

万企出海 鲁贸全球

山东搭建汽车出海协同发展平台

中新网消息,“万企出海 鲁贸全球”山东省汽车出海高质量发展推进会4月2日在济南举办。该活动聚焦提升山东省汽车产业国际竞争力,进一步搭建完善该省汽车出海协同发展平台,助力汽车产业扬帆出海,行稳致远。

活动吸引了重点金融机构、出口信用保险机构、汽车相关商协会以及重点汽车整车及零部件生产、贸易、服务企业代表,共300余名嘉宾参加。

会上,山东省商务厅党组书记、厅长王磊发布了《促进汽车出口的若干措施》,聚焦该省汽车企业实际需求,围绕物流、税务、金融、通关等方面推出了一系列务实精准的举措,全力以赴服务企业拓市场、增订单、提质效。

山东省港口集团党委书记、董事长霍高原宣读了《山东省汽车出海联盟倡议书》,推动山东汽车产业从“单打独斗”迈向“抱团远航”。济南海关、山东港口物流集团分别发布《促进山东汽车出口提质增效便利化措施》《海外售后共享共建服务网点布局方案》等助企政策举措,持续优化口岸通关环境,解决企业出海的后顾之忧。现场,“汽车出海联盟公共服务平台”正式启用。

在对接洽谈环节,济南、青岛、淄博、潍坊等地市代表与国内知名汽车集团总部代表开展“一对一”洽谈。同时,山东省内贸易、物流、金融、报关等出口供应链服务企业设立



对接推介专区,面向汽车及配套企业提供涵盖融资、物流、通关、展会等领域的精准服务,现场达成一批合作意向。

据山东省商务厅相关负责人介绍,汽车产业是国民经济的重要支柱产业,汽车出海正成为推动外贸稳定增长的关键力量。2025年,山东省汽车产业快速增长,汽车产量达261.22万辆,居全国第四位。本次推进会的成功举办,正是山东省汽车产

业进一步整合资源、协同发力,把产业优势加速转化为出口胜势的务实举措,有效凝聚起该省汽车出海的强大合力。

下一步,山东将持续整合优势资源,不断优化服务,强化保障、深化协同,推动各项政策落地见效,确保企业“看得懂、用得上、得实惠”,助力山东汽车产业行稳致远、驶向全球,为该省外贸高质量发展贡献更大力量。

(吕妍)

多法域视野下的企业合规与刑事风险防控

——访上海市百汇律师事务所高宁村律师

在企业经营日益复杂、跨境业务不断延展的背景下,刑事风险正逐渐从“个案问题”转变为“系统性管理问题”。对于企业而言,风险往往并非源于单一行为,而是潜藏于交易结构、业务流程与内部管理机制之中。如何在不同法域规则、监管逻辑及商业实践之间识别风险,并建立可持续的应对机制,已成为企业治理中的重要课题。



高宁村,上海市百汇律师事务所律师,毕业于西北政法大学诉讼法学专业,获法学硕士学位,后赴美国亚利桑那大学攻读法律博士,目前是中国及美国纽约州、新泽西州的执业律师。执业以来,他逐步将业务重心聚焦于企业刑事合规与刑事辩护,并在涉外法律服务中积累实践经验。

在刑事合规领域,高宁村的工作主要围绕政府执法协同、企业危机应对、内部调查及合规风险管控展开。在他看来,企业面临的多数刑事风险,并非突然发生,而是长期累积后在特定节点被触发。因此,合规工作的关键,并不在于“出事后的处理”,而在于提前识别风险并建立约束机制。

在涉及深交所上市公司的安全责

任事故合规专案中,高宁村通过实地走访与细致调查,对企业运行流程、责任分配及风险节点进行梳理,并据此提出合规整改建议。从企业角度看,这类工作不仅是法律层面的判断,更涉及内部管理结构的调整与决策逻辑的优化。在他看来,有效的合规体系不需要回应三个问题:一是风险是否被及时识别;二是责任边界是否清晰;三是在风险发生时,企业是否具备可证明的应对机制。

“很多风险,并不是不能避免,而是没有被提前看见。”多法域的学习与执业背景,使高宁村在处理企业合规事务时,更加注重不同法律规则之间的差异与衔接。尤其是在涉及跨境业务的情形下,不同法域在证据标准、程序要求及监管逻辑上的差异,往往会直接影响企业对风险的判断与应对方式。

目前,高宁村已入选上海市宝山区涉外法律服务团成员,参与涉外法律服务相关工作。在实践中,他逐渐将合规与刑事辩护经验结合,关注企业在跨境经营中的风险识别、内部控制及预防机制建设。

在刑事辩护方面,高宁村主要处理经济犯罪与知识产权犯罪案件。这些案件在一定程度上也反映了企业在经营过程中容易触及的法律边界。他曾代理一起非法吸收公众存款罪的案件,案件进入审查起诉阶段时,企业高管一度面临十年以上有期徒刑。在对资金流向及参与程度进行系统梳理后,高宁村围绕证据证明力与行为定性提出辩护意见,最终推动案件以“存疑不起诉”处理,使当事人免于刑事追诉,成为涉众型经济犯罪领域较为少见的无罪处理案例。该案入围西北政法大学2023年度第

九届“全国十大无罪辩护经典案例”,并获评百汇律师事务所年度案例评选特等奖。这一案件的入选,使其在业内获得持续关注。围绕该案形成的证据审查路径与辩护思路,也为类似案件中如何判断证据是否达到起诉标准提供了参考。

在知识产权犯罪领域,他承办的多起案件都取得较好效果。在一件涉及假冒注册商标罪及相关罪名的案件中,尽管存在数量并罚情形且涉及食品类制假销假问题,仍为当事人争取到缓刑处理;在另一件侵犯著作权案件中,通过促成与某游戏大厂达成谅解,也为当事人争取到缓刑结果。

“合规与刑辩的关键,不在于观点本身,而在于证据是否足以支撑判断。”在高宁村看来,无论案件是否涉及跨境因素,最终都需要回到证据与规则本身。在企业合规成为主流、法律环境持续变化的背景下,如何在不同法域之间建立稳定的风险判断框架,已然成为企业决策的重要组成部分。高宁村选择以相对克制的方式回应复杂问题,也在不同法域的交汇之中,寻找到更为清晰的答案。

(水源)

深耕“数智营销”以原创技术赋能企业高质量发展

——记市场营销学博士耿冠宇

在数字化转型浪潮席卷各行各业的今天,市场营销领域正经历从经验驱动向数据驱动的深刻变革。市场营销学博士、北京石油工业学院教师耿冠宇凭借深厚的学术积淀与实践经验,深耕销售管理数字化领域,自主研发多款具有核心竞争力的软件产品,以5项计算机软件著作权构建起完整的营销管理数字化解决方案,为企业破解销售痛点、提升运营效能提供了强有力的技术支撑,成为数智营销领域的实干派创新者。

耿冠宇的学术与职业履历颇具传奇色彩。本科就读于高分子材料与工程专业的他,打下了坚实的统计学与数据处理基础,随后在市场营销领域持续深耕,获美国北得克萨斯州大学工商管理博士学位。多年

来,他深耕市场渠道与销售管理研究,在国际顶级学术期刊发表多篇重磅成果,其研究聚焦销售绩效提升、客户关系管理等核心议题,为软件产品研发奠定了扎实的理论与实践根基。

基于对市场痛点的深刻洞察,耿冠宇将学术研究与企业需求深度结合,成功研发出多款软件产品并获著作权。其中,销售人员绩效智能分析平台V1.0、销售团队绩效评价体系V1.0、客户流失预警分析平台V1.0、销售策略智能生成系统V1.0、销售渠道效率优化测试系统V1.0,形成了覆盖销售绩效分析、团队管理、客户留存、策略制定、渠道优化的全流程解决方案。这些产品深度融合组织行为学、心理学与数据科学,突破传统营销管理工具的局限,实现了从

数据整合、风险预警到策略生成的闭环管理。

在企业应用中,这些原创软件产品展现出强大的实践价值。河北科怡科技开发有限公司应用销售人员绩效智能分析平台后,数据预处理时间从2-3周缩短至4小时,准确率达98.7%;惠州市众辉汽车销售服务有限公司通过销售团队绩效评价系统,销售顾问人均销售额同比增长6.4%;跨部门协同成本下降42%;青岛科马精密机械制造有限公司借助销售渠道效率优化测试系统,销售团队主动离职率从31%降至17.6%。一系列亮眼成绩证明了耿冠宇原创技术的市场价值,其研发的软件已成为企业提升核心竞争力的重要利器。

从学术研究到技术转化,从理论创新

到实践赋能,耿冠宇以原创精神打破学科壁垒,用技术创新回应市场需求。他所构建的从“个体心理资本”到“组织绩效产出”的全链路分析框架,为企业精准衡量人才管理效能提供了新的工具。在人才流动加速、培养成本攀升的背景下,这一能力愈发凸显其价值。而他所构建的基于差分隐私的计算框架,则为解决数据价值挖掘与隐私保护之间的技术张力提供了可商业化的路径。当前,无论是制造业转型升级还是科技产业竞争,都绕不开人才效能和数据治理两大命题。从这个意义上说,耿博士的技术探索与实践成果,为相关领域的组织管理提供了具有参考价值的解决方案。

(孙欣)

给钱给地不如给场景

外资在川的“剧本”被改写

■ 陈碧红

地,放在了成都。以前瑞士总部研发一款新品,欧洲要两个月,现在成都工厂一周就能出方案。

第二家更“狠”,是中国香港的溢辉电子。这家企业做的是电阻器,被称为“工业大米”,在行业内卷严重的环境下,溢辉电子直接把自己的全球总部从香港搬到了南充。CEO带着高管团队,把家安在了嘉陵江边。

大家发现没有,以前外资来,是设个办事处,开个分厂,这叫“投石问路”;现在,它们把全球总部、全球最大生产基地迁过来,这叫“安家落户”。

这背后不仅是信心的转变,更是四川吸引力的质变。这种“能级跃升”,恰好踩准了“十五五”规划的风口——国家发展改革委明确说了,要支持外资在中国设立地区总部和研发中心。

听到这儿,你可能要问:凭什么是四川?是四川给钱给地给补贴吗?都不是!我们在调研中听到一句最让外企负责人动心的话,叫:“给钱给地不如给场景”。什么意思?看看九识无人车在自贡的故事就知道了。

这是一家做L4级自动驾驶的“独角兽”。自动驾驶技术再牛,不上路就是废铁。自贡做了一件很多一线城市都不敢轻易做的事:把全市879公里的道路开放给它,给

它发牌照。

对于企业来说,这不是补贴,这是比黄金更珍贵的“试验场”。

这背后其实是政府角色从“管理者”向“合伙人”的转变。

再看另一个极端——传统食品饮料。百威在四川15年来,四次增资。旺旺在内江20多年,当年生产“浪味仙”的工厂,现在拿下了“国家级绿色工厂”和“零碳工厂”的认证。

它们为什么不走?因为四川不仅有近亿人口的消费市场,更重要的是,这里形成了一个“雨林式”的产业生态。

在眉山彭山,一条街上聚集了美国雅保、法国液化空气这些世界500强企业。雅保是生产锂电池氢氧化锂的巨头,它落地后,不仅自己产值爆表,还把上下游的杉杉、天赐等龙头企业都吸引来了。

从“单打独斗”到“雨林共生”,这种供应链的“贴身肉搏”,让外资企业的物流成本降到最低,创新效率提到最高。

我们把视野拉高,看“十五五”的全盘棋局。

以前外资来中国,仅仅看重的是“C端”的人口规模需求大市场。现在,大家最看重的是“B端”的制造业升级和科技新红利。

GE医疗把中国当成AI医疗创新的“策

源地”,施耐德电气在中国搞起了“研产销一体化”。甚至连安利这样的直销巨头,最近也把3500万美元的有机农场投在了成都,看中的是这里能作为供应链枢纽。

这其实就是“十五五”规划纲要里提到的“新质生产力”的外资版。

有一个细节很有意思。我们走访的14家在川外资企业,提到最多的一个词不是“政策优惠”,而是“产业链协同”。

比如做IGBT模块的晶盛通,为什么选内江?因为它的下游客户长川科技就在隔壁,货车开过去半小时,零件变成了成品。

在遂宁,做电路板的志超科技,甚至把配套商直接“搬”进了自己车间的一楼,从“上下楼”变成了“上下游”。

这种深度捆绑,就像是用502胶水粘住的,一旦结合,根本拆不开。这就解释了,为什么在全球地缘政治紧张的背景下,中国的外资“引力场”依然强劲。

半个月,上千公里。透过四川这个窗口,我们看到的不仅是外资企业的坚守,更是一场关于“信任”的双向奔赴。

对于四川来说,它正在完成从“内陆腹地”到“开放高地”的华丽转身;

对于中国来说,开放的大门越开越大,从“要素型开放”转向“制度型开放”;

对于全球资本来说,中国市场依然是那个充满确定性的“避风港”和最具活力的“增长极”。

中国的发展,从来都不是独奏曲,而是欢迎全世界参与的交响乐。所以上个月,88位全球CEO齐聚北京,这些全球商业领袖用行动印证了一个事实:“投资中国”就是投资未来。

(转自川观新闻)

强内功 促发展

成都市建筑材料行业协会 中小企业管理能力提升培训会成功举行

近日,由成都市建筑材料行业协会主办的“2025年度成都行业协会商会助力成都经济高质量发展”项目系列活动之一——中小企业管理能力提升培训会,在崇州市永利红瓦广场圆满举行。协会会员单位、崇州建材企业、家居企业等相关负责人共计110余人参加了此次培训。

聚焦精益管理 赋能企业内核

本次培训旨在深入贯彻落实市委、市政府关于行业协会商会推动经济高质量发展的决策部署,充分发挥行业协会的桥梁纽带作用,精准赋能中小企业,提升企业管理水平与核心竞争力。培训紧扣中小企业发展实际,围绕“精益管理认知”“精益管理中人的管理”“精益管理中事的管理”三大核心板块展开。

培训会上,成都敏道企业管理咨询有限公司王明专家团队通过理论讲解、案例分析、互动交流相结合的方式,深入浅出地阐述了精益管理的核心理念与实践路径。

王明专家系统阐述了中国企业从经验、科学到精益、智能的四阶段进化路径,指出核心在于“管人”与“管事”的双螺旋结构。其方法着重强调通过流程、制约、责任管理事务,以沟通、包容、淘汰策略管理人才,并结合“三纵三横”工具矩阵与场景化训练,助力企业在技术壁垒与成本压力的双重挑战下,通过提升人均效能实现转型升级。在“精益管理认知”环节,引导企业管理者打破传统思维定式,树立以价值为导向、持续改善的管理思维;在

“人的管理”部分,重点剖析了如何激发员工潜能、构建高效协作团队;在“事的管理”环节,从精益管理效率的本质、横向思维、精细化、三要素、“六个流”、保障系统等方面聚焦流程优化、质量管控与成本控制,为企业提供了可落地、可复制的实操方法。此次培训内容务实、针对性强,既有理论高度,又贴近企业实际,为企业在当前形势下练好内功、提质增效提供了有力指导。

解读绿色政策 引领低碳转型

在绿色发展与“双碳”目标引领下,本次培训还特别邀请了四川吉碳众联环境科技有限公司总经理邓春明,就四川省绿色工厂(近)零碳工厂政策进行了深度解读。

邓春明总经理从政策背景、申报条件、评价指标、实施路径及资金扶持等多个维度,详细剖析了企业创建绿色工厂和(近)零碳工厂的要点与红利。他强调,推动绿色低碳不仅是社会责任,更是企业提升核心竞争力、突破国际贸易壁垒的关键抓手。通过政策解读,参会企业对如何利用政策机遇实现节能降碳、绿色发展有了更清晰的认识和方向。

下一步,成都市建筑材料行业协会将继续围绕行业所需、企业所盼,持续开展形式多样的服务活动,搭建学习交流的平台,助力企业高质量发展,为成都经济提质增效贡献行业协会的力量。

(樊瑛 张建忠)

AI 重构全球化格局

专家建言浙企出海新路径

中新网消息,“无论遭遇了怎样的挑战和困难,我们依然要对全球化充满信心,因为这是最终的发展趋势。”新形势下,浙江工商大学战略企业家学院特聘院长、浙商总会新媒体委员会轮值主席胡宏伟建议,浙企应以全新视野走好国际化之路。

近日,民营经济大讲堂第二期之“浙商国际化的风险与机遇”座谈会在杭州举办。浙商企业家、中小型科创企业创始人以及高校学者齐聚,共话出海新路径、共绘发展新蓝图。

“当前世界正步入全球化格局调整、人工智能技术加速迭代的‘奇点时刻’。”胡宏伟认为,民营企业的国际化发展正站在新的十字路口,既面临外部环境的重重考验,又迎来了技术变革带来的全新机遇。

他表示,人工智能的技术标准、产业生态等天然具有国际性,其发展正推动全球化进入全新的坐标系。随着AGI(通用人工智能)加速发展,中国正迎来高技术产业发展的关键窗口期,这也为浙企出海锚定了方向。

他观察到,以“杭州六小龙”为代表的新生代企业家群体正在加速崛起,在国际市场竞争中,他们天然具备技术护城河优势。

“但企业不必执着于挤入高端赛道,多元化布局、适配市场需求,才是更稳健的发展选择。”胡宏伟强调,高科技领域是企业出海的重要方向,但日用品等传统产业仍有广阔空间。

“不是越时髦的东西越值得做,只要

做到头部,任何行业都可以是朝阳产业。”他以永康为例表示,其五金产业看似传统,却依靠数字化发展实现了转型升级,逐步在国际化方面实现跃升。

当前,浙企国际化发展已从单纯的产品贸易升级为产业链全球化布局,并迈向双向的开放协同。胡宏伟认为,从“卖苹果”转向“种苹果树”的本土化深耕,正是国际化走向成熟阶段的证明。

面对日趋复杂多变的全球经贸局势,胡宏伟建议,浙企应跳出单一市场思维,均衡发展多元市场。

“除传统市场外,东南亚、中亚、非洲、中东等新兴市场蕴含巨大潜力。此外,中国市场本身也是国际市场的一部分,只有打通国内国际双循环,才能真正行稳致远。”他说。

胡宏伟透露,浙江工商大学战略企业家学院将带领浙企深入中亚、中东、非洲等新兴市场开展深度调研,并形成专业的市场研究与风险提示报告,为企业精准研判形势、抢抓机遇提供专业支撑。

“产品的全球化之外,更要做到视野的全球化。”他表示,浙企出海不能止于卖货,而要以长期主义践行国际化理念,在造福社会中实现双赢。唯有如此,才能在国际舞台上赢得真正的尊重与认可,走出一条属于浙企的全球化新路。

据悉,本次活动由浙江工商大学、中国新闻社浙江分社、浙商总会主办,浙江工商大学战略企业家学院、中国新闻社浙江分社新闻发展中心、浙商总会新媒体委员会承办,浙江省青年企业家协会协办。

(蓝伊旻)

1280 余家中外企业 亮相湖南邵东五金机电博览会

中新网消息,以“传统淬新火,五金再出发”为主题的第十届邵东五金机电博览会4月2日开幕,5万平方米的总展览面积吸引了国内外1280余家企业参展,集中展示五金机电行业的创新成果与发展趋势。

湖南邵东市是中国知名的五金之乡,拥有中南地区最大的五金机电市场,已培育五金工具生产和经营企业3500余家,累计注册五金商标1600余件,从业人员达5万余人,扳手、钳子、锤子年生产能力达3亿余套件,其中扳手产量占据中国70%以上的市场份额,产品远销160多个国家和地区。

2017年以来,邵东市立足五金机电产业优势,连续举办五金机电博览会,成功举办展示五金机电产品、开展商贸交流、促进技术合作、推动项目投资的行业盛会,成为展示“邵东制造”实力、推动产业转型升级的重要平台。

本届博览会在规模上实现全新突破,远超第九届3.6万平方米,展位布局在保留传统五金工具、机械设备等核心展区基



础上,新增广东电动工具馆、水泵阀门专区和进出口商品馆三大特色展区,构建起全链条、多元化的展示格局,满足不同客商的采购与交流需求。

展会现场人头攒动,来自世界各地的采购商、经销商、行业从业者穿梭于各展区之间,认真查看产品、洽谈合作、交流经验。博览会期间,除了产品展示与商贸洽谈外,还将围绕五金产业发展趋势、技术创新、跨境电商等主题开展系列活动,为参展企业与客商搭建高效对接的桥梁,助力企业把握市场脉搏,开拓发展空间,推动邵东五金产业从传统“制造加工”向“智造引领”加速转型。

(张平华 李钟秀 邓祎可)

生日祝福

1年 7月 生日 快乐

生日快乐!

祖孙三代不同年轮二福作伴,愿爷爷岁岁年年,七哥岁岁幸福,七儿岁岁欢愉,平安健康,剩情幸福!