

(上接 T10 版)

积极引进现代经营理念 and 业态,完成投资 2 亿元的电子交易中心二期建设,搞好商城客户、产品网上信息库、网上电子交易结算系统以及客户办公服务设施,引导市场经营户大力发展电子商务、连锁、直销等现代经营业态,打造网上商城,把无序的运输和过多的分销批发整合为简便、经济的物流过程,实现从“摊位批发,现钱现货”到“鼠标一点,物流天下”的现代商贸的转变,形成有形市场与无形市场相互支撑的发展格局,力争三年内,第三方物流占全社会物流的比重达到 30% 以上。

新手段

会展经济促市场

近年来,临沂商城先后举办了全国冬季采暖设备(临沂)展销会、中国首届再生资源博览会、中国人造板国际贸易洽谈会、中国(临沂)太阳能展览会、中国汽车用品博览会等规模较大的“国字号”大中型展会。

商城人真切的感受到会展业对拉动消费、开拓市场、促进流通的实惠。在市场的拉动下,商城的会展业得到初步发展,但还远不适应市场和产业发展的需要。为此,临沂商城意识到用会展经济促进市场发展是一条“名利双收”的捷径。

为此,临沂商城决定引导会展企业、行业协会和各类其他机构开展展览业务,培育壮大 10 个左右的骨干会展企业,逐步形成以专业展览公司和行业协会为主体,各类会展



▲临沂商城从大棚市场起步,走向全国。

专业服务相配套的会展市场体系。

同时,以搭建会展平台来促进市场的壮大,经常与国内各大行业协会和组织联络,定期举办展销会、订货会、博览会,培育一批专业性强、特色鲜明、具有强烈行业号召力的品牌展会。加快临沂商城会展中心建设,组建临沂商城会展公司。整合会展资源,培育会展品牌,促进市场繁荣发展。

有了会展这个大平台,拓展会展形式就成为临沂商城进一步考虑的事情。扶持专业化办展,重点化、定期化、信息化办展,创新会展业的运作手段和方法,扩大影响力。

把市场作为展览的窗口和平台,组织开展多门类、强辐射的会展活动,使批发市场

“天天有展销、月月有会展”,成为集中大型展与常年滚动展相结合的“永不落幕的博览会”。另外,全力以赴办好“临博会”、中国教育用品博览会等重点展贸活动,努力打造 3—4 个国内外会展品牌,形成多门类、强辐射的会展业格局,力争 2010 年会展业增加值提高 20 个百分点。

新思路

组建商城集团提升竞争力

目前,批发市场的产权结构多以村社区投资为主,这种模式在市场发展初期起到了

重要作用。但其弊端也不断显现,产权不清、政企不分、利益分割,效能低下、用人机制不活。

临沂商城要发展就必须开辟新思路。为此,临沂大胆提出“居企市场财务分离——组建市场公司——建立法人治理结构——组建商城集团——推进市场上市”的运作思路,实现商城的体制转换。

市场发展离不开现代企业制度,临沂商城要发展、要创新创新就必须推进居企分离工作。目前,前园、宋王庄 2 个居委的居企分离工作基本完成,西关居企分离工作正在积极进行当中。

接下来,在居企分离后组建商城集团公司,加快商城市场资源整合,推进市场的合作重组,搞好战略合作,适时组建商城集团公司,打造商城整体规模优势,提升市场的经营管理水平和整体竞争实力。

同时,学习借鉴义乌组建股份上市公司的经验,推进市场上市。商城市场投资体制转变后,引导各市场主办单位,探索与上市公司合作的方式,做好上市准备工作,待时机成熟操作上市。

新支撑

打造加工基地强化承载力

有了良好的条件支撑,临沂商城提出以市场促产业、以产业促市场,搞好配套加工区建设,引导市场大户兴办加工业,提高地产品研发加工生产能力和市场占有率,培育产地型市场。力争三年内,地产品占有率由现在的 35% 提高到 50% 以上,其中板材市场的地

产品率提高到 90% 以上。

有了计划,临沂商城开始了具体的实践。临沂工业园地产品加工园区作为加工基地,只有增强了园区的承载能力才能有所突破。于是,发展“市场连基地,基地连企业,企业连市场”模式,把园区发展成为“批发市场的加工区、工业发展的聚集区”成为各企业发展的平台。

同时,为了园区的发展,按照园区功能分区,引导企业向园区聚集,促进生产要素向优势企业聚集,推进龙头企业向优势产业聚集。企业办理手续的“一条龙”服务,项目建设的“全方位”服务,投产后的“跟踪式”服务让园区的企业吃下了一颗定心丸。对各类行政许可事项和收费项目能取消的坚决取消,能减则减,能缓则缓,能给足的优惠政策一定给足,一路绿灯式服务也让园区的发展驶上快车道。

批发市场的发展壮大,培养了一批经济实力强、市场经验丰富的经营大户,他们完成了资本的原始积累,有兴办加工业的愿望和要求。如何把这一潜在优势变为实际优势?

引商兴工是一条康庄大道。临沂商城通过以商引商、市场引商、行业引商等多措并举,鼓励和吸引市场经营户围绕批发市场兴办加工业,做活了引商兴工文章。利用座谈会、上门招商、项目推介会、外出参观等多种方式广泛宣传优惠政策,鼓励市场经营大户兴办工业。充分发挥市场经营大户影响力大、带动性强、业务联系广、商业信誉好的优势,通过他们引荐介绍,动员生产厂家到园区投资。为此,临沂商城又提出了新的目标,用三年内吸纳 1000 个市场经营户投资兴办加工企业。

文/本报记者 张涛 周广聪