

## 新临商



张庆选

李宗涛

邵世友

曹继廉



临沂商城怎样才能长盛不衰?

本期四位人物的访谈不约而同指向三个字:走出去!到非洲去,到欧洲去,到阜阳去,到本市的县域深耕细作……

我们认为,“走出去”和“迎进来”一样,都是临沂人的胸襟体现——没有三十多年前西郊白杨林里的福建、温州商人的吆喝,本地人的经商意识的觉醒或许会晚一些。正是因为大批的外地商人的蜂拥而至,才引爆了临沂人的商业热情,在此基础上,诞生了“大商城”。

新临沂,新时期,新临商该有何等的视野和行动?

本期人物认为,除了依赖勤奋、诚信,把握商机的敏锐嗅觉和洞悉政策的独特能力,在本地好好经营外,新临商还要冒“经过计算的险”,走充分论证过的路,抱团发展。

正是因为有了大批这样的新临商,年复一年,殚精竭虑,将“临商”的旗帜从一个高地插向另一个高地,临沂商城才会有更美更好的未来。  
本报记者 孙玉光

## 新临商,走出去!

## 学习浙商,打造国际贸易的“临沂口碑”

“浙商精神总结下来就是四句顺口溜:走遍千山万水,历经千辛万苦,道尽千言万语,想出千方百计。”临沂贸促会会长、临沂国际商会会长李宗涛说,“与浙商相比,临商还远远没有‘走遍千山万水’。”

李宗涛把临沂商人划分为三个群体,第一个群体是改革开放后涌现的第一批下海的商人,他们中间的

绝大多数都是白手起家,依靠敢吃苦的精神,历经艰苦创业,打拼出了属于自己的一片天地。第二个群体的特点是善于创新,敢想敢干。这批人在企业技术改造、科技创新与产品升级方面投入了大量的精力,产品国内领先,企业拥有长久而旺盛的生命力。第三个群体最明显的特点是眼界开阔,思路开放,善于发现国内外两个

市场。

李宗涛平时接触最多的就是临沂大大小小的外贸企业,他认为,与早已在国际市场上形成规模的浙商群体相比,临商企业还缺乏“走出去”的意识。

“曾经有一个浙商非常自豪地说:在法国,如果你会中文,将很容易找到工作,而如果你会浙江话,将会找到一份高薪的工作。”

李宗涛说。

临沂商会每年都会组织临沂企业家参加超过40个国际博览会与商品展销会,但是,在组织临沂企业参会的过程中,李宗涛发现,很多企业家尤其是中小企业的负责人对参加国际商会并不是特别感兴趣。

“我发现中小企业家对于参加国际商会似乎顾虑重重,往往更多地考虑到费

用、语言交流等方面的问题。”李宗涛说。

令李宗涛感到由衷高兴的是越来越多的企业意识到了“走出去”的重要性。在有对外贸易往来的临沂企业中,超过95%都是个体私营经济。

根据临沂市商务局提供的数据,2010年全市对外贸易进出口额首次突破40亿美元,境外投资稳超2

亿美元,有超过80家企业在境外设立投资项目,实现了海外“淘金”。

经过长期的打拼,临商在国际贸易市场已经塑造了“诚信经营、朴实可靠”的形象。“很多同我打交道的外国企业家都称赞临沂企业家诚信、实在,做起生意来很放心,良好的口碑是临商开拓国际市场的绝佳名片。”李宗涛说。

## 临商应该再多一点冒险精神

曾经有人形象地将固守眼前市场的商人称之为“坐商”,把善于开拓市场用于闯荡的商人称之为“行商”,临沂市委统战部副部长、临沂市工商联党组书记张庆选认为,要想叫响“临商”这个名头,临沂的民营企业企业家就必须做“行商”。

张庆选说,改革开放至今,临沂的民营经济从无到

有,从小到大,从弱到强,到如今成为支持临沂经济发展的重要力量,这个过程就是一部临商奋斗史。

“是沂蒙精神孕育了临沂商人。”张庆选说,长期以来,吃苦耐劳、艰苦奋斗、诚实守信的沂蒙精神已经融入了临沂商人的血脉,他们白手起家,敢想敢干,勇于拼搏,善于抓住机遇,而且

用包容的态度对待来临沂发展的浙商、闽商,并同他们一起缔造了临沂“物流天下”的城市形象。

张庆选告诉记者,经过20多年的发展,目前临沂民营经济已经形成了板材加工、化肥产业、果品加工、柳编工艺、新能源建设等几大产业集群。

据统计,截至2010年

底,全市个体工商户数量达23万户,民营企业2万9千家,安排劳动力200万人,纳税额占全市税收总数的83%。

然而,在张庆选看来,与南方民营企业相比,临沂商人还是缺少一点“走出去”的意识和魄力。“临商稳字当头,闯劲不足,很多人还是安于固守山东市场,不

敢或者不愿意冒险,缺乏对外省甚至全球进行大规模扩张的雄心。”张庆选说,“在我看来,企业要保持长久旺盛的生命力,还是应当再多一点冒险精神,敢于走出去,跳出国门闯荡。”

“解放思想提了这么多年,现在看来,要想在激烈的市场竞争中取得一席之地,就必须不断地解放思

想,敢于走出去。”张庆选说。

张庆选认为,全球经济形势风云变化,对于需要“走出去”的临商来说,是机遇也是挑战,不仅需要临沂民营企业企业家们对世界经济形势有一个清醒地认识和把握,还需要不断地进行摸索,为自己的企业寻找一个合适的“走出去”的方式。

## 到阜阳去,复制一个临沂商城

沂蒙人实诚,山东人直爽,这是曹继廉接触到的安徽阜阳人说的最多的一句话。阜阳·临沂商城投资商之一的山东兰华集团董事长曹继廉认为,项目的成功,归结于阜阳和临沂两地领导的高度重视,也是临沂商人重诺守信等优秀品质带来的必然结果。

“临沂应当走出去办市

场,临沂商人也必须出去负责任地办市场!”曹继廉说,在这个项目考察论证之初,临沂市领导就明确指示,不但要帮着阜阳建市场,还要保证让市场活起来,旺起来!

据了解,临沂选择安徽阜阳建设市场并非偶然:阜阳市和临沂市同为人口过千万的农业大市,颍泉区和兰山区又分别是两市的中心区。阜阳周边530公里的范围内存在着近1亿人口的消费市场,临沂商城辐射不到,临沂的地产品最远只能到达江苏邳州一带。

同时,临沂市和阜阳市、兰山区和颍泉区又分别是友好市和友好区。拥有办市场成熟经验的兰山区到急需发展商贸物流的颍泉区建设市场,无疑占据了天

时、地利、人和。

基于此,山东兰华集团、山东兰田集团、山东华强集团和山东天基集团四大集团抽调人力财力大举南下,临沂商人开始抱团闯天下。曹继廉担任阜阳·临沂商城投资发展有限公司董事长。该项目第一期工程建成交房后,当地组织阜阳500多名商户到临沂提货。

“他们来到临沂后,大吃一惊!”曹继廉说,“原来不知道临沂这个市场这么大,货这么全,价格这么低!”

就这样,100多户临沂商人,带着临沂的胶合板、不锈钢、塑料制品、五金、建材等地产品入住阜阳,他们和来自全国的客商一道,给阜阳当地带去了崭新的经营理念。

“临沂商城发展了30年,积累了宝贵的经验和教训,保证这个市场不走弯路。”曹继廉说,依靠阜阳当地的好政策,依靠两地的互动交流,在当地复制一个临沂商城,有信心、有把握!

阜阳临沂商城的成功建成,意味着中国商贸物流将形成“南有义乌,北有临沂,中有阜阳”的新格局。

## 深耕县域,走出去抱团发展

“总的看来,目前咱们商城批发市场销售已出现下滑趋势,这就需要我们临商必须改变以前的‘合伙的

买卖不能做’、单打独斗闯世界等传统观念,学习温商抱团走出去,去发展规模经营,才能在将来的商界中立

于不败之地。”展望今后临商发展之路,邵世友这样说。

邵世友是“波司登”的

临沂总代理,他在做生意的过程中了解到,由于目前省内外周边城市都在积极发展商贸业,在局势上已对临沂形成围追堵截之势。同时,交通更便捷了,很多经销商已经不用从临沂进货,而是直接从南方城市或者厂家直接进货。

怎么办?邵世友认为,首先,要改变以前坐在门口等生意的观念。邵世友的实践是,在自己的服装行业内,积极到各县区发展连锁超市、旗舰店、一般经营店、商场专柜,目前,他的公司已在县区发展了5家服装

连锁超市,18家旗舰店,30多家经销店以及16家商场专柜,实现了从批发到店面销售的转变。

邵世友认为,临商还要学习温商抱团发展的精神,去发展规模经营,必须从批发市场走出去,这样才会有更广阔的发展空间。

他说,目前90%的临商仍在单打独斗,想依靠以前的吃苦耐劳、“诚信经营就有生意”的观念去闯世界,现在看来已经不行。

邵世友适时挑头成立了临沂市工商联服装商会。请专家到门口讲课,或者

自己走出去听专家讲课,来丰富自己的经商之道。

邵世友坚信,临商在坚持先前的诚信经营、艰苦创业的基础上,改变观念走出去,抱团发展,规模经营,一定会在中国商界创造出新的奇迹。

文/片 本报记者  
邵琳 韩纪功

**临沂华苑医院最新引进多种国际先进技术,治疗各类烧伤、外伤、手术等新旧疤痕,效果奇妙,惊喜多多。**  
7167658

**香港美姿霍尔专业减肥美容美体国际连锁机构。**  
敢于公开公证绿色减肥,中国人民保险公司承保一个月减20-40斤,二个月减40-60,三餐照常,谁不打卡,谁不称,绝不配餐,签约十年不反弹,针对男士将军肚,啤酒肚,成功率高。  
热线:13105392002 8169099

**温州东方名剪**  
凭此报找发型师可传,阿东可享受免费理发一次  
剪发洗头吹发套餐 20元,原价30元  
剪发洗头吹发套餐 30元,原价40元  
剪发洗头吹发套餐 40元,原价50元  
电话:1815414012 13754745434