

文登华凯玩具：创新产品打开俄罗斯市场

■ 钟声

拿起手边的毛绒玩具，赵静华露出欣慰的笑容。这些玩具是公司选定并准备寄往俄罗斯的样品，与以往直接面向市场不同，这次的200多只样品将被运往大龙网的俄罗斯网贸馆试销，并通过这一模式打开当地市场。7月份，赵静华在详细了解了大龙网旗下网贸会的外贸全链条服务后，作出了与大龙网合作并出口俄罗斯的决定。

赵静华的公司名为文登华凯玩具有限公司，公司自成立以来，始终坚持“质量第一，信誉至上”的宗旨，产品一度畅销欧洲、俄罗斯、南美洲、东南亚、美国等三十多个国家和地区。但是，毛绒玩具是典型的非生活必需品，近几年受困于国际经济形势、欧美经济低迷、俄罗斯经济倒退、南美市场下滑明显，公司的出口额连续两年同比下降10%。“印度、越南等出口竞争对手比国内综合成本更为低廉，使得我国玩具出口价格优势下降，利润被进一步压缩，像我们这种资本实力本就薄弱的中小企业更是步履维艰。”

尽管外忧如此，赵静华始终认为质量是企业命脉，健康环保的产品才是企业的生存价值。玩具设计师出身的她说：“毛绒玩具最大的问题在于成本控制的问题，这种产品的技术含量的确不高，甚至在一定程度上，客户宁愿选择质量略差的，但价格更便宜的产品。我做玩具的初衷就是想将爱和快乐带给孩子们，当然不能牺牲健康和环保，质量稍差的产品我都觉得有违初心。”

因此，华凯玩具先后投资百万元引进现代化的生产设备和检验检测仪器，严控产品质量，所生产的玩具符合国际、欧盟及美国的最高安全及环保标准。产品质量的提升意味着每个玩具从原材料成本开始，设计成本、制造成本及管理费用均大幅增加。赵静华解释说：“管理费用的增加体现在产品生产的每一个细节都要进行相应的管理和检验检测。”

在主动选择高成本的情况下，只有让产品高溢价这一条路公司才能生存下去。赵静华意识到，提高设计研发能力，发展自主产品，创造品牌才是保持竞争力的关键。面对日新月异的国际市场，立于不败之地，公司积极参加广州交易会、中国香港、德国纽伦堡玩具展等其他国内外大型展览会，不断吸引客户。

“这其中的问题在于，公司只是通过一些展会与客户建立合作，我们并不了解我们的产品在当地受欢迎程度，当地市场需求，不能做到产品准确定位，也无法让企业有进一步的提升。大龙网对于俄罗斯市场非常熟悉，可以给我非常有用的建议，为我省去一大笔当地市场调查的费用。”赵静华说，除此之外大龙网在海外的品牌运营能力和数百个分销渠道的能力也促成了她这次以自有品牌出口俄罗斯的决定。

要想真正打入海外市场，为当地孩子带来爱和快乐，最重要的还是了解当地市场，设计适应当地孩子的产品并按照当地的文化来进行市场推广。根据大龙网介绍，大龙网在全球各地均建成了中国品牌样品体验中心，并且提供一站式的海外本土化服务，不仅包含当地的运营服务，包括帮助供应商开拓市场、对接采购商，还有本土的品牌推广，以及物流和支付等一系列服务。

“大龙网的模式正是我们公司目前急需的，所以如果业务持续向好进展，公司将与大龙网进行持续深入的合作，用自己优质的产品俘获更多采购商的心。”对于未来，赵静华充满期待。或许阳光的心态以及不忘初心的坚持才是华凯玩具近二十年保持不败的关键。

总部设在武汉的京金联网络服务有限公司成立两年来，坚持以创新为创业发展的原动力，借政府行业监管作助推力，以富民企业、强中国品牌为愿景，积极做有担当的创新创业企业，闯出了一条快速健康发展的新路。

京金联：创新创业比翼飞 企业责任一肩挑

■ 林宏伟

2014年7月，在神州大地“大众创业”的浪潮中，由英国伦敦CASS商学院金融硕士汤丹松、英国威尔士大学金融硕士王灿、清华大学新闻与传播学院传播学硕士韩朝豫等联合创办的京金联网络服务有限公司，在北京正式注册成立。这是一个既有专业背景和实践经验，又有青春梦想和拼搏激情的创业团队。创业伊始，他们就把创新当作创业的原动力。

在创新中创业

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，也是许多成功企业家的特质，是引领发展的第一动力。

京金联互联网金融服务是他们构筑的第一创新平台。本着“创新金融，成就价值”的创业理念，京金联采用“资信公司评估+第三方机构担保”的风控保障体系，由国内首家获得PCI—DSS安全认证的“环迅支付”对投资人资金严格进行第三方托管支付，并联合国内知名金融机构，致力为小微企业提供快捷方便的普惠金融服务，很快就赢得大量客户的信任和支持，并荣获“CCTV证券资讯2014年中国最佳金融服务机构”大奖。2015年2月，又被推选为湖北省工商联（总商会）第十一届执行委员会“执行委员单位”。

与此同时，京金联积极整合投资机构及上市公司资源，通过金融产业链的延伸，构建互联互通的一体化金融服务体系，为全国高净值人群和大众富裕阶层提供专业的全球资产配置服务，致力于成为领先的综合性互联网金融机构，受到许多投资机构的青睐。

2015年8月，京金联与汉能投资集团旗下汉景家族母基金在武汉签约，获得A轮



3000万战略投资。在其推动下，上海永宣也通过其投资子平台加入京金联A轮融资。此外，有海外资金背景的太一集团于今年7月1日前将5000万注入京金联，作为京金联B轮融资的首笔资金。

借监管为推力

京金联快速成长的日子，正是我国互联网金融行业空前活跃时期，市场上互联网金融企业鱼目混珠，严重影响了行业的健康发展。2015年7月，央行等10部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，开启了互联网金融行业规范发展的序幕。

面对政府加强监管带来的行业风暴，京金联的态度是主动拥抱监管。《指导意见》发布的第二天，京金联就组织公司高层和各部门负责人、分公司总经理学习。总经理王灿认为，中央出台《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，为互联网金融企业解决了身份

问题，规范了企业的发展方式和路径选择，为企业大展拳脚创造了最基本的条件。

2015年8月，湖北省政协主席杨松、副省长曹广晶就湖北省互联网金融发展召开专题会议，广泛问计于社会各界。王灿应邀到会一口气提出的六点建议，强调要加强行业自律，希望有关部门加强监管，提高行业准入门槛，定期公告“白名单”，帮助消费者和投资人对企业进行甄别，得到了省领导的充分肯定。

今年3月，由中国人民银行会同有关部门组建的中国互联网金融协会正式成立。这是国内唯一官方承认的全国性互联网金融行业自律组织。京金联按照协会的要求，组织相关负责人带头赴北京参加相关培训学习，增强自律能力。

京金联借监管作推动力，通过内外兼修，不断加强自身建设，逐步向多元化创新型第三方金融服务机构演变，让企业得到空前发展。2016年3月，中国安全防范产品行业协会副理事长顾建国到京金联总部考察后说，

全球功率最大窄轨内燃机车登陆南非

中车大连机车车辆有限公司12日对外发布的消息称，该公司研制的两台全球功率最大窄轨内燃机车，于南非当地时间8月11日上午抵达南非东海岸城市德班。中南双方举行隆重的剪彩仪式，迎接首批45D型内燃机车的到来。

中国驻南非大使馆经商处参赞蔡松、中国驻德班总领事王建国、中国中车股份有限公司副总裁孙永才、南非国有运输集团(Transnet)首席制造总监贾亚尼代表Transnet

总裁伽马等齐聚Transnet位于德班的铁路工程部(TE)工厂参加了仪式。

南非市场是中车大连公司最大的海外市场，2014年，该公司成功获得232台中国内燃机车出口海外这一最大的单笔订单。今年3月，这一订单的首批两台45D型机车在辽宁大连下线，于今年5月装船启运。

据介绍，该机车功率为3300kW，最高时速100公里，轴距1065mm，可满足长距离重载运输需要，排放环保，是全球窄轨内燃机车

的功率冠军。

按照计划，今年年底，20台在大连组装的机车将全部交货；15台机车散件已陆续包装发运并将运抵南非进行组装；余下197台车体组装及零配件制造将在德班进行。

大连机车相关负责人表示，在南非的出口项目中，中车大连公司实现了产品输出、技术输出和资本输出，将带动当地就业和当地相关产业链发展，推动南非铁路装备制造技术升级。(杨毅)

能源专家聚长春 共谋能源经济转型之道

“中国常规能源资源远远低于世界平均水平。”中国国家发展改革委能源研究所原研究员王斯成11日在长春表示，中国必须在今后20—30年内完成能源转型，发展光伏发电等可再生能源是中国能源和环境可持续发展的主要出路。

当日，2016东北能源经济转型与光伏产业发展论坛在长春举行。王斯成用20分钟时间解读了中国“十三五”光伏政策与市场前景。

“再过30年，中国或将面临无煤可挖、无油可采、无气可开。”王斯成表示，未来要满足国家能源战略转型，2020年中国光伏总装机

至少要达到150gw(1gw=100万千瓦)，2050年则要达到2000gw。

作为一种清洁、安全和可靠的能源，太阳能的开发利用目前已被很多发达国家当作能源革命的主要内容进行长期规划。王斯成介绍说，虽然中国官方已经着手推动发展“高比例可再生能源”，但新能源发展在一些地区仍未得到应有的重视。过去两年，由于补贴资金不足等原因，中国火电装机量远远超过风电和光伏，一些地区甚至出现“弃风”、“弃光”现象。

中国国务院原参事、中国可再生能源学会理事长石定寰同样对中国发展光伏产业

表示支持。他表示，一个新兴产业的发展必须要跟大的宏观经济紧密结合，以大的环境作为支撑。

石定寰以东北为例说，当前东北地区正面临能源经济转型。这一地区水能、风能等可再生能源丰富，加上国家众多政策支持，发展新能源产业正当时。

石定寰说，新中国成立以来，重工业基地东北在国家发展经济过程中一直起着引领作用，但是由于种种原因现在滞后了。“如何进一步赶上去？绿色发展、能源转型将是未来的重要突破口之一。”(李彦国)

百年晋商故里创新模式 重塑“新晋商辉煌”

■ 宋立超

从明清两代至民国时期，山西晋商纵横中国商界600年，曾创造过举世瞩目的经济奇迹；走进新时期，晋商故里山西省晋中市多方探索新型模式，在试图重塑“新晋商辉煌”的同时，亦在当前经济下行压力巨大的形势下寻找新的增长点。

8月5日，记者从山西省晋中市召开的新闻发布会上获悉，2016年上半年，该市国内外贸易实现稳中有进、稳步向好。其中社会消费品零售总额完成246.7亿元人民币，同比增长6.4%；1—6月进出口完成10055万美元，贸易顺差7565万美元，进出口额均出现不同程度增长。

推进电子商务发展是晋中市在内贸方面四个主要工作中的首要重点。这不仅改变了晋商延续数百年的传统交易模式，还通过加快农村电商发展，盘活了农村市场，扩大了交易范围。

据了解，晋中市先后出台了《关于加快全市电子商务发展的若干措施》、《关于促进农村电子商务快速发展的实施方案》、《关于推进线上线下互动加快商贸流通创新发展的行动计划》等一揽子政策。同时，特别设立市级电子商务发展专项资金用于扶持电商发展，目前已开始组织申报。

晋中市商粮局副局长李国章介绍，目前，阿里巴巴“千县万村”在晋中的两个县级运营中心已建设完成并投入运营；山西田农宝“粮易模式”在山西全省推广并获中国商务部肯定；“美村淘”作为本地电商，双向O2O模式已经建立山西、山东、内蒙古、黑龙江、江苏5个省级市场。

“截至目前，晋中开发区、介休、昔阳3个电商产业园已开园运营，祁县、太谷、寿阳等地业已初具规模。”李国章说，“此外，太谷饼、平遥牛肉等一批‘中华老字号’已登陆各大电商平台。上半年‘山西品牌网上行’活动中，短短3个月6家企业就实现网上销售2518万元人民币。”

数据显示，上半年，晋中市限额以上网上商品零售额实现16683.7万元人民币，同比增长了56倍。

外贸方面，新一代晋商在官方的带动下，积极走出山西、走出国门。在“山西品牌丝路行”韩国站，晋中市7家企业实现意向成交1.857亿元人民币；在第十一届广交会上，19家晋中企业成交达1740万美元。同时，10家当地企业还参加了2016南非国际食品展。

从遍布中国的“山西票号”，到行走于俄罗斯、朝鲜等国的驼队，数百年前的晋商用自己的努力曾创造出无数奇迹。而晋中市官方认为，通过改革创新交易模式，新一代晋商将重塑当年的辉煌。

“世界工厂”东莞危中寻机谋转型

■ 陈溯

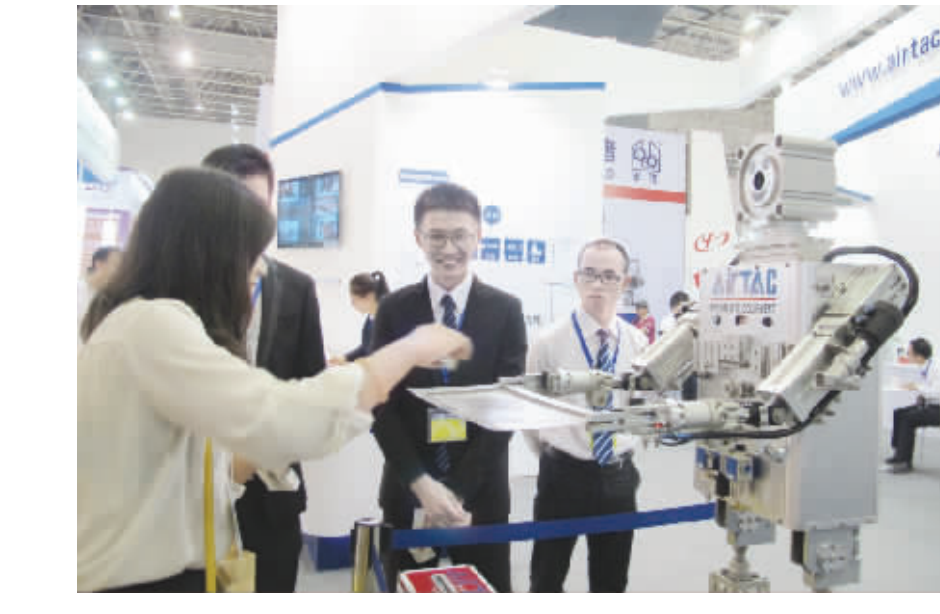
劳动力成本上升，外需骤减，在一些舆论看来，“世界工厂”广东东莞正走向“没落”的边缘，然而在近日的调研中记者发现，为延续曾经的辉煌，这座老牌加工贸易城市正在播撒下创新转型的种子。

上世纪90年代，凭借靠近港深的区位优势 and 低廉的劳动力价格，东莞经济迅速崛起，成为以加工贸易闻名全球的“世界工厂”。这一盛况在2008年全球金融危机之后出现了逆转，外需大量减少，加上原材料价格上涨、劳动力成本上升，东莞的外贸订单数量急剧下降。大量工厂选择迁往中国中西部地区或东南亚地区，东莞赖以生存发展的支柱产业——加工制造业面临严重考验。据东莞市国民经济和社会发展统计公报显示，2009年到2014年这6年间，东莞有4年的GDP增速未达预期。

继续走小作坊式加工的老路就相当于“坐以待毙”。面对一连串打击，东莞开始谋求转型，以多种手段捍卫“世界工厂”的地位。

劳动力价格升高是影响东莞加工贸易长远发展的最主要问题，随着中国大力推动“中国制造2025”，东莞也早早开始了以“机器换人”为主要方向的制造业升级。

在东莞劲胜精密组件股份有限公司的手机金属构件加工示范车间内，记者看到，10条生产线上81台机器人正有条不紊地工作，曾



经需要204人的车间，目前只需33人。公司行政副总裁黄河告诉记者，一条生产线大概需要投入250万元(人民币，下同)，而节省出来的人工成本完全可以覆盖转型升级的投入。

据了解，除了劲胜，自2014年9月至2016年1月，东莞申报“机器换人”专项资金项目共1319个，总投资达108.68亿元，现全市工业机器人的市场应用约为10000台，预

计未来三年将以年均30%的速度增长。而“机器换人”也正是东莞构建开放型经济新体制的探索之一。

除了对传统制造业转型升级，东莞还紧盯跨境电商发展的潮流，积极推动跨境电商物流的发展。

在启盈国际投资有限公司快件中心，海关、检疫等部门进驻其中，B2C产品仓库设有海关监控摄像头，如此可极大缩短通关时间，

提高个人消费品的物流效率。2016年上半年，在跨境电商新政变化等不确定因素的影响下，启盈仍获得超过2015年全年、进口315万件的业绩。

除了进口，跨境电商物流建设也为东莞当地加工产品的出口提供了便利条件。启盈国际投资有限公司执行董事凌利霞告诉中新社记者，中国出口到海外的产品往往需要租用昂贵的海外仓库，启盈建设了B2C跨境出口专用仓，给商家三个月的免租期，起到了海外前置仓的作用。目前仓库储藏了东莞当地企业3000多家商户的加工产品。“2016年下半年，我们将着重结合东莞外贸行业的区位优势和特点，重点发展跨境电商出口业务，帮助东莞本地企业拓展电商出口渠道。”

除了B2C跨境电商物流领域，为构建开放型经济新体制，东莞正将通关便利化措施向各个领域推广。通过东莞港“单一窗口”，企业提交的纸质单据和数据录入量比以往减少了约60%，登临检查和集装箱平均查验时间压缩了近50%。

数据显示，在一系列措施的推动下，东莞正重新回到中国制造业领军者的地位。据统计，今年上半年，东莞智能手机出货量12151.75万台，同比增长73.57%，以手机生产为代表的智能制造支撑了东莞工业的增长，上半年，东莞实现生产总值同比增长7.8%，增速分别比全国、广东省快了1.1和0.4个百分点。