



本期看点

棉花价格
未来走势或“成谜”

详细报道见第2版

2011年会展专项资金
扶持政策出台

详细报道见第3版

全球商业展会
百强地图

详细报道见第3版

中日合力发展
低碳产业

详细报道见第4版

建党九十周年

国际社会盛赞中国共产党
成立90年取得巨大成就

本报讯 90年波澜壮阔,90载成就辉煌。从1921年成立以来,中国共产党团结带领人民浴血奋斗,实现民族独立、人民解放,向着国家富强、人民富裕的目标迈进。

在中国共产党成立90周年纪念日到来之际,海外专家学者和媒体通过发表谈话、撰文等方式对中国共产党90年来取得的巨大成就表示钦佩和赞赏。

美国前国务卿基辛格对记者说,中国取得的巨大成就,归功于富有远见卓识的中国领导人和乐于奉献的中国人民,是他们在如此短暂的时间内让中国实现了如此迅速的发展,“中国已为世界作出了巨大贡献,中国发展模式无论对中国还是世界其他国家都具有重要意义。”

法国《焦点》周刊出版的特刊文章指出,中国已成为世界第二大经济强国。如今浮现的是一个全新的中国。2008年北京奥运会、2010年上海世博会都给世界留下深刻印象。中国领导人在小范围试验各类创新随后推广到全国,如今,中国大城市都有了自己的经济开发区。中国在怀揣新的梦想,让人着迷。

俄罗斯科学院远东研究所高级研究员马马耶娃说,新中国成立后,中国共产党始终全力投身到国家建设和提高人民生活水平的伟大事业中,并最终经过推行30多年的改革开放政策使中国成为世界大国。中国的发展吸引了越来越多的俄罗斯青年关注,仅莫斯科一个城市就有多所孔子学院和孔子课堂。这表明俄罗斯人对中国和中国经济的发展具有非常大的兴趣,希望更加深入地了解中国。

(欣 华)

本报常年法律顾问

- 北京市炜衡律师事务所
- 赵继明 赵继云 律师
- 电话:010-62684388



年增速10% 中国服务贸易化蛹成蝶

■ 本报记者 邢梦宇

北京国贸展厅2号馆内,提供国际法律服务的20多家国内律师事务所设立了展台。6月1日到3日的这3天里,借着第三届中国服务贸易大会的“东风”,他们正在向国内外参会人士介绍自己的业务优势。

记者从北京盈科律师事务所展台处获悉,该所2001年成立,但用其员工的话说:“我们所的壮大也就是近3年的事情。”

这是一个典型的例子,许多从事服务贸易领域的参会企业纷纷发出同样的感慨:进入“十一五”之后,才真切感受到市场的盘子在不断扩大。

在中国服务贸易大会新闻发布会上,商务部部长助理仇鸿给出了这样一组数据:2010年,中国服务贸易进出口总额达到3624亿美元,比“十五”末期翻了一番,世界排位从2000年的第12位,上升到2010年的第4位。这刚好印证了企业反映的“市场越来越大了”。

在货物贸易急速发展的同时,中国服

务贸易也在华丽转身。

比肩“广交会” 打造“北交会”

商务部数据显示,目前,中国货物贸易进出口额全球排名第二,服务贸易进出口额位列第四,但服务贸易占贸易总额比重只有10.9%,相当于全球平均水平的一半。

“这一占比仍然不高,同时,中国服务贸易结构也有待进一步完善。”仇鸿说。

就在服务贸易发展亟待提升之时,北京凭借其国际化背景、良好的产业基础,被推到了舞台的镁光灯下,领军中国服务业。

经国务院批准,从2012年开始,中国服务贸易大会将更名为中国(北京)国际服务贸易交易会,简称“北交会”,并定位于国家级、国际性、综合型的服务贸易交易平台。

北京服务贸易规模居于全国的前列,去年服务贸易额达到了798亿美元,占全国货物和服务进出口额的21%,高于国际平均水平(注:过去5年,服务贸易进出口额占全球货物和服务进出口额的19%)。

此外,北京的服务外包保持了高速发展势头。2010年,全国10家服务外包领军企业中有5家总部在北京,其中有两家员工人数过万。

北京市副市长程红表示,“十二五”时期,北京将全力打造“北京服务”品牌,实现“北京服务,全球共享”,力争到2015年服务贸易规模达到1200亿美元。北京对将“北交会”打造成与“广交会”齐名的贸易平台充满信心。

借政策“东风” 再战“十二五”

“中国‘十二五’规划纲要已经明确提出,‘十二五’时期,中国服务业增加值占国内生产总值的比重将提高4%,服务业将成为提供就业机会的主要行业、推动经济结构调整战略调整的主导行业、拉动经济增长的主要支柱产业。服务贸易将迎来新的发展时期。”商务部部长陈德铭在第三届中国服务贸易大会开幕式上如是说。

据悉,为实现上述要求,服务贸易发展“十二五”规划正在制定当中。

对于规划目标,仇鸿透露说:“到2015



新闻出版总署公布的数据显示,目前,中国报刊发行已覆盖80多个国家和地区,图书和期刊等出版物已进入193个国家和地区,版权贸易引进输出比从2005年的7.2:1达到2010年的3:

1。到2010年,中国图书出版品种和总印数、日报总发行量已居

世界第一位,电子出版物总量已居世界第二位,印刷业年产值已居世界第三位。

图为北京国际版权交易中心借展会平台加强和业界交流合作。

本报记者 季春红 摄影报道

中小企业“八仙过海”破资金困局

■ 段郴群

面对各种成本增加、人民币升值压力,国内中小企业是如何应对的?专家学者有怎样的建议?近日,记者走访广东多地,采访多家中小企业了解到,各家企业为破当前困局,那是“八仙过海,各显神通”。

招数一 创自有品牌 摆脱OEM制约

在东莞大岭山镇这个家具制造之都,东莞富运家具有限公司总经理李轲对记者透露,如果2008年对东莞家具业来说只是“霜降”,那今年就真的是“寒冬”了。由于欧洲经济形势不好,加上国内楼市调控,整个房地产产业链都受影响。该公司旗下的一家工厂今年的订单同比少了30%。为了应对目前的困局,富运家私开始打造自己的品牌,而不仅仅为其他品牌做OEM。李轲认为,必须创建自有品牌,才能在市场上拥有话语权。

招数二 建联盟共享信息 互通有无

面对目前的困境,广州光为照明科技有限公司选择了联手同行、创建联盟、共享信息的做法。该企业董事长周檀煜表示,中小企业面对当前的困局,关键还是要掌握产品的定价权。周檀煜认为,从国内LED照明整个产业情况看,没有绝对的竞争,但却有绝对的合作。建立联盟可以保证信息互通有无,让整个产业对国内国际市场情况非常熟悉。定价权掌握在厂商手里,才不会导致恶性价格战。

招数三 加快互联网营销速度

除了打造自有品牌,不少企业开始在企业效率管理以及营销手段上花心思。李轲透露,目前,富运家私除了原来的销售模式外,已开始采用互联网营销方式。公司加大了信息化建设,让工厂很快从遍布全国的渠道终端获得销售信息。

深圳万润科技股份有限公司董事长李志

江也对记者表示,公司已加大互联网营销力度,这样不仅便于海外买家能及时了解公司的产品,同时,也能迅速获悉国外买家的需求。

专家:学会寻找突破口

中山大学中国品牌战略研究中心主任、博士生导师王海忠教授在接受记者采访时表示,中国中小企业要想在当前困境下突围,首先要有自己的品牌,因为有了自己的品牌,就可以在国外市场慢慢突破。例如,国内的力帆摩托车就是利用自主品牌艰难打开了越南市场,此后乘胜追击,逐渐拓展了东南亚和中东市场。

其次,王海忠认为,中小企业要学会填补市场空白,提供市场需要但竞争对手没有的产品。最后,王海忠建议,产业联盟应该发挥更大的作用,为企业提供更多有用的信息。

经贸看台

年,中国的服务进出口总额将会达到6000亿美元。”

商务部服务贸易司司长周柳军在接受本报记者采访时表示:“服务贸易‘十二五’规划已经基本制定完成,将在不久之后发布,可以保证的是,平均年增长速度不会低于10%,这是一个保守的数字。现在,各地方政府、有关部门以及企业正在将整体服务贸易规模的相关数字统一上报,具体年增长速度能否超过15%,还有待测算。”

同时,记者了解到,《服务贸易促进条例》或将作为服务贸易“十二五”规划的配套细则在年内出台,旨在推进服务贸易领域财税、金融扶持政策的完善与落实。

有专家预测,软件和服务外包、技术、文化、中医药、会计、医疗等重点领域将作为领军行业,“破局”中国服务贸易发展。

本期关注

上万亿美元觊觎新兴市场

国际金融学会最新预测指出,2011年,全球资本将有10410亿美元流向新兴经济体,2012年将达10560亿美元。中国是最大的国际资本净流入目的地,约占新兴经济体吸引资本总量的1/4。

借力中铝 力拓将挖中国矿

中国铝业公司与力拓集团日前在京签订正式协议,共同出资成立合资公司,着力于中国境内铜、煤炭、钾肥等资源的深度勘探与发掘。

日本两大钢企拟合并

日本第一大钢铁企业新日铁公司和第三大钢铁企业住友金属工业公司近日表示,已向日本反垄断监察机构提交了正式的合并请求,双方计划在2012年10月前完成合并。

地方债清理方案尚未确定

近日,一则“中国将在6月至9月期间处理2万亿元至3万亿元有风险的地方政府债务”的消息引发市场高度关注。但据记者了解,国家审计署于今年3月初开始的地方政府性债务审计尚未完全结束,在地方政府性债务具体情况尚未充分掌握的情况下,有关部门不会轻易敲定清理方案。

秦皇岛煤炭库存现负增长

最新一期环渤海动力煤价格指数显示,国内动力煤价格已经连续11周维持上涨态势。而在大秦线检修完成、煤炭调进量大幅提高的情况下,最近,秦皇岛煤炭港口库存出现负增长。

内蒙古稀土业整合拉开大幕

内蒙古自治区近日下发稀土上游企业整合淘汰工作方案,力争于6月底前对35家稀土上游企业进行整合淘汰,并形成由包头钢铁(集团)有限公司统一开采、统一选矿、统一冶炼、统一经营和管理的稀土冶炼分离专营工作体制。

(本报综合报道)

新闻速递

编辑:高洪艳 联系电话:95013812345-1024
制版:张迪 E-mail:myyaowen@163.com