

5月26日,“中国门都”有请! 第四届中国国际门博会筹备工作就绪

■ 本报记者 张志乾 汪建华

5月26日,国内规模最大的门业展会——中国(永康)国际门业博览会,将第四次在“中国门都”——浙江永康开“门”迎客。

年年岁岁“会”相似,岁岁年年“门”不同。2012年,以“永康门”为主体的中国门业经历了一场大洗牌:一些门企在多变的市场大门外徘徊,少数门企在市场大浪淘沙中关门,更多门企不仅活了下来,门路还越走越远、越走越远。

这样的背景,注定本届门博会的不同。看看第四届门博会招商形势,就能感受到大多数门企的生龙活虎:申报参展企业811家,比上届增加61家,申报特装展位面积近3.9万平方米,标准展位588个。经筛选,最终确定参展企业620家,比上届增加13家。其中,特装展位企业345家;标准展位431个,比上届增加128个,涉及企业271家,比上届增加49家。

本届门博会展出面积达7.2万平方米,比上届增加1.2万平方米,办展规模创下历届之最,但依然还有近200家申报企业被关在门外。展位“紧俏”的背后,是值得触摸的门企生存智慧之门以及值得探究的门博会影响力扩张之道。

届时,来自全国20多个省市区(包括港澳台)以及意大利等国家和地区的参展企业来探“门道”,“大秀”更加健壮的“肌肉”,第四届门博会值得期待。

作为东道主,“五金名城”永康“发展有门”:第一季度,永康工业经济呈企稳向好的稳健增长态势,其中,规模以上门企实现产值27.2亿元,同比增长25.76%,增速排在八大支柱产业第二位,经济拉动作用显著,门业已成为永康当之无愧的最稳定、发展最迅猛的产业之一。中国科技五金城实体市场

成交额113.9亿元,同比增长7.3%;网上市场交易额40.4亿元,同比增长41.8%。实业和市场,双双实现“开门红”。

本届门博会经国家商务部批准,由中国建筑金属结构协会、中国商业联合会、中国房地产协会、永康市人民政府共同主办,主题为“相聚门都、合作共赢”。

门博会以永康雄厚的门业产业优势为依托,立足中国科技五金城坚实有力的市场基础,旨在进一步实施开放带动战略,加强国家之间、地区之间的交流与合作,加速门业产品与生产要素的流动,推动门业制造业转型升级,促进区域经济平衡快速发展。

“永康工匠走四方,府府县县不离康”,永康有着深厚的五金文化积淀。改革开放以来,永康工业快速发展,逐步形成了闻名全国的金金块状经济和产业集群,在国内外的知名度、影响力不断增强。经过多年的培育,永康现已形成车业、门业、杯业、电动工具、电器厨具、休闲器具、技术装备、金属材料等八大支柱产业,五金产品达1万多种,其中有10多种产品销量居全国之最,100多种产品销量居全国前三位。如,电动工具与日本、德国并称“全球三强”;衡器生产企业占国内三分之一,产量占三分之二;防盗门占全国市场的70%,与之配套的是物流,基本覆盖全国80%的发达城镇。

以“五金”名世的永康,收获着琳琅满目的荣耀:“永康五金”被评为浙江区域品牌,先后获“中国五金商标品牌基地”、“中国门都”、“中国休闲运动车之都”、“中国口杯之都”、“中国五金之都”、“中国电动工具之都”、“中国餐厨用品出口基地”、“中国金融生态示范市”、“中国十强强市”等称号,被浙江省政府列为块状经济向现代产业集群转型升级示范区、省首批区域国际品牌创建试点单位、信息化和工业化“两化”深度融合试

验区。永康总部中心被列为省首批现代服务业集聚示范区、全国首个县级中国总部经济实践研究基地。

2009年9月,永康被中国建筑金属结构协会授予“中国门都”称号。

永康原本无“门”。自1997年起步,经过短短10多年努力,“永康门”在产业转型中横空出世,平地崛起,年产3500多万樘、出口900多万樘,占全国门产量的80%,有数十家门企品牌获得“中国驰名商标”、“中国名牌产品”等称号,不仅位居当今永康八大产业之首,还成为一个在国内、国际两个市场都具有相当知名度的特色产业,打造出一个名副其实的“门业王国”。

永康因此成为我国门业产业集中度高、市场覆盖最广、标准引领作用强、科技创新和品牌建设成果最多的地区,从这里走出去的一个个新老品牌不断引领着中国门产品的发展趋势和潮流。

去年以来,受国内外复杂宏观经济环境影响,永康五金产业面临严峻考验。困难面前,永康积极实施“工业强市、生态立市、商旅活市、文化兴市”发展战略,牢牢把握稳中求进、赶超发展的总基调,沉着应对,攻坚克难,经济社会充满活力。2012年,永康门业产值124.8亿元,同比增长26.3%,产值占规模以上工业总产值的17.37%,居八大五金行业首位。

“永康门”产业链完善,产品种类繁多,涉及安全门、非标门、室内门、木门、自动门、伸缩门等。

随着五金产业的发展,永康专业市场和会展活动也十分活跃,现有大大小小市场74个。其中,中国科技五金城实体市场总营业面积100多万平方米,经营19大类数万种五金及相关产品,近3年的市场总成交额分别为401.3亿元、438.6亿元、470.16亿元,



均居全国同类市场之首。在实体市场的支撑下,“中国五金商城”2012年网上交易额达167亿元。

依托占地17万平方米的现代化国际会展中心,已连续成功举办17届中国五金博览会、3届中国国际门业博览会。顺应全国专业市场进入指数时代的潮流,永康正着手编制全国首个专业指数——“中国·永康五金指数”,由价格指数和景气指数两大指数构成,将在今年9月26日举办的第18届中国五金博览会正式发布,将更好地巩固永康五金产业的领导地位和永康五金市场的影响力。

永康以永武缙五金产业优势为依托,立足中国科技五金城市场基础,充分发挥永康国际会展中心、总部中心的产业集群效应,以国际化、市场化、专业化为导向,坚持扩大开放,致力于创新驱动,发挥区域特色优势,

夯实门业龙头地位,推动门业升级换代,不断增强“中国门都”知名度和影响力。

门业作为永康实业的重要组成部分,在当前“兴实业、强实体”的发展背景下,举办第四届中国(永康)国际门业博览会,必将极大地加强行业交流合作,提振门业生产企业的信心,助推五金产业转型升级。门博会已经成为继中国五金博览会后又一个“让永康五金走向世界、让世界五金汇集永康”的重要平台,为建设现代化国际五金名城注入强劲动力。

本届门博会为期3天,其间除举办开幕式活动、大型门类商品展示交易活动外,还将组织“千人采购商参会采购活动”,邀请国内知名房地产商、采购商、经销商参加;召开钢木门全国行业标准宣贯会与防火门质量论坛、“名模之秀、相约门都”中国门模大赛以及网上门博会等系列活动。



■ 本报记者 姜冰 薛波涛 冯世军 王胜标

在云南大关,听很多人说史涛是善人,是真正的爱心企业家,记者早就想专访他,却被他婉言拒绝了。俗话说“善欲人知不是真善”。史涛认为自己虽然做了一些公益事业,但不足为外人道。他的态度是“但行好事,莫问前程”。然而被他帮助过、周济过、拯救过的人却不这么看,他们认为就应该大力宣扬这种正能量,让更多的人向他学习。近日,记者来到了史涛的老家——云南省昭通市大关县玉碗镇。在这里,记者深深地感受到了大家对史涛由衷的、发自肺腑的感情。

嫩肩担负重 舞勺可齐家

1967年4月的一天,在昭通的北大门——位于云南出省入滇要道上的大关县玉碗镇旧公馆村委会,随着一声婴儿嘹亮的啼哭,一对史姓夫妇家里添了一个男孩。这个男孩名叫史涛。后来,史涛的父母又为他添了两个弟弟、一个妹妹。

俗话说:出梁的椽子先遭难。作为长子,史涛自然而然后要承受比弟弟妹妹更多的苦难。刚读到小学二年级,由于家里过于贫困,本来学习成绩很好的史涛把读书的机会让给了弟弟妹妹。这是一个非常艰难的选择,为此,史涛一个人背地里偷偷哭过很多次,然而在父母和弟弟妹妹面前,他却装作什么事也没有,好像自己很不愿意去上学一样。但在这若无其事的“轻松”后面背负着什么样的痛苦,只有他自己知道。

都说“有志不在年高,无志空活百岁”,史涛从小就很有志气。他没有被眼前的困难吓倒,而是狠下决心,一定要凭个人的努力改变家里的这种状况,照顾好弟弟妹妹。为了给辛苦多年的父母减轻点压力,年仅12岁的小史涛找来背箩到几里外的山槽子

但行好事 莫问前程 ——记爱心企业家史涛

里面的煤场上去背煤炭出来卖。没到过玉碗的人不会知道这里的山有多高、水有多深。在这里抬头看山顶,头上的帽子就会从脑后掉下来。然而,小史涛却一直咬牙坚持着,因为在他心里,自己已经是“男子汉”了,必须要承担起家里的一切。小史涛背煤炭卖在一定程度上的确改善了家里的生活条件,但是,他家离过上幸福生活还很遥远。因为他虽然背煤炭,家里却烧不起煤,烧火煮饭还得靠弟弟妹妹到茅草坡捡拾被外地老板提取黄连素后不要的黄连根。经过1年多的磨练,史涛渐渐意识到,自己这样干绝非长远之计。于是,他找父母商量除了一匹马和一辆马车拉煤炭卖。看着史涛瘦弱的身体,父母说不出有多心疼。特别是他母亲崔学英,每次史涛去拉煤炭,她都要站在村口翘首远望,直到天黑了看见马车出现,她悬着的心才会放下。渐渐地,村里村外的人都知道有一个叫史涛的小孩在撵马车,家里要拉水泥、钢筋、石沙都会请他帮忙。他的生意越来越好了,甚至每天都可以给家里留10元钱,解决全家人的生活问题。

经过近两年的努力,还清除马、驴车所欠的500元钱后,史涛有了新的打算,他找信用社和亲戚朋友,东拼西凑了4000多元钱,买了一辆拖拉机。这一次,史涛没上次那么幸运。一是竞争越来越激烈,运费压得很低,几乎无利可图;二是附近很多地方不通公路,有路的地方路况又很差,使得成本居高不下。这些直接导致他起早贪黑地干了两年竟然连买拖拉机欠下的账都还不起。像这样下去,何日才是尽头?

舞象出玉碗 登高见海天

“人不出门身不贵,火不烧山地不肥”。经过激烈的思想斗争,史涛认为必须出去闯一闯。在得知有熟人在昆明做工程后,一种强烈的预感告诉史涛,建筑业的发展前景不可限量,史涛卖了拖拉机,欠着一屁股债,带上一群乡亲 and 已经辍学在家的两个弟弟,来到云南省政治、经济、文化的制高点——昆明。通过熟人介绍,他们在巫家坝机场附近包混凝土工程干。这一年,史涛还未满18岁。

史涛刚到昆明的时候,国家改革开放的各项方针政策已经深入人心,全国各地的房屋、道路、桥梁建设搞得如火如荼。作为西部边疆云南的省会城市,昆明虽不如东南沿海城市的发展那么迅速,但是建筑业也在以

爆发式的速度增长。遗憾的是,史涛没有经验,没有资金、没有技术、没有关系。

此时,史涛唯一要做的就是积累,包括经验、技术、关系等一系列自己缺乏的东西。由于能够轻松赚钱的工程都被其他人包走了,史涛不得不接那些最脏、最苦、最累、最重,同时又最不赚钱的工程。他亲自带着大家下水泥、铲砂石、抬钢筋、提混凝土、背砖、打石脚……做工程加班加点赶工期是常有的事,有时候一天晚上就要下200吨至300吨水泥,同时还要铲砂、拌水泥、浇筑、打板。在史涛的鼓励下,大家心往一处想,劲儿往一处使,最后总算在昆明站住了脚。

那次去昆明,史涛一直干到1997年家里要盖新房才回到村。这时,他已经离家10多年了。史涛在昆明赚到的钱盖了房子、还了贷款(由于长时间没有还贷,买拖拉机的贷款连本带息已经变成了3万元)后已经所剩无几了。但是这个时候的史涛无论是经验、技术,还是水平、眼光,抑或是个人能力、人脉关系,与刚到昆明时相比,都已不可同日而语。他对未来充满了信心。

雾霾奔宵散 红光逐日行

就如史涛预料的一样,房子盖好后,他很快就在213国道大关段、盐津县庙坝乡连续接了两个道路施工工程。由于关乎自己的声誉和未来的发展,这两个工程史涛丝毫不敢马虎,每个细节他都亲自过问,甚至与工人一起亲自上阵。在工程竣工后,史涛手里终于积累了一点资金。

这是他的第一桶金!结账的那天晚上,他激动得睡不着觉,因为一直以来压在心里的资金这块阴影总算彻底烟消云散了。

通过这两个工程,史涛发现单靠工人干活,不但施工速度慢,而且赚的钱少,要打破这个局面必须依靠科技。

待这两个工程完工时,西部大开发的号角早已吹响,各种各样的道路桥梁和水电工程不断在云岭大地开工建设。2003年,史涛将赚来的钱买了两台挖机,在昭阳区承包了一个规模较大的土石方工程,并以无可挑剔的质量和规定的进度圆满竣工。

这个工程的修建让史涛的事业发展步入了快车道。2007年,他在巧家县拿下了一个土石方工程,接着又在昭阳区轻松搞定一个市政工程,承包了一个土石方工程,并在规定时间内按质按量完工。

昆明是云南省唯一的特大城市,是云南省政治、经济、文化、科技、交通中心。史涛刚进入建筑行业时在这里奋斗了10多个年头。在回昭通干了10多年后,史涛的事业又发展到了昆明。

好运似乎特别眷顾史涛。2009年,他在昆明市宜良县接了一个土石方工程,跟着又在昆明承包了一个市政工程的土石方工程。市政工程的要求高而且工期非常紧,为了保证工程质量和进度,史涛随时在工地上亲自指挥工人施工,以至于脸上都晒脱了几层皮。工程竣工验收时,质量和进度都得到了发包方的充分肯定。

云南省与越南、老挝、缅甸接壤,与东南亚、南亚多国邻近,是我国通往东南亚和南亚的重要陆上通道,战略地位十分重要。昆明是中国面向东南亚、南亚开放的门户,具有向西南开放的独特优势。随着西部大开发的不断推进和“桥头堡”建设的不断展开,各种各样的工程不断开工,彩云之南、云岭大地到处忙得不亦乐乎。

有了昆明市政工程的品牌效应,2012年,史涛又在昆明承包了一个重要工程的土石方工程。

熟悉史涛的人都知道,他能够发展起来绝非偶然。史涛意志坚定、不畏艰难险阻,具备坚韧不拔之志和不断进取的拼搏精神,这对于搞建筑业者而言是不可或缺的。他个性忠厚朴实、为人正直、作风正派、无不良嗜好,这决定了他能够始终做到诚信经营,始终坚持质量第一、安全第一。这些特质不仅使他的工程越做越多,规模越做越大,同时还结交到了很多真诚的朋友。史涛还有一个特点,那就是与工人同甘共苦,而且,他从不拖欠工人工资。相反,虽然大家都拿着高薪,却有很多人欠着他钱,因为他借钱给大家买货车从他手里接活干。现在他的工地上光40多万元/辆的车就有10多辆,这些车全是他工人的。他的工人都说:“跟着史涛干的人没有一个日子不好过。”

贵贱本无种 何须惜万金

按照西方经济学的观点,由于受到“看不见的手”的支配,一个企业就算什么公益事业都没做,也为社会做出了贡献。但史涛不这么看。他认为,做善事、做公益,拿出真金白银来解决群众的困难和问题才算贡献。他说,如果没有国家的方针政策,没有改革开放,没有西部大开发,作为一个农民的儿子,自己不可能有今天的成就,所以他心里怀有

对党、政府和人民深深的感激之情。

记者碰到村民李贤清的老婆时,她正在地里干活。她告诉记者,以前她大女儿生病时史涛送来3000元钱才挽回了一条命;她家的房子,墙砌起来后无钱打板,史涛买了22包水泥送给她家才把问题解决掉。记者临走时她满怀信心地说:“我儿子现在在史大叔的工地上学挖机,过两年赚到钱回来就可以把二楼的房子盖起来了。”旧公馆村民何仕友是个孤寡老人,已经80多岁了,以前住在集体公房里面时,史涛常常干八百地给他,用以解决其生活上的困难。

村民李贤书说:“以前买包肥料要人背马驼,自从史涛捐资把路修通以后,什么东西都可以直接拉到门口了。现在,人老了还能享到这个福,这得感谢他啊!”

旧公馆村民小组组长李天武告诉记者,没工程干的时候,史涛也发工资给工人,村里的青壮年70%以上现在都跟着他干,工资高的每月能够拿到7000元至8000元。73岁的退休教师李正明对记者说:“史涛真的让大家致富了,他让村民们去学挖机、装载机、测量、电焊及施工等技术,他们现在每年有几万元甚至十几万元的收入,就算有一天不跟史涛干了,回到家乡也能开创自己的事业。”

其实,史涛所做的公益事业远远不止这些,比如:2002年6月1日,为玉碗村完小捐赠服装及教学器材,价值约1.63万元;2003年至2012年,每年6月1日(儿童节)都为玉碗村完小捐赠资金500元至1000元;2009年11月捐资40多万元帮助玉碗镇修建村组公路10余千米(玉碗集镇至雷家坪子);自2009年以来,每年春节向旧公馆85户村民赠送大米、油、糖等过节食品,折合人民币约30万元;2011年4月,向玉碗中心完小捐赠现金8万元,办公桌椅44套,西服47套;2012年,慷慨捐资5万元作为家乡离退休职工在昆明组建联谊会的活动经费;多次为玉碗中心完小和玉碗村完小捐款、学习用品,折合现金约10万元;2013年3月,为玉碗村完小无偿修建进校水泥路,价值近1万元;2013年捐资100多万元为旧公馆村民小组85户村民建水泥公路近2千米,竣工后全部捐资将达到200多万元;还打算捐资300万元重建玉碗村完小……

有人说史涛之所以这么做,是因为他吃透用活了“舍得”二字——有“舍”才有“得”,也有人说在史涛心里有一个属于自己的乌托邦,他一直在用行动实践着,朝着自己梦想的目标不断前进。但不管怎样,史涛用行动告诉大家,真心实意地做公益会得到政府和人民的认可。

史涛真诚地说:“吃水不忘挖井人,这是我土生土长的家乡,所以我要为我的家乡出点贡献。”