

取势明道优术 浙江外贸展常青“大智”

从“鸡毛换糖”的小生意到有着“世界超市”之称的小商品市场,浙江义乌30年间书写了“穷则变变则通通则久”的历史传奇;从传统经济中发展起来的世界第一大市场到搭载跨境电商货物的“义新欧”列车,义乌几年间再次奏出了“富亦思变”的精妙乐章。

柴燕菲 施佳秀

义乌的外贸是浙江外贸的缩影。在国际贸易环境处于下行通道的情况下,浙江外贸并未“裹足不前”,反而迎难而上,并且交出了一份满意的答卷:外贸总量居全国前列,除了持续增长的贸易顺差外,其贸易总量在全国所占份额也在逐步提高,在所有沿海出口大省中,浙江外贸“领跑”在前。

作为外贸优等生,浙江并非一味“得天独厚”,而是“精耕细作”。

“经济结构优化、商业模式创新、政府服务提升,这是浙江出口能够‘抗压领跑’的三大法宝。”浙江省商务厅厅长周日星在接受记者采访时如是总结。

取势: 经济结构凸显优势频优化

浙江外贸出口好于全国,也好于沿海其他主要省份,在周日星看来,与省的外贸结构密不可分,浙江省经济具备内生增长力量,属于“内生增长型”经济。

“浙江的一般贸易居外贸的主导地位,表明我们内生的承受力强。”周日星介绍称,2015年,浙江的一般贸易就占到贸易出口总量的80%以上,远高于加工贸易等,该省的加工贸易仅相当于广东省的七分之一。

浙江的“内生增长型”经济离不开众多民营企业所做的贡献。据了解,今年1-8月,民营企业出口占该省出口的比重为75%,是外



贸市场的主力军。

浙江是民营经济的大省,然而,在该省470多万家市场主体中,小微企业和个体工商户占到了97%以上。这也成为了浙江经济结构的独特优势。

周日星告诉记者,在国际经济环境不理想的情况下,外贸出口企业接到的小单、短单、散单、急单越来越多,小微企业灵活的优势正好可以体现。

数据显示,在浙江,年出口额三百万美金以下的企业近四万家,年出口额十万美金以下的企业逾一万家。

如今,借着“一带一路”的东风,搭上“义新欧”的列车,远到西班牙,都能见到更多来自浙江民营企业的商品,也有更多工程由浙江的企业投资建设。

除了经济结构优势,周日星认为,浙江外贸的优势还体现在产品特征上。

浙江省产业转型升级促使高新技术产品出口不断增长,随着高新技术产品比重的提高,该省的出口结构也在不断优化,成为浙江外贸的一大优势,也为“品质浙货”的招牌添砖加瓦。

明道: 创新商业模式深耕浙江结硕果

产业转型升级能够优化出口结构,对于浙江,这还远远不够,为了提升外贸竞争力,浙江通过多种方式改革创新发展新贸易方式,抢占先机。

因为商品多、品种杂等因素,义乌市汉韵商品采购有限公司总经理何丰华在每次出口申报时都感到很不方便,严重影响了他的外贸生意。

何丰华的难处是义乌小商品市场里大部分外贸企业的缩影。义乌作为全球最大的小商品集散中心,也是外贸中小单、散单的集中地,货品往往种类很多,每种商品采购的数量很少,如果按一般贸易的监管要求,程序繁琐,非常不便。

2015年5月,市场采购贸易方式正式在义乌落地。

义乌市商务局党委委员寿升第告诉记者,市场采购贸易方式适合通过市场交易的小商品出口,非常便利,针对小商品“类杂量小”的特点,在关税税汇各个环节都有对应的便利措施。

这些便利性措施,疏通了小商品的出口渠道,使市场采购贸易方式能够弥补传统的一般贸易方式所不能覆盖的区域,尽可能地挖掘出国际市场的潜在需求,让中国的小商品走向世界各个角落。

自从采用市场采购贸易之后,何丰华说,其企业出口潜力得到释放,现如今一年可以有5亿美金的出口额,以前只有2.5亿到3亿美金。

市场采购贸易让“义乌小商品”这块老牌子再度焕发新生机,成为“新常态”下拉动浙江出口的一大“火车头”。浙江省商务厅数据显示,今年以来,市场采购贸易改革红利继续释放,1-8月出口1222.7亿元,同比增长

9.1%,占该省出口的10.5%,拉动该省出口增长0.9个百分点。

据悉,今年1-8月,浙江加速推进外贸综合服务平台的打造,通过平台实现出口523.8亿元。

除了市场采购贸易和外贸综合服务平台,浙江浓厚的电子商务氛围让跨境电商也成为了浙江外贸的“新基因”和新动能。

今年1-8月,浙江在“9610”(跨境电商的一个监管方式的代码)项下跨境电商出口31.5亿元,同比增长1.2倍。

优术: “店小二”拧紧外贸服务螺丝钉解后顾之忧

浙江民营经济强大的内生动力,浓厚的电子商务氛围,如果少了政府的精准服务,不仅这些创新的商业模式无法扎根在浙江的土壤中,外贸企业还可能遭遇巨大的损失。

2014年,浙江巨化股份有限公司作为氟化工的龙头企业,在被美国商务部裁定巨额反倾销与反补贴的情况下,逆转局势,让美国国际贸易委员会做出了否定性终裁。

巨化之所以能够完胜美国“双反”案,得益于政府、商协会与企业的四体联动机制,企业积极应对,政府做好服务,商协会发挥自律功能。

作为外贸大省,2016年1-8月,浙江收到来自美国等20个国家和地区的倾销案件有80起,其中浙企直接被告的原审案件有56起,平均不到3天一起。而在全美的反倾销案件中,70%和浙江有关。

企业走出国门参与国际竞争,离不开政府的作用,需要政府发扬“店小二”精神。对此,周日星用四个词总结了政府在外贸中的作用:推动、引导、支持、服务。

“利用好政策推动企业,让企业放心大胆往外走,同时掌握风云变幻的国际市场的相关资讯,及时提供信息,引导企业。”周日星说。

“好多服务都是‘润物细无声’的,只要是对企业有好处、对品质浙货有好处,做就行,这就是政府服务。”周日星坦言,只要把浙江外贸“一颗一颗螺丝都拧紧”,那么浙江外贸服务就能做好。

G20之后,浙江外贸新的机遇窗口正在打开,“优术、取势、明道”可以引领浙江外贸,拓市场、促出口、扩份额,在更大的平台上游刃有余,成为浙江经济社会发展的重要驱动力。

精创电气冷链测控: “智造”世界生命科学领域“冷保镖”

朱志庚

一两个人,一把烙铁一块万能表,从维修家电维修小店,到建厂生产温控仪表。经过20余年的发展,这个小厂已成为冷链物联网行业的大型领军企业,为众多食品、药品、疫苗等国内外冷链用户提供大数据、云平台服务,专业做“冷保镖”。

这家鲜为人知的企业就是“隐藏”于徐州国家高新技术产业开发区的江苏精创电气股份有限公司。授权专利81件(其中发明专利14件)、软件著作权27项等诸多高精尖“秘密武器”,为徐州这座以工业闻名于世的古城注入了一道“智造之光”。

记者采访时,精创电气董事长李超飞不愿多谈自己。他一再告诉记者,创业20余年以来,企业能与一次次“危机”擦肩而过,走在时代之前,这绝不是偶然或运气,这是精创电气团队力量成就了今天的辉煌。

据了解,精创电气现有员工500余人,其中研发团队150余人,公司每年的研发投入不低于销售额的8%。2015年,精创电气产值过2亿元人民币,研发投入也相应超过了1600万元。随着发展,精创电气在英国伦敦、美国硅谷以及江苏南京软件谷都分别成立了全资子公司,组建研发团队,重点引进美国硅谷的最新技术及高端人才。

“这保证了公司的科技创新力,有了创新,才能具备核心竞争力。”李超飞说,这确保了公司每年可以向市场推出不低于40款冷链测控新产品。

经过20年的不懈发展,精创电气在全国30多个城市设立办事处,国内外拥有1600多家经销商,产品出口全球60多个国家和地区。

放眼发展,李超飞说,2017年将是精创电气大发展的一年,由精创承办的全国药品企业家年会将要在徐州举行。同时精创争取2018年完成上市工作,更好“畅游”国际市场。

从一乡一镇走向世界舞台 山东民营企业20年“华丽转身”

产量位居世界第一的环保型呋喃树脂产地,世界最先进的玛钢生产线,世界顶级西装定制商……山东民营企业从一乡一镇走向世界舞台,用20余年时间华丽转身,在多个领域“领跑”。

20年前,只有几间厂房的乡镇化工厂、五金厂、代加工服装作坊如今已变成了拥有国际先进技术和较高知名度的中国民营企业。济南圣泉集团股份有限公司、济南玫德铸造有限公司、青岛红领集团有限公司用20年的时间完成了民营企业的华丽转身,并走向世界。中新网记者近日走进这三家企业实地采访,亲身感受民营企业20年的沧桑变迁。

二十世纪七八十年代,济南圣泉集团股份有限公司还只是一个从玉米芯提取糠醛的乡镇化工厂,原材料玉米棒要职工蹬着三轮车挨家挨户收购,糠醛产量也较低。62岁的济南圣泉集团股份有限公司董事长唐一林告诉记者,如今的济南圣泉集团股份有限公司有专门的原材料收购“经纪人”,有国际先进水平的环保型呋喃树脂生产线、木质素生产线、木糖生产线,以及最新的生物石墨烯研发生产线,产品已从工业领域跨界到大众快消领域。二十世纪九十年代在考察英、美等国时,唐一林就注意到发达国家已进行产业转型,这启发他开始利用国际资源淘汰落后产能、破解化工排污难题,创新生产线,以便能够走上世界的大舞台,跟同行“对话”。

产品“出口”的特性给很多中国民营企业打开了“视野”,为这些民营企业提供了解国际市场需求,走向领先的先机,而自主创新的核心技术让开阔眼界后的中国民营企业更能够得经济大潮的风浪。

从服装代工企业成长为畅销欧美的“私人定制”品牌,青岛红领集团董事长张代认为,中国企业面对出口下降的局面,应该审视一下自己,是不是还在走老路,“创新”才是生存的根本,掌握核心技术才能经得起风浪。作为一家民营企业,红领集团1995年成立时以服装代工起步,2003年开始转型之路,专注于定制个性化定制。2015年,红领互联网服装定制业务量、销售收入和利润增长均超过100%,而70%以上的定制服装订单来自欧美,这种互联网服装定制首先在欧美地区赢得消费者青睐,而后“墙外开花墙里香”,引起了国内关注。

“没有创新,就没有玛钢的未来。什么都可以缺,但最不能缺的就是人的科技意识和创新意识”,在济南玫德铸造有限公司董事长孔令磊看来,创新是玫德公司永恒的主题。2011年,济南玫德投资6.5亿元人民币,全面梳理了各环节生产工序,进行流程再造,自主设计了涵盖铸造、智能立体仓库和EMS轨道等在内的全流程自动化生产物流系统,全力建设具有完全自主知识产权和“两化融合”特质的全球最先进玛钢科技园。如今,在中国高铁、阿联酋迪拜塔等处都有玫德公司“迈克”牌产品的支撑。

20年的改革转型、创新探索,中国民营企业在新一轮的经济发展大潮中正通过自己不断的积累和勇于创新的精神迎难而上,探索出一条从“中国制造”到“中国智造”的道路。(曾洁 胡耀杰 梁毅)

第三届中国创新投资大会 将于明年四月在中国举行

第三届中国创新投资大会承办方 INNATION 近日表示,中以创新投资大会已成功举办两届。第三届中国创新投资大会将于明年4月在中国举行。

据悉,中以创新旨在帮助加速连接以色列创新,搭建中以创新投资及合作的直接通道。平台帮助中国投资人和企业自由、直接而高效的对接以色列科技和创新生态系统;帮助中以双方寻找合适的合作伙伴。

由 INNATION 发起了中以之间最大的商务交流,正在搭建一个以色列创新生态系统的实体。于今年1月4-6日在北京举行的第一届中以创新投资大会取得了巨大的成功,创造了以色列有史以来最大规模的海外商务会议纪录。9月24-26日,第二届中以创新投资大会在以色列特拉维夫召开,以中国史上首次空中峰会作为前奏,100多名中国资深投资人乘坐 INNATION 创新专机,直飞以色列大会现场。

据悉,首届中以创新投资大会创造了价值10亿美元的交易;在第二届中以创新投资大会上,交易数字上升到15亿美元。

在第二届中以创新投资大会上,共有来自中以双方工业应用、农业技术、生命科学、移动与互联网、体育科技、金融科技、媒体娱乐、数据科学8大领域的300多家企业参会,1800多名投资人、企业领袖、政府代表出席,130多场路演以及50多家展位,让与会者对中以在创新科技、市场投资等方面有了更详实的了解。

AviHasson 表示,如果说第一届是创设,那么第二届就已经成为传统,今后,这个大会将在中以两国之间继续举办。他表示,以色列虽然只有800万人口,但在去年却得到了45亿美元的风险投资。以色列初创公司85%的投资来自于外国投资者。目前,中国与以色列合作项目仅次于美国,希望双方在未来有更多合作,达到共赢。(潘旭临)



第二届中国创新投资大会

乐清市委书记林晓峰 “点赞”兴乐科技创新工作

浙江乐清市委书记林晓峰、副市长范晓东以及经信、科技、财政、统计、国税等部门负责人一行,9月21日上午到兴乐调研科技创新工作,并给企业取得的成效“点赞”。

兴乐集团董事长兼总裁虞文品陪同林晓峰一行参观了企业文化展厅,虞文品重点介绍了兴乐集团新产品研发情况。兴乐的5个电缆新产品,2个高分子材料和一套集机联网、物联网和移动应用等为一体的电缆智造系统引起林晓峰等一行的浓厚兴趣,尤其是在现场演示的电缆燃烧实验,客观真实地展现了新产品的质量特性,林晓峰连连点头表示赞赏。

林晓峰对兴乐的科技创新工作给予充分的肯定,他指出,乐清产业转型升级关键



虞文品(左一)向林晓峰(左二)一行介绍兴乐新产品研发情况。

在科技创新,希望兴乐继续开发核心技术,“排头兵”。推动创新发展,在乐清企业发展中继续当好

(施谷雷 本报记者 何沙洲)

新疆库尔勒建“云上开发区” 西部电商创客有了新福利

马榕

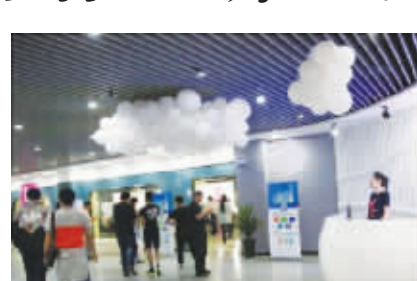
在新疆库尔勒经济技术开发区,聚集了这样一群“创客”——他们热爱互联网,思维活跃,喜欢分享和合作,想要用大数据、电子商务升级新疆的产业结构,改变人们的生活。

今年刚刚大学毕业的“90后”新疆姑娘李淑玉就是其中之一。李淑玉大学读电子商务专业,在校期间担任学校培训中心指导老师,同步做微商,那時候月收入已经有四五千元。去年在一家上市电商企业实习后,她放弃了家里为她安排的稳定工作,决定自己创业。

但创业远比想象中艰难,经验不足,社会资源匮乏、资金短缺等问题在其实践中一一显露。“光是找合适的办公场所就很不简单。”李淑玉说,她曾在库尔勒各个出租楼里找场地却毫无收获,看准的要么太贵,要么有人抢租,连连受挫。

但记者8月19日在库尔勒“云上开发区启动仪式”上采访李淑玉时,她已经成立了一家小型网络科技公司,为企业提供微信、网页平台前端开发和后期维护,经营三个月实现了收支平衡。

李淑玉说,这多亏了库尔勒打造云上开发区的计划,在这里电商等新型初创企业可



以拎包入住,并且有很多优惠政策,单是租金一项一年就能节省三、四万元的开支。企业间的相互合作,也让李淑玉感觉“找到了组织”。

在开发区的人才大厦,有上千名像李淑玉一样的年轻“创客”。2011年大学毕业,现任库尔勒木偶网络科技有限公司总经理的张岩斌,用“雪中送炭”来形容开发区对自己的帮助,“互联网+改造下的商事服务效率很高,还有真金白银的补贴。”

库尔勒经济技术开发区管委会主任马文郁表示,为支持大数据产业和“云上开发区”发展,开发区将首期设立1000万元“大数据和云上创业基金”,为进入“云上开发区”的企业和创业者提供经济支持。

云上开发区,是对国家级库尔勒经济技术开发区进行“大数据”升级。据云上开发

区总策划师黄昌辉介绍,该开发区是以库尔勒国家电子商务示范基地为平台,依托楼兰云、丝路e宝、人才大厦、保税库、新疆快递分拣中心等已有的电子商务资源,围绕“大众创新、万众创业”和“氛围培养”进行建设的。

本身也是“创客”出身的黄昌辉,是福州盛世元年广告有限公司总经理,同时也是国务院国际经济研究中心研究员,已走西口闯新疆近十年。他看到近年来互联网发展对经济转型的重要意义,但也发现新疆在大数据、电子商务等方面还十分薄弱,于是开始推动打造“云上开发区”。

“建云上开发区的主要目的是扶持小微企业、初创企业,打造新疆电子商务和互联网企业的重要集聚地。”黄昌辉说,大数据的应用将成为入驻企业的特色,企业间的共享、融合将为新疆带来空前的产业增强效应,同时带动完善新型大数据商业模式和生态。

目前,库尔勒云上开发区已有苏宁易购运营中心、光线文化传媒、云桥科技、楼兰云、饭驾到、58同城、老郎在线、金蛋壳等近百家企业入驻。这些企业带来的互联网购物、3D打印、线上订餐、线上卖菜等新事物,已经在改变着巴音郭楞蒙古自治州老百姓的生活方式,也助推着库尔勒向智慧城市转型。