业规模普遍偏小,规模以下企业和家庭小作坊占很大比重,经营较分散。

2012年至2014年,由于国内外经济增速下降,鞋业制造商、零售商承受较大运营压力,鞋业行业整体发展速度有所放缓。与此同时,出口方面受到了制约和影响也对成都女鞋有了很大的影响。欧盟皮鞋反倾销、俄罗斯灰色清关影响依然存在。而成都制鞋企业中60%左右为出口型企业,出口企业中大多以出口俄罗斯为主。此外,原材料价格上涨、汇率上升、人工成本上涨等经营成本的增加,也使得企业发展空间进一步受到挤压,而这些都严重影响成都鞋业整体发展。

“除了大环境不好,资金也是个问题,银行把鞋业列为高危产业,不断抽掉贷款资金。另外,客户的账龄也让企业难上加难。”成都顺煌鞋业有限公司董事长王艳说,今年以来,客户欠账资金已达2000余万元。“我的欠款还算少,多的能欠到上1亿元。”

“成都鞋企一直以来都各自为政,看似很近却互不沟通,如今随着鞋业生产基地的不断转移,越来越分散,每家工厂握着仅有的客户源,都小心翼翼,订单太宝贵,拿什么去和采购商谈主动权?”在成都鞋业工厂联盟筹委会主任、成都艾米奇鞋业有限公司董事长林玉春看来,“窝里斗”和“背靠背”才是成都女鞋真正的“毒瘤”所在。

“去年以来,成都周边鞋企乃至整个四川鞋业普遍出现经营业绩大幅度下滑,不少鞋厂出现没有订单、停工等现象。”王艳说,如果不寻求变化和出路,今年过后将有更



多的成都鞋企将面临破产。近几年,中国女鞋之都鞋业工业园区及其周边聚集了四川省80%以上的制鞋企业,形成了年产值超过100亿元的规模产业。

转机 “抱团取暖”共建行业联盟

王艳建了一个微信群,十来个鞋企老板是群友,竞争之外,更是朋友。“7月的一次闲谈中,聊到赊账的问题,结果大家一沟通,发现有几个客户是‘老赖’。”王艳说,他们决定搞一个“揪老赖”的活动,列一个“欠款黑名单”。

3天内,微信群从原先的10来个人,激增到100来号人。随后,一份洋洋洒洒的“老赖”名单被列出来,转发到全国各地,成都鞋企第一次从某种程度上“合作”。

林玉春想得更远:揪完“老赖”之后呢?一份名单,或者完全追回欠款,就能让成都鞋企全部起死回生了吗?

这样的思考也在许多鞋企老板心里存在。“咱们联手做一个联盟试一下?”

8月底,工厂联盟筹委会由数家鞋企自发成立起来,林玉春被推举为工厂联盟筹委会主任。现在,工厂联盟会员企业已达到150余家。为更好地服务会员,推动鞋业产业发展,工厂联盟筹委会与四川女鞋之都商业投资管理有限责任公司达成合作,共同打造中国女鞋之都工厂联盟订货中心。

“这样做有两个好处,一来这是个沟通的平台,及时的信息传递,什么样的客户信誉不好,一目了然;其次,这也是个竞争的平台,别人做得好,你就要跟着学,市场会逼着大家取长补短。”林玉春介绍。

如何再造川鞋产业的“黄金时代”?中国女鞋之都工厂联盟订货中心的闪亮登场,点燃了成都鞋企重塑成都女鞋品牌影响力和竞争力的信心。

“我们要打造西部首家工厂联盟和订货基地,实现线上线下相结合,资源共享,降低成本。”林玉春表示,工厂联盟订货中心是越过中间商,面向代理商和零售商的平台,将采取联盟、厂价直销的方式运作。同时,它也是品牌展示的重要平台,相当于一个长期的工厂产品展示窗口,打造永不落幕的“鞋展”。入驻中国女鞋之都工厂联盟订货中心,我们鞋企能拥有源源不断的订单、源源不断的信息、源源不断的客户、源源不断的服务和源源不断的改进发展机会。

期待 采购商与鞋企的共同愿景

工厂联盟订货中心将为企业、批发商和零售商们带来何种便利?

首批入驻的商家代表成都双行线鞋业有限公司总经理付强认为,入驻工厂联盟订货中心客源会大大增加,“我们看重的是聚集的效应,所带来的订单是一乘十、十乘百的效果,而且也有助于推动鞋企在质量和款式上不断完善。”

这样的消息,让采购商有些心动,有采购商已专门飞来成都了解情况。“成都鞋企的生产力绝对全国领先,但一直缺少工厂的展销平台。”沈阳南塔流星雨女鞋品牌营运中心总经理何强说,以前每次来成都都要带3个人,跑一个星期才能看完常打交道的鞋厂的产品。“更多的就没有精力去看了。”

何强表示,不仅降低人力资源成本,还能货比三家。提高采购效率的同时,也能找到更多的工厂,更优质的货源,“我在东北三省做‘成都女鞋’的代理,平时到成都来拿货看货,由于工厂分散,一个星期也只能跑自己熟知的那几家。以后有了订货中心,在集中的工厂订货中心考察,最多3天就能搞定。”

抢抓“一带一路”国家战略新机遇,新都与新疆将在产业、商贸、物流等方面开展全方位战略合作 ,实现南北丝绸之路互联互通 共谋丝路新机遇 新疆企业家“抢滩”新都

肖刚

新都,南方丝绸之路起点;新疆,丝绸之路经济带出境桥头堡,一南一北两地,因为“丝绸”跨越数千公里再次握手。11月27日,由新都区委、新都区人民政府、新疆维吾尔自治区统战部、新疆维吾尔自治区工商联共同主办的“丝绸之路,从‘新’出发——新都投资推介会”在新都区举行,100余名来自新疆的知名企业家实地考察了新都商贸、物流、文化、政务等投资环境,谋求全方位合作。

执南北丝绸之路黄金交汇点,继今年4月与新疆奎屯建立合作关系后,9月,新都又与奎屯缔结友好城市,充分利用国内国外两个市场、两种资源,加强两地间在丝绸之路经济带的经济合作和贸易往来。同时,新都走出国门,在印度班加罗尔举行“南丝复兴路,新都再出发?印度商洽会”……在刚刚结束的北京APEC会议上,国家层面的“丝绸之路经济带”构想已经付诸行动,新都的实践看似与之巧合,实则是新都审时度势抢抓机遇,利用自身独特的产业、区位、商贸优势,实现“多赢”,共同繁荣新时期丝绸之路经济带,着力加快“开放新都、实力新都、创新新都、治理新都、服务新都、幸福新都”建设,奋力实现全区经济社会新跨越!

发现“新”新都

虽已是深秋,但来自新疆的百余名知名企业家在新都感受到了浓浓的盛情。新都是什么?“丝绸之路,从‘新’出发——新都投资推介会”给了新疆企业家对新都全新的认识。

参加此次推介会的企业中,有的已经多次到新都考察,并对新都表现出了极大的投资兴趣。新疆七一投资集团有限公司党委书记、总经理傅涛告诉记者,每次到新都都有新的变化,包括城市面貌、基础配套、政务服务都很优越,尤其是新都轨道交通今年集中发力,也让集团看到了新都未来发展前景。他透露,公司已经计划在新都投资商贸和房地产开发,目前正在做前期的准备,预计明年将会有大动作。

“今天推介会的主题是从‘新’出发,我觉得这个‘新’

不仅代表了新都、新疆,更代表了新的起点、新的思维方式和新的合作方式。”新疆维吾尔自治区统战部副部长、工商联党组书记万水在致辞中说,作为成都平原经济圈核心组成部分的新都,承担着成都机械、电子、食品、生物制药、物流等功能,经济和社会发展势头强劲,而“一带一路”国家宏观战略构想已经实施,对于新都这个丝绸之路经济带重要支点城市而言,面临着更大的发展机遇,而新疆的企业愿意和新都以及新都的企业联手,达成合作,共同开辟中亚、西亚、南亚以及欧洲的巨大市场,共同振兴丝路经济。

何以是新都?

跨越数千公里,丝绸之路出境桥头堡的新疆百余名知名企业家为何对新都情有独钟?

新都处于中国西部最具发展活力的成都平原经济圈的核心地带,是副省级省会城市成都市的“北部新城、城北副中心”。在新都区投促局局长许玉川看来,新都区的区位优势自不必言,2000多年前,南方丝绸之路源起新都,同时,新都又是成都北上出川主要通道,向北与丝绸之路对接,从某种意义上说,新都处在南北丝绸之路黄金交汇点上。

区位优势得天独厚,新都想的是如何将这种优势扩大,并做到无可替代。大件路改造、城市道路优化、城际铁路年底投运,两条地铁年底同步开工,新都正在形成“四轨六横十纵”的内连外通的交通路网结构。

路通,物畅其流。新都物流中心园区规划面积3.6平方公里,结合新都区位优势,依托四川、成都的现代物流网络,以承担市域配送和区域配载的公路货运集散(含公铁联运)为核心功能,建设集信息网络、商业配送、展示交易、货物仓储、货物集散、货运站场、物流总部为一体的物流园,立足成都、服务四川,辐射西部、联结全国。

开放的新都,不放过每一个对外合作的机会。与新都毗邻的青白江,拥有亚洲最大的铁路编组站,蓉欧快铁将新都通过这条新丝绸之路与新疆、中亚、西亚、欧洲紧密相连。再对接成都双流机场,具备公路、铁路、航空运输多式联运转换功能的中国西部现代物流公路港正在形成,目标



是建成“面向国际化、产业高端化、运营现代化”的中国西部城际配送枢纽和成都城市配送中心。规划布局为公路港口功能区、城市城际配送区、电子商务物流功能区、物流总部经济区。

路畅,物流,带来的是商贸的繁荣和经济的活力。截至目前,全区共有世界500强企业30家,其中境外企业5家、境内企业25家;中国500强企业43家;上市企业53家,其中本土上市公司3家、上市企业子公司50家;规模以上工业企业353家;高新技术企业46家。2014年,新都荣膺“苏南投资中国首选亲商城市(最佳投资环境城市)”和“中国十大最具投资价值城市”称号。

新都,一座朝气蓬勃的现代之城,更是一座充满机遇的未来之城!

新都怎么做?

2000多年前,源起新都的“南方丝绸之路”和经由新疆出境的“北方丝绸之路”架起了古代东西方经济、文化交流的桥梁,创造了辉煌的历史功绩。而今,随着“一带一路”经国家战略的付诸实施,丝绸之路又将焕发生机。

地处南北丝绸之路黄金交汇点的新都如何抢占先机、拔得头筹?

向南,2014南亚特色商品博览会在新都北部商城举行,展期10天,以商贸盛会、国际交流、合作共赢为主题,邀请了来自泰国、越南、斯里兰卡、巴基斯坦等7个国家100余位商家前来参展,并组织了30余家新都知名企业

四川借助智慧旅游推广资源

汪雯

记者从四川省相关部门获悉,日前,由四川省旅游协会、中国微旅平台及其城市运营商联合主办的中国微旅平台智慧旅游全国百城联展20城联动暨四川旅游K计划推广活动在蓉成功举办,活动主办方携当地数十个景区景点、特色餐饮、酒店等知名旅游企业参展,共向市民提供了百余项惠民政策,派发了众多旅游产品礼包并向公众推荐四川旅游K计划活动内容。

本次联展活动融合吃、住、行、游、购、娱旅游六要素各个方面,充分实现了旅游企业与市民间的沟通互动,市民可通过现场扫码淘“旅游”、淘“线路”、淘“餐券”、淘“机票”、淘“酒店”;参展旅游企业推出优惠门票、折扣线路、餐饮店赠券、酒店折扣券等形式多样的优惠产品,直接面向市民,市民通过扫码即可享受,并在线领取旅游产品特权。同时,针对本次联展活动中国微旅平台联合四川省旅游协会与公众参与四川旅游K计划互动活动,并推出扫码送电影红包、卡通公仔等丰富活动,吸引了众多市民现场参与四川旅游K计划互动活动。

食盐专营或将取消 成都盐业与重点企业签协议

杨富

11月28日,成都盐业与36家重点用盐企业在蓉签署战略合作框架协议。这是成都盐业首次与重点用盐企业签署战略合作协议,在近期频传盐业体制改革的消息下,当日的签约也格外备受关注。根据协议,用盐企业将继续选择成都盐业作为合作伙伴。对此,市场人士认为,这标志着盐业体制改革开始奏响前奏,取消食盐专营制或是即将来临的趋势。

28日下午,成都盐业分别与四川丹丹调味品、郫县豆瓣、天味食品、蒙古食品、白家食品等36家用盐大企业签署了战略合作框架协议。此次签约的36家用盐企业以食品加工企业为主,都是各自行业中的重点企业,也是用盐大户。

“这是成都盐业首次与用盐大户签署战略合作框架协议,在全省范围内也尚属首次。”四川省盐业总公司成都分公司经理仇兰成表示,从目前情况看,盐业体制改革中取消食盐专营将成为一大趋势,成都盐业提前做好相关准备,继续保持与用盐大户的良好合作关系,做好自身调整以适应盐业体制改革。

据央视报道,工信部近日在书面函件中明确表示,盐业体制改革后,将按照市场经济的要求进行运作,涉盐企业将实现真正的自主经营、公平经营。这是政府主管部门首次对取消食盐专营的传闻加以确认。而中国盐业协会此前曾披露,盐业体制改革方案已在国家发改委主任办公会议通过,并在各部委完成意见征求。盐业体制改革方案包括六部分内容,废止食盐专营、健全食盐储备体系等是盐改方案中备受关注的核心内容。

据有关报道,依照方案规划,将从2016年起,废止盐业专营有关规定,允许现有食盐生产定点经营企业退出市场,允许食盐流通企业跨区经营,放开所有盐产品价格,放开食盐批发、流通经营。

在签约现场,不少用盐企业大户代表表示,综合各方消息看,取消食盐专营的盐业体制改革将是未来一大趋势,而对与盐业公司签署战略合作协议,他们则解读为“是奏响前奏”。