



10月24日下午,临沂市委书记、市人大常委会主任张少军在加快国际贸易和国际物流发展专题会议上要求,各级各有关部门要找准问题,理清思路,突出重点,寻找突破路径,积极建设国际商贸城,打造市场发展新优势。

建设国际商贸城,临沂准备好了吗?商城国际化又该如何破题?10月31日,本报邀请了中国市场学会批发市场发展委员会理事长、临沂市政府市场咨询指导委员会专家齐东,山东兰田投资控股有限公司党委书记、董事长王士岭,山东华苑市场开发有限公司党委书记、董事长周宝柱,山东顺和集团董事长、天源国际物流有限公司董事长赵玉玺,做客本报《新临商》栏目。



## 临沂商城“热身”国际化

文/片 本报记者 孙贵坤



山东华苑市场开发有限公司党委书记、董事长周宝柱

### 商城亟待转型,需到义乌“取真经”

“单纯意义上的国内代销,批量少,寿命短,创汇能力差。”周宝柱说,临沂商城亟待转型,国际化是临沂商城发展的必然趋势。

周宝柱介绍说,集团华东塑料市场和山东胶合板市场,地产品占有率达到80%-90%,有近5000家地产品经营户,已经做到全国最大。目前,对外贸易的经营户仅有

十几家,这远远不够。“只有国际化,才能为市场提供强有力的支撑,让市场立于不败之地。”周宝柱说。

周宝柱向记者举了一个小例子:今年上半年,化工塑料商会会长林殿会和装饰板材城商会会长王西银,带着8名阿拉伯外商找到他,说外商们看中了临沂商城的这块宝地,希望留在

临沂经商,向周宝柱咨询相关政策支持。

“这些外商的中国话说得很好,我却答复不出来。”周宝柱尴尬地说,“作为市场主办方,我可以积极配合,提供办公地点、居住场所,甚至代步工具,这都没有问题。但是,相关进出口手续相当繁琐,问谁谁不知道。”周宝柱说,商户与外商

的积极性很高涨,但就是缺少一个国际贸易平台。

“义乌2000年就推出国际化,2002年正式推广国际化,国际化以后,义乌成了国内最大的出口基地,义乌每年的出口总量达350亿美元。而临沂市场的地产品占有率较低,依靠传统的‘买全国、卖全国’的内销模式面临再次提升的‘瓶

颈’,义乌的国际化经验表明,国际市场仍有巨大的发展空间。”周宝柱说。

周宝柱建议,政府各部门应该到义乌进行考察学习“取真经”,结合临沂的实际,寻求适合临沂商城国际化的新路子。另一方面,建议海关、检验检疫等部门服务到市场,共同搭建国际贸易的进出口平台。



山东兰田投资控股有限公司党委书记、董事长王士岭

### 政策、人才、配套服务等全面对接

“临沂建设国际商贸城,正是好时机。”王士岭说,临沂发展国际商贸城有得天独厚的优势,“地产品、商品,一应俱全,价格低廉,质量有保障,物流速度快。”王士岭认为,临沂商城已经完全具备发展国际贸易的条件。

“目前,兰田集团已引进外商在临沂注册公司6家,另有5家计划到济南办理注册公司,有意向的还有

40多家计划前来经营注册。”王士岭告诉记者,临沂商城对于外商有着独特的吸引力,前来考察的外商近400人,已出口五金、陶瓷等商品50多万美元。为了更好地提供配套服务,兰田集团将200多间办公室装饰一新,以供外商使用。

兰田集团成立专门小组对接商城国际化,成立了国际贸易部,与阿里巴巴合作

开通国际频道,一年多的运作,目前仅国外人士的点击就已经达到3万多人次。国际网站的平台,吸引来很多国外人士的参观,交易额已经达到四五十万美元。还与一些客户建立了长期合作的业务关系。“如果国际业务做起来的话,相比义乌,临沂商城对经济发展的拉动作用更大。”王士岭说,有意到临沂发展国际贸易的外商,大

都是从义乌过来的,外商眼中的临沂商城,潜力巨大。

王士岭介绍,为适应马上到来的国际化商城,集团加强国际贸易和电子商务的培训,上海交大在商城专门设立MBA培训班,进行国际贸易、管理技能等方面知识的培训。

如何对接国际?王士岭建议说,外贸联动,利用外贸公司的进出口优势,中介优

势,外商资源优势,扩大国际贸易额,这是一个很好的突破口;政府推动,从政策上力求简便、快捷。主要体现在以下几方面:区、市、省人社部门办理的“就业许可证”;临沂外事办发“邀请函”;外商到日照出入境检验检疫局体检;区、市、省公安部门办理“居留许可”;市、省工商部门办理公司注册;出口货物海关检验。



天源国际物流有限公司董事长赵玉玺

### 走向世界,临沂国际物流已现雏形

“临沂已经完全具备发展国际物流的条件,国际物流已现雏形。”赵玉玺说,临沂物流如何发展,主要面临两大课题,“第一,现代化物流;第二个课题就是物流走向世界,走国际路线。”

发展国际物流,第一阶段尝试比较成功。今年上半年,天源国际物流园与乌克兰达成协议,将临沂商

城的编织袋等塑料制品运往乌克兰,临沂天源国际物流园提供仓储。

第二阶段的尝试有点传奇色彩。今年5月份,赵玉玺和政府有关部门的负责人到匈牙利参加中国商城商贸展。“匈牙利中国商城董事长吴江讲述他怎么出国、怎么创业,如何发展商贸和物流,我当时觉得两

地情况比较吻合,我走上前去,和他进行了简短的交流,他对临沂商城很感兴趣。”赵玉玺饶有兴趣地说道,“随后,我邀请他进行座谈,仅仅半个小时的时间,双方谈得很投机。”就这样,交流了两次,就基本达成合作意向。

9月份,临沂举办第二届临博会,吴江又委派专人找赵玉玺座谈。赵玉玺向记

者透露,双方将于11月份在临沂商城签约。

赵玉玺说,匈牙利是中东欧货物集散中心,40多个国家的商品在此聚集,重点发往南非、中东和亚洲等地区。“让临沂的商品对接中东欧商品市场,以匈牙利中国商城为平台,逐步延伸。”赵玉玺看好合作前景,临沂乃至山东的商品带到

匈牙利搞会展,将临沂打造成国内的物流集散中心。

赵玉玺建议,政府搭建平台,为国际物流提供绿色通道。“与乌克兰的合作,所有的手续都是乌克兰一方跑的,我们只负责租赁,商品到了我们这里,全权交由我们负责。”赵玉玺希望,政府能够帮助一起解决在国际贸易中遇到的问题。



中国市场学会批发市场发展委员会理事长、临沂市政府市场咨询指导委员会专家齐东

### 临沂商城具有国际化经营优势

“2004年,我来临沂作国际化经营的专题报告,当地很多人不但不接受,反而很反感,直到现在,也有不少人反对国际化。”齐东说,“不能光强调经营得不错,就不国际化。”齐东认为,商场国际化如何破题,首先应该对国际化有一个正确的认知。

“区域经济应在世界范围内定位,大循环,大经济,大市场集群,只有进入世

界,才能实现市场的最终定位。”齐东说,市里、省里,乃至国内的市场定位,都不是市场的最终定位。

市场国际化是一个战略问题,应该知道到底哪些市场具有国际化的优势。齐东将临沂国际化经营的优势市场分为4大类,共23个专业市场。他举例说,以华东装饰板材市场、临沂不锈钢市场等为代表的具有当地产业支撑的市场;以华

东塑料市场、临沂水暖洁具市场等为代表的周边市地产业集群市场;以华丰五金电子城、临沂站前商场等为代表的具有国际化经营潜力的市场;以文化产品市场、中药材市场等为代表的未来可发展市场。

商城国际化如何破题?齐东认为,可以先从五方面进行国际化对接。首先,从物流破题,让国际物流畅通,外商买东西应该快捷、

方便;其次,应该形成外商采购体系;第三,当地外贸公司进行代理,“有做出口生意的,除了销售自己的产品,可以到市场上做代理,义乌就有200多个代理部。”齐东解释说。

此外,应该着力培育国际贸易企业主体,“临沂的商户数以万计,总不能家家搞外贸,市场的大户或单独,或联手,成立外贸公司,带头做外贸。”齐东说。

最后,还应该加强外贸培训。“2001年,义乌有9000人报名外贸培训,一天开80个班;而去年冬天在临沂,我讲了20多课时的外贸培训,前来听课的也不少,但企业自己搞外贸毕竟势单力薄,由于理论无法变成现实,后来的外贸课就讲不下去了。”齐东希望临沂商城加大宣传和培训力度,尽快实现国际化的华丽转身。