

南亚、中东、南美采购商有所增加

广交会依然红火

■ 本报记者 陶海青



4月15日,第119届广交会正式对境外采购商开放。早8:40,记者走进大厅,这里已经是人来人往。

在广交会琶洲馆建材展区,一些参展商还在紧锣密鼓地进行着布展的收尾工作,有的爬上爬下,有的低头摆放展品,他们脸上挂满汗珠,根本没空理睬记者。

记者来到欧文莱展位前,这里的安静

与周围的忙碌形成了鲜明的对比,墙上挂着的陶瓷板画体现了欧文莱的高端技术,两位工作人员正静静地等待着采购商前来问询与商谈。

广东欧文莱陶瓷有限公司自成立之日起便连年参加广交会,至今已经17年。罗明钟到欧文莱工作刚刚3年,主要负责中东地区业务。他告诉《中国贸易报》记者:“广交会是一个平台,老客户都知道,不必通知

他们,他们自己主动就会来,运气好的话,能签单,但大多数都是达成初步意向,会后他们还要到厂里看实际的产品,价格也是谈来谈去,1个月能签单算是高效率,谈1年多也属正常。”

正说着,一位采购商走进来,罗明钟笑了:“我的中东老客户来了。”送走老客户后,罗明钟接着说:“通过广交会,我们能了解老客户对公司产品的建议和需求,公司会认真研讨,对产品加以改进。”

与欧文莱公司相比,上海本优机械有限公司就是后来者了。该公司项目经理陈太阳说:“只要你从事的行业与外贸沾边,就绕不开广交会。我们是近年来才开始参加广交会的,广交会能让我们结识新客户,让更多的境外采购商了解我们的企业和产品,便于同行之间学习与交流。”

记者来到东营澳润石油化工有限公司展位前,这是一家澳大利亚在华独资企业。记者在此展位前停留了一个多小时,期间有来自巴基斯坦、马来西亚、也门、伊朗的采购商前来咨询与洽谈。巴基斯坦的采购商与澳润公司董事长徐晓猛商谈了50多分钟。这位境外采购商告诉记者:“我是他们的老客户了,我相信中国产品的质量。我准备采购他们的新产品,但还是要去他们工厂实地考察再作最后决定。”

在徐晓猛与巴基斯坦采购商交流期间,有拉着行李箱的境外采购商陆陆续续经过,其中一位拉着行李箱的中国人引起了记者

的注意。他是一下飞机就直接来参加广交会的。这位不愿透露姓名的采购商告诉记者:18年前,他作为参展商第一次参加广交会,那时他还是一个国家公司的工作人员,当时基本上都是国有企业参展。18年后,这是他第二次参加广交会,是作为境外采购商前来洽谈生意的。他感叹:“广交会的变化非常大。现在是民营企业的天下了,展会规模和展场面积也是成倍扩大。广交会就是中国的‘外贸晴雨表’,从广交会就可以看到中国经济的快速发展。”

出口在回暖,中国外贸企业对今年的出口形势保持乐观,3月份的全国出口数据也印证了这一点。据海关总署近日发布的数据显示,3月份,我国进出口总值1.91万亿元人民币,增长8.6%。其中,出口额1.05万亿元,增长18.7%;3月份当月,中国出口同比增长0.9%,这是9个月以来出口首次正增长。

广交会新闻发言人、中国对外贸易中心副主任徐兵表示,本届广交会围绕国家外贸发展大局,积极贯彻落实“创新、协调、绿色、开放、共享”发展理念,助推参展商进行产品创新、结构调整和转型升级,受到境外采购商的欢迎。根据调研,南亚、中东、南美等地区的采购商数量环比有所增加。这是一个利好消息。

事实也佐证着上述观点。广交会现场人人都在谈生意,几乎每一个展位前都有采购商驻足,参展商与采购商专注而认真地洽谈着。

广交会的变与不变

■ 赵连卿

谓事先做足做实了功课,与往届广交会相比有着诸多的变与不变,这成为本次广交会最为鲜明的特点。

先说说“不变”。从目前的情况看,本次广交会的吸引力没有变,仍然是我国对外贸易的一个重要窗口,仍然是我国制造业走出国门走向世界的一个平台,更是展示我国产品质量和竞争力的一个重要机会。此外,广交会的吸引力没有变,在国际需求仍然低迷的当下,本次广交会的参展国家和地区、参展企业数量基本维持不变,甚至还略有增加。

再说“变”。变,可以说是本次广交会的最大亮点之一。首先,是展位收费的变。据介绍,本次出口展区平均每个展位收费比第117届广交会降低4000元,降幅达到18%,总计将为企业减负人民币2.4亿元。对参展企业来说,可以轻装上阵参与竞争。其次,是参展能力的变。本次共有“一带一路”沿线31个国家和地区的采购商、33个国家和

地区的参展商参加,“一带一路”沿线国家地区采购商占45%,比上届高出了3个百分点,不难看出广交会在“一带一路”沿线国家的影响力进一步扩大。再次,是展品区专业化分类的变。本次广交会充分考虑采购需求,展品展区更加细化,展品专区比上届增加了10个,看似小变化,但对采购商来说却是服务的大变化、大进步,彰显了广交会服务意识的进一步提升。

4月12日,广东省委书记胡春华赴深圳检查指导稳增长工作,并主持召开广州、深圳、佛山、东莞4市调研座谈会时,强调要推进高水平对外开放,稳住外贸出口,提高对外开放和城市国际化水平,主动“走出去”开展外经贸工作,不断提高全球配置和整合资源能力。本届广交会的变与不变,其正是这一要求的具体落实和细化,必将会对广东乃至全国对外贸易的发展起到推动作用,更好地发挥广交会外贸“晴雨表”的作用。

搬运工眼中的广交会

■ 本报记者 陶海青

“你有箱子需要搬运吗?”

记者刚从出租车上下来,一个搬运工便走上前满脸期待地问。

这是记者参加第119届广交会听到的第一句话。此时雨淅淅沥沥地下一着。雨水与汗水交织在一起,不停地从他的脸上滑下来,但他来不及擦。

在接下来的10分钟里,有3辆车在他附近停留,但他没有揽到一笔活。

记者看到了他的通行证:“山东郭小庄”。

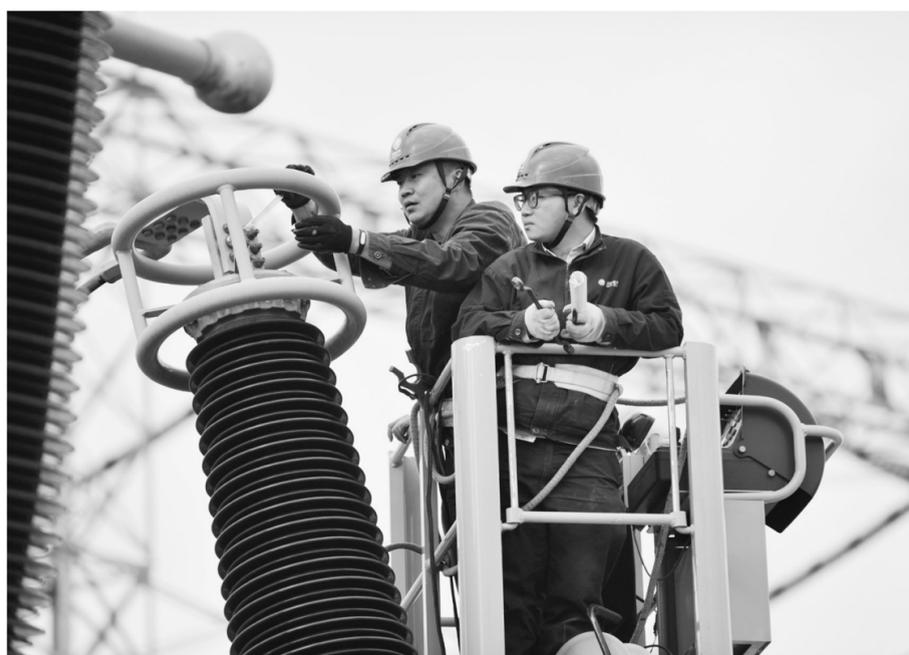
问他今年的生意如何?郭小庄毫不犹豫地答道:“难,今年是最难的一年,大环境不景气。这两年,欧洲的采购商明显减少。我们这一行今年生意难做的主要原因是走物流的多了。外地的参展商都用物流将产品运到广州,之后再二次物流,将产品运进展馆;还有许多参展商用自己的员工搬运货物。这两种办法都是为了降低参展成本。”

郭小庄旁边停着一辆车,两男一女正在卸货,郭小庄说:“以前,这样的一车货,我们做,要价100元,厂家会爽快地答应。但今年就是要50元也谈不拢,只能降到30元。一个小箱子运进去只要几块钱。”

目前搬运工办理一张通行证需要500元,郭小庄还没有赚回办证的成本。但他依然很有信心,“我们要做到5月2日,这期间都有钱可赚。”

放眼望去,搬运工如同广交会展馆前的一道风景,他们每隔10多米,3个人或是4个人一组排队等候,井然有序。在之后的几天里,每天都有参展商需要增加新品展示,郭小庄们有活可做。

对郭小庄们来说,广交会是一次机遇,不仅提高了他们的生活质量,更重要的是,增加了他们的见识。自参加广交会后,郭小庄看电视、听广播,留意广交会的方方面面。在广交会举办前,老板和广交会的相关人员都会给他们做培训,郭小庄说:“老外参加广交会,很可能第一个看到的就是我们,我们也是广交会的一个窗口,我们要做文明搬运工。”



中俄电力的“丝绸之路”

近日,随着黑龙江省电力调度指挥中心停电指令的下达,国家电网公司黑龙江500千伏黑河换流站2016年度检修工作正式拉开序幕。

该换流站2012年4月1日投入商业运营。截至目前,国网黑龙江电力通过俄罗斯500千伏阿穆尔变电站至中国黑河500千伏换流站,累计完成对俄购电83.617亿千瓦时,打通了中俄电力的“丝绸之路”,助推了黑龙江省“一带一路”战略规划的落地。

中新社 邵国良 摄

贸易视野

电商成中澳贸易新亮点

本报讯 4月15日,2016澳大利亚周·中国高端食品、饮料及消费品代表团在上海举行展示会,展示了一系列来自澳大利亚的高品质食品、酒类、时尚、美容、保健和消费品,并圆满结束此次为期一周的访华活动。

除了上海,代表团此行还到访北京及杭州。5天的行程,代表团与大量中企对接,其中与18家国内主要电商企业的对接交流,让澳企寻找到更广阔的天地。

澳大利亚贸易和投资部部长斯蒂文·席奥博在出席“澳大利亚周”活动时曾特别强调电商在两国进出口贸易中的重要作用,无疑电商将成为两国进出口贸易的一大亮点。

澳大利亚驻上海总领事馆商务处商务领事莫博仁表示,中国几个大的电商平台,都已经开设了专门的澳大利亚频道,并有一系列的推广活动。现在澳大利亚食品、饮料等产品,在中国的电商平台上越来越受欢迎。莫博仁相信,通过这次的有效对接,这样的趋势在未来的三五年还会继续发展。

近几年,中国中产阶级群体持续增长,消费能力日益提高,这大大增加了中国食品及消费品的进口量。中国也正与更多国家展开国际合作,在此契机下,中国与澳大利亚签署的中澳自由贸易协定为中澳经济合作关系奠定历史性的基础,极大地提高了澳大利亚高端产品及服务在中国的竞争力,为中国进出口企业及投资者提供更多机会并给广大消费者带来丰富选择。受益于此协定,中澳两国之间的互利合作将不断增多,2016澳大利亚周·中国的举办为双方开展合作提供交流平台。(李佳佳)

中埃苏伊士经贸合作区 成中阿丝绸之路新平台

本报讯 “再造中阿丝绸之路——走进埃及”会议4月15日在天津举行。中非泰达投资股份有限公司相关负责人付坤在会上介绍了中埃苏伊士经贸合作区的建设情况。中埃苏伊士合作区“起步区”已基本开发完成;“扩展区”将重点发展化工、汽车、电器、轻工业、机械设备、新材料新能源、IT电子产品七大主导产业,计划吸引150家企业入驻,提供4万个就业机会。

付坤认为,中埃苏伊士经贸合作区最大的优势是“两国战略,在此相逢”。“一带一路”战略构想,将为中国企业开辟更多的出口市场。“埃及与中东及非洲有自由贸易协议,中国产品可通过埃及惠及中东、非洲的十亿消费者,实现共赢。”

中国是埃及第一大贸易伙伴。2014年,中埃双边贸易额达到116.2亿美元。据阿拉伯埃及共和国驻华大使馆经济商务处代表穆罕默德·阿卜杜拉介绍,埃及政府提出“苏伊士运河走廊开发计划”,准备将运河走廊区域打造成为国际工业、物流园区。“该计划将带动钢材、建材工程机械等多个行业的投资和发展。”(刘家宇)

数据播报

一季度我国造船 新接订单量大幅回升

本报讯 4月13日,来自工信部装备工业司的信息显示,今年1至3月,我国造船新接订单量742万载重吨,同比增长23.9%。而去年全年,我国造船新承接船舶订单量为3126万载重吨,同比下降47.9%。

我国是造船大国。2015年,我国造船三大指标市场份额保持世界领先,造船完工量、新接订单量、手持订单量以修正总吨计分别占世界市场的38.3%、34.0%和36.2%。今年1至3月,我国造船完工量、新接订单量、手持订单量分别占世界市场的31.0%、83.2%和42.8%,其中新接订单市场份额比去年同期提高50.9个百分点。

面对较大的市场下行压力,我国造船产业积极推进结构调整。2015年,全国前10家船企造船完工量占全国53.4%,比2014年提高2.8个百分点,产业集中度进一步加强;前10家船企新接订单量占全国70.6%,比2014年大幅提高15.1个百分点,新接船舶订单向优势企业集中趋势明显。(周雷)

中国铁矿石 对外依存度超80%

本报讯 今年前两个月,中国铁矿石对外依存度高达86.7%。中国钢铁工业协会副会长王利群近日在2016中国冶金产品国际会议上透露了这一数据。

王利群表示,去年中国铁矿石对外依存度达84%,较2010年的64%上升20个百分点,而今年前两个月,这一比例更是高达86.7%。与此同时,中国铁矿石进口来源地日益集中,去年中国从澳大利亚、巴西进口铁矿石的比重达84.2%,从其他地区进口比重则下降至15.8%;从铁矿石进口来源国数量看,今年前两个月中国铁矿石进口来源地共31个,较2013年的68个减半。

铁矿石对外依存度的提高以及进口来源国的集中,主要原因在于铁矿石价格长期的阴跌,导致成本高的矿山减产退出市场,而巴西、澳大利亚老牌矿山凭借质量、成本优势实现了扩张。(刘宝兴)

虚拟现实产业应加快制定路线图

■ 许红洲

能够带来视听震撼的家庭IMAX影音。

工信部电子信息司司长刁石京指出,推动国内VR产业发展的当务之急,一是要加强战略规划和顶层设计;二是要加强技术创新,争取未来发展的主动权;三是要完善产业链布局,建立技术标准体系。“我国发展虚拟现实产业有两个明显优势,一是人口优势带来的巨大市场空间,二是我国有着良好的信息产业基地。”刁石京表示,VR产业正进入快速生长期,但在激烈的竞争形势之下,既要抓住发展机遇,又要避免一哄而上。他认为,当前必须面向需求导向,明确发展目标,从“哪些产品是VR产业能够支持的”角度来切

人,统筹发展。同时,要加快打造产业基础,特别是基础的软硬件,如芯片、传感器、数据处理的能力等,推动产研结合及融资的发展,完善技术标准体系。

业内人士认为,为了避免在未来全球VR生态布局中处在产业链末端,我国必须通过自主创新加速技术和内容制作的追赶,加强重点领域应用示范,建立和完善标准体系。

白皮书指出,未来半年到一年内,VR消费市场将迅速爆发,技术体系和产业格局也将初步形成,我国VR产业若尽快加强布局,将再次陷入落后和追赶国外的局面。据悉,工信部电子技术标准化研究院正在抓紧

调研,今年将陆续出台包括内容制作、终端显示、软件平台开发等在内的相关标准。

另据了解,在工信部等国家部委支持下,中国虚拟现实产业联盟近日成立。该联盟由中国3D产业联盟、华为、长虹、蚁视科技等50多家骨干企业和机构,在中国3D产业联盟虚拟现实专业委员会的基础上共同发起成立。目前,联盟号召力正迅速增强,已有近100家企业加入。业内人士认为,此举有助于强化顶层设计,建立标准体系,推动VR产业健康有序发展。同时,长虹、华为等制造企业的积极参与,有利于形成产业化,将有助于促进我国掌握VR领域未来发展的主动权。

近日,工信部电子技术标准化研究院发布《虚拟现实产业发展白皮书5.0》,建议虚拟现实(VR)产业强化战略布局,做好顶层设计,加快制定产业发展路线图,尽快启动虚拟现实标准化研究工作,建立标准体系,规范行业发展。

VR技术利用计算机技术模拟产生三维虚拟世界,让使用者及时、无限地感知虚拟空间的事物。经过50余年的技术积累,VR主要关键技术近两年取得了突破,逐步进入产业化阶段。VR技术应用始于个人消费需求。目前最主要和最成熟的个人应用是游戏和影视产业,比如身临其境的游戏体验以及