

浙商老撾複製「義烏模式」

大公報記者 王飛

老撾萬象有個三江國際商貿城，俗稱「中國商品城」。記者獲悉，這個商品城是按照中國浙江義烏的商品城模式移植到老撾的。老撾副總理宋沙瓦曾親臨義烏考察，力推這一項目。他也對中國企業在萬象所建設的「中國商品城」給予了高度評價，稱中國商品物美價廉，老撾民眾，甚至周邊國家如泰國民眾，都會到萬象「中國商品城」選購商品。萬象的三江中國城已經成為老撾一張響亮的名片。



▲老撾三江國際商貿城 王飛攝



▲中國服裝在老撾受歡迎 王飛攝



▲一位中國顧客在老撾的商貿城買了一把結他 王飛攝

華企在老撾
現狀與前景之一



▲老撾國家主席朱馬利（右）到三江國際商貿城視察，並與丁國江握手 丁國江供圖

中國產品走俏「東盟新四國」

每天早上五、六點，老撾三江商貿城熱鬧非凡。來自老撾、泰國、柬埔寨的商人從這裡批發大量商品，天一亮，這些商品就會陸續出現在各國商場。

上世紀80年代，湖南邵東人羅小群和妻子兩人來到老撾做小五金買賣時，身上只有400元錢。沒有本錢開店，小兩口只能挑着擔筐到鄉下挨家挨戶賣東西；沒貨款，就向開批發店的老鄉除帳。他們經常早上除帳進貨，晚上回來還錢。就這樣，羅小群積累了第一桶金。如今，他們已經在商貿城裡開了初具規模的五金店。

記者調查發現，在東南亞各國，因其經濟發展水平、國民收入水平、消費能力和消費觀念不同，導致中國商品在這些國家布局不同。其中，在新加坡、文萊、馬來西亞和泰國等中高收入國家，中國中高端產品很搶佔市場；相反地，在東盟新四國即越、老、東、緬市場，因為中低端產品更符合這些國家現階段經濟發展水平和人民生活需求的實際，所以更走俏。

在商貿城裡，記者隨機走訪的商戶在談及當前的經營現狀時，認為老撾市場「流動性差，人流量少，購買力低，導致部分商戶經營慘淡」。分析人士指出，老撾的商店裡不但只賣中國商品，還賣泰國、越南乃至新加坡和日本的商品，而中國商品由於口碑問題競爭不過日本、新加坡甚至泰國商品。老撾人購買商品時可選擇的餘地較多，再加上老撾人口少、市場小，競爭激烈，因此華商的抱怨不足為奇。要想改變這種狀態，只能是在提高商品質量上下更多功夫。

老撾三江有限公司的總經理助理黃群峰坦言，和中國產品比起來，老撾人更喜歡泰國產品，因為質量有保障。但他也反駁說，做生意有時還得靠運氣，比如去年冬天一股寒流襲來，拯救了萬象的服裝市場，華商多年的存貨一夜之間一掃而空。



▲中國生產的中低端產品在老撾熱銷 王飛攝

將「義烏模式」成功複製到老撾的，是在老撾經商多年的浙商丁國江。他現在是三江有限公司董事長、「老中友誼商品城」總經理、老撾中國商會秘書長。

在老撾，丁國江承租了該國一流的大商場——「老中友誼商品城」，建立了中國商品進入老撾的唯一一個中轉儲運貨倉，創辦了東南亞最大的中國商品市場——「老撾三江國際商貿城」。在老撾奮鬥了14年，從萬元起家，至今已擁有億萬資產，他已經成為中國商人在國外成功運作大型中國商品市場第一人，曾得到胡錦濤、溫家寶等前往那裡訪問的黨和國家領導人的親切接見。

雲南省社會科學院東南亞研究所研究員王士錄指出，「義烏模式」在老撾、緬甸、柬埔寨、越南，乃至南亞的印度、孟加拉國這類日用商品生產能力較為低下、人民購買力不高的國家是佔有一定優勢的。目前我國商家也在探討將這種模式移植到上述國家的可能性。

從雲南轉戰老撾

1996年初，丁國江在雲南做生意已有10多年。當時，雲南省政府鑒於東南亞金融危機導致邊境貿易不夠活躍的現狀，準備籌集資金在老撾興辦中國商品城，以促進邊境貿易的發展。

得知此消息，丁國江決定走出國門博一博。1998

年，他隨雲南省政府考察團來到老撾，發現這裡的商品價格比中國貴4、5倍甚至更多，比如中國100塊錢一台的煤氣灶，在老撾能賣到100美元。這麼好的市場一下子吸引了丁國江。他說：「考察結束，我便留在老撾。」隨後他在老撾租下了雲南在萬象援建的商場，改建成中國商品城。

那時候，丁國江從浙江招商，一下子就招來了100多戶，都是小本經營。但老撾人喜歡中國商品，貨賣得快，每月資金能周轉好幾次，到了年底，一盤帳，中國商戶個個笑逐顏開。第一年他們就掙了100萬，現在這些商戶幾乎家家都有上千萬資產。

據了解，中國生產的價廉物美中低檔產品在老撾最受歡迎。丁國江介紹，日用生活用品供應量佔老撾社會需求的50%以上。

東南亞最大中國商品市場

隨著老撾經濟日益發展，原「商品城」的規模和檔次已經滿足不了老撾人民的消費需求和中國商戶的經營需要。丁國江決定投資1800萬美元，建成東南亞最大的中國商品市場——「老撾三江國際商貿城」。

走進商貿城，記者發現這是一座集購物、休閒、住宿、餐飲、娛樂、倉儲於一體的綜合性市場，



▲商貿城裡的工作人員 王飛攝



▲浙商丁國江成功將「義烏模式」複製到老撾 王飛攝

包括小商品批發、服裝、五金機電、傢具、電訊批發市場等。丁國江介紹，現在商貿城有商戶700多家，中國商人2000多人。

目前，商貿城是老撾配備最齊全、購物環境最好的商業購物中心，許多中國商品通過該商貿城轉銷到泰國、越南、柬埔寨及東南亞其他國家。

「義烏模式」海外創新

「義烏模式」在老撾也有創新。丁國江告訴記者，在舖面的安排上，一開始是根據國內一些地方的習慣，隔成幾平方米一門的小間出租。後來，商戶們發現當地居民不喜歡在很狹小的商舖裡購物，而更樂意在面積較大、幾間相連的較為寬闊的商舖裡購物。於是，他立即採取措施，把原先一小間一單元的商舖改為五、六間相連一單元的商舖，並按照當地居民的審美情趣重新裝修。

經過過程中，丁國江把品牌、質量、價格視作商城得以生存發展的基礎。他督促經營者提高商品質量，嚴格執行質量「三包」制度，對新開發的商品實行「註冊保護銷售」，既確保了質量，又避免了惡性競爭，有效地迎擊了泰、日、越商品的競爭。

另外就是在節慶日搞促銷。比如當地有一個宗教色彩較濃的塔登節，既有佛教中燒香拜佛等固有儀式，又有規模不小的物資交流活動，華商每次都會精心挑選部分中國商品帶去展銷、交流，既拓展了商機，又贏得了當地居民的好感與好評。

他透露說，下一步規劃是建老撾三江購物中心，該項目位於萬象城市核心區，目前暫定每平方米8000美元的報價，商戶們認購的積極性很高。

華人成老撾新移民主力

近年來，大批來自中國湖北、安徽、湖南、四川、廣西和雲南等地華人湧入老撾，這個群體被稱為「華人新移民」。

由於種種原因，過去老撾一直是東南亞國家中華僑華人最少的國家之一。資料顯示，中國改革開放初期，在老撾的華僑華人總共只有約3萬人。而現在的老撾已經變成華人新移民增長最快的國家之一。在萬象，這座僅有85萬人口的城市，華人大約有12萬人。

專家指出，按移民方式來講，絕大多數是經濟移民，既有經商的、也有在企業務工的，此外還有從事公務活動和學生等。毋庸置疑，由於國境相連的緣故，其中非法移民也不在少數。

事實上，華人新移民與老移民在移民的方式、動機，以及在老撾的表現尤其是在保

持中華傳統文化和倫理道德方面，存在很多方面的不同，因而新老移民之間發生衝突是不可避免的。

大量華人移民老撾，還有可能給當地社會造成恐慌，給國外敵對勢力宣揚「中國威脅論」提供藉口。早在四、五年前，越南《西貢解放報》就曾刊登過一篇文章，散布中國移民對老撾構成「威脅」。文章聳人聽聞地煽動說，老撾萬象建了一個「中國城」，要移民10萬中國人到萬象，不久的將來，老撾就將成為中國人的「天下」。這對中老關係造成了很大的負面影響。

加大查處非法移民力度

華僑華人在老撾，為當地經濟社會發展增添新生力量，同時也有利於傳播中華文化，有利於增強中國在該地區的政治和經濟影

響力。但華僑華人尤其是新移民成分十分複雜，其中一些不法之徒拉幫結夥、惹是生非，有的還幹起了販毒販槍、拐賣婦女兒童、走私等跨國犯罪的勾當，不但抹黑中國的國家形象，更對中老邊境的安全形勢構成挑戰。

雲南省社會科學院東南亞研究所研究員王士錄稱，我國的外事、海關、邊防等部門應協調聯動，加大對非法移民的查處力度，尤其要加大对中老邊境一線口岸、通道的緝查力度。僑務部門應加強與駐老使館的溝通，通過當地華僑華人社會團體的協助，摸清目前老撾華僑華人的基本情況，做到心中有底。要加大對海外華僑華人的宣傳力度，宣傳我國的華僑華人政策，鼓勵其遵守當地法律，融入當地社會，為住在國經濟社會發展服務。