



一周财经 国家级城市群拟扩围 长江中游城市群有望升级

《全国促进城镇化健康发展规划(2011—2020)》将对国家十二五规划初步提出的21个城市群梳理,其中国国家级城市群可能将有所增加。

如今,国内有长三角、珠三角、环渤海三大国家级城市群,而此前,东北、广西、成渝、中部、西北关中等地,均提出了中国第四增长极的提法,试图打造一个国家级城市群。

湖北、江西、湖南、安徽四省,对于长江中游地区城市群升级为国家级城市群,显得胸有成竹。

此前在5月16日,江西省发改委召开座谈会,该省发改委主任李安泽指出,下一步将全力争取国家发改委将长江中游城市群上升为国家战略。

“国家发改委已经给出了初步意向,提出长江中游城市群会升级,此外西北、西南分别会有一个。”一名专家对记者说。

更早在今年两会期间,川、渝提出了将成渝城市群上升为国家级城市群的建议,而西北某省发改委网站消息称,兰州—西宁城市群已被定为国家级城市群,但随后此消息又被否认。

湖北社科院副院长秦尊文指出,国家发改委编制的城镇化规划,起码增加2个国家级城市群是可能的,“随着新的国家级城市群出现,将编制新的区域发展规划,原先规划将调整”。

来自西部某省发改委消息指出,该省正在编制城镇化发展规划,该规划着重加强了与国家发改委汇报衔接,通过积极争取,成功将兰州—西宁城市群确定为国家级城市群,并补充纳入到国家城镇化发展规划中,进一步提升了全省城镇化发展在全国大局中的地位。

本报记者与当地发改委部门联系后,该部门权威人士认为不准确,目前这部分内容已经删除。不过本报记者咨询相关专家认为,西北地区的确有可能出现新的国家级城市群的可能。只是还在研究阶段。

甘肃省社科院经济研究所所长安江林指出,目前仅仅靠兰州—西宁城市群上升为国家级城市群,暂时实力不够。正在努力争取北面的银川纳入,合并为新的城市群。

“现在最大的问题是,西部城市群发展滞后,中间地带比较薄弱,还需要时间培育。”安江林说。

但中部地区出现国家级城市群可能性较大,国家十二五规划列出的10个区域性城市群中,长江中游城市群作为一个整体,涵盖了武汉城市群、长株潭城市群、鄱阳湖城市群。



流量畅享一重礼——订包有惊喜!

进入“玩3G江湖”的“订包有惊喜”活动专区或者通过湖北电信网上营业厅、掌上营业厅订购全国流量包后,均赠送“玩3G江湖”经验值,同时赠送活动专区转盘抽奖机会,奖励规则:

流量包等级	获赠江湖经验值	赠送转盘抽奖次数
10元流量包	1000	3次
20元流量包	2200	5次
30元流量包	3500	7次
50元流量包	6000	10次
100元流量包	12000	20次

流量畅享二重礼——越上网,月有奖!

已订购全国流量包的老用户,登陆“玩转3G江湖”的“越上网,月有奖”活动专区后即可参与奖励活动。奖励规则:

流量包种类	奖项规则	赠送话费
10元全国流量包	当月实际使用流量>(套餐总流量-10M)	10元
20元全国流量包		20元
30元全国流量包		
50元全国流量包		30元
100元全国流量包		

“玩转3G江湖”参与方式:手机发送短189到10008获取“3G江湖”手机网址。



电子信箱: xnsy1972@163.com 责任编辑: 盛勇



品质就是竞争力

记者 王莉 通讯员 徐亮

2013年4月15日,在第113届中国进出口商品交易会(简称广交会)上,来自咸宁一家企业的展位显得格外刺眼,其布置考究的展台,设计新颖的产品,琳琅满目的商品,吸引着众多客商的目光。

这就是咸宁汇美达工贸有限公司的展位。

作为一家外贸企业,汇美达渡过了不平凡的几年。2008金融危机,对企业带来很大的影响,企业通过积极开拓国外市场,捱过了这一关。但从去年开始,企业发展再次遭遇寒流,由于企业重点市场的印度和土耳其先后对企业实行反倾销税,给企业的销售带来很大冲击。

如何破解企业的市场瓶颈?汇美达把目光又一次投向了广交会。

在这次广交会上,咸宁汇美达工贸有限公司研制出新品“方型餐具”,以传热快、易清洗、耐高温、造型优美等特点,深受南美、巴西等地客户的喜爱,5天拿下订单500多万美元。

“在这个展示的平台上,产品质量是我们在同行竞争中脱颖而出的支撑点,同样的价格,客户就比质量,从客户的评价来看,我们取得了成功。”该公司负责生产的欧阳丹如是说。

“去之前,我们的订单生产排到了6月份,回来后,我们的订单排到了8月份。到10月又有秋季广交会,今年的销售不愁。”负责销售的李媛介绍说。

从2006年第一次参加广交会以来,汇美达就尝到了“甜头”。从最初的一个展位,到现在的四个展位,每增加一个展位,出口额约增加1000万美元。据了解,仅今年4月份,该公司出口发柜量62.5柜,创2006年投产以来的历史最高。

作为出口贸易企业,连续七年参加广交会,汇美达能在广交会上感受到的不仅于此——了解市场的流行趋势,推陈出新,研发更多适合市场需求的新产品,及时了解客户的需求和建议,及时调整价格,适应市场需求。

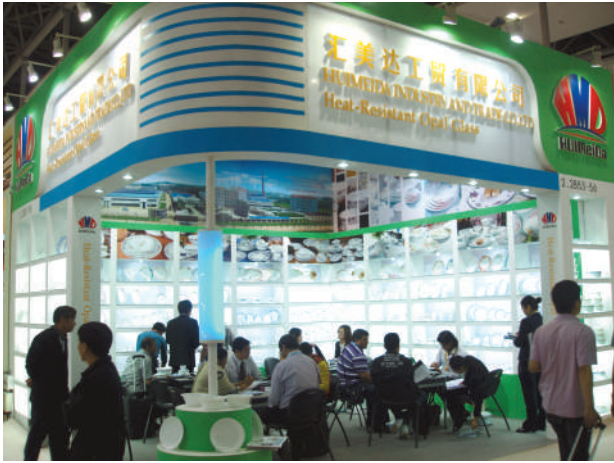
作为国内第二家、国际第五家生产耐热钢化乳白玻璃器皿系列产品的企业,汇美达掌握着同行业高新产品的生产技术,拥有着巨大的潜在市场。但谈起参加广交会,该公司负责生产的欧阳丹没有丝毫优越感,“在广交会那样的平台展现企业形象时,优先做好自身产品。只有做好自身产品,才能在同类产品中形成竞争力。”

据介绍,该公司生产的玻璃器皿,会根据各个国家的风俗习惯,生产不同花型的产品,以适应当地的需求。出口到非洲、中东、东南亚、日本、澳大利亚、拉丁美洲、东欧等三十多个国家和地区的产品均受到了客户的一致好评与青睐。

注重产品质量和新产品的开发,得到市场认可,这些就是成就企业竞争力的秘诀。从这点而言,汇美达从广交会上的收获远远大于订单收获。

相关链接

中国进出口商品交易会即广州交易会,简称广交会。创办于1957年春季,每年春秋两季在广州举办,迄今已有五十余年历史,是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会。自2007年4月第101届起,广交会由中国出口商品交易会更名为中国进出口商品交易会。



汇美达工贸有限公司在广交会上的展位

广交会:通向国际的窗口

记者 王莉 通讯员 徐亮

“广交会是中国行业的晴雨表、风向标。对于外贸企业,广交会这个平台是必需的。”5月22日,说起广交会,市商务局外贸科王建成说道。

在刚闭幕的第113届广交会上,我市涉及机电、轻工、纺织等行业20家参展企业共接洽新老客户2800余人次,签订合同总金额3000余万美元。

广交会展位是一个稀缺资源,增加展位不是小事。相关部门会根据企业出口额和实力来确定展位数量。

从第108届广交会开始,嘉鱼恒鑫脚手架的出口额从最初的几万美金,到去年的2200万元,参展对于该企业来说,作用非常大。目前建材市场行情好,据说,每增加一个广交会展位,出口增加1000万元美金,今年增加摊位的话,有望在去年的基础上,有望翻番,将对全市的出口有帮助。

“但是,广交会的效应也并不是那么立竿见影。可能参加的时候,没有明显的好处。但过了段时间,客户就找上来了。”王建成讲述了一个真实的例子,赤壁市思宇纺织印染厂之前参加几届广交会,没有专门的摊位,就背个包跟着别的企业进去,没什么收效。但就是这个积累的过程,这两年,很多客户找上门来,一说起来,全都是在那个时期积累的客户。该企

业最近两年增幅很快,完全是从广交会上得益。

“广交会扶优扶强也扶弱。”王建成说。一般的门槛是出口达到一定的数额才能申请。因此,如何进入广交会成为不少民营企业的难题。有企业代表提出,广交会准入门槛太高,不利于企业“走出去”。“但也有个机动的名额。”王建成透露。

为了给那些有出口潜力、发展前景,但没有出口的企业提供外贸平台,省里给每届广交会都留有5%的机动名额,搬到咸宁就有可能只有1家。

王建成谈到,今年的广交会,我市这个机动名额给了巨宁竹业。该公司去年底有4条重组竹生产线投产,今年第一次参加广交会,凭借自主研发生产的竹地板、竹家具等产品,深受国内外客户的欢迎,共接待客商108人次,洽谈业务60多家,有合作意向的达10多家,一位荷兰客户当场签订10万美元订单。

作为每届广交会必去的工作人员,王建成还发现,在今年的广交会上,我市靠传统密集型产业、廉价劳动力的行业优势不再,反倒高新技术行业的行情越来越好。

继2013年4月15日,我市20多家企业赴广州参加广交会,2013年5月9日,我市又有10余家茶企业赴汉参加茶博会,这些企业频繁走出去,除了“淘”到了真金白银的订单,更从展会上“淘”到了企业发展需要的信息和思路。本报今日从众多走出去的企业中选择两家企业,近距离地走近广交会和茶博会——

广交会 茶博会

咸宁企业『淘』到了什么?

品牌就是号召力

记者 朱亚平

在武展中心举行的2013年第六届中国武汉茶博会上,羊楼洞茶业有限公司以204平方米的特大展位成功亮相,向八方来客隆重推出了该公司“羊楼洞老青茶”主打产品。

5月11日下午,在武汉国际会展中心举行的2013年第六届中国武汉茶博会现场,崇阳三特旅游发展有限公司与羊楼洞茶业有限公司达成了特色旅游产品战略合作协议。双方将整合优质资源,共同投资开发特色旅游茶产品,以获得良好的社会效益和投资回报。

为筹备这次茶博会的参会工作,该公司提前派遣20多名营销专业团队,到达武汉会展中心,按照设计方案布置好现场。

“像这样一线、二线城市举办的全国型的展会,公司每年都要参加十余场,每次都要耗损大量的人力物力。”该公司相关负责人介绍,去年企业在展会上的费用大概在150万元左右,这项费用可以说是逐年增多,花这么大的力气,只为能在全国茶业市场上,争得一席之地。

那么,羊楼洞公司为什么要坚持往里砸钱呢?羊楼洞企划部经理曾丽介绍,参加这些展会给企业带来的是长远的发展效益。做为一个正在发展的茶企业,通过参加这样一个个展会,企业的品牌打出去了,在全国市场上名气越大,品牌也就越有号召力,“湖北羊楼洞砖茶的品牌变得耳熟能详,这就是营销成果。”

以茶会友、以展兴商。虽然每次参展的主题都不同,或带着企业出产的新茶、老茶参加展示;或带着学习态度去活动上交流、取经;或与其他客商、茶商相约,现场品鉴、点评、评比,并留下宝贵的意见,都是为了一个目的,那就是在不断交流中,树立企业自己的形象,从而推广羊楼洞砖茶,达到名声在外的效果。

“我们将新产品带到展会上,让更多人了解我们的产品和先进的工艺,在不断的交流中,企业也能得到更好进步。”曾丽说。

茶博会汇聚了国内云南、福建以及国外斯里兰卡、日本、韩国650家企业、近10万个茶品种,显然是湖北青砖茶开拓国内市场的一个较好的着力点。

作为一家茶产业全产业链综合发展的公司,在参加各种茶博会期间,羊楼洞也积极吸引经销商、加盟商,在拓宽茶叶市场份额的同时,也积极寻求在其他领域的强强联合。

“站在未来市场发展角度看现在,我们就能更好的把握将来,根据目前市场的发展现状,再结合羊楼洞老青茶的一些工艺转变,大致我们也可以看出以后黑茶的一个发展趋势。参加这样的会展活动,企业找到未来茶市场的发展点,找寻到了新的发展动力。”曾丽介绍。

相关链接

由湖北省农业厅主办,武汉中兴恒远展览服务有限公司承办的“2013第六届中国武汉茶业博览交易会”,将于5月9日至12日在武汉国际会展中心隆重举行。2013年第六届中国武汉茶博会规模再次创下全国春季茶展纪录,展览面积达到30000平方米,展位数突破1000个,其中70%是特装展位,大会整体形象全面提升,规格档次更高,更加国际化。



羊楼洞茶业有限公司在武汉茶博会上的展位

茶博会:互通有无的平台

记者 朱亚平

“茶博会是推动动业快速发展壮大的平台,不仅可拉动茶业自身的发展,从长远来看,他还是行业发展趋势、交流信息最好的平台。”

21日,在市特产局办公室,副局长潘国雄侃侃而谈,我市特色农产品中茶叶占到相当重要的位置,每年产值占到了农业行业的大头,因此,在对外推荐和营销时,我市特产部门首当其冲选的亦是茶业。

今年以来,特产部门先后组织了知名度较高,实力雄厚的羊楼洞茶业有限公司、九宫有机茶、罗珍茶、汀泗川玉、百丈潭等10余家茶企参加全省及全国性的茶叶博览会。

潘国雄介绍,“近几年来,上海、北京等全国性的营销展会,羊楼洞公司都一次不落参加,为该企业拓展全国市场起到了决定性的作用。”

在市场营销方面,每年特产部门都会组织茶企管理人员外出了解茶业的市场行情,参观一些全国优秀茶企发展情况,并带回了宝贵的意见建议;在各地开展全国性的展销会、博览会活动

时,特产部门都会提前与举办方取得联系,邀请和组织企业走出去,展示企业文化,展示产品,推荐自己,并将一些先进的营销、管理理念带回咸宁。

潘国雄说,最开始,一些茶企业并不太接受展会、博览会这样的营销交流形式,觉得参加这样的展会和活动没有什么实际上的意义,而且企业或是以本地营销为主,或者已有固定的营销渠道,或没有能力开拓外地的市场,或认为没有必要给企业带来更大的压力;有的则因为费用太高,企业自身承受不起。

因此,在自愿参与的原则下,虽然全国这样展会非常多,但真正参与的企业并不多。

“市场需要什么,市场有什么样的发展趋势,对于一些只会闭门造车、埋头苦干的茶企来说,确实需要改变以前的传统观念,提高现代企业管理意识。”新形势下的茶业市场竞争,将更多的是信息和营销手段的较量,把握好机遇,才能在竞争激烈的全国市场里挖到金子。

市特产局正积极组织和筹备5月31日至6月6日上海茶业茶乡旅游博览会。目前,已有羊楼洞茶业有限公司、赵李桥茶厂股份有限公司、汀泗川玉、赵李桥茶叶股份有限公司4家茶企报名参加。

