

为对接国家“一带一路”战略,加快工程机械产业国际化步伐,推进工程机械行业转型升级,进一步扩大徐州“工程机械之都”的知名度和影响力,江苏徐州将于2015年11月3-5日举行第三届中国(徐州)国际工程机械交易会。本届活动招商招展由注重招展工作转变为招展招商并重,具体分为招展和招商两个组,努力招引国际知名工程机械、矿山机械和农业机械制造商和国内外大型工程承包商以及代理商、租赁商等参展参会。

招展与招商并重

工程机械之都徐州 以“徐交会”对接“一带一路”

■ 惠聪

6月25日,徐州市政府召开新闻发布会对外公布,第三届中国(徐州)国际工程机械交易会将于2015年11月3-5日举行。本届会议为对接国家“一带一路”战略,加快工程机械产业国际化步伐,推进工程机械行业转型升级,进一步扩大徐州“工程机械之都”的知名度和影响力具有促进作用。

据了解,徐州装备制造业是徐州市率先实现千亿目标的主导产业。2014年装备制造业完成产值3157.12亿元,增长13.8%。作为全国唯一的“中国工程机械之都”,徐州既是国家首批新型工业化示范基地,也是江苏省唯一的装备制造(工程机械)示范基地。目前,该市已拥有规模以上工程机械制造企业358家。

近年来,徐州市委市政府坚持把工程机械作为重点培育的六大千亿元产业之一,不断加大政策支持支持和要素扶持力度,徐州工程机械呈现出集聚、快速、规模化发展的格局。不仅徐工集团,卡特彼勒等原有的优势企业持续发展壮大,而且利勃海尔、蒂森克虏伯、特利马克、韩国斗山等大型的工程机械制造企业也相继入驻徐州,徐州工程机械的产业链不断延伸,装备制造水平不断提高,已经形成了以工程机械为核心,具有徐州特色的现代装备制造产业体系。

在2013年和2014年连续举办两届的“中国(徐州)国际工程机械交易会”,已经成为中国乃至世界范围内工程机械知名企业加强技术交流合作,集中展示企业品牌和实力的重要平台。为此,徐州市委市政府决定今年举办“第三届中国(徐州)国际工程机械交易会”,更



●往届“徐交会”掠影。

加具有特殊重要意义。

徐州市商务局副局长李新宇指出,“第三届中国(徐州)国际工程机械交易会”是在中国国际贸易促进委员会、江苏省人民政府大力支持下,由中国国际商会、中国机械工业联合会、中国机电产品进出口商会、国家工程机械质量监督检验中心主办,由徐州市人民政府、中国国际商会会展部、中国工程机械学会、江苏省商务厅、江苏省住房和城乡建设厅、江苏省交通运输厅、江苏省水利厅、江苏省农业机

械管理局、中国国际贸易促进委员会江苏省分会、江苏省工程机械协会、中国工程机械商贸网等联合承办。活动突出“展会结合、交易洽谈、产业链对接”三大特色,通过工程、矿山、农业等机械整机、配套件、零部件集中展示,工程机械质量、技术、服务交流合作,境内外工程机械供应商与采购商对接洽谈,展示企业风采,引领技术前沿,增进交流合作,搭建工程机械企业“技术创新的高地、合作发展的平台、走向世界的桥梁”。

会后,徐州市贸促会副会长赵庆卫接受媒体采访时表示,本届活动招商招展较前两届有所变化,由注重招展工作转变为招展招商并重,具体分为招展和招商两个组,努力招引国际知名工程机械、矿山机械和农业机械制造商和国内外大型工程承包商以及代理商、租赁商等参展参会。为了鼓励企业参展参会,今年将继续免收摊位费,同时对国内外工程机械龙头企业参展以及组团采购洽谈的将给予一定的补贴。

深圳正从电子城向“无人机之都”转变

■ 裴环

全球正在关注民用小型无人机。此前,无人机虽然一直被两极分化成军事用途和娱乐用途,但今后有望广泛应用于基础设施的检查监视、航空测量以及商品配送等领域。无人机虽然源于美国的军事技术研发,但现在的研发生产中心是深圳。相关企业增至200多家,深圳正在从电子城向“无人机之都”转变。

“嗡……嗡……嗡……”,在高楼林立的深圳办公室听到了刺耳却奇妙的电子声音。映入眼帘的是几架时而急上急下自由行驶的黑色小型民用无人机。这些试飞小型无人机的所有者是总部位于旁边大楼的深圳市大疆创新科技(DJI)。2006年,由香港科技大学毕业生、首席执行官(CEO)汪涛创立。据悉,该公司目前掌握了全球约60%的民用小型无人机市场份额。

的所有者是总部位于旁边大楼的深圳市大疆创新科技(DJI)。2006年,由香港科技大学毕业生、首席执行官(CEO)汪涛创立。据悉,该公司目前掌握了全球约60%的民用小型无人机市场份额。

“DJI是世界第一吗?民用无人机市场才刚刚兴起,我们绝对有信心取胜。”深圳智航无人机公司工程师蔡召雄(35岁)表达了研发民用无人机的信心。深圳智航创始人金良董事长(40岁)变卖此前经营的飞机模型公司后,于2014年10月成立了新公司专门研发无人机。该公司无人机的独特之处在于,像直升飞机一样垂直升到高空后变成飞机,续航距

离为其他竞争机型的3倍。深圳智航基于通过之前飞机模型培养的技术,推进50人的无人机研发体制。金良董事长表示,力争在年内发售(无人机),3-5年后实现公司上市。”如今深圳正相继出现看好无人机产业一本的创业企业。据悉,深圳市中心附近高科技产业聚集的南山区,有近200家企业在研发无人机。

深圳为什么会成为无人机研发基地?对此金良董事长给出了以下三个理由:第一,深圳是华为技术等智能手机及个人电脑等电子配件产业的一大集聚地。无人机大量使用智能手机的主要技术。1架无人机需要2000~

3000个配件,均可从深圳当地采购,金董事长称,“这在提升研发速度方面具有很大优势”。第二是这里人才密集。因工资上涨,深圳作为“世界工厂”的发展空间受限,为此深圳市政府引进了北京航空航天大学及哈尔滨工业大学等国内数一数二的大学研究机构。通过这些机构为无人机企业提供优秀的人才。

第三大理由是地理位置优越。除了借助毗邻的香港流入“先行投资”风险资金之外,这里还拥有全球屈指可数的港湾基础设施,便于出口。深圳的无人机产业能否健康发展,出现真正引领全球的企业呢?给出答案还需时日……

机电仪器受国外技术性贸易措施影响最严重

■ 齐信

2015年6月29日,质检总局召开例行新闻发布会。质检总局新闻办公室主任、新闻发言人李静在新闻发布会上发布了2014年国外技术性贸易措施对中国出口企业影响调查结果。

2015年2月,质检总局在全国范围内开展了2014年国外技术性贸易措施对中国出口企业影响的问卷调查。调查采用了双层复合不等比例抽样法,依据HS编码,将被调查的出口企业划分为七大产品类别(农食产品类、机电仪器类、化工金属类、纺织鞋帽类、橡塑皮革类、玩具家具类、木材纸张非金属类),从全国随机抽取了3146家出口企业,分布于全国31个省、自治区、直辖市,从企业所属行业、地区、性质、规模、出口国别、贸易损失、技术性贸易措施的表现形式等方面调查分析了企业遭遇国外技术性贸易措施情况,并了解了出口企业获取国外技术性贸易措施信息的途径、遭遇国外技术性贸易措施时采取的做法、希望获取国外技术性贸易措施的形式和途径以及在应对国外技术性贸易措施方面对政府主管机构和中介组织的期望等。

此次调查共收到有效问卷3134份,回收率达到99.6%。根据调查结果推算,2014年有36.1%的出口企业受到国外技术性贸易措施不同程度的影响;全年出口贸易直接损失755.2亿美元,比2013年增加93.2亿美元,占同期出口额的3.2%,比2013年上升0.2个百分点;企业新增成本222.2亿美元,比2013年下降20.3亿美元。

对中国企业出口影响较大的国家和地区排在前五位的是欧盟、美国、东盟、拉美、日本,分别占直接损失总额的32.8%、29.9%、8.1%、4.9%和4.6%。受国外技术性贸易措施影响较大的产品类别排在前五位的是机电仪器、化工金属、纺织鞋帽、玩具家具、橡塑皮革,分别占直接损失总额的41.3%、20.4%、

9.6%、8.2%、7.2%。抽样显示,主要贸易伙伴影响我国工业品出口的技术性贸易措施类型集中在认证要求、技术标准要求、标签和标志要求、包装及材料要求等五个方面。

下一步,质检总局将继续做好技术性贸易措施的收集和分析工作,重点开展对欧盟、美国等对我国影响较大的国别技术性贸易措施研究,积极推动技术性贸易措施公共信息综合服务平台建设,不断完善技术性贸易措施应对体系,推动各级政府、行业协会发挥重要作用,帮助企业更有效地应对技术性贸易措施。

据了解,作为海西首屈一指的五金机电大市场,东南国际五金机电城还以前瞻性规划打造完整的五金建材商业生态链。不仅汇集了五金机电类数十种业态,同时更将引入国际领先的运营理念,领先同类市场20年。打造成为“集批发、零售、电商、展示、交易、物流配送”等功能为一体的,具有强大辐射力的大型现代化五金机电市场。

据不完全统计,随着目前福州五金机电众多市场普遍存在租金高、布局散乱、市场设施不完善、经营方式陈旧、商品流通信息化水平低等问题。在当天的推介会现场,东南国际五金机电城集群产业化优势,着力搭建电商平台,无将在未来的发展中,促进五金机电行业顺应市场运营的发展规律变化,以大配套、大物流、大商圈、电子商务等配套齐全的市场为依托,谋求长远发展。

目前,陶瓷、水暖卫浴、化工涂料区等顺利招商,近500家国内外知名品牌竞相入驻。东南国际五金机电城依托强大的集群效应,最大化整合资源优势,成为万商汇聚、财富共赢的首选之地。(福州日报)

东南国际五金机电城项目推介会暨签约仪式圆满举办

6月18日,东南·国际建材城一期C区——福建东南国际五金机电城项目推介会暨签约仪式在福州元洪城荣誉大酒店圆满落幕,首期推出的3万多平方米商铺全部认筹一空,五金机电大品牌纷纷抢先入驻。

活动当晚,近20家媒体、20多位银行代表、400多位五金机电大佬莅临,共同见证了“东南国际五金机电项目推介会暨签约仪式”的盛大召开。福建省五金机电商会秘书长吴国书出席推介会并讲话,东南·国际建材城总经理王文品、总经理助理李国强、财务总监林万平等相关负责人出席签约仪式及活动晚宴。

活动现场,东南·国际建材城总经理助理代表福建吴钢建材市场开发有限公司致欢迎辞,对参会的领导、企业商户代表、媒体代表、银行代表等表示热烈的欢迎。

东南·国际建材城总经理王文品在项目推介会中针对东南·国际建材城的总体规划运营,以及东南国际五金机电城的项目特色做了详实而具体的解释说明。他指出,按照“亲商、扶商、安商、富商”的指导思想,东南·国际



建材城,自项目建设以来一直备受各界人士的支持和帮助,除了致以最诚挚的感谢外,他还表示,在接下来的日子,东南·国际建材城的全体运营团队将继续聚精会神做服务,全心全意为商户,努力将东南国际五金机电城打造成一个更高端的市场平台,提供最优质的服务,解除广大五金机电商户的后顾之忧,共同发展、共铸辉煌。

签约仪式在项目推介会后开启,代表商户上台签约并现场领取999纯金卡。现场还有幸运抽奖活动,38名商户各获取5000元购房抵用券,另有3名商户各获得2万元购房抵用券,而最激动人心的5万元购房抵用券大奖被一位幸运女商户获得。

1-5月青岛机电产品 进出口总额108.2亿美元

据山东省青岛市商务局消息,今年1-5月份青岛市机电产品进出口总额108.2亿美元,同比增长11.7%,拉动全市外贸进出口3.4个百分点;其中,出口77.9亿美元,同比增长17.9%,拉动全市外贸出口7个百分点;进口30.3亿美元,同比下降1.6%。

从企业情况看,国有企业、外资企业和民营企业出口均保持两位数增长,同比分别增长22.2%、14.1%和20.7%。出口额5000万美元以上的重点企业18家,其中出口增长11家,海洋石油工程、北船重工和运新物流等6家企业增幅达三位数,合计拉动全市机电产品出口15个百分点。

从市场情况看,传统市场出口同比增长24.5%,其中对美国出口增长42%;对新兴市场出口同比增长7.9%,其中对泰国、中东和澳大利亚出口增长达两位数,分别增长41.7%、26.6%和173.8%。

从产品情况看,20种重点出口产品中12种增长,8种下降。其中,集装箱、集成电路、船舶、自动数据处理设备及其部件、电话机、电容器、汽车及零件等出口增幅较大,合计拉动全市机电产品出口15.5个百分点;空调、冰箱、洗衣机、电视机等传统家电产品出口继续下降,降幅影响全市机电产品出口13.4个百分点。(汪信)

全球机器人“隐形冠军”有意落户佛山

6月23日,广东佛山中德工业服务区地标性项目中欧中心正式启用。当天,该中心承接了包括焊接机器人“隐形冠军”拉飞在内的国际项目路演。拉飞负责人透露,在考察佛山以后,有意将工厂落户在此。

定位于双边合作“灯塔”

面对经济新常态,中欧双方通过合作共同应对当前经济挑战,中德工业服务区将促使“佛山制造”与“欧洲智造”碰撞以赢得市场新蓝海。中欧中心总建筑面积30万平方米,包括7幢主楼。项目涵盖国际超甲级办公楼、顶级会议展览中心及配套连锁品牌商业业态。

佛山中德工业服务区管委会副主任黄海表示,佛山本土产业与欧洲的接轨,有虚拟也有实体的。实体的接轨,则是希望引进一批德国工业服务机构,引进一批“互联网+”创新创业的机构在这里集聚。然后佛山本土企业的创新创业、人才、产业等也会相应在这里集聚,进一步催生集聚效应,这是中德工业服务区一个重要的使命。

“中欧中心在对佛山本土企业,以及对德国和欧洲层面,可以形容为双边合作的‘灯塔’,未来佛山的制造业需要对欧洲乃至国际性的合作,他们首先应该关注的是以中欧中心为核心的合作。”黄海表示,中欧中心是实实在在的载体,它会吸引更多的人才、资金、机会。

启用仪式后,中欧中心与两家世界著名的管理公司世邦魏理仕有限公司和戴德梁行签署合作协议。据悉,双方将利用各自优势进行合作,以确保中欧中心作为世界级经济技术平台的服务水平。

对接外企需求 服务更接地气

启用当天,来自法国机器人焊接领域的“隐形冠军”拉飞集团,应邀来到佛山新城进行回访。15日,由近60名企业家组成的佛山商务代表团到访拉飞进行考察。这个目前欧洲唯一集技术、生产到售后服务的全产业链机器人一体化方案解决商,正对中国进行调研,发现中国市场机器人的需求量很大,他们想要寻求合作伙伴,希望与佛山企业家率先建立合作。

路演结束后,拉飞总裁费特表示,这是他第一次到访佛山,佛山城市建设及经济载体完全颠覆了他的想象,为此也坚定了要将工厂落户佛山新城的信心。

中德工业服务区管委会招商局常务副局长李杰透露,今年中德工业服务区招商重心,是要充分挖掘、梳理顺德及佛山本土企业家的转型需求,通过对中德工业服务区近几年积累下来的对德国对欧洲服务方面的资源,实现双边合作对接。

“以往的招商引资或许更偏重引进来一家企业,如何更多地服务好这些外企。”李杰说,“但是中德工业服务区是特殊的功能区,我们的设想是服务好本地的企业,通过自身所积累的资源,为本地和欧洲企业提供双边需求对接,提供息交流的平台,找到相应的资源,合适的伙伴等,强调的是企业的需求,让服务区更接地气。”