

20万浙江人创业 在新疆争食外贸大蛋糕 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/281/2021\\_2022\\_20\\_E4\\_B8\\_87\\_E6\\_B5\\_99\\_E6\\_B1\\_c123\\_281919.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022_20_E4_B8_87_E6_B5_99_E6_B1_c123_281919.htm) 1997年2月底，哈萨克斯坦还是零下三十多度的气温，黄银荣，一个普通的温州商人，跟俄文翻译踏上了前往哈国首都阿拉木图的行程。到阿拉木图后，他们还要坐一天一夜火车到当时著名的钢铁厂卡钢。翻译的护照出了问题。那天，一句俄语都不懂的他一个人坐上飞机，飞到了阿拉木图。之后会怎么样他不知道，只是当时，绝对没有回头路。就是这样，黄银荣得到了来自哈萨克斯坦的第一笔大单：钢材800吨。从此他打开了从哈萨克斯坦到温州之间钢材运输的渠道。黄银荣现任新疆浙江企业联合会会长，从1996年到新疆至今，他一直从事钢铁、棉花等贸易，目前又涉足外贸代理业务。他自称是国际贸易的受益者，因此对浙江、新疆省政府正在商讨的关于两地加强经济合作的计划非常看好，当然也分外支持。4亿人口的诱惑 据新疆浙企联合会秘书长侯丰介绍，新疆浙商大约20万，年营业额在1000万元以上的企业有1200多家，大约30%的企业、个人涉及外贸业务。众多浙江人涌向外贸领域，是因为新疆西部众多国家的诱惑。与新疆毗邻的八国，总人口约4亿这么多人的吃穿用，不少都是从浙江生产，通过新疆出口的。“中西亚国家的轻工业底子相对比较薄，许多产品依赖进口。”新疆浙企联合会会长黄银荣告诉记者，近两年中西亚国家经济发展迅速，GDP增长几乎都在8%以上，现在正是民营经济参与中西亚市场发展的大好时机。除了出口产品，进口也是与中西亚国家贸易中重要的一块。这些国家有着丰富的石油、

矿产资源，还有钢铁，由于历史原因，这些国家存在大量的废弃金属器械，炼钢厂等也保持着巨大的供应能力这对经济迅速发展、需求大量钢材的中国来说非常重要。事实上，像温州的一些钢材交易市场上，已经有大量钢材是从哈萨克斯坦等国进口的。

### 浙江人争吃大蛋糕

2000多年前，古老的骆驼用宽大的脚掌踩出了丝绸之路，中国的丝绸、玉器通过这条财富之路传递到了西方。2000年后，一支崭新的商队再次活跃在这条财富之路上，聪明又勤恳的浙江商人不远万里来到边疆，把家乡的产品卖到了国际市场上。在新疆，许多从事外贸的浙江人认为“中西亚市场将是中国对外贸易的最后一块大蛋糕”。事实上，已经有许多浙江人扎根新疆乌鲁木齐的各大商圈：大小西门、火车南站、边疆宾馆、华凌市场等。边疆宾馆附近商圈云集了许多来自哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦的商人，这里的大量商铺都由浙江人承包；而浙商钱金耐开发的“火车头国际采购基地”中，老市场里浙江人占了70%。外贸听上去很神秘，实际上它可以涉及很细微、很普通的品种。记者碰到的台州女人郑锦仙就打算通过30元左右的披肩打开她的市场。新疆浙企联合会会长黄银荣告诉记者：这两年外贸除了涉及钢材、煤矿等大宗产品外，浙江的各种日用品也占了重要角色，电器、床垫、纽扣……应有尽有。此外，水泥、红砖等建材，也是中西亚国家缺乏的。在新疆的浙江人，不管原来是不是做外贸的，都把“生意做到外国去”列入了自己未来的发展规划中。这也为后来者提供了种种示范：在库尔勒大面积种植香梨的温州人蔡方杰，觉得肉质如此鲜嫩的水果肯定有国外市场；在乌鲁木齐做石油化工的宁波人陈生孟，希望自己通过石油深加工制作的聚丙

烯材料，可以出口到轻工产品缺乏的西亚。两地合作的机会更多 2006年7月，浙江省省长吕祖善一行到新疆考察，两地高层对两地间的合作进行了沟通。新疆浙企联合会会长黄银荣告诉记者，当地的浙江人看到这个消息都很兴奋，这充分体现了浙江、新疆两省经济互补的需要和合作的愿望，他们从中看到了更多的机会。“浙江省拥有资金、技术、人才和信息等方面的优势，特别是我们浙江省的领导，思想很开放，鼓励企业走出国门、走向国际市场，以国际贸易带动加工工业的发展。同时，我们浙江各地区也各有所长，比如温州的皮鞋、电器，宁波的服装，台州的建材、家具，绍兴的轻纺、布料，金华的小商品、五金，嘉兴海宁的皮革，湖州的竹制品等等，都可以通过新疆各个口岸进入中亚西亚的大市场。”黄银荣兴奋地对记者说：我们要通过自己的努力，把浙江那么多的好商品带到世界各地去。机会很多，风险也不能忘记记者采访的每一位浙江商人，在畅想通过外贸赚钱时都不忘告诉记者：要提醒想来做外贸的老乡们防范风险。毕竟隔着国境线，语言不通，风俗不一样，“总之要小心。”市场风险“表哥”叫胡志安，不过在新疆阿拉山口大家都叫他“表哥”。2000年到阿拉山口开了家贸易公司，去年生意还是很红火的，但今年却冷清得很，办公室只留下他和老婆每天晒太阳。市场风险是最大又最不容易掌握的风险。尽管和新疆接壤的8个国家有4亿人口，加上很多产品稀缺，进口量很大，但如今这些国家也开始发展自己的轻工业，为了保护自己国家的企业，关税变化也是非常大。“海关经常封关，一般都是因为关税要增加。”火车头国际商务酒店总经理孙跃敏在火车头呆了10多年，对外贸情况非常了解，他告诉记

者，在关口常常会看到几十辆甚至上百辆装载货物的卡车排队停留在那儿，大多是因为关税提高了。机会风险年初的一天，做陶瓷生意的台州人刘峰店里突然来了个外商，在他店里转悠了半天，最后一问，竟然一口气就要订200万元的货，而且说是要先试用一下，接下来还需要很多。刘峰一听当然不敢怠慢，为了证明自己的产品是优质产品，还把产品的宣传本给他看。结果第一笔生意是做成了，第二笔生意就再也没等到，后来从厂家一位朋友处才知道，那个商人按照宣传单上的电话直接找到厂家去了，把他给“跳”过了。近几年，随着邻国一些城市旧城改造，大兴土木，建材、陶瓷等用品的出口量非常大，常常一个订单就是几百万几千万的，够有些商人一年的营业额呢。但那里的商人也不傻，进口量大，就会直接找到厂家，所以蹲在家门口等着他们来的商人就成了跳板，所以怎样拉住大客户还得动点脑筋。竞争风险几年前，中亚、西亚的商人们来到中国，拿上商品就走，你报多少价格就多少价格，所以很多人觉得外贸生意好做得很。但这几年就不一样了，他们聪明了，不但会还价还会压价，做外贸生意的人也多了，他们会四处比价，所以很多商品的利润降低了不少。另外，原来跟新疆接壤的8个国家很多商品都从中国进口，现在，越南、土耳其等国也纷纷开始跑来争市场，所以商品质量价格都要有优势，最好还要懂外语，这样做生意会更容易些。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)