



■ 孟凡一

2013 年下半年,我国出口的汽车车型和品种将更加丰富,预计下半年汽车整车产品的出口贸易同比增幅将保持在 10% 左右。

今年 1 月~6 月,我国共出口汽车整车(含成套散件)及各类底盘 47.9 万辆/台,同比增长 8.94%,出口金额 611251.7 万美元,同比下降 2.44%。1 月~6 月,我国汽车出口增速明显回落,出口金额和出口单价(平均价格)双双出现负增长,量升价跌,总体形势不容乐观。

深度谋划海外布局

据国际商报报道,上半年,我国汽车出口仍然以一般贸易方式为主,占我国汽车出口总量的 82.6%,以一般贸易方式共出口汽车 44.64 万辆,同比增长 10.72%,出口金额 50.5 亿美元,同比增长 4.66%,出口平均价格 11310.36 美元/台、辆,同比下降 5.47%。加工贸易方式出口金额 6.59 亿美元,下跌 21%,占全部出口的 10.78%,出口数量 2.36 万辆,略有增加,出口平均价格 27872.57 美元/台、辆,同比下降 21.56。数量上升不高,出口金额、平均价格跌幅较大。除以上出口方式外,中国本土汽车企业正在深度谋划海外布局,积极进行对外直接投资,已经在市场潜力大、辐射带动作用强的国家和地区建立合资工厂,或并购和技术转让,实现生产本地化,出口属地化,从而绕开贸易壁垒、引进先进技术、巩固并扩大



变频器行业融合与超越

第十届变频器行业企业家论坛在上海成功举办

■ 中自

2013 年 8 月 22~24 日,以“融合与超越”为主题的“第十届变频器行业企业家论坛”在上海成功举办。此次论坛由《变频器世界》、广东省自动化学会、北京电力电子学会、中国电器工业协会电力电子分会、中国电源学会变频电源与电力传动专委会和中国自动化协会联合主办,三菱电机机电(上海)有限公司和常州华威电子有限公司共同协办,台州富凌电气有限公司、中冶南方(武汉)自动化有限公司、上海鹰峰电子科技有限公司、莱姆电子(中国)有限公司、宁波南车时代传感器技术有限公司及深圳青铜剑电力电子有限公司给予大力支持,吸引了来自国内外上百家变频器厂商以及行业用户汇聚一堂,共同探讨逐步成熟的变频器产业在新形势下的革新与挑战。

变频器行业企业家论坛举办十届以来,已经成为了业内企业家沟通和交流最有价值的平台,对推动中国变频器产业发展有着重要的影响力。相比以往,本届论坛设置了更为丰富多元化的内容,包括技术、产业和资本四个方向的专题演讲,企业家高峰论坛以及三个分论坛。国家及地方政府高层、知名企业代表、行业协会专家、院校教授以及商业学者为论坛带来了贴近市场热点又满足企业家需求的精彩演讲,企业家高峰论坛和分论坛这两个开放式的互动环节为大家提供了深入探讨的平台,年度行业大奖的全部揭晓更是对企业家过去一年辛勤付出的最大肯定和鼓励。

自 2002 年开始,变频器行业企业家论坛已经论道 11 年,成功举办十届,也见证了变频器产业蓬勃发展,风雨兼行的历程。十多年来,每位嘉宾,都是节能技术的先行者;每届论坛,都成为了引领变频器行业前行的风向标。

汽车出口:对外投资成“抓手”

目前,机电商会汽车分会和相关出口企业正积极主动地采取措施,抓住机遇、克服困难、创新发展。

恶性竞争的问题,造成企业整体利润降低,品牌形象受损,不利于国际化的可持续战略。因此,出口秩序的规范需要更加严厉的措施,对故意扰乱出口市场,恶性价格竞争,以及极端不负责任的企业要有惩罚措施,维护中国产品的整体形象。

海外运输困难。随着汽车出口量的不断增加,海外运输已经成为制约我国汽车大批量出口的因素之一。目前,国内能够批量运输的滚装船运力较少,大部分滚装运输船队控制在国际运输巨头手中,而这些企业大多与跨国汽车企业具有股权关系,因此运力优先满足关联企业,而我国的多数汽车企业只能拼装,且价格较高,不但大幅增加了企业的运输成本,而且影响了交货期。

汽车出口小幅增长

2013 年,世界经济前景依旧不明,欧债危机虽有企稳迹象,但仍处于波动区间,全球经济活动难以摆脱较弱局面,市场信心不振,市场需求持续低迷,客观上严重影响了我国汽车出口行业。另外,国际贸易保护主义的抬头,针对中国汽车出口的种种壁垒不断出现,2013 年国际汽车市场总体形势存诸多不确定因素,我国汽车出口行业总体形势严峻,不容乐观。

但是,形势越是困难,越有利于认识问题。应该看到,中国汽车出口厂商面前也存在着很多新的发展机遇,包括中国机电商会汽车分会、中国汽车生产制造厂、汽车出口商在内的中国汽车出口行业应该进一步坚定信心,积极主动,用于创新,全面做好下半年市场开拓、订单落实、合同执行、订单储备等各项工作,努力实现下半年我国汽车出口平稳增长,为未来可持续发展打好基础。

目前,机电商会汽车分会和相关出口企业正积极主动地采取措施,抓住机遇、克服困难、创新发展。

首先,各汽车出口厂商努力抓住机遇,

转变出口增长方式。中国主要汽车企业正在积极探索对外投资,通过对外投资和并购、对外技术输出、对外产能输出不但能够变单纯的汽车产品出口模式为产品、服务、生产和管理综合的高附加值出口模式,而且能够在扩大市场份额的同时有效规避各类贸易壁垒。更重要的是,通过这种模式可以获得国外市场的服务网络、市场先机;可以直接获得国外企业的系统平台,包括研发、设计等高端环节。跨国投资正成为国内企业“走出去”开展国际化经营、增强核心竞争力的重要途径。这种趋势将越来越明显,越来越普遍。

第二,行业组织积极响应汽车出口厂商发展的需要,积极研究、推动解决我国汽车出口运输问题。2012 年,机电商会汽车分会组织主要汽车出口厂商、航运企业、船厂和相关投资方对该问题进行了共同研讨,达成了各方应共同努力为我国汽车出口创造良好的运输条件的共识,提出了为克服运输问题,各方共同努力的方向。

2013 年,商会将继续推动解决汽车运输问题,力争找到切实可行、解决实际问题的有效路径,并开始筹备实质性操作。

第三,争取信贷支持,以项目带动、促进汽车出口。商会将加大工作力度,在汽车行业深入宣传、贯彻国家促进大型成套设备的一系列出口信贷、保险等专项安排和特殊政策,着力解决融资难等问题,引领汽车出口企业灵活利用出口信贷政策,扩大出口,同时推动汽车行业结合国家政策实现大批量、大规模出口,把量做上去,形成以项目带动出口的可持续发展局面。

机电商会将积极与国家政策性银行、保险机构和各商业银行研究、探讨促进汽车出口的新机制、新思路,并将组织汽车出口企业与银行、中信保的对接会,沟通思路,交流经验,共同找到解决金融支持汽车出口的具体举措和行之有效的办法。

总之,2013 年我国汽车出口贸易仍会受到诸多不确定因素的影响,面临种种新的困难和问题,总体形势不容乐观,但是中国汽车行业“走出去”目标不会变,对外贸易继续发展的趋势不会改变。2013 年下半年,我国出口的汽车车型和品种将更加丰富,预计下半年汽车整车产品的出口贸易同比增幅将保持在 10% 左右。

“升级版”永康名品展示厅将全新亮相

■ 徐恩东 潜艇

8 月 25 日起,已对外展示两年的国际会展中心永康名品精品展示厅实行闭馆,暂停对外开放,重新进行装修布展,全力打造展示厅“升级版”。在 9 月 26 日召开的第 18 届中国五金博览会上重新对外开放展示,“升级版”展示厅将充分展示永康五金各行业龙头企业和品牌产品形象。

据市场导报报道,浙江省永康市委书记徐华水、代市长金政等领导对本次展示厅的重新招展定位、企业 and 产品筛选、布局调整、展位设置等方面都予以高度重视。徐华水书记为此提出了“国际会展中心展示厅要好好设计构思,严格筛选企业和产品,集中展示永康制造业良好形象,让参观者印象深刻,让进馆企业感到荣耀”的要求。

五金城集团公司精心制订了展示厅招展方案,确定招展条件、展位布局、定位办法等,同时根据企业自愿申报,按行业排名拟出进馆展示企业,并上报永康市政府审定。按照徐华水书记要求,集团公司及时对永康名品精品展示厅的特装展位进行招展,对象为 2012 年度市纳税百强

和纳税优胜五金企业中的行业龙头企业以及高技术产品生产企业,获国家级、省级非物质文化遗产项目的传统五金产业代表等。经严格筛选,44 家申报企业获得参展资格。

在 8 月 15 日召开的展示厅定位布展动员大会上,集团公司董事长兼总经理李兴旺说:“入选的 44 家企业都是行业内的龙头和精英,代表了我市各五金行业发展水平和业内领先水准。希望各企业充分认识展示厅的作用和地位,珍惜入选展示厅的荣誉,亮出企业特色,展示行业龙头风范,把最新颖的设计融入到展位的装修之中,让领导和嘉宾更清楚地了解永康五金,为实现永康五金誉满全球的目标添砖加瓦。”

会展中心展示厅以接待全国乃至世界各地永康参观考察的团队为主,年接待人次 1.6 万,加上各类展会和民间组织,年参观人次可达 10 万左右。展示厅全年 365 天不间断开放,不分节假日,被称为“永不闭幕的博览会”。展示厅也是各级领导、外宾和客商了解永康五金制造业潮流现状、形象档次、产品技术含量的首选。作为永康一个重要的对外窗口,展示厅向外

界透出的信息量非常巨大,对产业、行业情况及各企业形象、产品、企业家都能起到很好的宣传作用。在展示厅内展示产品是企业的光荣,既能提高企业的知名度,也能扩大商贸交流的渠道。

据了解,重新进行规划布局的展示厅,按永康市产业规划(整车、汽配、休闲车等)、现代农机产业(农机产品、园林工具、电动工具等)、传统五金产业(门业、杯业、电器、建筑五金、厨具、休闲五金、工艺五金、衡器等)三大块,对各参展企业进行分类、集中展示。会展公司副经理姚兰贞透露,本次入选的众多企业负责人表示,要把最新最好的产品入馆展示。如星月集团将推出历经 3 年研制的自动充电电动自行车,该款自行车电量用至 40% 左右时,即会自动充电,价位约 2000 元以内。加效焊接自动化设备有限公司则准备特制一台体积较小的机械手模型进行展示。另外,如中坚集团、浩天实业公司等知名企业也首次入展。重新装修的展示厅将体现敞开通透、现代明快、大气高档的风格,以全新的面貌于 9 月 26 日召开的第 18 届中国五金博览会上重新对外开放展示,为五金盛会献上一份厚礼。

微工厂设备或成 3D 打印“对手”

■ 刘震

据英国《新科学家》网站近日报道,目前如火如荼的 3D 打印设备或将迎来一个竞争对手,最新的微工厂(Microfactory)设备不仅能打印物体,而且能对物体进行切割和蚀刻,其功能更多样。

所谓微工厂是一种便携的设备,块头比桌面型 3D 打印机稍大,除了配备有标准的打印设备外,还拥有一些铣削和印刷头,能铣削并蚀刻塑料、硬木以及部分轻金属。制造者是位于美国麻省的新兴企业 Mebotics,他们称其为“全球首个盒子里的机器工厂”。

该企业的联合创始人之一杰里米·弗赖尔-比格斯表示:“如果你有悍马汽车所有零件的数据库,你或许可以将这台机器同无线网络热点相连,从目录中下载零件并制造出一辆悍马。”而这台机器的互联网连接使人们能远程启动机器并对其工作进展进行监控,还能从互联网下载现成的设计方法直接制造。此外,用户自己也能使用一套标准的软件包设计并制造出零件。



这种微工厂让用户不仅可使用塑料当打印的材料,也可在只能被机器切削的木头和金属中制造出产品。3D 打印公司 E-conolyst 的菲尔·里夫斯表示:“这套设备的迷人之处在于兼具切削和 3D 打印功能。”

Mebotics 公司目前正通过制造钥匙圈等微小物体来测试这台机器的性能。里夫斯认为,这一设备在现场制造方面大有潜力。他说:“它能对钥匙进行切削,然后再制

造出其他东西,它的制造能力非常强,这一点令人兴奋。”

3D 打印公司 iMakr 的创始人兼首席执行官西尔万·普勒蒙也对该台机器赞誉有加,他认为,消费者可能会爱上这种多任务的机器,而他的网站“我的迷你工厂”将很快会为微工厂这类 3D 打印机提供文件以供人下载。

Mebotics 公司希望通过著名的众筹平台 Kickstarter 募集到 100 万美元的资金,将微工厂推向市场,并坚信会有投资者对这一设备伸出橄榄枝。

简讯

江西万年国家级五金市场年底投用

近日,记者获悉,江西省目前唯一一家国家级专业五金批发市场落户万年,在今年年底投用后,将成为该省首个一站式五金机电品牌集散基地,可降低 40% 的中间环节成本。

“这个项目等于是把浙江的永康五金城搬到了江西,并且还有专业的物流配套,它带来的最现实的意义就是砍掉了以往层层代理的中间成本。”江西省交通运输与物流协会有关人士介绍说。该项目负责人也向记者证实,项目砍掉了区域和一级代理的环节,商品价格至少可降低 40% 左右。(袁辉翔)

长三角最大机电市场在江苏海安投入运营

由江苏海鼎置业有限公司投资 6 亿元的南通海鼎机电城 8 月 26 日在海安县正式投入运营。

该机电城项目是今年江苏省重点物流业项目,也是目前长三角地区规模最大的专业机电市场,占地 18 万平方米,武汉钢铁集团、浙江正泰电器、德国“ABB”集团等国内外千余家企业代表已经和正在入驻海鼎机电城。据介绍,该机电城投入运营后的年销售额可望达到 20 亿元。(陆学进 于爱钧)

东北最大五金机电展贸平台落户沈阳苏家屯区

8 月 26 日,总投资为 40 亿元的华翔东北亚商贸城项目正式落户沈阳市苏家屯区。据悉,该项目总建筑面积超过 200 万平方米,是东北地区规模最大的五金机电、水暖阀门及建筑产业上下游产品专业展贸平台。

届时,该项目建成将会形成全新的立体商业模式,即空中和地面相结合,网络和实体店相结合,集销售、物流、批发、电子商务、金融结算、信息服务等为一体的大型综合服务体。项目建成后预计营业商户将超过 3000 户,年营业额超 300 亿元。(张奇翔)

避免产品被仿冒,越来越多温企开始“撒网式”申请专利一个垃圾桶 30 多项外观专利

■ 王如意

近几年,从国家到地方,保护知识产权的力度不断加大,但假冒伪劣的山寨货依然层出不穷,商标遭遇仿冒、专利产品遭遇抄袭的情况比比皆是。据温州商报报道,在温州,鞋、服装、电器、机械等各行各业屡屡深陷“山寨围城”,新品刚上市就遭遇专利或外观被抄袭。

记者从温州市知识产权局获悉,今年,经过市知识产权局维权中心处理和调解的专利侵权案件有 60 多件。该中心相关负责人表示,去年,维权中心受理的专利侵权案件有 104 件,今年数据同比略有提升,越来越多的企业有了专利维权的意识,但是,制度的不完善、条件的欠缺也成为制约、困扰专利执法的最大短板。

成立于 1993 年的浙江国康五金制品有限公司,曾涉足电镀代加工、锁具生产、礼品加工等行业。因为产品经常被仿冒,2007 年,国康五金独辟蹊径,做起了高端垃圾桶品牌“亿丽家”。

因为曾在知识产权上吃过亏,所以“亿丽家”垃圾桶设计出来的第一件事,不是找客户对接,而是向国家知识产权局递交了 30 多项外观专利的申请书。“未曾料到,‘李鬼’还是来了。”国康五金副总朱叶峰对此表示很无奈。这种高档的金属垃圾桶,是他们整个设计研发部门历时一年时间反复推敲的成果,公司还为此对设备进行更新,花费了约 3000 多万元。然而,国康的“独一无二”没维持多久。今年 6 月份,国康五金公司销售人员在瑞安市场看到了和“亿丽家”几乎一模一样的垃圾桶,但质量要差很多,市场售价也低了不少。差不多同样时间,在重庆、成都等地,也有“亿丽家”经销商反映,在同一个商场,出现了和“亿丽家”垃圾桶外观一样,但品牌不一样的垃圾桶。

“为他人作嫁衣裳的事情,我们绝对不干了。”朱叶峰对此感到愤怒。很快,国康五金吹响了专利维权的冲锋号。

7 月中旬,通过取证,温州市中级人民法院很快受理了国康五金的置物桶十角脚踏外观专利侵权纠纷一案,经调解后,双方达成和解,两被告赔偿国康五金 5 万元损失,并同意立即停止生产、销售该外观专利产品。

对于抄袭,温州一家印刷机械的企业老板也很有感触:“原来,我们都没有申请专利的意识,有新产品研发出来,都是偷偷摸摸地向客户推荐,就怕被同行知道,可是不出两个月,其他企业也都会有相应的产品出来。”为了维护自身的权益,这家企业老板在这两年连续递交了近 20 个专利的申请书。