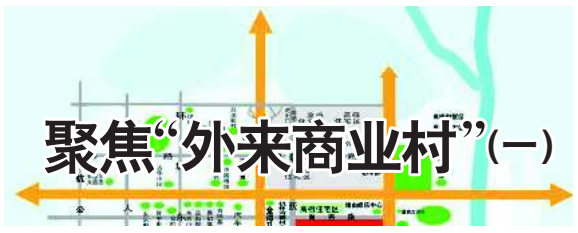
他们彼此守望,靠商业的纽带紧密联系;他们乡里乡亲,靠乡情的力量自然聚居。

本期新临商聚焦“外来商业村”,关注来临沂的外地商人的生意之道、注解他们和临沂的商缘关系。




# 临沂有个“诸暨村”

□本报记者 贺可功 范磊贤

**上个世纪90年代末,5户敢为天下先的诸暨店口商人来到临沂,如今13年过去了。诸暨人走过了从经销员到经营户再到前店后厂的经营,诸暨人先后在临沂建起了260多家管材管件厂,从业人员达到1000多人。乡情让他们走到一起,生意上,他们之间彼此互通有无,生活上,相互照顾,渐渐地形成了一个“诸暨村”。**

## >>千余“本家人”的“诸暨村”

1998年,浙江诸暨市店口镇的5家商户来到临沂,在蒙山大道和银雀山路交会处的一家市场内开始销售太阳能管材、管件。诸暨商会会长傅建光就是其中一位。

“那时我们的主要业务是经销一些铜管件,说白了就是厂家的经销员,经营条件也不如现在。”傅建光说,为了节约成本他们两家人合租一间门面房,一年辛苦下来也能赚几万块钱。

随着临沂的城市化进程加快,临沂专业市场开始了第一次升级改造。在这个过程中,最早来临沂的诸暨人也完成了由供销员到一名经营户的转变。

2002年,在温州经营太阳能管材生意的范欢琴来到临沂,她被临沂焕发的商业气息吸引,决心在临沂开店经营。她回去动员她丈夫,于是两口子在临沂水暖管材市场开了一家店。

“临沂当地政府大力扶持批发市场,支持外地人到临沂投资经营。”范欢琴说,她去过很多地方,觉得临沂最适合她,在临沂没有被排斥的感觉。

“诸暨市店口镇发1吨货费用是1000元,临沂发1吨货要800元,可节约20%的流通成本。”傅建光说,临沂物流发达,而且长途运输费用低廉,不断有诸暨人来临沂寻找商机,在临沂经商创业的店口人也呈几何倍增。

“来临沂的诸暨人越来越多,我们之间都以‘本家人’相称。”傅建光说,目前在临沂,诸暨籍管材管件生产、经销商有1000多人。

“大家的厂子和店铺都集中到一起,在市场内也是几个店铺挨在一起,一同生产,一同经营,形成了一个优势互补,共谋发展的商业村。”傅建光说,鲁南建材市场的300余户经营户,其中诸暨人就占了200多户,平时大家在生意上互通有无,生活个工作上互相照应,就像一个村子的邻居一样。

## >>“前店后厂”掀起投资热潮

“管材管件是微利行业,如果物流成本过高的话,他们几乎赚不到什么钱。”傅建光说,有实力的诸暨人想到了在临沂建厂生产管材管件,这样就省去大量的运输成本。

此时,正值临沂市政府出台政策发展“前店后厂”的市场经营模式。“这个消息在诸暨老家口口相传。”傅建光说,他们看到了商机,于是更多的诸暨人来到临沂投资建厂,诸暨人的管材管件加工厂如雨后春笋般出现。

在众多来临沂投资建厂的诸暨人中,刚大学毕业的莫凡就是其中一位,2007年他辞掉了在杭州的优越工作,来到临沂“下海”。在临沂建起了自己的管件生产厂,按照“前店后厂”的模式经营。

经过几年的运作,如今,莫凡的客户越来越多,他自己厂子的商品发往内蒙古、河北、黑龙江、陕西等全国多个省份。

据了解,目前,像莫凡这样的从事“前店后厂”经营的诸暨人已经达到了260余家,而这一时期也成为诸暨商人在临沂投资兴业的黄金时期,来临沂经营的诸暨人迅速增长到1000多人,其中前店后厂的经营模式占到了六成左右。

“前店后厂的模式造就了诸暨商人在临沂经商的成功。”莫凡说,如今,临沂有优惠的招商引资政策,为外地商人提供了土地、税收等方面的优惠,解决了企业发展的后顾之忧。

记者了解到,诸暨商人的管业工厂分布在临沂各地大大小小的工业园区。在临沂的西墩工业园区,数百亩土地上建成了一个“浙江工业园”。在这个园区里,诸暨人生产的太阳能管件源源不断地走向市场。

## >>与临沂商户打成一片

诸暨人来临沂投资经商的热潮已经出现,这是诸暨这张乡情网络编织起来后最直接的经济现象,事实上,随着在外诸暨人越来越频繁地来往于家乡,他们带来了更多的资源。

“现在,厂子搬到了临沂,孩子也在临沂上学。”1998年,诸暨商人俞红美举家搬来临沂,开始了在临沂的经商生活。

“吃惯了老家的饭,用惯了老家的碗,在外地总有种想家的感觉。”俞红美说,有好几次,她都想离开临沂。那时候,临沂的条件还不如老家成熟,吃住都不如老家方便,但一件小事改变了她的想法。

“有一次,因为厂子里生产的问题,客户需要的产品没能及时出厂,客户很不满意。”俞红美说起当年的往事记忆犹新。“那时候我也刚来临沂,认识的人不多,找不到人帮忙。”她说,在客户要退单的时候,多亏了一位临沂的商人帮忙,给我提供了客户需要的产品,才渡过难关。

“生意越做越大,临沂本地的商户经常找我商谈业务。”俞红美说,随着自己业务逐渐扩大,她与临沂本地商人的联系也越来越密切,有时候一些产品断货,本地商户就从她的店里出货。

“对于商人而言,这种关系是很难得的。”俞红美说,现在都和本地商户打成一片了。也多亏了这种团结互助的关系,市场内很少出现恶性竞争的现象。

傅建光说,像俞红美这样的例子有很多,许许多多的诸暨人在临沂有自己的生意,也有了自己的家。

临商道

傅建光

## 让老家来的人有种归属感

“在外诸暨人来临沂投资兴业的热情为何这么高?”傅建光对记者说,这源于一个商业群体的形成。

经过13年的发展,诸暨商人在临沂的管材管件生意风生水起。“但1000多口人分散在临沂批发市场,很难形成合力。”傅建光说,在市场发展的过程中,为了改变管材管件市场的价格混乱和无序竞争,这让诸暨人意识到团结协作的重要。

“我们成立了商会,老家再有人来就有了家了。”莫凡说,在临沂的诸暨人就像一个大家庭,从老家来的人就有了一种归属感,也会有越来越多的诸暨人来到临沂。

“在临沂的诸暨人相互之间都很熟悉。大家都喊我范大姐,时间长了我也就接受了这个称呼。”范欢琴说,在临沂的诸暨之间亲如兄弟姐妹的关系,让她感到很温馨。

鲁南建材市场经理董勤乾说,诸暨在临沂的大小管材管件经营户占据临沂管材管件市场份额的九成以上,去年的管材管件交易额达到100亿元,这是诸暨商人团结协作的结果。

“在临沂,诸暨人拥有的不仅仅是资本,更为重要的是信息资源,他们的新技术、新理念对于推动临沂市场的提升和发展意义重大。”临沂商城管理委员会主任刘士平说,诸暨人在临沂的经营犹如形成了一个据点,联接着诸暨当地和临沂的信息资源,而通过诸暨人这一群体,也促进了两地产业、市场和人才的对接。

拍卖公告

大发作 小发作
突然摔倒,四肢抽搐,口吐白沫,临床50多年老中医,结合高科技电脑定位技术,攻克顽固性大发作,小发作,花钱少,无副作用,不复发 电话:13205399832
报花 广告免费上门取件 15305391088

# 临沂市人民医院皮肤科

# 6月15日开展“中国护足护肤周”活动