

虽然总体增速下滑,但经过努力,我国外贸转变方式、结构调整取得成效,在一些高附加值产品出口的变化上可以看出。数据显示,1—11月,我国机电产品出口10645.4亿美元,增长8.2%,高出同期我国外贸出口总体增速0.9个百分点。

机电市场风头正劲

■ 任民

12月10日,海关总署公布1-11月外贸进出口情况。据海关统计,1-11月,我国进出口总值35002.8亿美元,比去年同期(下同)增长5.8%。其中,出口18499.1亿美元,增长7.3%;进口16503.7亿美元,增长4.1%;贸易顺差1995.4亿美元。

在出口商品中,1-11月,我国机电产品

出口10645.4亿美元,增长8.2%,高出同期我外贸出口总体增速0.9个百分点。其中,电器及电子产品出口4367.8亿美元,增长8.2%;机械设备3405亿美元,增长6%。同期,服装出口1436.2亿美元,增长2.8%;纺织品872.1亿美元,增长1%;鞋类415.2亿美元,增长10%;家具431.6亿美元,增长27.5%;塑料制品283.9亿美元,增长34.7%;箱包222.2亿美元,增长1.4%;玩具105.5

亿美元,增长5.2%;上述7大类劳动密集型产品合计出口3766.8亿美元,增长7.4%。在进口商品中,1-11月,我国进口铁矿石6.7亿吨,增长8.2%,进口均价为每吨130.2美元,下跌21.7%;大豆5249万吨,增长11.4%,进口均价为每吨593.8美元,上涨3.9%。此外,机电产品进口7099亿美元,增长3.4%;其中汽车105.2万辆,增长13.2%。



出口机电产品装运前检验(资料图片)

提升中俄企业合作水平

机电商会在俄举办中俄现代化、高新技术与创新合作分论坛



■ 吴铭

2012年12月6日,由中国机电产品进出口商会与俄罗斯工业家企业家联盟共同主办、中俄机电商会承办的中俄现代化、高新技术与创新合作论坛在莫斯科市举行。

此次分论坛是第七届中俄经济工商界高峰论坛框架下重要的专题活动。分论坛顺应两国领导人的指示精神和中俄企业合作发展趋势,以推动中俄现代化、高新技术与创新合作发展,探讨落实中俄《经济现代化领域合作备忘录》和提升中俄企业合作水平途径为主要议题,由机电商会刘春秘书长与中俄机电商会俄方秘书长萨纳科耶夫共同主持。双方参会代表近150人,分别来自两国国机电和科技产业政府主管部门、金融机构、高新技术开发区,以及有意开展互利合作的各类型企业。

俄工业企业联席、中俄机电商会俄方会长绍欣在发言中指出,由中俄机电商会承办的分论坛以创新为主题,符合两国合作未来的发展目标。创新涵盖双方合作的传统领域,有利于提升中俄在经贸、能源、原材料、金融、投资等领域合作层次。与此同时,扩大创新产品及高科技在双边合作的比重,也是中俄机电商会的主要工作内容,应大力吸引并鼓励两国企业参与。

一个变速轮创收千万元

■ 刘红

今年的秋收,让河北省平山市的农机手刘卓尝到了驾驶“自动挡”玉米收割机的甜头——全程无极变速,车速变化平稳,从未出现过故障,收割机的利用率提高了两成,收益增加了三成。据大众日报报道,这种收割机,源自于山东能源龙矿集团机电维修制造中心的自主创新成果——Y4玉米机无极变速轮,正是这项新技术的应用,在为6省农机手带来便利的同时,也让只有460名员工的机电维修制造中心年创收1000万元以上。

在应对危机、负重爬坡的关键时期,龙矿集团改变过去多年来单纯依靠劳动力、资本、资源等要素支撑生产经营发展的局面,加速新技术、新材料和新技术的应用,研发拥有自主知识产权的核心技术和产品,加快产业和产品结构的调整与优化,全方位提升企业竞争力。在建成省级技术中心的基础上,他们启动了国家级技术中心申报工作。

龙矿集团重点围绕重大科技攻关和新技术推广,集中攻克技术难题,目前已取得200多项科技成果,获“中国专利山东明星企业”荣誉称号。其中,承担并完成了国家“十一五”科技支撑计划课题“大型水体下安全开采关键技术”研究,为国内大型水体下采煤提供了技术保障。突破了北皂煤矿海域、梁家煤矿深部极松软岩巷道的支护难题,软岩支护技术走在全国前列。

山东嘉瑞携手世界动力巨头拓展西南部市场

■ 钟经

山东嘉瑞工业发展有限公司于日前在重庆为其全资子公司重庆瓦伦堡机电有限公司举行了揭幕仪式。这是首家地处中国西南部的斯凯孚认证维修合作伙伴(CMP)经销商网点。斯凯孚可靠性维护学院(RMI)重庆培训中心一同在仪式上揭牌。重庆瓦伦堡公司的开幕,意味着山东嘉瑞正携手世界动力巨头进一步拓展其在西南部市场的发展,以便为当地客户提供更优质的服务和增值解决方案。

斯凯孚工业市场区域销售及服务全球总裁万达联(Vartan Vartanian)先生、斯凯孚工业市场区域销售和服务北亚区总裁葛佳民(Gavin Garland)先生、斯凯孚中国工业市场区域销售与服务副总经理傅金颜先生、山东嘉瑞工业发展有限公司董事长陈波先生,以及各地的重要客户一同出席了仪式。

万达联先生表示:“恭贺山东嘉瑞和重庆瓦伦堡。斯凯孚十分重视中国西南市场,通过这家新成立的经销商网点,斯凯孚能够贴近当地客户,并为他们提供快速的增值服务。在斯凯孚和山东嘉瑞的共同努力下,重庆瓦伦堡将进一步满足西南地区客户长远发展的需求。”

作为斯凯孚中国最大的经销商网点,重庆瓦伦堡占地4000平方米,涵盖展示厅、行

业服务中心、700平方米的可靠性维护学院培训中心和1000平方米的存储及物流中心。该经销商网点将主要提供斯凯孚五大技术平台产品,五大技术平台指轴承与轴承单元、密封件、机电一体化、润滑系统和服务。同时,还将为矿山、电力、纸浆和造纸、水泥以及食品和饮料行业的当地客户和工业配套客户提供传动产品。重庆瓦伦堡的超大型存储设施,将充分确保当地客户能够享受到来自斯凯孚强大服务团队的可靠货源、高效物流和增值服务。

葛佳民先生说:“新设立的经销商网点有利于增强我们的服务能力,以便为中国西南地区客户提供更优质的服务。斯凯孚将向该地区投入更丰富的人力资源,比如增加销售工程师和应用工程师,为当地客户提供定制服务和创造更多价值。我们还会将工作重点放在支持客户的培训项目,以帮助他们提高竞争力和加速发展进程。”

山东嘉瑞董事长陈波先生表示:“1996年山东嘉瑞成为了SKF的授权经销商,15年来我们一直秉承互利共赢的经营理念,与SKF共同开拓并培育市场,共同打造轴承及轴承单元、密封件、润滑系统、机电一体化及服务五大平台,并为我们的客户提供全生命周期的综合解决方案,如今我们已经成为SKF的重要合作伙伴。2011年山东嘉瑞成功并购昆明保时捷公司,并由此使得我们由

主要关注华北、华中、东北地区的区域性公司向西南迈出了坚实的一步。经过一年多的不懈努力,我们成功地解决了并购中最难解决的文化融合问题,昆明保时捷正式变身为重庆瓦伦堡机电设备有限公司,并由此将山东嘉瑞西南的发展重心移师重庆,同时也为山东嘉瑞与SKF在西南地区的合作打造了一个全新的平台,经过多方考察,考虑到两江新区无与伦比的各种优势以及园区所提供的优质的服务,最终落户两江产业园区。在可预见的未来,重庆瓦伦堡不仅将成为山东嘉瑞西南发展的中心,同时也将成为SKF在中国的一个窗口。我们将一如既往地 与SKF并肩战斗,依托五大平台,并借助可靠性学院来进一步开拓市场,开发工业服务领域,并最终使得SKF综合解决方案理念成为全行业认可的共同价值观。与此同时,山东嘉瑞培训学院也将使得瓦伦堡不仅仅成为市场的中心,同时成为技术交流的中心,行业精英共聚的平台。相信通过不懈实践斯凯孚的知识工程战略,瓦伦堡将会实现在重庆和西南地区的快速发展。”

斯凯孚和山东嘉瑞的合作始于2001年,如今山东嘉瑞已成为斯凯孚在华第二大经销商,以及中国北部最大的经销商。截至目前,嘉瑞作为斯凯孚经销商,其网点在中国覆盖了近30座城市。

天威保变成为中国机电产品进出口商会会员

■ 梁敏 李民春

12月10日,从保定天威保变电气股份有限公司获悉,近日,中国机电产品进出口商会批准该公司为中国机电产品进出口商会会员。

中国机电产品进出口商会成立于1988年7月,现有会员7000多家。进出口商会的职责是提供与对外贸易有关的生产、营销、信息、培训等方面的服务,发挥协调和自律作用,依法提出有关对外贸易救济措施的申