

世纪交响曲

'98《深圳商报》、《深圳晚报》获奖新闻作品选粹

高兴烈 主编

海天出版社

I253

545

G286



'99 深圳文丛

世纪交响曲

——'98《深圳商报》、《深圳晚报》
获奖新闻作品选粹

高兴烈 主编



A0770824



海天出版社
中国·深圳



「深圳商报」作品

·新闻追踪·

住在深圳，玩在深圳，夸赞深圳，但是，怪了——

俄罗斯“倒爷”不“倒”深圳货

王小虎

订购好货物，俄罗斯“倒爷”拉达和沙沙订好了从深圳回国的机票。然而记者采访时却了解到，他们此行虽然基本上住在深圳，玩在深圳，但所购3万美元的童装中竟没有一件是在深圳买的，也没有一件是深圳产的。据多次接待他们的深圳联华企业发展公司介绍，几乎所有俄罗斯“倒爷”都是这样，从来不“倒”深圳货。

拉达和沙沙上星期四从北京飞来深圳，当晚即赶赴东莞虎门服装批发市场采购童装。忙乎一天后，星期六双双赶回深圳到小梅沙度周末。星期一、二再回虎门取预订的货物。周二返回深圳住宿，准备回家。

这已是他们第四次来华南采购。每次都是去虎门，每次购货均在1.5吨左右，每批货值3万多美元。

当记者问他们为什么不在深圳买货时，拉达坦率地回答：“深圳没有一个有规模的服装批发市场，我们买不到满意的东西。”

据联华公司总经理助理王锐波介绍，俄罗斯“倒爷”不是没在深圳找过货。由于找不到成气候的服装批发市场，他们只得满街乱找。由于找的大部分是零售商，价格自然贵，供货量也有限。

曾负责接待过几十批俄罗斯“倒爷”的联华公司商务旅游部副经理于秋石也说，他们曾努力组织过几批俄罗斯“倒爷”在深圳购

货,都不成功。这些人一般都是现金交易,往往当场就要货几百几千件,别说深圳的个体户,绝大部分服装厂都拿不出货。再说,深圳货贵,有一种童装在深圳卖 40 元一件,而在虎门批发市场只要 10 多元。

王锐波说,联华公司为吸引俄罗斯人来深购货,曾出钱请俄罗斯几个空运公司、旅游公司的负责人来珠三角考察。结果,转了一圈之后,这些人却都对虎门和广州白马等市场感兴趣。

据悉,虎门批发市场规模巨大,在全国排名第二,品种十分丰富,价格非常便宜,经营也灵活。拉达和沙沙星期一下午 4 点在市场与一家工厂订了 500 件货,该厂连夜加工,星期二凌晨 2 点多就交了货。这在深圳是办不到的。王锐波说,深圳缺的就是这样的市场啊!不但服装市场如此,其他如建材、工艺品、玩具也是如此。王锐波说,深圳产品其实在质量、款式上都有吸引力,但缺一个大型市场沟通信息、集中交易,就难以形成气候,吸引国内外客人。

据介绍,俄罗斯现有国际“倒爷”约 1000 万人,1997 年从境外采购商品约 150 亿美元,主要采购地是阿联酋的迪拜、土耳其的伊斯坦布尔和中国的北京、乌鲁木齐、天津、成都等地。中国几个城市已成功地培育了几个专门针对国际“倒爷”的批发市场,如北京雅宝路等,生意十分火爆。王锐波说,如果深圳能吸引 1% 的俄罗斯“倒爷”到深圳购物,一年可增加贸易额 10 多亿元!

拉达和沙沙临别时对记者说,深圳是一个美丽的现代化城市,我们非常喜爱深圳。记者问他们对深圳有什么建议时,拉达说,我的许多俄罗斯朋友都希望深圳能有各种各样的大市场,那样我们来中国买货就方便了。

(载于 4 月 23 日一版,获广东新闻奖一等奖、深圳新闻奖一等奖)

·新闻追踪·

因为没有够规模的专业市场，他们住在深圳、玩在深圳、夸奖深圳，但却不在深圳购货。此事引起不少人热切关注——

把俄罗斯“倒爷”留在深圳

王小虎

绝大部分俄罗斯“倒爷”住在深圳、玩在深圳、夸奖深圳，但却不在深圳购货，大把大把的钞票都花在东莞虎门、广州白马等市场上。本报4月23日一版《俄罗斯“倒爷”不“倒”深圳货》一文对这种怪现象进行了披露，立刻引起社会各界关注。大家有一个共同的愿望：让俄罗斯“倒爷”留在深圳“倒”货。

“欧亚”市场：我们缺乏大市场，但我们正在努力

本报通讯见报不久，深圳华强欧亚旅游配套专业市场负责人即来电，说他们是专门从事对欧亚各国包括俄罗斯小额贸易的专业市场，今年2月开始试营业，将于6月正式开业。

这位负责人对俄“倒爷”“几乎不‘倒’深圳货”一说表示认同，认为深圳确实还没有足够的吸引力将“俄倒爷”及他们的钱留在这里。“这正是我们开办欧亚旅游配套专业市场的出发点”。

一个周六的下午，记者来到位于振华路与华强北路并汇处的华强欧亚旅游配套专业市场参观。市场位于华强宾馆的8楼，完

全将北京雅宝路的对俄贸易模式搬来，一个房间一家公司，门上挂着遮挡视线的白布帘，上书“不经邀请，谢绝参观”。这位负责人介绍说，这是因为“俄倒”不希望被同伴看到自己买了什么货，销售商也不愿同行看到自己卖什么货。

欧亚专业市场现有 40 个房间营业。这位负责人承认，这个规模太小。但他表示正与各方联系，努力做大。

俄罗斯大“倒爷”：我想来深圳建市场

当天，记者在市场见到了俄罗斯大“倒爷”约瑟夫，他已来深圳“倒”货 4 趟了。但他此行的主要目的是想和欧亚市场合作建一个大市场。

据介绍，约瑟夫是犹太人，是莫斯科最大的中国货批发市场伊兹麦罗夫的投资人之一。该市场占地 5 平方公里，每天成交几千万美元。

约瑟夫说，中国南方的货又好又便宜，不少“倒爷”已看到这一点，把眼光转向了珠三角。但这里特别是深圳还缺少一个专门面对东欧独联体“倒爷”的大市场。比如说，欧亚市场起码还应再加 4 层才够规模。“我想来建市场。”约瑟夫说。

东门个体户：我们市场不小，但却只是“天光墟”

通讯见报当天上午，一个叫王元发的个体经营者打来电话：谁说深圳没有大市场？我们这里就是一个。我们可以满足俄罗斯“倒爷”的需要。

王元发说，他在深圳做服装几年了，一直在东门西华宫宝华楼里及宝华楼对面的金辉小商品市场里。他说，我们这里生意可旺啦。有几百个档口，来买货的人很多。不但有深圳人来，还有广州沙河、惠东、海丰、流沙一带的人来成批进货。市场销售量很大。

记者问,俄罗斯“倒爷”一次要货成千上万件,你们一下拿得出来吗?王元发说,完全可以,我们的店档大部分有工厂,订货后可马上加工,可以做得和虎门市场一样快,要多少有多少。奇怪的是,怎么大家从来不知道有这样一个市场呢?王元发很理解记者的奇怪感觉。他说,很多人都不知道这个市场,是因为我们做生意的时间都在凌晨3点到6点多。而只有这段时间车辆才能开进来而不被抄牌。所以,一到白天,我们这里就看不出是大服装市场了。

王元发说,看了通讯后,很想有关单位将俄罗斯“倒爷”带到我们市场去看看,“他们肯定会满意。”王元发肯定地说。他接着说,我们这“天光墟”也是没办法,人辛苦不说,还影响生意,深圳要是有一个交通、费用各方面合适的大市场,我们愿意搬过去经营。我们有客户,我们搬到哪里,市场就到了哪里,可是我们谁也没能力单枪匹马建市场啊。

有关部门:加快建设大市场,形成物流中心

市贸发局副局长王晓春在电话中说,《深圳商报》这个问题抓得好,暴露了我们市场建设的不足。他说,市政府近来已把建设商业旺市、物流中心工作放到了非常重要的位置,其中很重要的一点就是要建设一批规模大、辐射力强的大型批发市场。

王晓春说,深圳的批发市场现已有布吉农批、电子配套等几个市场做出了规模,做出了影响。但服装、玩具等市场还不太红火。

他说,政府对建设大批发市场持积极扶持态度。就拿现在急需的对俄贸易市场来说,副市长郑通扬已作过批示,要求加快建设步伐。我们将努力发挥政府部门的职能作用,组织好买卖双方,促成市场交易的兴旺有序。

(载于5月12日一版)

·新闻追踪·

他们一飞到深圳便直奔虎门购货，虎门市场到底有什么魔力？对深圳有什么可借鉴之处？请看——

俄罗斯“倒爷”在虎门

王小虎

从深圳沿高速公路西行不到一小时，便来到了虎门镇。记者与深圳联华企业公司员工一起，于5月上旬到这里来追踪俄罗斯“倒爷”的行踪，探寻虎门市场的奥秘。

俄“倒爷”说：“方便极了”

联华企业公司在虎门镇开办了一家欧普顿批发市场，专门接待俄罗斯及独联体其他国家的“倒爷”们。

据介绍，俄罗斯“倒爷”一到深圳，即由联华公司接送到虎门欧普顿市场，在市场附近住宿，公司负责提供翻译、结算、托运服务。“倒爷”们只管看货、订货，交完钱就可以打道回府了。

记者在市场见到了从莫斯科来的一男一女两位“倒爷”伊戈里和玛丽娜。他们说，在欧普顿方便极了，就像到了自己的家。

好大一个市场

距欧普顿几分钟路程，就是富民服装批发市场。实际上，这一市场是一个以富民商厦为中心，包括周围几条满是批发门店的小街、小巷组成的群落。

一路走来，街上的人明显多了，卡车、面包车、摩托车、单车、手推车挤满了街道，车上码着大大小小的胶袋，一看就知道袋里装的全是倒进倒出的货物。

光说富民商厦，一共5层楼，建筑面积45000平方米，有摊位1282个，其中服装批发商有1000多家。据介绍，场内的经营者来自省内及福建、东北各地，来购货的商人也主要来自全国各地。去年成交额达10多亿元。

已经来过7次的玛丽娜说，这里东西多，选择余地大。

档主说：下午可以交货

来到银龙路附近的童装批发市场时已是上午10点钟。玛丽娜和伊戈里在虎门呆了两天买了20多万元的货，次日就要回去。

两位“倒爷”先到金童时装店，询问前两天订的4000多套服装能不能下午交货，老板娘说，没问题，下午一定送到欧普顿。

在甜甜童装店，“倒爷”们看上了一款漂亮的小裙子，店家开价29元，伊戈里马上说要500件，问下午能否交货，而且按要求重新包装。店老板稍稍犹豫了一下，又打了一个电话给厂家，便一口答应：“下午可以交货。”伊戈里交了500元订金，翻译开了一张订单，一单上万元的生意就谈成了。

记者问翻译小任，为什么伊戈里没有讨价还价，订金只交500元？小任说，不还价是因为他觉得这里的货便宜。订金低是因为已经做熟了，彼此信任。小任说，生意做顺了，就这么简单。

虎门市场是怎样“火”起来的

虎门既非大都市，也不处在交通要道，何以会冒出一个全国成交量第二的大市场呢？回忆起虎门市场的发展，欧普顿中心的袁先生介绍说，80年代中，虎门市场根本谈不上兴旺。大部分商家

都跑到沙头角、广州拿货回来贩卖。但到了 80 年代末,老富民市场一带个体户开始集中起来,不少以前到外地拿货的商家自己开起了服装厂,自己生产自己卖。旧富民市场最兴旺时,个体户达到 1000 多户,已经拥挤不堪了。

今天市场的兴旺,政府起到了很大的促进作用。袁先生说,政府看到市场发展有前途,便拿出了一块 1 万多平方米的地,让个体管理协会牵头,发动个体户集资,政府又出面贷款。建起了新的富民市场,并在附近的沙太、中心、银龙等地开设分场,市场一下子就建起来了。

建好市场后,政府又在税收、工商管理等方面拿出措施,扶持市场的发展,市场就这样兴旺了。

虎门市场也有弱点

虎门市场大,虎门市场好,但虎门市场并非没有弱点。特别是对于国际客商而言,这里还有许多不便之处。

一是这里没有机场,也不通火车,运输必须用汽车中转,比较费时,成本也增大。二是这里产品的档次仍不够高,国际高层次需求难以在这里得到满足。

对玛丽娜和伊戈里而言,最现实最头疼的一个问题是这里找不到欧码服装,太苗条的造型根本不适合俄罗斯人硕大的身材,所以他们都从做成人服装改行做儿童服装了。

别人的弱处,深圳正可以弥补,有些还正是深圳的长处。深圳有几千家以出口为主的生产厂家,服装、玩具、鞋类、电子产品生产能力也十分强大,设计水平紧跟国际潮流,完全可以满足国内国外客户的需要。加上深圳城市功能比较完善,服务质量较高,更能吸引国际客商。

只是深圳缺乏市场组织。

(载于 5 月 13 日一版)

·新闻追踪·

本报俄“倒爷”不倒深圳货连续报道引起强烈反响。
日前 10 余家单位齐聚市府二办,共商市场建设大计——

怎样留住俄“倒爷”

王小虎 梁兴超

本报 4 月 23 日起在一版连续报道了俄罗斯“倒爷”在深圳及珠三角地区的活动,引起了深圳各界的强烈共鸣,读者纷纷致电报社及相关企业、政府部门,就建设洋“倒爷”市场发表意见。

为广泛听取企业意见,推动我市各类批发市场建设,市贸发局 26 日召集 10 余家相关单位进行座谈。来自对俄及对东欧贸易企业、市场建设企业、行业协会及机场公司的代表畅所欲言,就市场建设问题献计献策。

发展洋“倒爷”市场意义重大

与会者普遍认为,俄罗斯、东欧旅游购物虽属不正规的贸易方式,但其规模十分庞大,是一个不容忽视的市场。

深圳联华企业发展公司代表王锐波以数字说明问题。他说,仅以俄罗斯为例,其在境外的“倒爷”有 1000 万之众,1996 年贸易额达 140 多亿美元。如果将其中的 10% 吸引到深圳,就是 100 多亿人民币,十分可观。

深圳海天龙实业有限公司研究洋“倒爷”市场已经有两年多时间。其董事长兼总经理沈之亚说,将俄罗斯及独联体、东欧“倒爷”

购买力吸引到深圳,可以扩大深圳市场销售,增加财政收入,推动第三产业发展。他举例说,北京雅宝路旺季日成交6亿元人民币,朝阳区每月收税5000万元。又如天津机场,仅去年9月一个月,就有500多架次的货机飞往俄罗斯,机场收入十分可观。

市贸发局副局长王晓春则说,当前的重要工作是确保经济增长目标的实现,而经济增长要靠扩大需求实现。扩大需求一是扩大内需,启动消费市场;二是扩大出口;三是加强基础设施建设。东欧、独联体“倒爷”来深旅游购物,既可增加我市商品、服务消费,实际上又可增加出口。我们应想办法留住他们,让他们不仅在深圳吃、住、玩,还在深圳购物。

别让大好机会从家门口溜走

座谈会上透出一个令人振奋的消息,深圳建设洋“倒爷”市场正面临一个绝好的机会。

据深圳市华强欧亚旅游配套专业市场副总经理胡启明介绍,目前,洋“倒爷”有大规模南下的动向。他说,由于北京雅宝路位于使馆区,嘈杂的交易与周边环境十分不和谐。政府已决定将市场迁到北京郊区。这使不少中国批发商和洋“倒爷”萌生去意。更重要的是,洋“倒爷”们发现他们在北方城市买到的商品绝大部分来自珠三角等地,都希望直接来产地进货,降低成本。

谈起机会,与会者感到十分急迫。一位代表说,深圳周边的广州、东莞、惠州等兄弟城市都发现了这一机会,各地政府和企业都在采取措施。广州白马市场已经到俄罗斯招商,东莞市政府也准备派人去,惠州市也准备在八九月份举行俄中文化商贸交流活动;宣传指南已经送到深圳,就连四川成都也把大幅招商广告登到《深圳商报》上。

大家都在行动,我们不能迟疑,否则,送上门的商机就会眼睁睁

睁地溜走。这是与会者共同的想法。

扬长避短,打出深圳特色

与会者认为,要建设对俄罗斯、东欧、独联体旅游购物者市场,深圳一定要打出自己的特色。

大家分析深圳的优势时指出,深圳是一座年轻的城市,环境优美,服务良好,对俄“倒爷”有很强的吸引力。同时,深圳交通运输十分发达,而且还有许多名优产品生产企业。但不足之处主要是生产、经营成本较高,且二线管理给人员和货物出入带来麻烦,再者没有批发市场基础。

王锐波等与会者认为,深圳只要扬长避短,就能搞出自己特色的市场。深圳不要与东莞等地去比价格便宜,而要比质量可靠、款式新颖。深圳的批发市场不一定要卖深圳产品,而可利用深圳区域性中心城市的优势把周边地区的产品拿到深圳来卖。深圳的批发市场还在筹建之中,正好可以把北京雅宝路的国内批发商招到深圳来。

上下齐心,共同建好市场

与会者认为,建设洋“倒爷”市场必须吸取发展其它市场的教训,就是不要一哄而上恶性竞争,到头来一哄而散。

大家认为,新闻媒体的大力宣传为齐心协力办好市场开了一个好头。胡启明说,“倒爷”报道见报后,深圳不少企业找到欧亚配套市场,要求合作,市场招租进度明显加快。王锐波说,联华企业发展公司也经常接到要求合作开发市场的电话,并且已与一家企业达成合作意向。大家都已认识到,这样一个大市场是谁也无法独家垄断经营的,必须合作。

部分与会代表要求政府部门对洋“倒爷”市场加以适当协调。

比如在市场选址上不要东一个西一个,应该相对集中;在市场经营品种上不要雷同,应该互为补充。总之是形成一个成行成市、品种齐全、配套良好的市场群体,以增强吸引力。

与会代表还提出,在市场启动期,政府应该给予一定的优惠政策加以扶持。如在地价、工商管理费和税收上给予优惠,放水养鱼。在旅游经营权问题上能否灵活处理,使市场具备接待洋“倒爷”的功能。

与会代表还认为,政府应组织几次赴俄罗斯、东欧进行深圳形象促销。深圳服装行业协会副秘书长沈永芳说,不少城市的政府十分重视在展览会和博览会上推广城市形象,经常是市长带队参加。深圳市也应该这样做。

市贸发局商业处副处长张保列最后说,就如何留住俄“倒爷”,大家提出了很多好的意见,贸发局将认真研究处理。他进一步说,讨论洋“倒爷”市场建设不能就事论事,而应以此为突破口,推动深圳各种市场的建设,最终将深圳建成为一个物流中心。如果如此,讨论留住洋“倒爷”的意义远远大于其直接的经济效益。

(载于5月29日一版)

·新闻追踪·

对独联体商品展销会开幕

“洋倒爷”联袂来深购物

【本报讯】(记者 王小虎) '98 深圳对独联体国家商品展销会昨日开幕,大批来自俄罗斯、乌克兰的“洋倒爷”闻讯来深购物。

昨日上午和下午,有三批共 50 多个“洋倒爷”抵达深圳,并先期参观了展销会。据展销会主办者介绍,在今后的几天里,每天都将有来自独联体及东欧的“洋倒爷”来深购物。

本次展销会是广东省第一次专门针对独联体国家的展销会,100 多家参展企业来自广东、福建、浙江、北京、香港等地,大部分企业有对俄贸易经验。展出商品包括服装、鞋帽、文体用品、圣诞礼品、首饰、工艺品等。

一位名叫沙沙的莫斯科客商说,想不到中国能生产出这么多精美的产品。他说,深圳的大部分产品要比北方批发市场价格低,搞这样一个展销会对俄罗斯客人来说真是太好了。不过,他希望深圳这样的市场更多一些,更大一些。

深圳宏裕工艺制品有限公司长期生产出口圣诞礼品,但从未与“洋倒爷”做过生意。在展销会上,公司负责人说,生意送到家门口,这样的机会不能放过。

应参展企业和俄罗斯有关方面的要求,本次展销会将延长举行时间 5 天,到 8 月 15 日结束。

(载于 8 月 6 日一版)