

中关村创新企业京交会上博“眼球”

■ 贾竹

为进一步展示中关村示范区以大数据、云计算、数字内容为代表的高技术服务页的发展态势及最新成果,中关村两大创新企业首次加入 2014 年京交会。5 月 26 日下午,记者分别走进了加入这个大家庭的天使汇和海纳信,虽然两家企业的工作内容不同,但他们都秉承着一个理念“高端发展、协同创新”。

京交会即中国(北京)国际服务贸易交易会,是全球唯一的一个国家级、国际性、综合性的服务贸易平台,自 2012 年起每年 5 月 28 日在北京举行。京交会获得了世界贸易组织、联合国贸发会议、经合组织三大国际组织的永久支持,是目前全球唯一涵盖服务贸易 12 大领域的综合型服务贸易交易会。

那么这两家公司是如何成为京交会的成员的?带着好奇记者走进了这两家公司。

让靠谱的项目找到靠谱的钱

“嗨,我们是天使汇。我们每天就专注解决一个问题:扭转创业者融资时的被动处境,帮助创业者更快、更好地拿到天使轮融资。”天使汇 CEO 兰宁羽说,我们的使命很简单。打造最公平、快速的投融资平台。您可以想象我们是个商品交易平台,只不过投资人变成了买家,而项目则是商品。我们尽力维护双方的权益,吸引这星球最棒的项目与最有价值的投资人在此聚集。

据招商银行与贝恩顾问联合发布的《2013 中国私人财富报告》数据显示,中国可投资资产超过 1000 万元人民币以上的个人规模正逐渐扩大,2013 年底估计已达 84 万人,人均持有可投资资产约 3100 万人民币,年复合增长率达到 14%。这些人持有的个人可投资资产规模达到 27 万亿元。可与此相对的,却是中国 5000 多万的面临融资困境的中小企业。

兰宁羽说,其实我们的要求并不高,只要你拥有“做事认真的态度、靠谱的团队、5 个人以内、创意可持续发展、MVP”这 5 大特



点,天使汇就会为您免费提供商业计划书、投资法律顾问、财务估值、媒体宣传、领头人匹配、路演及融资辅导等一站式服务。同时,天使汇还将力行按需、小额、多轮、快速的融资理念,激发你不知道的项目潜力,让投资人超额认购项目,实现快速融资。

下一步,天使汇还将继续开展 2 亿宅男创业计划,大幅推动投资热潮。

现代服务项目解百姓看病难

“远程系统建立起来以后,老百姓再也不用手提着片子,一家人排队到所谓的知名医院挂号,请专家看病了,我们只需在我们附近的社区医院就可以把片子传到知名医院,传到我们著名的专家手里,专家可以给我们一个科学、准确、权威的诊断,海纳信的负责人说。”

目前,海纳信已经集合北京协和、301、友谊、安贞等多家知名医院的专家资源,并借助自身的远程医疗研发技术,推出

了一系列的方便、快捷、完善的远程医疗服务平台。

海纳信相关负责人介绍说,此次参加京交会的国家级项目有两个。其中,移动医疗影像信息管理系统是医生通过远程 wifi 网络、或 3G 网络,即可应用智能手机、平板电脑、进行移动查房、术中影像调阅、紧急病例处理及异地实时影像会诊等工作,有效利用繁忙工作中的大量碎片时间。

这种诊断式及交互式的远程会诊,不仅可以缓解基层群众看病贵、看病难的矛盾,还可以解决基层群众跨区域找专家的难题,提高全民医疗水平、扩大广大基层医务工作者的技术和业务水平。

据悉,远程医疗作为医疗卫生信息化工作的一部分,不仅政府打造“科技医疗、绿色医疗、人文医疗”的医疗环境、关心民生的表现,也是自然灾害和疫情发生时,应急救援的医疗救助途径,更是提升政府公众形象的重要工程。

中国首个创新创业街将诞生

“当创业者走进这里,就像进入了一条创业“美食”街,不用走出这条街,他们成长所需的人力、资金、市场等养分都能一一获取,一个到处充满创业氛围的创业社区已经形成。”中关村管委会相关负责人说。

六月开始,中国创新创业大道上,一条属于创业者的星光大道将会在这里诞生;每个礼拜、每个月,一份创业指数报告都会从创新创业大道发布;从今年年底到明年,一场长达半年的创新创业大赛的舞台将在这条街上搭起。

根据中关村今年年初发布的报告,中关村已经呈现出了大企业离职骨干成为创业主力军,大批告别“硅谷崇拜”、自主创新商业模式的创业团队兴起,中关村硅谷两地创业者开始同台竞技等创业生态亮点,一座新的创业圣地正在崛起。

从“中国制造”到“中国创造”山东企业打破国外垄断

■ 张雯婷

我国普通机床出口额位居世界第一,但我们同时也是世界第一大高端机床进口国。为摆脱这种尴尬境地,济南二机床集团通过创新发展不断打破国外技术垄断,十年来研发投入始终占销售收入的 5% 以上,每年自主开发新产品超过 80 种,奋力从“中国制造”转为“中国创造”。

“创新是灵魂,没有自主知识产权的核心技术和产品,就没有竞争力,也没有话语权。”在济南二机床集团董事长张志刚看来,只有创新才能引领未来。

为此,济南二机床将目光瞄准国际最前沿技术。冲压设备从人工上下料,到国内第一条全自动汽车覆盖件冲压生产线、第一条机器人全自动冲压生产线、第一条大型快速高效全自动冲压生产线;技术指标从每分钟冲压 4.5 个大型汽车覆盖件,到每分钟冲压 15 个,打破国外保持的世界纪录……济南二机床在技术上实现的突破不胜枚举。

走进济南二机床集团的车间,机器轰鸣声不绝于耳,一排排巨大的制造机正在紧张地进行作业。记者被告知,目前在国内汽车四大工艺装备中,以济南二机床为主导的冲压装备国内市场占有率达到 80% 以上。

张志刚介绍,济南二机床十年来研发投



● 济南二机床集团通过创新发展不断打破国外技术垄断,十年来研发投入始终占销售收入的 5% 以上。

入始终占销售收入的 5% 以上,完成 218 项省级以上科技创新计划。“其中,国家科技重大专项、国家‘863’与国家科技支撑计划 15 项;获得国家专利 154 项,制定国家标准、行业标准 20 余项;荣获国家、省市科技进步奖 56 项。数控冲压机床关键技术研发与世界

一流企业保持同步,数控金切机床技术达到国内领先。”

他告诉记者,济南二机床的系列五轴头技术,打破国外技术垄断,成为国内极少数掌握这种关键核心技术的企业。多个项目受到国家与省级部门的看重与好评,“大型快

速高效数控全自动冲压生产线”项目入选国家重大专项“十大示范工程”项目,企业也因此被工信部领导赞为“实施国家科技重大专项最好的企业”。

据介绍,济南二机床研制的国内首条伺服压力机生产线近日通过了预验收。大型伺服冲压技术是目前最先进的高效、柔性、环保冲压技术,只有日、德等国少数企业掌握。济南二机床这条伺服冲压线的研制成功,标志着他们在大型快速冲压线、多工位机械压力机、伺服冲压线等所有冲压技术领域,实现了与国际先进水平的全面接轨和同步发展。

坚持不懈的创新突破和转型升级,成为济南二机床打开国内外高端市场的金钥匙。

国内优势得以保持的同时,济南二机床厂也在国际高端市场全力展示这“中国出口”的品牌和实力;其高新技术产品成套出口到美国、巴西、泰国、印度等国外市场,创造了许多中国企业在海外发展的“第一次”。

张志刚特别提及,今年 1 月,为福特汽车美国两个工厂提供的 5 条大型快速智能冲压生产线正式投入使用,打破了德国企业二十年的垄断地位。

另外,借助实施“交钥匙”服务,为客户提供整体解决方案,济南二机床已由过去的分包商变为总包商,确立了在国际高端市场上的竞争地位,被誉为世界三大冲压装备制造商,实现了由“配角”向“主角”的转变。

第九届中国零售商大会暨展会开幕 台湾商品“先声夺人”

■ 刘巍巍

由中国商业联合会主办的第九届中国零售商大会暨展会 5 月 27 日晚在江苏省昆山市开幕。记者现场采访了解到,本届展会台湾商品是一大亮点,参展台商表现踊跃、收获丰厚,显现台商对于投资大陆服务产业持有相当兴趣。

中国商业联合会副会长兼秘书长姜明

表示,未来一段时期,大陆扩大内需的最大产业支撑在服务业,拉动经济的重要动力在促进消费。可以预见的是,随着一系列促进服务业发展的政策措施落实,服务业赶超制造业将成为趋势,且为两岸产业合作孕育新的契机。

记者采访多位参会台商发现,台商大陆投资出现服务领域快速增长趋势,随着两岸服务贸易沟通的深入,台商对商业、通讯、建



筑、分销、环境、社会、旅游、文化、体育、娱乐、运输、金融等领域的两岸合作表现出浓厚兴趣,他们希望两岸服务业合作能够开辟更广阔的空间,获得更大的优惠和便利,从而提高服务业整体水平。

昆山市长路军说,本届大会旨在为商业企业提供更多资源、为两岸市场创造更大福祉,充分展开互通、共享,令与会代表获取更多领域资讯、整合更多跨界商机。

记者在展馆看到,涉及零售、餐饮、医美、文艺等领域的台湾商品琳琅满目。前来参会的上海采购商徐睿说,眼下台湾商品已经成为华东地区零售商采购的重要货源之

一,此次前来“逛会”,希望可以淘到更具商业价值的台湾商品。

昆山台协会副会长李宽信表示,这时不出手更待何时。当前国际经济形势仍不乐观,台商积极谋求转型升级,纷纷转投服务业,无论是供应还是采购,都希望能够利用好展会搭建的舞台,寻找更多的发展机会。

本届零售商大会主题为“转型·创新——以消费者为核心”,集主题演讲、高端对话、行业报告发布、评比表彰、专业竞赛、展览展示、合作洽谈等活动于一体,并为两岸零售商提供行业分析、趋势解读和战略指引。

中国传统零售业“关店危机”中加速转型

■ 王志

几年前还快速扩展的中国传统零售业,如今却遭遇频频关店的尴尬,陷入生存“危机”。业内人士分析,其主要原因是同质化竞争加剧和电商冲击严重。为应对挑战,零售企业积极向多业态、多元化方向发展,以期通过转型升级实现逆势突围。

5 月以来,百盛集团位于山东济南和江苏常州的两家大型百货店先后关门,至此近两年来百盛已在中国关闭 6 家门店。沃尔玛今年 3 月以来也关闭了重庆、杭州等地的 7 家门店。去年以来,沈阳伊势丹、大洋百货、上海光一百货等实体零售企业也出现关店消息。

据中华全国商业信息中心统计,2013 年中国重点大型零售业实现零售额同比增长 9.1%,增速较上年放缓 1.1 个百分点,创 1999 年以来最低。

连锁百货店银座集团股份有限公司副总经理郑良玉表示,目前很多百货商场同质化竞争的问题严重,商品定位不准确,服务不到位,成为阻碍发展的主要原因。同时,人员工资、水电费、装修成本等都在上升,百货企业利润空间逐步减小。

记者了解到,总营业面积约 4 万平方米的济南百盛,定位于中高端品牌,但由于其体量小“天生不足”,商场内一线大品牌数量较少,餐饮、休闲等配套业态也缺乏特色,开业后一直人气不旺。而在其附近有多家大型购物中心和大型超市,市场竞争异常激烈。

“近年来在中国发展异常迅猛的电子商务产业,则给传统零售业带来又一记‘重击’。”中国改革基金会国民经济研究所所长樊纲说。

与大型零售企业销售额增长乏力形成鲜明对比,数据显示 2013 年中国网络零售交易规模达 18851 亿元,同比增长 42.8%。“网购对年轻人的吸引力强,对休闲等品类的冲击大,分流严重。电子商务蚕食实体店生存空间。”郑良玉说。

尽管部分传统实体店沦为电商的“试衣间”和“展示柜”,甚至让人产生了百货业可能被电商彻底取代的担忧,但业内人士认为,虽然电商的冲击力度很大,但电商不会冲垮中国的传统零售业。

与电商对比,实体百货仍具有品牌、体验等优势。目前,中国很多传统零售业企业已着手转型升级,向多元化、多业态的“购物中心化”方向发展。

好孩子(中国)商贸有限公司 CEO 高以成指出,过去百货业就是简单的卖货,现在已经发生了根本性变化,基本上都是零售占 50%、餐饮占 30%、娱乐占 20% 的“五三二”结构,目的就是增强顾客体验。

面对电子商务的快速发展,中国传统零售业也加速线上线下“双线”融合。目前,很多实体百货正在尝试与互联网公司合作,通过大数据对顾客进行分析,做好精准化营销,谋求线上线下融合逆势突围。

首届民营企业高科技成果展览在京举行

解放军总装备部、工业和信息化部、国防科工局、全国工商联联合举办的首届民营企业高科技成果展览 5 月 26 日起在京举行。中共中央政治局委员、中央军委副主席范长龙,中共中央政治局委员、中央军委副主席许其亮 28 日参观展览。

中央军委委员、总装备部部长张又侠一同参观。

这次展览旨在深入贯彻落实习近平主席关于军民融合深度发展重要指示精神,展示民营企业先进科技成果,搭建交流平台,促进信息互通,在武器装备建设领域推动军民融合深度发展,为实现富国强军奠定坚实基础。展览共遴选 100 多家优势民营企业参展,既有大中型企业,也有小微企业,参展产品涵盖了网络与通信、制导与控制等十几个专业领域。在展览信息发布区,有关主管部门集中发布了关于简化军品市场准入程序、建立采购信息交互机制等 12 项推进“民参军”的措施以及多项装备采购需求。据了解,总装备部还将在互联网上开通运行武器装备采购信息网站,定期发布政策法规和装备采购需求信息,与军民结合公共服务平台形成顺畅的交互机制,助力军民融合深度发展。

民营企业是社会主义市场经济的重要组成部分和自主创新的重要力量,也是武器装备建设亟需的新鲜血液。近年来,“民参军”取得显著成果,不仅有效提高了武器装备建设质量效益,也带动了民营企业自身能力提升。截至 2013 年底,列入总装备部装备承制单位名录并获得国防科工局武器装备科研生产许可的企业中,民营企业超过三分之一,部分优势民营企业还承担了整机或主战装备科研生产任务。

参观期间,范长龙、许其亮等先后来到整机展区、信息发布区、标准展区、实装展区等区域观看新成果、新产品,详细了解产品性能、应用前景,与民营企业企业家亲切交谈,听取有关意见建议。(白瑞雪)

厂房租售热线:4008036599

广汉新鑫和产业园:成都至青白江快速通道延长线旁