

聚焦昆山进交会

“碰撞”业界精英 刷新转型思维

■ 许雯斐

中国(昆山)品牌产品进口交易会(以下简称进交会)办展至今,已经是第5个年头,每年都有来自世界各地的精英企业前来参展,在会场展示当下最先进的技术和设备。以去年为例,共有43个国家和地区681家企业参展,其中,“一带一路”沿线国家展团有12个,4天展期累计到会观众4.7万人,来自全国28个省市。会场内,江苏以及国内企业,收获了订单和合作机会;会场之外,与全球业界精英的“碰撞”,也让企业收获了更多的转型升级思路。

一个方案代替一台设备

“当下,许多国内企业已经意识到设备更新、技术改造的重要性,在去年的展会上,就有不少企业前来咨询自动化设备。”展商代表,日本工厂网总经理俞婕说道。不过,并不是所有的企业都适合靠购买设备来解决问题。去年,一家江苏的制造类企业在日本自动化设备展台前,为自己的企业咨询一款设备,设备的厂商了解了这家企业的情况之后,发现这家企业根本不必购买高达100多万元的设备,只要做一些技术更新就足矣。于是,这家厂商为企业做了一个咨询方案,一年大约20万元费用,厂商派专家到该企业指导,省下的钱建议企业去购买更好的技术。

最终,这家企业还是购买了设备。俞婕说道,很多国内企业意识到要为企业的技术更新投入是好事,但一些企业负责人的意识还停留在买设备改变现状的阶段。“邀请更多知名的制造业厂家到进交会来,到中国来,就是把他们带到我们的工厂里,看看我们可以开展哪方面的合作,适合通过哪种途径进行技术革新。”俞婕感叹道,不少企业如果省下了买设备的钱,就可以去购买最新的技术,甚

至可以到国外去开公司,拓展市场。

一个螺栓上的“工匠精神”

同样一个螺栓,用到一张桌子上,跟用到一台车子上的价值悬殊很大,而这之间的悬殊就在于你生产的是普通螺栓,还是精密螺栓。”此次前来参展的日本企业中,有很多都是精密加工企业,他们生产的或许只是一个小小的螺栓,却都是几十年、甚至上百年的企业。”俞婕介绍道,这些企业正是“工匠精神”的践行者,这些企业中的员工个个都是精英,企业也十分注重员工的长期培养,使员工成为细分领域中的专家。

“之所以可以将一个小部件做到极致,来源于这些日本企业的某种职业习惯。”俞婕说道,当他们引进了一台新设备之后,他们会在投入生产的过程中钻研设备,对设备进行开发。因此,在日本企业中会出现这样的情况,

一台设备已经过了10年折旧期,仍旧还能再用10年,甚至机器会越来越好用。

令人欣慰的是,在这些外企的口中,我们也听到了中国企业的改变。“这几年,与国内供应商的合作很愉快,他们很愿意学习,愿意提高技术水平来适应我们的要求。”川崎机器人(昆山)有限公司总经理山内茂树告诉记者,2009年,他们在昆山成立川崎机器人(天津)有限公司分公司,目的是采购物美价廉的零部件,经过几年与国内企业的合作,为了推进川崎机器人的中国生产,2012年川崎机器人(昆山)有限公司独立。目前,昆山的川崎机器人作为零部件采购中心、整机全球销售中心,一条覆盖零部件采购、组装、全球销售的全产业链加速成长。

把核心技术引到中国

俞婕对记者说,进交会让更多的国外

企业来到中国,在中国落脚,把核心技术带到中国。山内茂树向记者透露,尽管川崎已经有了不少合作的中国供应商,但对技术要求极高的中心零部件,还是只能由日本企业提供。山内茂树说道,今后他们会派自己的专业人才到中国供应商进行技术指导,希望帮助他们掌握难度更高的零配件生产技术,促成更进一步的合作。

在去年的展会上,一家江苏生产柔性电路板的公司,就有幸获得美国纽约州代表团的一项纳米铜涂层技术。“这家来自美国的公司刚刚研发了这项技术,来到中国,就相遇了正准备进行技术革新的这家江苏企业,二者一拍即合。”美国纽约州经济发展厅中国办公室负责人陈文娣说道,一边是新鲜出炉的新技术,一边是亟待转型的传统企业,进交会给了这个技术和这家企业一个生机,而在进交会之外,核心技术为企业带来的能量不可限量。

延伸阅读

第5届世界工商领袖(昆山)大会:搭建高端交流合作平台

作为2016年中国(昆山)品牌产品进口交易会重要活动之一,第5届世界工商领袖(昆山)大会将于5月19日在昆山皇冠国际会展酒店举行。

大会自2012年创办以来,影响力持续扩大,旨在为国内外工商界提供一个高端交流与合作的平台,共同探讨世界经贸和投资发展最新形势及挑战,推动全球工商界紧密合作,共享世界经济发展重要机遇。

为提高大会的深度和专业性,主办方中国国际商会广泛研究工商界关注的国内外

经贸热点,确定了大会的两个议题:机遇与挑战——波动下的世界经济形势;合作与共赢——积极推动全球经贸合作。同时,充分利用海内外资源,向相关贸易促进机构、国际组织、500强企业、知名工商会、国内知名专家学者发出邀请。目前,已邀请到的嘉宾有:原外经贸部副部长、原博整亚洲论坛秘书长龙永图,国务院发展研究中心副主任隆国强,联合国欧洲经济委员会经贸合作司司长维吉尼亚·克兰马图斯,美国驻上海总领馆政治经济处参赞威廉姆·道夫,日本驻华

使馆公使衔参赞高见博,日本贸易振兴机构上海代表处首席代表小栗道明,美国杜邦公司中国区总裁黄晨,天达银行集团董事雅克·戴沃斯,日本旭硝子株式会社执行董事兼中国总代表新保贵史,德国工商总会(上海)总经理克里斯托夫·安格保尔等。届时,中外嘉宾将围绕议题进行深入探讨和分析,共同为世界经济发展献计献策。

目前,已有来自20个国家和地区300多名代表报名参会,预计届时出席大会的全球工商界代表将达到400余位。

◆ 商会动态

丝路国际商协会(西安)圆桌会5月中旬召开

2016年丝绸之路国际商协会(西安)圆桌会将于5月14日上午在西安举行。截至目前,俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国家和地区工商会机构等29个国家和地区的国际商协会负责人确认参加会议。

据介绍,本届丝绸之路国际商协会(西安)圆桌会由中国贸促会、陕西省人民政府主办,中国国际商会、陕西省贸促会共同承办。会议将以“建立多边机制,推进务实合作”为主题,积极推动工商界机制对话,扩大与“一带一路”沿线国家和地区经贸交流合作;为丝绸之路商务理事会联络办公室揭牌;与丝绸之路商务理事会新成员签署合作备忘录。自去年12月起,陕西省

贸促会先后多次安排专人在北京拜会国际商协会驻华机构20余家,与30家国际商协会机构及投资贸易促进机构取得了联系,就活动有关情况进行了介绍。会议已邀请“一带一路”沿线国家和地区商协会主要负责人(国家级、省级、地区级、行业)及会员企业负责人,国外商务机构官员,投资贸易促进机构负责人,其他国家和地区商协会负责人及会员企业负责人,以及中国贸促会领导,省政府领导,省贸促会等省级有关部门和机构领导,国内参加丝绸之路商务理事会省(区、市)贸促会领导,省内各市(区县)贸促会负责人,省内部分丝绸之路商务理事会会员企业负责人共计150余人参加。

(林书)

新疆贸促会开展服务企业调研活动

按照新疆贸促会党组今年工作重点,进一步发挥贸促机构和商会组织服务于企业、服务于政府的职能,各业务部门走进企业调研服务活动陆续启动。近日,新疆贸促会(国际商会)党组成员、副会长吾买尔江·库尔班带领会务信息部有关同志,赴中国国际商会新疆商会常务理事单位新疆西尔艾力国际物流有限公司调研。

新疆西尔艾力国际物流有限公司是一家以铁路货物运输服务为主的国际物流企业,已与中亚五国和俄罗斯、白俄罗斯、伊朗、阿富汗、土耳其等国家建立了业务关系,近期正在筹备家具制造和清真食品加工业务的开展。

吾买尔江·库尔班一行首先向该公司多年来对新疆贸促会工作的支持表达了感谢,向公司领导和业务人员介绍了国家、自治区关于对外开放和开放型经济发展的有关政策及新疆贸促会服务于会员企业的各项业务范畴,并发放了《会员服务手册》和相关资料,同时详细了解了企业的基本概况和经营情况。

公司总经理西尔艾力江表示,近年来,公司通过参加一些展会活动获得了不少收获,但作为一家成长型的民族企业,对于商会服务企业的各类业务和政策缺乏了解。商

会领导此次能来公司调研非常难得,使公司了解了有利于企业发展的诸多政策和渠道。公司将进一步加强与贸促机构和商会组织的紧密联系,借助各种平台和资源,加强内外交流,拓展合作领域,不断壮大企业实力。

调研中,吾买尔江·库尔班提出,“丝绸之路经济带”建设为新疆的发展营造了良好的经济环境,各项优惠政策给新疆经济的发展带来了巨大动力,这些有利的条件必然能够有效地促进新疆企业的发展。新疆各类企业要善于掌握政策,提高研究政策,用好足政策的能力。西尔艾力国际物流有限公司作为国际物流企业,要紧抓新疆丝绸之路经济带核心区建设中的国际物流中心建设的新机遇,积极引进先进的企业管理理念和专业人才,不断提升企业的专业化、信息化、规范化运营水平,加强内外联合,提高综合服务能力。新疆贸促会将不断发挥代言工商的作用,积极为企业建言献策,全力支持和帮助企业的发展。

调研结束时,吾买尔江·库尔班向新疆西尔艾力国际物流有限公司颁发了“中国国际商会会员证书”,这为该企业在更大范围内得到支持奠定了基础,拓宽了渠道。

(黄玉)



阿里巴巴打假再出新招。自本月20日起,淘宝网将对平台商家销售的奢侈品进行整治。奢侈品卖家需提供相关凭证证明其商品不是假货,否则将面临下架、关店等惩罚。

目前在中国市场,奢侈品牌面对假货泛滥颇为无力。据世界海关组织估计,假货占时尚行业全球贸易总量的10%。淘宝网方面表示,希望倡导每一

位卖家诚信经营,建议卖家及时检查整改店铺内相关的假冒商品,同时,可以寻找淘宝平台上更广泛、更正规的销售方式,实现店铺和产品的优质转型。

(欣华)

英国贸易机构解读《中国制造2025》

英中贸易协会和英国贸易投资总署日前在京联合发布《中国制造2025报告》,旨在帮助英国企业了解“中国制造2025”战略,并阐述英国企业在该战略中潜在商业机会和新合作领域,得到各界广泛关注。

英国企业将有机会在中国下一阶段发掘新合作领域,致力于提升中国制造业产业价值链的“中国制造2025”国家战略备受英国商界瞩目,英中贸易协会注意到这一战略不仅能使中国成为世界领先的制造强国,同时还将为中英企业在多项领域创造更大规模合作机遇,其中包括:“高新技术装备”“技术与管理咨询服务”“联合研发”“技能培训”“专业服务”“设计”“教育”及“金融”等英国企业的传统

优势行业。

英中贸易协会总裁傅仲森致辞表示,英国在技术研发、创新方面的卓越教育体系及成功应用在全球享有盛誉,将为实现“中国制造2025”战略提供建议和服务。同时,相信双方合作将不仅局限于某一重点区域,而是覆盖全国范围,我们注意到在中国很多省市已经就各自区域情况,因地制宜推出了对接“中国制造2025”的地方版行动计划。他强调,比报告更重要的是未来更好的合作,希望愿景成为现实。

《中国制造2025报告》针对与中方对应的10个英国行业优势进行了阐述,包括:高铁、航空航天、农业机械与科技、能源设备、新能源汽车、新

兴材料、高端制造自动化控制设备、生物制药与高端医疗设备、先进海洋设备与高科技舰船,以及新一代信息技术,并列举了英国在该领域的主要企业,中英双方合作的成功案例,意在中英双方加强了解以寻求更多的合作机会。

英国驻华大使馆英国贸易投资总署先进制造业与运输业部主任魏林博士表示,“中国制造2025”是一项令人振奋的国家战略。中国的雄心壮志与英国的技术、经验和能力的紧密结合,前景将会非常广阔。在中国提出的全部十大重点发展领域中,英国可凭借自身世界领先专业水平促进产业融合,两国企业携手共同实现宏伟目标。

(常乐)

葡中企业对接交流会在长沙高新区举行

近日,葡萄牙商会会长兼葡中青年企业家协会会长阿尔贝托·内图、葡中青年企业家协会副会长伯纳德·门地亚率葡萄牙企业家代表团一行到访长沙高新区,考察高新区外经贸发展情况,并与当地的企业进行了对接交流活动。

葡中青年企业家协会(AJEPC)是一个非营利性质的协会,成立于2012年,汇聚了具有相同建设理念的葡萄牙企业家,利用澳门作为加强中

葡两国之间经贸合作的平台,共同开发拓展中国市场。来自食品、葡萄酒、旅游、传媒等多个行业的葡萄牙企业代表,与湖南企业家代表展开热烈交流,寻找合作契机。

中葡经贸合作长期以来发展顺利,近几年更呈现突飞猛进的态势。葡萄牙是中国在欧盟的重要贸易伙伴,而中国已成为葡萄牙的第十大出口市场和第七大进口来源地。据中国海关统计,中葡两国近10年来的双边

贸易额已从2005年的12.3亿美元增加到2014年的48亿美元,增长近3倍。

湖南省贸促会(国际商会)投资服务中心主任周胜桥、李希应邀参加了会议,向葡方介绍了湖南省贸促会及湖南国际投资服务中心的基本职能以及湖南省省情,表示愿意利用贸促会信息资源,充分发挥贸促会的平台作用,积极推进湖南与葡萄牙企业的合作。

(张凡)

◆ 会员新闻

香港南洋商业银行助力海南发展离岸金融

日前,海南(香港)经贸推介会在香港举行,海南省金融办与香港南洋商业银行(以下简称南商香港)签署了战略合作协议。

双方表示,愿在“一带一路”框架下进一步深化琼港两地经贸合作,围绕琼港实现金融创新与区域合作共赢的目标,为“十三五”海南经济社会可持续发展起到指导带动作用;双方约定,通过战略合作,推进海南的经济发展和招商引资,扩大海南省在香港及境外的知名度和影响力,吸收境外资金、人才等来海南创业和投资。

海南省政府将协调支持南商香港及其全资子公司南洋商业银行(中国)海口分行在海南的发展;双方同意,南商香港将充分利用好在港六十多年的经验和资源,助力海南省发展,南商香港要承担起海南省在香港地区金融产业协调人的作用,协调、助力“走进来”的外资企业在琼发展。南商香港及海口分行要支持推动海南加快离岸金融发展,海南省政府鼓励海南企业“走出去”,并推荐南商香港作为境外金融服务机构首选单位。

中海油公布一季度主要经营指标

近日,中国海洋石油有限公司(以下简称中海油)宣布了2016年第一季度的主要经营指标。主要得益于2015年以来中国海域新投产油气田带来的产量贡献,本季度实现净产量124.3百万桶油当量,同比增长5.1%。

一季度,中海油在中国海域共获得3个新发现,并有4口评价井获得成功,其中,成功评价曹妃甸12-6含油气构造。此外,公司还在海外获得3口成功评价井。计划于年内投产的新项目中,垦利10-4油田和番禺11-5油田已成功投产,其他新项目按计划顺利推进。

由于国际油价大幅下跌,期内,中海油未经审计的油气销售收入约246.4亿元,同比下降30.7%;平均实现油价为32.54美元/桶,同比下降39.1%;天然气的平均实现价格为5.69美元/千立方英尺,同比下降14.8%。中海油为应对低油价环境,进一步削减了全年资本支出预算。一季度资本支出约96.9亿元,同比下降39.2%。

中海油首席执行官李凡荣表示:“面对行业环境的变化和低油价的挑战,公司一季度生产经营整体平稳。未来,将继续坚持低油价下的经营策略,深化改革创新,推进公司的可持续发展。”

TCL智能电视4月出货量同比增长38.5%

TCL集团日前发布了今年4月份主要产品销量和服务业务进展公告。数据显示,4月份华星光电、多媒体和家电集团业务继续保持增长态势;服务业务进展顺利,智能电视终端激活用户数和日均活跃数等数据保持增长。

4月份,TCL的多媒体业务表现良好。当月LCD电视产品销量为165.9万台,同比增长17.5%。其中,TCL多媒体LCD电视本月国内和国外市场的销量分别为82.9万台和78.9万台。智能网络电视的表现更优,当月实现销量82.2万台,同比增长38.5%;其中,国内智能网络电视销量为56.8万台,占TCL多媒体LCD电视在国内市场销量的68.6%。

4月份,TCL通讯手机及其他产品销量合计464.3万台,国内及国外市场的销量分别为23.2万台和441.1万台,其中智能手机销量占比为54.2%。

液晶面板产品销量继续保持开年以来的增长趋势。华星光电4月液晶玻璃基板投产量为20.0万台,同比增长60.7%;液晶电视面板及模组产品的销售面积折算后约为液晶玻璃基板19.2万片,同比增长63.9%。

TCL的家电产品销量在当月增速较好。家电集团4月空调、冰箱和洗衣机产品销量同比分别增长13.6%、7.96%和44.4%。此外,TCL显示科技4月份LCD显示模组销量为573.6万件,同比增长17.8%。

(本报综合报道)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金铤宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jbcpcm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

- 1.可拆叠三维打印机(ZL201420532948.7)
- 2.能解热毒的面条及其制作方法(ZL201310189382.2)
- 3.能清肝明目面条及其制作方法(ZL201310189335.8)
- 4.能增有助于强儿童智力的面条及其制作方法(ZL201310189394.5)
- 5.多功能活口扳手(ZL201520586156.2)