

巴基斯坦驻成都总领事馆领事布哈利: 展示企业和产品这是绝佳的平台

■ 赵若言



● 巴基斯坦驻成都总领事馆领事布哈利

去年履新的巴基斯坦驻成都总领事馆领事布哈利最近很忙。“正在组织巴基斯坦最优秀的企业，参加进口展暨国际投资大会。”布哈利说。

巴基斯坦参展将带来哪些新意？进口展又将如何推动巴基斯坦与四川及西部的经贸合作？近日，巴基斯坦驻成都总领事馆领事布哈利接受了记者的采访。

领域扩容企业和产品尽可能多元

记者：作为西博会的“老朋友”，如何看待进口展暨国际投资大会这个“新朋友”？

布哈利：对巴基斯坦而言，西博会和进口展暨国际

投资大会都是绝佳的平台，可以展示巴基斯坦的企业和产品，与四川乃至中国西部建立一个长期的经贸合作关系。进口展暨国际投资大会的定位很明确，我们非常希望利用这个平台把巴基斯坦的好东西都带到四川来。

记者：今年巴基斯坦的参展规模有多大？巴基斯坦将在进口展暨国际投资大会上展示哪些产品？

布哈利：我们正在组织优秀的巴基斯坦企业来参展，去年通过上述两个官方渠道来参加第十五届西博会的巴基斯坦企业就有 110 家，我相信今年的规模也不会小。

在展品方面，我们想扩展更多的领域。除皮革制品、实木家具、珠宝等传统展品外，我们还想把医疗器械以及巴基斯坦传统药材甚至特色食品带来。

这些惊喜也是四川与巴基斯坦未来发展的潜力所在，先把产品带来，再把产业带来，双方在第三产业包括健康医疗、教育、餐饮等方面，都在积极接洽。

牵手友城优势互补实现共赢

记者：近年来，巴基斯坦与四川以及西部经贸交往情况如何？今年恰逢中巴友好年，巴基斯坦与四川之间的经贸合作将有什么突破？

布哈利：巴基斯坦与四川的交往越来越密切。今年 4 月，成都与巴基斯坦第二大城市拉合尔正式结为国际友城。四川省与旁遮普省也早于 2006 年便互结友好，双方在科研及航空航天等领域共同开展研发项目合作。

成都和拉合尔的“牵手”，势必会将两市优势互补，共同助力中巴“全天候友谊”与“中巴经济走廊”建设。我们还在积极参加像西博会和进口展暨国际投资大会这样的优质展会和论坛，还想举办巴基斯坦周，全方位介绍巴基斯坦的经贸、文化等，让四川及西部更加了解巴基斯坦。

记者：说到“中巴经济走廊”建设，目前，巴基斯坦与四川及西部有哪些具体的对接？

布哈利：“中巴经济走廊”建设和“一带一路”战略对于巴基斯坦与四川的合作共赢而言，是巨大机遇，我们在积极寻找合作机会。“中巴经济走廊”的建设主要体现在公路、铁路以及工业园上，随着巴基斯坦瓜达尔港口的建成运营，中国资源丰富的西部地区与巴基斯坦战略性港口瓜达尔港将连成一条新经济走廊，在沿线激发出新的机遇。

直面现状苦练内功 解析行业发展

40 余家企业共商四川钒钛钢铁产业发展规划

■ 赵超

“我们要直面钢铁行业的现状，凝心聚力，苦练内功……”9月1日上午，四川省“十三五”钒钛钢铁产业发展规划座谈会在达州市南山宾馆召开。旨在商讨四川省钒钛钢铁及稀土产业发展战略，研究编制《四川省钒钛钢铁及稀土产业“十三五”发展规划》。

四川省人民政府参事、省钒钛产业协会名誉会长张成明，四川省钒钛产业协会秘书长张邦绪，四川省金属学会秘书长谢湘云，以及攀钢、龙蟒集团、川威集团、达州钢铁等 40 余家省内重点企业负责人参加座谈，并就“十三五”期间钒钛钢铁及稀土产业发展的重点方向和各企业自身发展的重点项目，以及需要政府配套的政策支持和意见建议等方面进行了交流。

会上，参会代表认真分析了国家发展新形势、新变化，研判未来五年全省钒钛钢铁及稀土产业发展的趋势、行业发展面临的国内外环境、行业发展迫切需要解决的重大问题、“十三五”时期的总体目标以及“十三五”时期四川省钒钛钢铁及稀土产业的发展战略。

张成明表示，各企业发展思路明确，发展重点和发展路径脉络十分清晰，这将使“十三五”钒钛钢铁产业发展规划更加适应时代要求，符合全省钒钛钢铁及稀土产业发展实际。

商会新星

达州市电子商务协会、市化妆品商会成立

日前，达州市电子商务协会、市化妆品商会正式成立。市委副书记郭亨孝出席成立大会并讲话。

郭亨孝指出，电子商务协会要努力塑造电商协会新形象，切实担负起促进达州网络经济与实体经济高度融合的重要职责，帮助中小企业跨入电子商务门槛，降低生产成本，提高企业生产和发展空间。要努力激发电子商务新贡献，充分利用电子商务在促进经济转型发展和产业结构优化中的作用，提升电商服务新水平，开拓服务新领域，拓展业务深度和广度，推进达州电子商务蓬勃、有序发展。要更多的贴近达州的优势产业，利用好电子商务平台，宣传推广达州特色产业。

郭亨孝希望市化妆品商会要进一步整合行业力量，拉动行业需求，展示行业品牌，倡导诚信服务，树立良好的行业形象，扩大商会的影响力和凝聚力。

市电子商务协会、市化妆品商会分别与成都农商银行达州分行签订了银企战略合作协议。

据了解，市电子商务协会将致力于构建达州电子商务良好政策环境和舆论氛围，推进本地电子商务应用创新和知识普及，发挥协会联系企业、联系政府的纽带作用，在增强本地区电子商务产业整体竞争力的同时，为本地经济发展发挥积极作用。
(魏华)

兵团川渝商会成立

8月26日，兵团川渝商会成立大会在乌鲁木齐举行。兵团党委常委、副政委徐伟华，四川省政协副主席、省工商联主席陈放出席大会并为兵团川渝商会揭牌。

徐伟华指出，成立的兵团川渝商会是进一步密切兵团与四川、重庆之间经贸合作的重要平台，是兵团加快改革开发、扩大对外交流的又一丰硕成果。兵团与四川、重庆虽远隔千山万水，但有着不解的情缘和深厚的情谊。兵团川渝商会的成立，也为在兵团创业的川渝籍企业家们搭建了一个联络乡情、维护权益、提供商机和交流信息的服务平台，标志着四川、重庆和兵团之间非公经济合作交流、互动发展进入了一个崭新的时期。

据悉，已有的兵团川渝籍企业所从事的产业主要包括金融、环境规划建设、畜牧科技、信息技术、房地产等行业。兵团川渝商会将为川渝企业提供宣传、信息、人才、维权、商务等方面的服务，进一步整合优化资源，妥善解决企业在发展过程中遇到的各种矛盾和经营困难，引导企业守法经营，为兵团经济社会发展作出更大贡献。
(陈兵)

北京岳池企业商会成立

近日，在北京市朝阳区召开了北京岳池企业商会成立大会。此举得到了广大在京岳池籍乡友及工商界人士的积极响应。

据该商会会长宋光成介绍，商会成立过程中，一直高标准、严要求地全力以赴做好会员发展工作，截至目前已发展 90 名分别代表了不同领域的会员。“商会必须通过提供科学、高效的服务，把会员企业组织起来，形成市场拓展的集团优势和规模优势，提升商会凝聚力，更好地服务社会。”两地统战部对商会成立的作用达成了共识、充满了殷切的希望。

“充分发挥我们项目、资金、信息、技术等优势，大力发展战略型、环保型工业、特色农业等富民产业。我要把自己的企业办到家乡去，把农业产业基地建到贫困村去，把帮扶结对子结到贫困户中去，用先进的理念武装农民、用致富信息引导农民、用实用技术帮助农民，用优势项目造福农民。”在商会成立后，北京深山老农生态农业科技有限公司总经理余志勇对回报家乡显得热情而又急切。

据了解，商会将在两地统战部、工商联的领导下，积极主动作为，切实履职尽责，特别是在对外开放、招商引资、引导非公有制经济人士参政议政、推进非公有制经济跨越发展、支持抗震救灾、参与扶贫和社会公益事业，加强社会管理和促进社会和谐方面发挥独特的优势和作用。

(胡曲波 罗武林)

汇付天下入局成都新金融建设 战略延展至西部



● 成都市政府与汇付天下签署战略合作协议。

网金融的机遇和挑战，成都想得更多。

在此次战略合作的背后，成都对新金融的规划也浮出水面。成都将建设新金融产业基地，同时也会为此配套产业发展所需要的产业基金，打造成都新金融创新发展的孵化基地，而这些作为新金融龙头企业代表的汇付天下也将深度参与。

汇付新金融战略发力

对于汇付天下而言，作为第三方支付行业前三的企业，汇付天下 2014 年支付交易规模已超过 1.5 万亿元，从支付向综合金融服务的转型初见成效。2014 年起，汇付旗下就已经拥有汇付数据、汇付金融、汇付科技三大子公司，2015 年，还先后投资新金融企业易日升金融、外滩云财富等。一系列的行动足以看出，汇付天下已从单一的支付公司转型为综合金融集团。

那么，接下来汇付还会干什么？从战略发展上看，汇付天下整合自身优势，已经为新金融行业的诸多企

业提供包括账户系统、支付结算、运营支撑和数据分析等“水电煤”基础服务，得到了业界的广泛认可。

仅在 P2P 网贷领域，汇付天下已为超过 700 家 P2P 平台和 500 万 P2P 投资人提供服务，持续保持行业第一。目前汇付天下“水电煤”基础服务已经为小贷公司、消费金融、私募基金、第三方理财公司等行业。

而在区域发展上，总部位于上海的汇付天下在新金融发展的华东、华南和华北市场上都投入了很大精力，此次大力拓展西部蓝海，无疑将使其新金融战略可以在西部市场上有巨大的突破。

成都新金融未来

从“互联网+”高层设计思路抛出后，互联网+金融无疑成了各级政府的关注重点，在成都，对于加大金融机构、非金融机构引进力度，大力发展第三方支付、线上融资、网络保险、移动支付等金融创新业务，打造具有地标性的金融企业集聚区、影响全国、面向国际金融市场也成了成都金融产业发展的重中之重。

汇付天下董事长周晔表示，汇付天下一直以来都看好成都新金融发展的基础。一方面成都拥有一西南财大、电子科大、四川大学等诸多高校，为互联网金融提供了大量的金融和 IT 人才；另一方面西南地区、甚至西北地区都可以作为成都的腹地，支撑成都新金融产业发展，并辐射西部地区及全国。成都作为汇付天下新金融战略在中国西部的落脚点，水到渠成。

周晔表示：“成都和西部对新金融有巨大需求，都是新金融的蓝海，并已经成为汇付天下新金融战略布局西部核心基地，汇付将全力推进与成都市系列合作项目，为成都金融产业创新贡献自己的力量。”

用习惯。但它比 QQ、微信的功能更为强大，能将企业几十万人的工作信息全部导入到统一平台，其安全性、稳定性、细节功能，以及定制的专属服务都是聊天类软件无法比拟的。

IMS/NGN/SBC 由华为高级产品经理雷海滨兴致盎然地分享了华为 IMS/NGN/SBC 解决方案和获得的市场奖项。他预计，这个产品项目加上其附属和配套设备的销售额，在三年内将达到 40~50 亿，政府、交通行业和一些大企业都是最主要的客户群。

为了加强中小企业市场的拓展，本次会议华为也隆重发布了 IPT 分销产品销售方案，并且重点介绍了贡献突出，决心与华为共同拓展中小企业分销市场的全国重要合作伙伴，同时邀请大家一起上台合影留念。

“为企业通信合作伙伴精英沙龙”活动是为企业通信部门与全国各行业客户及个区域合作伙伴重要的沟通桥梁和活动，华为的企业通信部门会不断加强同客户及合作伙伴的互动，让大家对华为在企业通信市场的规划与市场方向理解得越来越清晰，大家的合作也越来越紧密。

据记者了解，商会将在两地统战部、工商联的领导下，积极主动作为，切实履职尽责，特别是在对外开放、招商引资、引导非公有制经济人士参政议政、推进非公有制经济跨越发展、支持抗震救灾、参与扶贫和社会公益事业，加强社会管理和促进社会和谐方面发挥独特的优势和作用。

(胡曲波 罗武林)

吹响合作伙伴集结号 华为企业通信合作伙伴精英沙龙在成都举办

■ 陈海亮

日前，华为在成都成功举办了企业通信合作伙伴精英线下沙龙，此次活动以“智简体验 融合通信”为主题。作为活动主办方，华为详细介绍了他们在企业级移动通信平台上的创新，展望了华为通信的发展方向和带来的巨大商机。活动中，合作伙伴还分享了与华为合作的成功经验。

本次会议主要展出的方案有最新的统一通信解决方案、云平台呼叫中心解决方案、IMS/NGN/SBC 解决方案。同时，华为的重要合作伙伴也分享了面向金融、证券的多媒体呼叫中心解决方案，及酒店行业解决方案的销售和服务经验。

沙龙现场还特别展出了新一代企业全 IP 通信网络、多终端一致体验的华为 eSpace UC、最高端的 eSpace8950 视频话机、最新 IPCC 解决方案、TE30 一体化高清视频会议终端、面对面的 VTM 远程银行、基于协作云的华为 eIMS 解决方案等多款创新产品、解决方案及开放平台，现场的智简体验赢得好评如潮。参与体验的嘉宾表示，本次沙龙信息量很大，对于华为企业通信平台的特点和合作模式也有了一定的了解，希望能够把握机会，与华为一同拓展企业用户。

华为企业通信产品 UC 领域总经理钱森水告诉大家，华为内部的企业通信平台，共有 15 万员工，分布在全球 170 多个国家，同时在线用户数达 22 万人，平均每人每天收发消息 120 次，2014 年在此平台上共召开了



6.4 亿分钟的电话会议，相当于从唐朝打到现在。华为已经可以做到，让这 22 万员工利用各自办公室的电脑、家里的 IPAD 或手中的移动手机等设备，召开自由组合的超清视讯会议，与会人员的语音、视讯、数据资源（如 PPT 文件、EXCEL 数据等）可以同步呈现。钱森水表示，2015 年华为公司会将这种通信能力做强做大，并在细节上寻求创新和突破。华为的企业通信产品和解决方案，将在合作伙伴的支持下挺进市场，帮助不同领域不同规模的企业实现移动办公，享有个性化通信服务。华为的 eSDK 开放平台，将为独立软件开发商提供标准化接口以及预集成插件，保证其产品和服务在此平台顺利运行。

紧接着，华为解决方案销售部总监忠建波向大家介绍了华为在企业通信领域的重点方向和经典案例。他表示，华为在政府、金融、电力和大企业上将重点投入。华为将把主要精力放在产品和解决方案上，而市场会交给合作伙伴来打理。忠建波还谈到了华为企业通信产品中 IPT 的分销解决方案。

华为统一通信解决方案销售总监良辉就华为 UC 的市场优势和华为 UC 2.3 版本的合作需求进行了深入探讨、分享，同时还重点介绍了杀手级产品华为 eSpace 8950 视频话机，以及华为 IP 电话机 7910 和 7950。其中，eSpace 8950 是一款融合语音、视频、统一通信应用为一体的全高清智能视频话机，它具备的移动富媒体功能，能为企业员工提供自己的“社交群”，它的操作方式同 QQ、微信相似，能满足 QQ、微信用户的使

用习惯。但它比 QQ、微信的功能更为强大，能将企业几十万人的工作信息全部导入到统一平台，其安全性、稳定性、细节功能，以及定制的专属服务都是聊天类软件无法比拟的。

IMS/NGN/SBC 由华为高级产品经理雷海滨兴致盎然地分享了华为 IMS/NGN/SBC 解决方案和获得的市场奖项。他预计，这个产品项目加上其附属和配套设备的销售额，在三年内将达到 40~50 亿，政府、交通行业和一些大企业都是最主要的客户群。

为了加强中小企业市场的拓展，本次会议华为也隆重发布了 IPT 分销产品销售方案，并且重点介绍了贡献突出，决心与华为共同拓展中小企业分销市场的全国重要合作伙伴，同时邀请大家一起上台合影留念。

“为企业通信合作伙伴精英沙龙”活动是为企业通信部门与全国各行业客户及个区域合作伙伴重要的沟通桥梁和活动，华为的企业通信部门会不断加强同客户及合作伙伴的互动，让大家对华为在企业通信市场的规划与市场方向理解得越来越清晰，大家的合作也越来越紧密。

据记者了解，商会将在两地统战部、工商联的领导下，积极主动作为，切实履职尽责，特别是在对外开放、招商引资、引导非公有制经济人士参政议政、推进非公有制经济跨越发展、支持抗震救灾、参与扶贫和社会公益事业，加强社会管理和促进社会和谐方面发挥独特的优势和作用。

(胡曲波 罗武林)