

 企业报道

中国航海日活动7月登陆南京

本报讯 自2005年国务院将每年7月11日设为中国航海日以来,该项活动已走过7年历程。继北京、上海、青岛、太仓、大连、泉州、舟山之后,南京将成为新一届航海日的主办地。

据悉,今年航海日活动将以“感知郑和,拥抱海洋”为主题,南京主会场活动将突出三大特色:一是围绕国家“十二五”加快发展海洋经济的重要战略,促进海洋经济建设;二是借南京深厚的郑和文化底蕴,加强海洋文化建设;三是发挥南京旅游资源优势,扩大航海日的社会影响力。

此外,航海日活动期间,南京主会场还将举办航运物流、文化旅游、船舶与海洋工程、舰船开放等专项活动。珠江、长江片区、航海日历届主会场举办城市及全国各地也将陆续开展丰富多彩的活动。

(郭亮亮)

江淮汽车激情上演“和悦飞行秀”

本报讯 日前,由江淮乘用车举办的“驾驭由我,品质体验——和悦飞行秀”活动于四川宜宾隆重上演。作为国内首个量产原车特技秀,“和悦飞行秀”已于4月1日在万州首度激情引爆,惊险刺激的飞车特技表演令人久久难忘。

截至6月2日,“和悦飞行秀”将陆续登陆东莞、徐州、常熟、石家庄、哈尔滨等10大城市,届时,更多的朋友将有机会领略和悦精湛刺激的飞车特技,在速度与激情中,直观地感受到江淮乘用车卓尔不凡的品质与魅力。

“和悦飞行秀”包括了飞行秀表演、专业试驾训练营、极限挑战赛等多项内容。在飞行秀表演环节中,专业车手们完美展示了“雁行阵型”、“菱形阵型”、“交叉蛇形”、“行进间多车调头180°”以及“瞬间360°转向”等高难度项目以及万分惊险的“两轮驾驶”表演。 不仅如此,这项活动的另一个亮点就在于,消费者可以通过亲身试驾,参与极限挑战赛。

(蔡 超)

2012中国化学制药行业年度峰会将在厦门举行

本报讯 11月6日,以“安全·责任·品牌”为主题的2012中国化学制药行业年度峰会将在福建厦门召开。

据主办方介绍,本次峰会将由2012中国化学制药行业高峰论坛、2012中国化学制药行业优秀企业品牌和产品品牌发布等部分构成。在2011化学制药行业品牌峰会的基础上,将增加经济运行分析、医改政策解析、企业社会责任报告发布、制药企业信用评价结果发布等内容,是目前化学制药行业最全面、深层次的沟通交流平台。

同时,峰会将发布2012中国化学制药行业优秀企业品牌 and 优秀产品品牌,该活动由中国化学制药工业协会、中国医药商业协会、中国非处方药物协会、国药励展共同组织行业专家在企业申报的基础上进行推荐等一系列程序,最终产生2012中国医药行业企业集团综合实力十强、2012中国化学制药行业优秀企业品牌、2012中国化学制药行业优秀产品品牌及特设奖共四个板块17个奖项。

主办方表示,将在2012年11月至2013年10月期间,对上述17个奖项中的上榜企业品牌与产品品牌展开大规模、高频率、全方位的宣传、发布、推广等活动。

(卢楠楠)

专利拍卖招商公告

受权利人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利(申请)权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

- 1.一种生肌接骨外用中草药组合物 (201110146435.3)
- 2.一种多用途提拿物品的挂钩装置 (ZL201120399438.3)
- 3.明路多用防护伞 (ZL201020570531.1)
- 4.隐形家用智能电子保管箱 (ZL201120247337.4)
- 5.一种压缩机装置 (ZL201120203615.6)
- 6.一种丝绢画及其制作方法 (201110191266.5)
- 7.电动车换挡轮毂 (ZL201120145691.6)
- 8.第一时间报警器 (201010604352.X)
- 9.颗粒微细的紫菜产品的生产方法 (ZL200910034354.7)
- 10.全自动马铃薯挖掘机 (ZL201120184354.8)
- 11.近弱视矫正器 (ZL201120168974.2)
- 12.电热保暖手套 (ZL201120111749.5)
- 13.一种治疗急性脑梗塞的中药组合物及其制备方法和应用 (ZL201010242320.X)
- 14.一种堵水剂及其制备方法 (201110000199.4)
- 15.一种节能型锅炉给水系统 (ZL201120218238.3)
- 16.轻质高强超保温建筑砌块 (ZL200710071794.0)

■ 朱伟俊

广东是我国的传统外贸大省,外贸总量占全国四分之一,外贸企业众多,其中很大部分是中小型外贸企业。2008年金融危机爆发后,全球的经济增长趋缓,极大影响到中国外贸出口形势,企业面临着订单减少、贸易摩擦加剧、交易风险扩大的局面,加上国内用工成本、原材料价格等因素,外贸企业,尤其是中小型外贸企业面临着前所未有的压力。

华夏银行以“中小企业金融服务商”为品牌建设目标,心系中小企业业务需求,广州分行作为总行指定的国际业务特色分行,一向对中小型外贸企业的发展给予密切关注,认真研究了解中小型外贸企业的经营模式、生存状况、真实需求,围绕着中小企业特色制定特色国际业务服务方案,为中小型外贸企业排忧解难。

目光投向中小企业的发展

在华夏银行广州分行2012年工作会议中,分行行长张延军表示,今年广州分行将把目光投注在中小企业的发展上。广州分行要把“环球智赢”国际金融服务的品牌进一步深入推广到中小型外贸企业中,在目前复杂多变、波诡云谲的国际政经形势中,凭华夏银行国际业务团队的专业知识,协助中小型外贸企业规避风险,增加收益,谋求与中小型外贸企业共赢共长。

主动出击谋求合作

华夏银行广州分行今年初开始,营销团队根据渠道消息,经过筛选,对年进出口量3000万美元以下的客户逐步开始了电话拜访,详细了解客户情况及需求,并对有需求和意向的客户进行上门拜访,共同研究业务方案。

丰富的产品方案 专业的优质服务

华夏银行“环球智赢”国际金融产品体系包含八大特色解决方案,其中出口创利赢、融资避险赢、进口增利赢和汇款速达赢非常贴合中小型外贸企业需求,前三项方案可为客户规避汇率风险并提高综合收益,后一项方案可帮助企业加快结算速度,及时回笼资金。华夏银行国际业务营销团队针对企业的特色,为其量身定做解决方案。运用专业知识,敏锐的市场触觉,根据产品涉及的汇率变动、外汇政策、国家风险等多种因素,为企业提供优质的服务支持。并且根据中小型外贸企业规模小,利润薄的特点,华夏银行广州分行始终秉承着“为客户节约成本”的良好意愿,从利率、汇率、费率三方面着手,对符合资格的客户实施灵活优惠的收费机制,为中小企业客户降低融资成本,更快更好解决资金问题,提高运营能力。

特色分行绿色通道

华夏银行广州分行身为系统内国际业务特色分行,国际业务在资源的分配上得到倾斜和支持,

第十二届世界制药原料中国展召开在即

次的国际性医药展会,世界制药原料中国展举办至今已有十余载,其品牌效应深入人心。第十二届世界制药原料中国展,2012世界制药机械、包装设备与材料中国展,2012亚洲食品配料、天然原料、健康原料展览会乘着政策的东风,在展出面积和参观人数上均取得了突破:2012年展出总面积将达到13万平方米,其中世界制药原料中国展展出面积达80,000平方米,世界制药机械、包装设备与材料中国展30,000平方米,亚洲食品配料、天然原料、健康原料展览会20,000平方米。参观人数预计将突破4万人,是世界制药原料中国展历史上

金典有机国际联合行动中国推广季开幕

发达国家。但是作为有机农业用地占亚洲第一的中国,实际消费占全球份额却微乎其微。”IFOAM亚洲首席代表周泽江在开幕式上表示。

此次由国际权威组织IFOAM发布的《全球有机农业统计年鉴》收集了来自160个国家的有机农业数据。周泽江就《2012全球有机农业年鉴》进行了专业的解读和深入的探讨,对全球有机产业的发展具有前瞻性的指导意义,其中提到中国的有机农业基础较好,但市场开发尚不完善,中国有机产业成长空间巨大,受到世界瞩目。

“作为目前国内唯一一个成为IFOAM联合会员的中国乳品企业,金典在奶源控制、品质保障、供应链管理等诸多方面在国内处于比较先进的水平。”伊利集团副总裁靳彪表示,“为保证真正的有机产品进入消费者的购物篮,长期以来,金典一贯

规模最大的一届。届时,将来自20多个国家和地区的3,000余家企业参展,如Merck、Roquette、石药、哈药、东药、上药、海正、华海、鲁抗等国内外领军企业均是该展的固定参展商。

特别值得一提的是,为保护知识产权,主办单位在展会前将对所有参展公司的产品目录进行筛查,禁止有侵权产品的企业参展,以维护“中国制造”在国际舞台上的形象。展会期间,中外主办单位将与上海市知识产权局在现场联合成立展会知识产权办公室,接受知识产权权利人的投诉并处理相关事宜。

(靳晓楠)

与国际有机组织保持密切沟通与协调,以推动中国有机行业发展、倡导有机生活理念为己任,做了大量有利于全行业发展的具体工作。”

尤其值得一提的是,在金典有机知识巡回讲堂中,金典将联合IFOAM与南京国环的专家,在全国普及全面而详实的有机知识,以公益的有机科普,从基础层面推进整个有机行业的健康发展。同时,为了让更多的人可以体验金典倡导的有机生活方式,金典有机奶联合全国近千家超市推出“非常有机,百城关爱”活动,让消费者得到实实在在的利益。

金典有机国际联合行动中国推广季是中国企业、中国国内权威有机研究与认证机构,首次与国际权威有机组织共同携手联合推出的,面对中国消费者的大型推广项目,是把消费者利益放在首位的公益之举。

(王燕元)

国开行与广州稠州村镇银行服务小微企业

镇银行在中小企业信贷领域的合作额度为2.5亿元,服务对象为广州花都皮具市场经营皮具或皮具配件生产的中小企业或个体户,两家银行充分发挥各自优势,服务和支持花都中小微企业的不断发展

壮大。

国家开发银行广东省分行副行长王永祥、广州花都稠州村镇银行行长陈向红等领导出席签约仪式。

(明 星)

大龙网：网络营销破 B2C 企业“生死门”

减明显,他们寄希望从网络中找到物美价廉的产品,这为制造业发达的中国市场提供了发展良机。

“做跨国B2C生死攸关的问题就是如何让国外消费者在‘大海’中把我们‘捞’出来。”王昆坦言道,“不过,企业借着投资方软岛集团与Google公司的渊源,为解决海外营销难题提供了一条捷径。”

王昆认为,Google为大龙网带来的最大优势就是速度。“比如我们投放其他网站,它从产品上线到销售业绩的体现,可能在两星期后才有结果,但是通过投放Google AdWords,公司在几天内就能看到明显的销量增长。”

需找理论基点

解决了企业的生存问题后,大龙网开始寻找跨

国B2C的理论落脚点。

“经济学家郎咸平有一套著名的‘6+1’的理论,它解释了中国制造的产品为什么销往国外后身价暴涨。”大龙网相关人士对记者介绍说,该理论认为,销往国外的产品是通过产品设计、原料采购、仓储运输、订单处理、批发经营以及终端零售等6大环节创造出来的,美国掌控“6”,中国掌控“1”(生产制造),高利润都被国外赚取。“大龙网要做的,就是把‘6+1’变成‘6+1=1’,让中国造的产品直接面向欧美终端消费者。”

大龙网业务的高速增长不断验证着跨国B2C的未来。如今的大龙网像一个嗷嗷待哺的婴儿,正如创始人冯剑峰在微博上的签名“一个简单的想法,牵动了我所有的精力,在最长B2C的链条上看别人植物大战僵尸。”

(王 哲)