

烟台五洲国际工业博览城开门迎客

# 打造胶东最大五金交易中心

本报记者 闫丽君

作为五洲国际集团进驻烟台的首个项目，位于福山西部的五洲国际工业博览城开业已经十余天。近日，记者了解到，明亮宽敞的工业博览城里，商户入驻率高达95%以上，且都进入有条不紊的运行状态中，每天来往客户络绎不绝。

五洲国际工业博览城总经理虞瀚晖表示，烟台作为山东半岛蓝色经济区核心城市，是连接东北亚的商贸桥头堡，在此大背景下，面对需求巨大而平台缺失的烟台五金市场，“五洲国际集团选择烟台投资有着充分且审慎的依据。”

## ■需求旺

### 需求巨大，缺乏统一管理

烟台五洲国际工业博览城是五洲集团进驻烟台的首个项目，项目最初的定位是打造胶东地区规模最大的五金工业品展示交易中心，全面整合胶东五金、机电、汽摩配等工业品，为企业提供产前配套及产后服务，实现产业与市场无缝对接。

汇集全球数十万种五金工业品，打造一站式胶东五金工业品采购交易中心，以及东三省老工业基地与长三角的工业品的集散地和中转站。

对于短短时间内的成功运作，烟台五洲国际工业博览城总经理虞瀚晖认为，五洲只是顺应了形势，在合适的时间做了一件合适的事而已。他分析，目前烟台的五

金市场存在诸多问题，主要表现为：需求巨大而平台缺失；原始市场老化，交通不便急需升级；大部分商户没有产权，租金疯长；缺乏统一的管理和经营经验。

尽管问题重重，但烟台五金工业品的需求量及市场正呈现蓬勃发展之势。



五洲国际工业博览城总经理虞瀚晖 受访者供图

## ■运营专

### 专业化运营管理，将市场做强做旺

五洲国际工业博览城要如何快速突破并领先市场呢？虞瀚晖指出，集团一定要将市场做旺，实现专业化的运营管理，对经营者和消费者负责到底。而要实现专业化的运营管理，不仅要有精确的市场定位，关键在于能否实现统一经营管理。只有统一经营管理，才能把零散的业主聚集起来，进行集中招商运营，规范管理和统一推广，才能将市场做强做旺。

为此，烟台五洲国际工业博览城独创了2·3·5的经营理念。“一个成功的商业项目，销售占20%，招商占30%，而管理运营所占比例高达50%。”虞瀚晖说道。

据介绍，五洲国际工业博览城采用的是第九代市场规划模式，采用全开放式布局，铺临街；同时采用10年统一经营管理，成立了专门的商业运营公司负责市场运营推广。



烟台民企榜样

## 相关新闻

### 该项目将提供近万个就业岗位

从目前来看，五洲国际工业博览城集产品交易、国际展览、仓储物流、金融服务、电子商务、品牌推广、中央商务、运营管理、休闲购物、生活配套等10大功能于一体。那么，下一步五洲国际将如何发展呢？

虞瀚晖表示，“我们将马上启动项目二三期的建设，届时，建成后的五洲国际工业博览城将可以容纳2000商家同场经营，提供近万个就业岗位，并促进福山西部商业中心快速形成。”

“接下来烟台五洲国际工业博览城将举办多种类型，不同规模、不同规格的大型博览会，通过举办大型展会，直接带动交易，不断提供市场交易额，让市场越来越兴旺。”虞瀚晖说。

本报记者 闫丽君

# 文化产业中走出的理财达人

本报专访烟台昆仑国际大酒店董事长、中国文化艺术城主任赵燮

本报记者 姜宁

论文化，他曾任文化部文化市场中心艺术品品质部主任，擅长书画及鉴定，著作颇丰，出版《中国硬笔书法史》等共200余万字；论理财，他发明中国艺术品价值认定办法——“ISC艺术品价值评定”办法，他投资的文化艺术品急速升值……他就是赵燮，中海联集团和昆仑国际大酒店的董事长，也是山东省政协委员、中国文化艺术城主任。

## ■最初

### 为文化艺术梦想，辞职下海办画院

赵燮说，自己喜爱书法与父亲有着莫大关系。8岁那年，父亲正任村里的团支部书记，全村的宣传标语都经他手，自此，赵燮就对墨水的芳香产生了极大好感。13岁时，全村的对联大都出自赵燮之手。初中时，赵燮又迷上了篆刻，常常拿锯条在橡皮上摸索着刻。渐渐地，他无师自通，喜爱上了这方圆之间的艺术。

1990年，赵燮进入烟台大学环境与材料工程学院，学习硅酸盐专业。毕业后的赵燮分

配到一家房地产公司，为了自己的理想，他毅然辞去了工作，创办了民营的“炎黄书画院”，这是新中国首批民营性质的书画院。

“我当时的理想是建立一个中国艺术家的乌托邦，给艺术家创造一个居住、创作、研究、市场交易的乐园。”1997年底，赵燮由文化事业正式转入文化产业，筹建了烟台中国文化艺术城，艺术城作为全国新文化的典型代表，得到国家文化部有关部门的大力支持。



赵燮(左)和中国著名经济学家厉以宁合影 受访者供图

## ■发展

### 由文化产业，转向旅游、地产

在艺术城大获成功的基础上，赵燮由文化产业转向旅游、地产行业，他引进国际流行的“产权酒店”。他坚信

“有品质才有竞争力”，严格按照国际化、高品质的五星级酒店标准来规划建设。虽然这条路走得坎坷，但最终赵燮摸出了一条文化、旅游、地产相结合的发展道路。

他在祖国大地上先后规划建设了多个建筑群，比如

“欧洲小镇”项目，糅合了挪威的森林木屋、意大利托斯卡纳建筑、法国中世纪城堡等多国风情。

在这条路上，赵燮已越走越远，他的团队现正启动的项目有：中国艺术品市场网、海阳凤凰城、福山锦龙湖欧洲旅游小镇、开发区红君顶生态示范区等，总规划已达到15多平方公里，建设项目近4000亩。

### ■成就 将艺术品推入“面额”时代

1999年，赵燮根据多年经验，理清了艺术市场的发展规律，总结出中国艺术品价值认证的“ISC2000艺术品价值认证标准”，被文化部有关部门作为规范在全国推行。

在认定工作中，赵燮借助国家文化部市场中心、中国文联网管办的优势，联合打造了拥有上万位签约书画家的库存艺术品11万件、总价值1.3亿元的中国艺术市场网络的航母——中国艺术市场网，成为了中国艺术市场最有影响的网站之一。

2003年，赵燮又将中国艺术市场网与书画总网改组筹建了“中国艺术品的银行”——中国艺术品投资交易市场。该交易市场借鉴证券交易所、黄金交易所的经营模式，将有较高价值的艺术品，如同股票一样在一定时间内自由买卖，可炒卖增值、抵押贷款。此举从根本上转变了艺术品价值不好确定的现状，艺术品由此进入“面额”时代。

此外，由赵燮设立的昆仑投资公司投资的艺术家作品在10年内翻了12倍。“现在什么样的投资能有这样的回报率？未来投资文化产业将成为一门新的理财学科，能更快地让投资者致富。”

本报记者 姜宁

编辑：王红 美编/组版：孙雪娇