

享国际服装盛宴 全球客商大云集

第十七届中国(虎门)国际服装交易会隆重开幕

【本报讯(特派记者 彭慧 东莞虎门报道)】第十七届中国(虎门)国际服装交易会于11月17日晚,在中国服装服饰名城东莞市虎门镇隆重开幕。全国政协港澳台侨委员会副主任蔡东士,广东省人民政府副省长刘志庚,东莞市委副书记、市长袁宝成,中国纺织工业联合会副会长高勇、杨纪朝,东莞市委副书记姚康和东莞市人大常委会副主任、虎门镇委书记、镇人大主席尹景辉等领导和嘉宾出席了开幕式。

广东省副省长刘志庚在开幕式致辞中表示,一年一度的中国(虎门)国际服装交易会是广东乃至全国的标志性展会,经过十多年的发展,展会创新力、行业影响力和市场辐射力不断增强,为全省服装产业的转型发展提供了有力支撑;他希望东莞充分发挥虎门服装等服装服饰产业集群优势,推动特色产业集群与名牌展会联动发展,坚定走创新型、效益型、集约型、生态型的产业发展道路。

历经十六载的打造,虎门服交会已发展成为国内最具影响力、规模最大的服装专业展会之一,成为彰显东莞城市魅力和产业发展活力的重要窗口;虎门镇顺势而上,加快推动传统产业转型升级,坚持把发展现代服务业与传统制造业结合起来,促进名牌展会与特色产业联动发展,努力把虎门服交会打造成为国际化、规模化、专业化、品牌化的高水平展会,推动服装服饰重大产业集聚区建设。本届服交会盛况空前,亮点纷呈。

亮点一: 主办单位级别更高, 服交会全新升级

从本届服交会开始,特别邀请中国纺织

虎门正加速建设服装服饰重大产业集聚区

□ 本报记者 彭慧

服装服饰产业和市场,是虎门最大的城市特色,也是虎门最重要的城市品牌。历经30多年发展,虎门形成了全国最大的服装服饰产业集群,既有年产值约200亿元的生产体系,又有年销售额近500亿元的服装服饰、面辅料市场。服装兴,则虎门兴;服装旺,则虎门旺。站在新的起点上,虎门将加快实现虎门服装服饰产业年销售额超500亿元,并带动东莞服装服饰产业年销售额超1000亿元的目标。

为了把蓝图变为现实,虎门镇抓住以纯集团、虎门富民集团两个龙头,打好一套组合拳,集全镇之智,举全镇之力,从概念上打造10平方公里的虎门服装城,从概念上打造虎门服装城、虎门布料城、虎门商务区、虎门物流城,加快建设重大产业集聚区,再振虎门服装服饰业雄风。将着力建好国家级虎门服装创新服务中心,发挥国家纺织面料虎门馆、中国纺织工业联合会检测中心虎门实验室、新丝路时尚发布中心、以纯集团服装展示中心等10大平台作用,优化公共服务,引领虎门服装服饰业向高端发展。将推进两化融合,推动数字化设计、数字化生产和网络化销售;按“产业设计化、设计产业化、设计人才产业化”的思路,提高设计创新能力;创建“虎门”区域国际品牌,提升品牌价值。

▶▶▶▶▶ [上接A1版]

苏通茧丝绸有限公司还把高端丝绸服装展作为进军国际市场的前沿阵地,连续多年参加广交会,近年来,苏通先后参加了法国巴黎国际时装周、2011日本大阪国际服装展、杭州丝博会等高端国际丝绸家纺展会,成功构建起覆盖欧美、东南亚、中东等地的国际市场销售网络,使苏通茧丝绸产品先后进入全球30多个国家和地区。

2012年中国丝绸协会发布信息显示,苏通牌生丝国内市场销售总量已经跻身全国同行“前四强”,中国名牌协会2012年8月授予企业“中国丝绸行业十大品牌”的殊荣。

鞋业巨头在阵痛中涅槃新生

2011年的夏天,一家在如东当地曾如日中天的民营制鞋企业,因为受全球性金融危机波及,步入破产边缘。当地政府又一次想到



◎第十七届中国(虎门)国际服装交易会一角。

工业联合会作为中国(虎门)国际服装交易会的特别支持单位,中国纺织信息中心、中国国际贸易促进委员会纺织行业分会、中国服装协会、中国服装设计师协会作为服交会的主办单位。众多国家级机构的鼎力支持,既凸显了服交会的影响力,更提升了其档次和规格,使本届服交会在权威性、专业性方面有了新的突破。

亮点二: 全国最大的国家级 服装公共服务平台闪亮登场

本届服交会期间,通过引进国家级的行政资源,由虎门镇政府与中国纺织信息中心合作打造的“虎门服装创新服务中心”将正式

启用,该中心集“虎门服装技术创新中心、虎门富民服装商务中心、国家纺织面料虎门馆、中国纺织工业联合会检测中心虎门实验室、虎门服装设计中心、虎门服装培训中心、虎门电子商务示范基地、新丝路时尚发布中心、以纯集团服装展示中心、虎门服装品牌推广中心”等十大平台于一体,将为服装服饰企业提供研发设计、质量检测、人才培养、信息咨询、展销物流、融资服务等六大公共服务,推动虎门服装服饰业转型升级。

亮点三: 首届中国服装产业集群工作会议落户虎门

产业集群是中国服装产业的重要依托,



◎俄罗斯选手库里娃·欧尔珈以作品《茉莉花》一举夺魁。

唐汉成摄

中外选手“筑梦天桥” 汇聚虎门演绎时尚

第13届“虎门杯”国际青年设计(女装)大赛总决赛鸣金谢幕

【本报讯(特派记者 彭慧 东莞虎门报道)】11月18日晚,第17届中国(虎门)国际服装交易会期间,第13届“虎门杯”国际青年设计(女装)大赛决赛在主会场八楼展开激烈角逐,来自俄罗斯、日本、菲律宾、英国、保加利亚、德国、捷克、法国、我国香港、台湾及中国大陆的30个系列作品同台竞技。最终,来自俄罗斯的23号选手库里娃·欧尔珈以《茉莉花》一举夺魁,获得银奖的是5号中国选手周伊凡的作品《一梦一世界·织梦》、14号俄罗斯选手伊卡特琳娜·波波娃的作品《合成》,获得铜奖的是1号捷克选手兰卡·维勒斯卡、8号德国选手米瑞安·范·德·汉姆、17号中国选手陈秀丽,另外还有10人获得优秀奖。

据了解,本届大赛的主题为“筑梦天桥”,

组委会共收到来自英国、俄罗斯、德国、日本、马来西亚、乌克兰、捷克等12个国家和地区的2866名选手的参赛作品。最终,经过初评,30名设计师的参赛作品进入决赛。

经过严格评选,大赛共选出金奖1名、银奖2名、铜奖3名和优秀奖10名。获得本届大赛金奖的选手不仅能获得大赛组委会颁发的5万元人民币的丰厚奖金,还有机会获得英国曼彻斯特城市大学的留学资格以及12万元的奖学金。

据悉,已历十三届的“虎门杯”国际青年设计(女装)大赛,以其国际性、权威性、时尚性得到业界的一致认可,是目前国内最有影响力和报名参赛人数最多的国际性服装设计赛事之一。这一赛事通过不同国家,不同院

校、不同层次的选手的同台竞技,以达到相互学习、相互交流、共同提高的目的,是国内外青年设计师展露才华、演绎服装神韵、实现心中梦想的大舞台。其唯才是举的原则,令世界各地的时尚弄潮儿把大赛视作演绎时尚的先锋舞台,得到了国内外服装设计界及院校的普遍关注和大力支持。

亮点四: 产业链上下游合作 迈出实质性步伐

本届服交会期间,举行中国纺织服装产业转型升级合作论坛,虎门与西樵、虎门与织里将结成战略合作联盟。

其中,国内面料名镇佛山市南海区西樵镇将与东莞虎门镇开展实质性的合作,双方共促服装产业链上下游对接。此次的合作涉及到多个层面、多种方式。首先是虎门镇人民政府与西樵镇人民政府将签订两地合作战略协议书,建立两地共建发展友好合作关系,为日后服装服饰名城虎门与面料名镇西樵长期的产业互补、对接奠定良好的基础。同时,虎门镇与西樵的产业链上下游对接在展会期间将迈出实质性的步伐。

亮点五: 首办网上女装设计大赛

今届服交会,在“虎门杯”国际青年设计(女装)大赛的基础上增设了女装网上设计大赛,并将从今年起,每年举办一届。

客户。伊贝实业还通过加大投入,修缮整理了4条先进的制鞋流水线,集中技术力量开发出防刺、防水、防静电、耐油、耐酸技术特点于一体的系列劳保鞋、牛仔靴、止滑鞋、镜面鞋等新品种,以质优型美、技术含量高而畅销国际市场。徐金海自信地表示,计划通过3年的努力,有信心让伊贝实业快速崛起中国制鞋行业方阵里的主力队员,成为国内市场有位置、国际市场有份额的知名制鞋企业。

三个企业的转危为安的经历,成为了徐金海人生中的精彩篇章。永无止境,绝不认输是徐金海人生词典里的永恒主题,在他的心中,成功永远在下次!

治企良医徐金海

——一位企业家与三个企业起死回生的传奇

了徐金海,希望他能出面注资重组。对于完全陌生的制鞋新领域,徐金海明白这是背水一战,如果不能成功转身,原有的苏通公司会反受其累。经过深入调研,徐金海发现这家企业虽然经营困难,但却拥有在中国制鞋领域少有的技术优势,企业虽身缠重病,但不是不治之症。徐金海又一次义无反顾地踏上这家企业的救亡之旅。

诞生于危难之际的江苏伊贝实业有限公司运营初期,面临着市场萎缩,技术骨干流失,人心浮动。徐金海如何力挽狂澜,让企业新生?他首先从人力资源入手,在新企业中全面引入竞争机制。企业成立了物供部,对企业

制鞋产业链里所有的原辅材料进行现款公开采购,有力降低产品成本。根据企业现有销售渠道,徐金海大力引聘高端销售人才,遴选优质客户资源,提高企业单只产品销售利润率。此外,企业通过提升员工工资福利待遇,提升全员生产劳动效率,车间产品成品率大幅提升。抓供应、销售两头的做法,有力提升了企业运行质态。

在练好企业自身内功的同时,伊贝实业大力引聘高端市场营销、管理类人才,构建立体化的国内、国际市场营销体系,不断提升产品国际市场竞争能力。成功开发出美国艾端特、贾斯汀、洛克、普罗兰等全球性鞋业巨头优质

客户。伊贝实业还通过加大投入,修缮整理了4条先进的制鞋流水线,集中技术力量开发出防刺、防水、防静电、耐油、耐酸技术特点于一体的系列劳保鞋、牛仔靴、止滑鞋、镜面鞋等新品种,以质优型美、技术含量高而畅销国际市场。徐金海自信地表示,计划通过3年的努力,有信心让伊贝实业快速崛起中国制鞋行业方阵里的主力队员,成为国内市场有位置、国际市场有份额的知名制鞋企业。

三个企业的转危为安的经历,成为了徐金海人生中的精彩篇章。永无止境,绝不认输是徐金海人生词典里的永恒主题,在他的心中,成功永远在下次!

合资汽车项目常熟奠基 奇瑞与捷豹路虎联手种下“摇钱树”

奇瑞汽车股份有限公司(下称“奇瑞汽车”)近日频频“联姻”。在与广汽集团牵手12天后,奇瑞汽车和捷豹路虎合资项目在江苏省常熟市举行奠基仪式,仪式上,奇瑞汽车和捷豹路虎共同宣布,双方的合资申请已经正式完成了国家的相关审批手续,合资公司定名为奇瑞捷豹路虎有限公司(下称“奇瑞捷豹路虎”)。

奇瑞汽车董事长、总经理尹同跃与捷豹路虎全球首席执行官施韦德博士共同发表声明称,感谢各级政府和业界对合作项目的技术内容和发展潜力的肯定。双方将发挥各自的优势,提供更加符合中国消费者需求的豪华汽车产品。

合资工厂由双方以50:50对等股比形式组建,总投资额为109亿元人民币,预计在2014年7月正式竣工并投入使用,年产能达13万辆。其中揽胜极光3.4万辆,神行者3代4.3万辆,合资自主品牌汽车2.3万辆,捷豹轿车3万辆。

这对于奇瑞汽车和捷豹路虎双方公司来说,都意义非凡。对于捷豹路虎来说,唯有通过国产,才能提高其在中国市场的销售体量。对于奇瑞汽车来说,成立一家合资公司非常有必要。而对于奇瑞汽车来说,这或可以改变该企业当前的盈利状况。按上汽集团、东风汽车和广汽集团的经验,合资公司能为中方母公司提供70%以上的利润。

近年来,政府部门的各个政策表明整车合资项目已经收紧,奇瑞捷豹路虎合资项目在此背景下快速获批,引发汽车业内高度关注。

汽车分析师崔东树认为,快速放行奇瑞捷豹路虎合资项目是政策面扶持纯自主品牌的一种体现。此前一汽、东风、上汽、长安等国有大汽车集团,都通过整车合资发展壮大,但在发展自主品牌汽车上则明显滞后。而奇瑞汽车是国内销量最大的自主品牌车企,一直独立发展自主品牌汽车。

“经营收益不理想,现在通过豪华车合资项目的带动,可望快速改善奇瑞的盈利能力,使其能够更好地发展自主品牌汽车。”崔东树称。

由于奇瑞汽车主力销量车型为售价在3万元左右的微型车QQ和9万元左右的入门级SUV瑞虎,加上其他多款在售车型销量比较少,奇瑞汽车自2009年以来盈利能力一直比较弱,今年第一季度奇瑞汽车财务甚至出现亏损。

据奇瑞汽车10月份公布的《2012年第一期中期票据募集说明书》,尽管2011年汽车销量超过64万辆,但从2011年起经营性净现金流为负,净资产收益率“接近于零”。而今年第一季,奇瑞汽车亏损1.05亿元。

奇瑞汽车董事长尹同跃日前在接受记者采访时表示:“由于从去年开始,奇瑞汽车砍掉了 many 正在研发的项目,提前对这些研发项目进行了财务计提,这是导致奇瑞汽车盈利不好的主要原因。”尹同跃强调,奇瑞汽车的业务运转良好。

在2008年之前,奇瑞汽车秉承“多生孩子好打架”的战略思路来发展汽车,自2008年开始,尹同跃已经意识到要打造精品车型,但是“船大并不好掉头”,一直到现在,调整尚在继续。

业内人士认为,奇瑞汽车的产品开发效率低,车型开发不成功,带来的是整个供应链的损失。奇瑞汽车的问题出在没有把有限资源集中投放。现在奇瑞汽车虽然在推行做减法,砍掉很多正在研发的项目,但是实际的效果存在滞后性。

从2007年至今,为了补充营运资金,奇瑞汽车已启动3轮较大规模的融资行动,总募集资金达54亿元。奇瑞汽车在募集说明书中表示,未来三年的资本支出均将保持在40亿元左右,主要投资项目有整车、发动机、变速箱、新车型研发等。2009-2011年及2012年3月末,奇瑞汽车在建工程分别为3443亿元、3262亿元、5422亿元和5486亿元。

虽然缺钱,奇瑞汽车暂时还无法通过IPO来募集资金。“现在IPO市场行情不好,现在也不是奇瑞汽车考虑IPO的时候。”

(王丽歌)

西部当选 雄厚资金

成功千万里 融资零距离

雄厚资金支持各类项目融资借款,两百万起贷,可免抵押,个人、企业不限,地域不限,手续简单、审批快、利率低、放款迅速。

电话: 028-68000368