

全球汽车论坛等五大展会项目落户

成都:树一流展会新标杆 成就西部经济发展高地

■ 本报记者 邓万祥

为进一步支持鼓励汶川地震灾后重建和振兴,加快建设西部经济发展高地,近日,记者从“汶川地震3周年成都会展项目签约仪式”上获悉:全球汽车论坛、中国IT财富(CEO)年会和中国信息主管(CIO)年会等五大展会项目正式落户成都,其中有三大展会项目今年举行。

汶川震后3周年来,四川人民坚定信心,攻坚克难,加快建设灾后美好新家园、加快建设西部经济发展高地取得了丰硕成果。在“汶川地震3周年成都会展项目签约仪式”上,来自全国20多个城市会展主管部门、会展企业代表的近200位业内嘉宾,共同见证

了3年来成都会展业的发展成效。尤其是在震后特殊时期,成都会展业率先发挥作用,聚集人气,抚平伤痛,提振信心,及时传递出震后成都依然美丽、依然安全,仍然是宜居安全、投资创业热土的消息,成都会展业实现了逆势飞扬,成为成都现代服务业的一大亮点和经济新增长“引擎”。为支持鼓励汶川地震灾后恢复重建,震后3年来,一大批国内外重量级展会纷纷落户或定点成都举办,成都承接一流展会的数量不断攀升,逐步成为中国最理想的办展办会城市之一。

据成都市博览局局长陈琳介绍,震后3年是成都会展业发展最快、增幅最大的时期,会展活动数量、展出规模、经济带动效益等均成倍扩大,会展业增加值年均增幅达20%以上。

2010年成都共举行各类会展节庆活动382个,比2007年增加150个;2010年展览总面积达190万平方米,比2007年增加了40万平方米,会议总面积达345万平方米;2010年实现会展业增加值23.8亿元,较2007年提高了3倍;2010年实现会展业直接收入32.39亿元,拉动消费272.87亿元,较2007年提高了近3倍。

这次落户的五大展会项目中,首次从北京移师成都、有着“中国IT两会”之称的2011中国IT财富(CEO)年会和中国信息主管(CIO)年会,将于12月2日至3日举行。上述会议曾在北京连续举办了11届,是我国目前规格最高、规模最大、历史最久、最具影响力的IT年度盛典。此外,2011全球汽车论坛将于10月11日至12日在成都举行,这将在华举办的

规模最大、档次最高、最为重要的国际汽车会议之一。第62届中国教育装备展示会也将于今年11月在蓉举办。此外,“2012中国会展经济研究会年会暨中国城市会展发展(成都)论坛”,2012第8届中国会展文化节等会展项目,也已落户成都。

为促进多边合作、区域互动、优势互补,实现共同发展,成都市博览局还与杭州、南京、长春等11个城市签署了《中国12城市会展合作框架协议》,体现感恩、合作、共赢的发展主题。

区域快递

青海高原特色农业项目 新增产值8.3亿元

本报讯(记者王琰 陈彩霞)近日,记者从青海省农牧厅获悉,“十一五”国家科技支撑计划项目“青藏高原特色农业产业化开发与示范”近日通过国家验收。项目实施后已累计新增产值8.3亿元,有力地推动了青藏高原特色农业产业化进程。

该项目以青藏高原特色作物青稞、油菜和亚麻产业需求为出发点,针对生产和产业化过程中存在的技术瓶颈开展研发与示范。目前,该项目已育成青稞、油菜新品种4个,制定种子繁育技术规范4项,制定栽培技术规范6项,完成青稞葡聚糖提取、亚麻籽仁制取亚麻油与亚麻籽壳制取亚麻胶等加工技术,形成了一定的加工生产能力,并获两项授权专利。

区域聚焦

沈阳开启总部基地经济新时代

本报讯(记者 吴井东 魏子露)辽宁沈阳东北总部基地开园礼暨首批入驻企业签约仪式日前在沈阳举行。开园礼汇集50余家企业首期入驻基地,这表明总部基地在东北乃至沈阳经济发展进程中翻开新的篇章。

据悉,四川长虹电器股份有限公司、北京长虹科技有限责任公司、新疆特变电工集团有限公司、北京依文企业股份有限公司等以及东北、辽宁的56家企业成为东北总部基地首批入驻企业。在全部入驻企业中,辽宁以外企业占66%,辽宁本地企业占34%;按企业性质划分,国有企业占20%,民营企业占80%。入驻企业涵盖机电、铁路、电子、建筑、钢铁制造、物流、农业、文化科技等行业。

继北京总部基地项目成功后,东北总部基地成为总部基地(中国)控股集团在东北的又一重点项目。东北总部基地自立项以来一直受到辽宁省委省政府、沈阳市委市政府、沈北新区区委区政府的积极肯定与大力支持。沈北新区区委区政府将东北总部基地定位为沈北发动机项

目,快速引领沈北新区发展成沈阳经济区的核心区域。

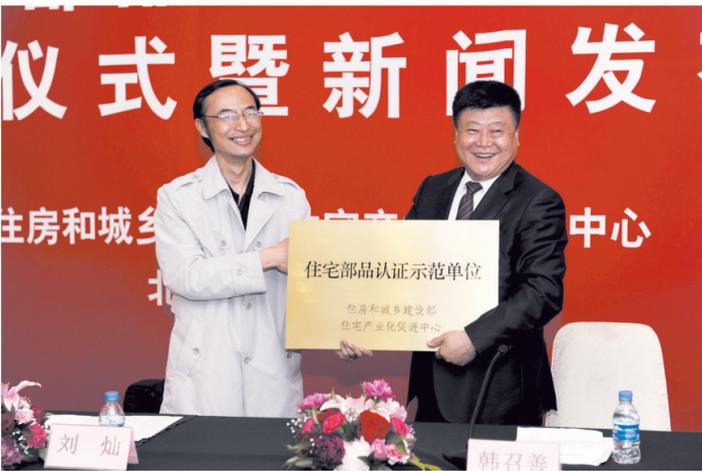
作为东北总部基地吸纳的首批受益者,签约成功的诸位企业代表们纷纷表示,通过东北总部基地的发展大平台,可以发挥企业集群的资源优势,从而促进“互通有无,商市大开”的区域经济增长进程。作为一个集群化的企业总部基地,东北总部基地将形成总部企业集中的极化趋势,辐射周边产业实现可持续发展。随着企业总部的不断聚集,人才、资本也随之集合,东北总部基地内将实现品牌互补、资源共享、信息互动等优势环境。

据悉,东北总部基地的顺利建设,将极大地加快沈阳沈北新区城市化发展进程,为沈阳乃至东北今后的新城市发展奠定良好的基础。随着东北总部基地的顺利运营,以及十几个国家级项目的建设与发展,将为辽宁乃至东北地区吸引高科技人才以及就业、交通、通信、科技水平的新提升,对金融、商业、文化、娱乐等服务产业产生极大的影响。

第十三届中国(晋江)国际鞋业博览会举办

本报讯(记者 王惠兵 黄丽英)近日,由福建省人民政府、中国国际贸易促进委员会、中国轻工业联合会共同主办的第十三届中国(晋江)国际鞋业博览会在“中国鞋都”晋江举办。

本届鞋博会以“培育展会精品,助推产业升级”为主题,注重打造中国鞋业展会精品,为海内外鞋业企业提供展示实力、捕捉商机、加强合作、互利共赢的平台,助推晋江鞋业产业升级。展会面积5万平方米,设置标准展位1600个,分设鞋机、鞋材和鞋类成品馆三大展区,展览范围包括鞋类制成品、鞋材及辅助材料、化工原料、鞋机、皮革机械设备、皮革制品及相关科研、设计、信息刊物、图书等。本届鞋博会达成合同交易额69.5亿元,比上届增长8%。



中国门业的龙头企业盼盼集团安居门业有限责任公司近日传来喜讯,该公司的系列产品顺利通过住建部住宅部品认证,安居门业还被授予全国同行业唯一一家国家“住宅部品认证示范单位”。近年来,盼盼集团共投资3.6亿元,从德国、意大利、韩国、台湾等国家和地区引进国际先进的门类及保温板、车库门、彩板及镀锌板生产线,产品生产达到了国际同行业先进水平。图为授牌仪式现场。 龚雨 摄影报道

迈瑞20年 从自主创新走向国际竞争

自1991年创业以来,深圳迈瑞已经走过了整整20个年头。20年的发展历程贯穿了我国医疗设备行业(尤其是高端电子医疗设备)的高速成长期。作为中国最大的医疗设备研发制造商,迈瑞成长的每一步都带着鲜明的时代印记,代表了中国本土医疗设备制造商从无到有,直至最终参与国际竞争,并制造出国际领先的医疗设备的一种成功模式。

从无到有 自主研发多个产品

刚刚步入上世纪90年代的中国,市场上并没有属于内地企业的自有品牌。刚刚成立的迈瑞,与其他医疗设备公司一样是靠代理国外产品起家的,但是几位创始人凭借极富前瞻性的眼光,首先就将迈瑞定位成一家研发型企业,并在公司刚成立1年的时候,将几乎所有可支配经费都投入到研发当中。在1992年底,迈瑞推出了国内第一款单参数的血氧饱和度监护仪,这款产品获得了“国家级优秀新产品奖”。迈瑞自主研发一直没有停下,在接下来的几年内,又相继推出众多监护和诊断设备,并填补了多项国内空白。

上世纪90年代中期之后的中国,随着改革开放的步伐越来越大,以及市场经济秩序基本确立,国外的投资机构逐步进入内地。具有国际背景的投资公司深知研发能力对于一个技术型企业的重要性。此时的迈瑞凭借着强大的市场份额和卓越的研发能力引起了风投的关注,于1997年获得了华登国际投资

公司的资金注入。从此,迈瑞依靠自主品牌进行市场竞争的羽翼更加丰满。

走出国门 植根海外

1997年,迈瑞的销售额达到了1亿元,其优势产品在国内的市场份额雄居首位。然而当时就全球医疗器械市场来看,欧美市场占有率达到了70%左右,而中国最多只占5%。毫无疑问,对于当时的中国企业来说,更大的市场空间在海外,因此,迈瑞将“全球化发展”定为新千年的战略目标。

在走向国际的最初阶段里,迈瑞与其他国内企业一样采取以营销为导向的切入策略,通过建设海外代理渠道的方式实现了业绩快速增长。不同的是,迈瑞在打开国际市场大门之时,时刻都在打造国外本土化运作模式,力争将海外产品研发、业务管理、技术支持和售后服务全部在当地进行,为此迈瑞建立了复杂的IT系统进行组织架构管理,同时大量吸引海外员工加入公司。时至今日,迈瑞在全球16个国家和地区设立了子公司,在海外有3个研发中心,产品销往190多个国家和地区。2010年,迈瑞全年7亿多美元的收入中,有58%来自海外。

凭借在全球市场上的卓越表现,迈瑞品牌赢得了诸多国际荣誉,相继获得了世界著名市场调研机构弗若斯特沙利文公司颁发的“2006年度全球监护市场渗透领袖奖”、“2007年度全球监护市场卓越奖”、“2008年度北美监护市场

最佳客户价值奖”、“2010年度欧洲监护全球化卓越奖”。2009年,迈瑞还入选《环球企业家》最具全球竞争力中国公司20强。

融资上市与并购扩张

当企业发展到一定规模时,继续寻求突破的一个有效的方式是获得资本市场的支持,然而从资本市场上的获益并不仅仅是资金。迈瑞更直接的目的,在于通过与国际机构的合作进一步打开国际市场,同时吸收国外先进的管理制度。

2006年9月26日,迈瑞正式在纽交所挂牌上市。自此,迈瑞的名字与众多世界著名医疗设备制造企业共同出现在了纽交所的交易大屏上,这意味着迈瑞品牌真正屹立于国际舞台,同时,迈瑞开始进行同类产品资源整合。

2008年,迈瑞一举收购了美国医疗器械商Datascope的生命信息监护业务, Datascope监护业务的主要收入来自北美、欧洲市场,在美国和欧洲拥有强大的销售平台和服务网络,这次收购完成后,迈瑞成为该领域全球第三大品牌。

2011年,迈瑞又开始了新的扩张,宣布收购国内知名注射泵类企业,从而进一步拓宽了自己的产品线,增强了迈瑞全线产品开拓国内外市场的竞争力。迈瑞的20年,印证了中国本土医疗器械企业走向国际发展的轨迹,是中国本土医疗器械企业自主研发、打破国外垄断、参与国际竞争的20年。(李艾)

型牌男装承诺“定制服装也可无条件退货”

对于销售成品的电子商务网站来说,无条件退货是一种常规的服务承诺,但是,对于定制业务来说,定制的产品不能退货,几乎是一条“天经地义”的规矩。然而,笔者在新改版的型牌网上却发现,型牌网承诺:所有在型牌网定制的产品,15天内均可以无条件退货。

定制的产品是专门针对每一个顾客制造的,如果顾客退回来,商家就无法再销售给其他顾客,会给商家造成积压,如果退货产品数量巨大,对商家来说,是一个巨大的风险。为什么型牌男装有如此魄力来承诺呢?笔者采访了型牌网CEO黄岳南。“这是从竞争的角度来考虑的,定制行业的竞争还没有到这个层面。我只是觉得顾客费了很多周折定制了一件衣服,如果拿到手不能穿,是一种浪费。因此,我想无论如何,要想尽一切办法来解决这一问题,让顾客退回来是最直接的解决办法。当我们这样承诺了,

反过来就要求我们自己,要把产品照片拍好,把产品介绍详细了,把客服工作做好,把尺寸做准确了,把产品做好了,减少错误,提高我们的定制能力,让退货率降到最低。如果真的做到了这一点,我想这是定制行业的一个进步,值得去尝试。”

“如果遇到恶意的定制行为怎么办?”笔者问。“我想不太可能有。如果有的话,我们会去区分这样的顾客,在接单之前,我们会告诉他,我们接不了他的订单,在网站上利用程序很容易监控这样的顾客。生意嘛,只有一个愿买一个愿卖才能成交的。”黄岳南说。

型牌网是北京酷绅服饰有限公司旗下的高级男装在线定制品牌网站,其型牌男装原来在体验品上推行无条件退货服务,这次直接取消了体验品,所有产品都可以无条件退货。网络定制业务刚刚兴起,无条件退货是否能成为一项行业标准,还将拭目以待。(常新)

“NBA大篷车”南京启程 匹克打造篮球品牌

近日,随着印第安纳步行者队中锋罗伊·希伯特揭开启动帷幕,在球迷的欢呼声中,2011“NBA篮球大篷车”中国风暴在南京骤起。作为NBA连续4年的合作伙伴,匹克体育一如既往地表示了对NBA的高度热情和鼎力支持,专程赶赴启动仪式现场的匹克CEO许志华与NBA中国副总裁杨东为参与到众多球迷当中进行了三分球远投赛,将现场气氛推向高潮。

据了解,“NBA篮球大篷车”已是第七年驶入中国。在过去的6年中,“NBA篮球大篷车”到访了中国35个城市,让1400万球迷感受到了纯正的NBA篮球的魅力。2008年,匹克携手“NBA篮球大篷车”,3年来不仅为广大的中国球迷送去了专业篮球精神、品质精良的篮球装备及篮球技巧,还创造了更多球迷与NBA球星亲密互动、贴身切磋的宝贵机会。

匹克集团CEO许志华表示:“打造中国篮球装备第一品牌是匹克的核心目标之一,我们致力于通过引进和传播原汁原味的NBA文化来满足中国球迷对篮球的狂

热,同时推动匹克篮球装备国际化的进程。我们期望,通过大篷车这样的互动平台,传递篮球文化和篮球精神,培育中国青少年的篮球素养,并期望对中国篮球事业的发展有所贡献。”据市场调查机构数据显示,2008年中国零售市场上,匹克篮球鞋已经大幅超越国际劲旅耐克,以17%的市场占有率排名第一(耐克则占12%)。今年发布的第19届中国市场商品销售统计结果显示,匹克名列2010年度“篮球鞋”类市场综合占有率第一位,匹克的篮球专业度和市场受欢迎度再次得到印证。2011年,匹克再次携手“NBA篮球大篷车”从南京启航,行程20000公里,继续为20个城市的球迷们送去自我展示和交流的舞台,通过匹克扣篮大赛、三分大赛、技巧挑战赛以及投篮淘汰赛等,让广大球迷尽享篮球竞技的乐趣。(鲁科)

爱普生携手 E Ink 打造世界领先高分辨率电子纸

日前,精工爱普生集团(以下简称爱普生)与台湾元太科技(以下简称E Ink)宣布共同开发300 dpi解析度的电子纸装置,该装置的电子纸显示屏可实现高清晰的文本和图像显示。这一全新装置结合E Ink的高分辨率电子纸显示屏和爱普生的高速显示屏控制平台,旨在打造全球最高分辨率的电子纸显示屏。该显示屏将大大提高可读性和便捷性,适用于需要大量数据处理的商业和教育机

构,在日本和中国这样使用字符文本的国家尤能凸显其优势。

细分市场对于高分辨率的应用需求,如顺畅的新层显示、工程图表、插画、字符文本以及其他精细或复杂内容显示等,是目前160 dpi解析度的显示器不能满足的。所以电子纸技术解决方案的改进和升级势在必行,这也是爱普生与E Ink共同携手打造世界领先的高分辨率电子纸的初衷和用意。

“随着电子阅读器在全球的迅速普及,我们的电子纸显示器技术将有机会进军商业和教育等更多细分市场。”E Ink董事长刘思诚如是说,“我们将继续提高E Ink的技术水平以满足客户和消费者的需求。这项新的电子纸显示器技术具有低功耗、阳光下可读性强、外型轻薄等特点,能完全实现用户对E Ink提出的实现更高分辨率的期望。”

(王端)

消费资讯