

家具产业是四川重点扶持的服务产业,到“十二五”末全省家具工业总产值预计将突破 1000 亿大关,出口 20 亿美元,发展空间巨大。

四川家居企业抱团冲击千亿规模



李超

据金融投资报报道,为推动四川家居产业的发展,四川省家居用品国际商会经省民政厅批准,于 2014 年 5 月 23 日在成都宣告成立。记者了解到,在行业大调整的背景下,商会将联合四川家居行业相关企业,整合资源,共享、共建资源集聚平台,加快产品设计和市场推广,推动四川家居行业做大、做强。据了解,根据《四川家具产业十二五发展规划》,到“十二五”末,四川全省家具工业总产值预计将突破 1000 亿元大关,年均增长 30%,出口 20 亿美元,年均增长 70%,家居行业潜力巨大。

川企抱团打天下

四川省家居用品国际商会是在中国贸易



促进会四川省委员会主管下引导企业立足拓展四川和国内外市场的商会。商会将致力于帮助会员企业大力开拓国际市场。商会筹备期间,在四川省贸促会的组织下,当时的发起人,如今的会长蒋勇先生已经带领企业赴意大利进行过考察。家具产业是方兴未艾的朝阳产业,是四川省重点扶持的服务产业,关系到每家每户的生活品质。现代家具业在节能、环保、美化生活,提高生存品质,扩大就业,拉动经济健康发展等方面有着不可忽视的作用,为经济增长方式转变和产业结构转型提供了一个广阔的舞台。

四川省家居用品国际商会是在四川省仁寿兴盛家私产业园企业会员的基础上,面向全川家居行业、企业以及上下游相关产业、企业吸纳集体和个人会员组建起来的。

商会会长蒋勇表示:“商会不仅要与同行

商协会共同推进四川家居产业的发展,做实现四川家居梦的领航人,商会还要将四川家居产业的发展地扩展到东南亚和欧美市场,让海外的华人享有离土不离家的温馨,让中国传统文化通过中国的家具传播到世界各国,增进中国与世界各国的文化交流和友好情谊。”

针对目前的行业调整现状和激烈竞争的市场,蒋勇表示,商会“同时也要把欧美国家先进的家具制造科技和新的设计理念引进到我们的家具产业中来,在保有我们民族特色和地方特色的基础上,实现家居产业的中西方大融合,使我们的产品赢得更加广泛的国际市场。”

四川欲打造千亿产业规模

目前,四川初步形成了以“中国板式家

具生产基地”为中心的产业体系和以“中国西部家具商贸之都”为原点的“四川造”家具辐射全国的商贸体系。新都、崇州、彭州、邛崃、大邑五地家具产业园区加快建设,眉山仁寿、眉山彭山家具产业初具规模。

四川已经成为继广东、浙江之后的中国第三大家具制造基地,继广东乐从、河北香河、江苏蠡口之后中国第四大家具流通基地。培育出了全友、八益、掌上明珠、双虎、好风景等龙头企业和知名品牌。“十二五”期间四川家具产业发展的空间仍然巨大。《四川家具产业十二五发展规划》确定了把四川打造成为“中国家具之都”等一系列奋斗目标:到“十二五”末,全省家具工业总产值突破 1000 亿大关,年均增长 30%;出口 20 亿美元,年均增长 70%;以发展循环经济、高效利用资源、保护生态环境为发展方向,“十二五”争取“四川造”家具实现“零甲醛”。

四川家具产业以板式家具享誉全国,在十一五期间取得了巨大成就。先有成都市武侯区获封“中国西部家具商贸之都”,后有崇州市被授予“中国板式家具制造基地”美称。

在十二五期间,四川家具产业会更进一步全力打造“中国家具之都”,以板式家具为中心,努力做好板式家具的款式设计,功能优化,质量监督,同时大力发展其他门类的家具,完善四川家具产业体系,满足消费者各式的家具需求。

此外,四川家具产业十二五发展规划更为注重家具产业绿色经济、低碳消费的理念,通过转变管理思路,提倡科技创新,提高劳动者素质等手段来实践这一理念。

第五届全球秦商大会架起合作发展的桥梁

郑昊

新闻背景:

第五届全球秦商大会 5 月 21 日召开。本届大会以“新起点 新机遇 新梦想 新跨越”为主题,来自十多个国家的海外代表、国内秦商代表共 200 多人出席。

作为第十八届西洽会暨丝博会的重要活动之一,第五届全球秦商大会不仅成为会聚天下秦商、共襄合作盛举、助推陕西科学发展的重要平台,也通过大会让八方秦商汇集于此发展经济,成为建设“三个陕西”的重要力量。

秦商大会：甘当绿叶促合作

全球秦商大会自 2009 年举办以来,已连续成功举办四届,每届大会的召开都得到了省委、省政府的高度重视。

陕西的发展是秦商的坚强后盾,秦商的发展是建设西部强省的重要力量。特别是丝绸之路经济带新起点的全面建设和国家级西咸新区得到批准,为广大秦商发展和建设家乡提供了难得的机遇。

秦商：“三个陕西”的重要力量

在全球秦商大会的影响下,各地秦商如雨后春笋纷纷成立陕西商会,全球各地秦商组织机构目前成立已达 109 家。其中海外商会 30 家,外省商会 43 家、省内商会 36 家。据不完全统计,各地陕西商会正式会员超过 3 万家,会员资产总额达 1 万亿元。“秦商”效应如同星火燎原,以陕西为一个点,辐射、带动参与者活了起来。由此可见,全球秦商大会在海内外产生了巨大反响,通过这个平台,让全球秦商互通互利,关注秦商,关心陕西建设已成为广大秦商的共同心声,秦商已成为建设“三个陕西”的重要力量。

陕商会：回家投资忙

既要走出去,也要迎进来。良好的政策让很多陕西籍的企业看到了回来发展的巨大潜力,各地陕西商会为此在陕投资一大批项目。北京陕西企业商会在西咸新区投资建设的“西咸新区立体城市”项目用地 3.81 平方公里,投资总额约 300 亿元人民币,总建筑面积约 500 万平方米,居住人口 7 万人左右。短短时间,北京陕西商会企业在陕投资累计超过 400 亿元;美国陕西总商会目前在西咸新区泾河新城投资占地约 1500 亩的美国科技产业项目,总投资约 25 亿元,已完成招商任务,入驻企业 23 家,集中了太阳能发电系统、新型矿山钻机、生物医药等高科技产业。新疆陕西商会在咸阳、商洛已投资了一批文化旅游项目;天津陕西商会已在陕西省 10 个县市投资可再生能源和节能环保项目,广东、上海、山西、香港、澳门等商会也相继在陕投资。

“靓丽”秦商：乡党会上谋发展

前来参加本届秦商大会的咸阳籍乡党、广州颐和发展集团有限公司董事长何建梁在谈起此次参会时侃侃而谈,他认为这是陕西乡党的盛会,也是发展陕西经济的一件大事,引导着广大秦商积极参与陕西的建设。目前,何建梁在西安、咸阳有投资房地产项目。本届大会颐和地产有两个项目进行签约,分别是投资 2 亿元常宁商业街项目和总投资额 8 亿元颐和生态园项目。建设现代化欧洲商业风情街 1100 米和建成度假山庄、狩猎场、高尔夫练习场等旅游项目。

对于陕西的投资环境,何建梁建议目前影响西部发展的最大障碍是融资环境,金融市场不能适应企业需求,要鼓励建立民间资本参股的商业银行,为中小企业提供方便快捷的融资服务。

省秦商联合会会长刘阿津说,这几年陕西的发展充分证明,广大秦商是陕西弥足珍贵的一张靓丽名片,是陕西最宝贵的资源和财富,是增进陕西与海内外联系的一座重要桥梁,是推动陕西科学发展、富民强省的一支重要力量。

在现阶段,面对激烈的市场竞争,单靠个体单打独斗、各自为战,整体力量难以发挥。这就要求产生一个行业组织,协调行业内外关系,保障行业内部有序发展。无论是在海外发展还是在省外省内发展,根都在陕西。海外省外秦商能够推动总部回归、项目回归、资本回归,做到扎根陕西,真正把根留住,把更多更好的项目建在陕西,把更多更优秀的人才引回陕西,把更多更优质的资金技术投向陕西,努力做情系家乡、回报桑梓的“最美”秦商。

“台湾石斑王”戴昆财:让大陆同胞吃上石斑鱼

侯耀晨

2014 年 4 月 9 日深夜,就在围绕两岸服贸协议的不同解读撕裂着台湾各界神经时,“台湾石斑王”戴昆财在北京对记者说:“台湾不可以忽视一个近在身边的——戴昆财期待两岸行业商会协力推动后 ECFA(《海峡两岸经济合作框架协议》)时期产业界的务实合作,使 ECFA 各项条款真正落地,从而惠及两岸民众。

此番来京,他正是随同原台湾陆军大学校长、现任台湾高雄市南台湾文化暨经济产业联盟协会(以下简称“南联盟”)会长陈良沛率领的企业家代表团,参加“两岸水产农产品市场合作与发展座谈会暨合作协议签约仪式”。

该协议由北京福建企业总商会水产农特产商会与“南联盟”共同签署。虽然成立时间都只有三年多,但两家商会来往密切:台

湾方面累计收获来自“水产农特产商会”的近亿元采购大单,也已经有来自台湾的几家企业加入了“水产农特产商会”。

4 月 10 日下午,台湾“南联盟”代表团在水产农特产商会叶华贵会长等商会领导陪同下考察了“京深”等水产农产品大市场。在一些档口,戴昆财向摊主询问了包括台湾石斑等海产品在内的价格和销量信息,事后他欣喜地告诉记者:有不少高端海产品都是来自于他的公司。

戴昆财虽被誉为台湾的石斑王,实际上在整个石斑养殖行业声名远播,是因为全球当前仅有 8 种通过人工繁殖成功的石斑,有 7 种来自于台湾地区,而其中 6 种人工繁殖技术就是戴昆财历经数年研发成功的。

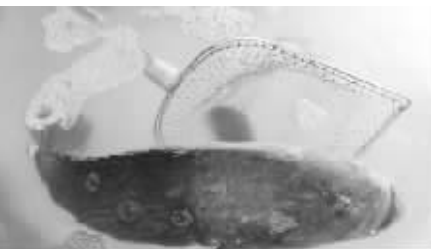
据“南联盟”常务副秘书长李康伟介绍,仅台湾石斑鱼养殖行业,从鱼苗养殖专业农户、成鱼养殖户到运输、搬运、销售等环节,整个产业链涉及到 20 多万就业人口。台湾有全球领先的石斑养殖技术和产量,而



大陆则是石斑消费最大的地区,但是长期以来台湾石斑等海产品只能经由香港转运到北京、上海等城市,至少需要两天时间,不仅影响了石斑的新鲜度,也增加了营销成本。

戴昆财回忆说,马英九曾于竞选期间到访过 106 个市民家庭,其中也包括他家。当时他提出两条建议:一定要开放两岸三通,一定要把台湾石斑等海产品进入大陆市场合法化。

马英九当选以后,果然开放了两岸三通,尤其是两岸 ECFA 签署后,台湾有 18 种渔农产品被列入早收清单,这些政策大幅降低



了台湾渔民和鱼商的营运成本。

如今,戴昆财还被推选为台湾一家公益组织的会长,继续为台湾民众利益,以及两岸产业界进一步合作发出建言。

“我不是国民党,也不是民进党,我是台湾石斑党。”戴昆财曾对媒体如此戏言。他认为,党派之间的竞争应以台湾及两岸民众的福祉为依归:当台湾水产商让更多大陆同胞吃上新鲜便宜的石斑鱼时,与石斑产业链相关的数十万台湾民众更能从中持续受益。

中国欧盟商会新主席:中欧 BIT 谈判或一两年内完成



钱童心

今年 3 月底,国家主席习近平访问欧洲四国,在最后一站布鲁塞尔,习近平会见欧洲议会议长舒尔茨,强调互信是中欧关系的基本前提。他同时表示中方高度重视欧洲议会的地位和作用,愿同欧方加强立法机构和政党际交流,共促中欧关系发展。

过去一年,中欧双边投资协定(BIT)取得进展,第一轮谈判已于今年 1 月在北京完成,第二轮谈判即将在布鲁塞尔开启。

今年 4 月上任的中国欧盟商会主席伍德克(Joerg Wuttke)在接受媒体专访时表示,中欧贸易谈判尚处于初期阶段,现阶段任务是找到双方分歧,双边投资协定将为双边自贸协定奠定重要基础。

中欧自贸谈判或于两年后启动

记者:过去几年中,中欧贸易关系并非一帆风顺,大小摩擦不断,从光伏太阳能板到电信反垄断调查,你认为中欧双边贸易的发展前景如何?

伍德克:如果你看中欧贸易关系的发展,我们现在几乎是以每天 10 亿欧元的速度在增长。所以如果你说到贸易争端的话,它们所占贸易总额的比例不到 1%。就像所有的婚姻都会有争吵一样,但是我们能够很好地解决这些问题,所以我预计未来中欧贸易额仍将持续增长,超过每天 10 亿欧元的水平。贸易争端也一定会发生,不断被解决。今年一季

度,中欧双方协商后,欧盟放弃了对产自中国的无线网络与关键设备等行业的反倾销调查,这也预示着双边贸易关系的好兆头。我相信中欧贸易关系仍处在蜜月期。

记者:去年欧盟和美国,以及包括日本、韩国在内的亚洲国家启动了自贸谈判,那么中欧自贸谈判预计会何时启动?

伍德克:欧盟去年已经启动了和中国的双边投资协定谈判,中国欧盟商会也在搜集双方的诉求,过两天就会递交给欧盟。这是我们实现自由贸易的第一步。双边自贸谈判是接下来的重大步骤,但首先我们要找到双方诉求的分歧,所以要一步步来。我们可以把自贸谈判设成一个目标和愿景,BIT 是第一步。更重要的是,我们不应该忘记 WTO,如果我们都能在全球范围内实现双边贸易,那么每个国家之间可能都不需要双边自贸协定。

记者:所以目前还没有启动中欧自贸协定的日程表?

伍德克:私底下可能会有所讨论,但官方来说还没有,我也不知道何时会启动,我认为欧盟首先会看一下 BIT 谈判中双方的分歧,为自贸协定做准备,我预计 BIT 谈判会在一年内完成,这也将会为自贸协定谈判打下坚实的基础。

记者:欧盟和其他国家先于中国签署自贸协定,会不会不利于中欧贸易的发展?

伍德克:中国 and 全世界三四十个国家都有贸易协定,这对欧洲没有什么不利影响,所以我觉得欧盟和其他国家签署自贸协定同样不会损及中国利益。各个地区的情况都会有所不同,有些协议刺激力度比较大,对地区和国家影响深远,但有一些仅存在于一纸协议,没有什么实质性的作用,我们希望中欧属于前者。

欧洲议会选举定调中欧关系

记者:在一个飞速变化着的中国,你如何让来自中国的声音被欧洲听见?

伍德克:你知道在布鲁塞尔这个欧洲的中心,来自世界的各方代表都会到这里来请

愿,吸引欧盟政府的注意,比如俄罗斯、非洲、南美洲等等。我们必须提高自己的音量。首先,就像刚才说的,中欧每天的贸易额已经达到 10 亿欧元的规模,这是惊人的。另外中国欧盟商会在中国已经有长期大量的投入,中国的重要性对于我们而言是显而易见的,但是这对欧盟的决策者而言可能并不是那么清楚。最近他们为乌克兰的紧张局势耗费了过多精力,我们要说服他们的是,乌克兰并不是经济的中心,中国才是。这点要让决策者看清楚。

记者:但是近些年来中国经济增长放缓,同时作为德国企业巴斯夫的管理层,据你的观察,欧洲企业担心中国的经济放缓吗?

伍德克:企业担心中国增速放缓也是正常的。所有的人都希望中国还会有每年 10%到 20%的增长,但这是不可能的。欧洲企业最关心的是中国经济增长的质量,也就是说从粗放型的增长方式转为集约型的增长方式。中国的问题是很难一下子从固定资产投资促增长模式转向服务行业这些能够创造更多就业的增长模式。我们每年的请愿书中,都会有 800 多家企业提出希望中国改变增长模式的建议。但不管怎样,大多数跨国企业每年有大约 10%的增长是来自中国。中国经济的地位已经没有一个国家能够取代了。

欧洲企业看好中国改革

记者:在中国经济增速放缓的背景下,你预计今年欧洲对中国的投资会减少吗?

伍德克:我觉得欧洲对中国投资热情还是比较稳定的。主要取决于中国会开放哪些领域。经济增速是欧洲投资增长的动力之一,但是欧洲投资增长还有其他原因,比如对这个市场的承诺。很多欧洲企业其实愿意在中国投资更多,只要它们能得到更加优惠的投资条件、更少的资本参股的限制以及对设备和地理位置的限制。事实上中国政府已经在讨论放开外国资本投资的限制,去年三

中全会政府就提出“市场的决定性作用”,这对外资企业来说都是利好的消息。所以我们不应该仅仅看到经济的重要领域,我想如果中国加大改革开放的力度,放开限制,海外投资者还是乐于加大投资的。

记者:欧洲企业希望中国政府开放哪些领域的投资?

伍德克:环境和清洁能源领域,比如水、土地和空气的清洁。当然机械制造业和零部件也是吸引外资的重要领域。另外还有物流业。中国的物流成本太高,20%的 GDP 增长都来自物流,在发达国家这个比例只有不到 10%。健康医疗行业的竞争力也需要提高。说到底就是竞争力的问题,服务型行业如何降低成本,让更多普通老百姓能享受到更好的服务。未来欧洲企业的增长点也会从制造业转向服务型行业。

记者:中国对欧洲投资去年下降了 13.6%,尽管如此,我们还是能看到越来越多中国企业投资欧洲,欧洲政府如何看待中国投资?

伍德克:中国投资对于欧洲而言是多多益善。欧洲政府只会抱怨中国投资不够。与中国对欧洲贸易的巨大体量相比,中国对欧洲的投资捉襟见肘。可能整体规模不见得小,因为一些大宗企业的收购,比如中石化、中石油,但是数量少得可怜。欧洲的大门将始终向中国开放,这一方面也能帮助欧洲促进就业。有些人担心中国把技术和工作拿走了,这种想法是非常有害的。三四十年前,我们对日本也有同样的怀疑,但事实证明这是没有根据的。中国在欧洲的投资已经让欧洲看到了好处,尤其是我的国家——德国。当然中国在欧洲投资其实也是在适应一种全新的游戏规则,这里一切都要遵守秩序,适应很多在中国不存在的政策法规,所以我建议中国投资者谨慎选择合作伙伴,事先做好功课,避免投资失败。我们不乏失败的案例,50%的跨国兼并收购都以失败告终。中国投资者需要在学习中走向世界。