

中国对外贸易

CHINA'S FOREIGN TRADE

2013年4月号 总第542期



外资角色转型

“机缘巧合”开启人生另一扇窗
——专访澳门宏基行及
香港兆基贸易有限公司董事长叶绍文

苹果，去学学麦当劳的公关吧

ISSN 1000-954X



9 771000 954006

04 >

2013年 斯里兰卡中国商品展(CICES)

2013年8月09-----8月11日

机械

建筑

CICES
2013

汽摩配

五金机电

家居及纺织
面料展区

主办方：斯里兰卡建筑商协会
斯里兰卡LECS展览会议公司
举办周期：一年一届

中国总代：北京朗盛世纪展览有限公司
电话：010-51265397
邮箱：info@Lansing.cn

www.cices.com.cn

中国梦的两个翅膀

中国梦成了近期诠释中国奋斗目标的关键词。

中国梦是中华民族伟大复兴更形象说法，是中国执政党治国目标的简化表达，代表了中国人的共同美好愿望。

中国梦的核心是民生梦，即提高国民福祉。提高国民福祉的短期目标，是2020年实现国民收入翻番，这是十八大时明示的目标。

要实现国民收入的大幅提高，中国的经济速度就不能太低。没有一定的经济增长速度，国民收入提高就无从谈起。对这一点，李克强总理在两会上已经有明确的阐述。

要实现、保持中国经济相当速度的增长，目前看，只有城镇化这条现实的道路。

首先，中国要实现整体富裕，短板是广大的中西部地区，尤其是西部。可以说，只有城镇化才能通过集约化发展，摆脱西部整体贫穷现状。尤其是在既要合理开发，又不能破坏环境，实现富强美丽中国目标的大前提约束下，西部地区不可能复制沿海地区以牺牲环境为代价的早期发展道路，城镇化几乎是西部的唯一可选择发展方式。

其次，城镇化是对城市化的丰富、修正。中国近年来城市化建设比拼程度，不亚于GDP的比拼。究其实，缘于两个方面：第一，中国的直辖市、副省级城市、省会城市、副省会得到的资源完全不同。第二，城市规模的大小，决定其对所在区域经济带动能力。所谓区域龙头城市，说的就是这种情况。目前的发达国家，都有龙头城市带动周边城市的成功经验。

城镇化既是避免城市化恶性发展，避免大规模造城运动的资源浪费的政策与手段，又是激发新活力，开辟新增长的渠道。

如果说城镇化是民生的保障，国际化就是国际声望的基础。

首先，国家权重变化要求扮演新的国际角色。中国超过日本成为世界第二大经济体，经济体量大了，国际地位变了，周边国家的态度，国际社会看待中国的标准，都悄悄地发生了变化。如何遏制中国成为美国总统竞选时哗众取宠的话题，中国企业合理的国际收购经常被莫名其妙搁置，中国南海、东海都出现重大领土争议。类似的问题，放在改革开放前，可能想都不敢想。但是，现在的中国，已经是必须想，必须负责任地想的时候了。

其次，经过改革开放三十年，中国进入新一轮的“外患”期。尽管这一轮外患，与三十年前担心中国的球籍问题有本质意义上的区别，如果不能合理解决，中国轻则发展缓慢，重则倒退。时代在变，环境在变，国际社会对中国有新的要求。这些新的要求，有的合理，有的不合理，但合理与不合理，都要求中国通过国际化途径化解。听之任之，置之不理，既不是负责任的态度，更不是有担当的大国态度。

今年“两会”出现的一些可喜现象，表明中国已经从国家战略高度重视国际化问题。这从侧面说明国际化问题的重要性，也表明中国的国际化创新已经从境外回归到本土，进入了政府建设层面。

新成立的国家海洋局，使中国与周边国家的海洋争议，有了政府部门代表国家意志。这既避免了过去要么外交部表态，要么军队表态的尴尬局面，起码丰富了回旋与腾挪空间，也丰富了谈判渠道。

外交部人事安排，则更表明中国在短期内化解区域国际化创新，化解领海纠纷，为区域经济和繁荣做出贡献，力争开创双赢或多赢局面。

当然，这只是可预期的短期的国际化创新。国际化是个长期过程，不是一蹴而就的事情。要应对越来越复杂的国际局面，中国国际化创新脚步，一刻也不能停止。

同样，城镇化发展也要随着环境的变迁而不断创新。只有根据环境变化而变化的城镇化与国际化，才是“中国梦”的真实翅膀。CFT



刘亚洲

本刊特约观察员

FROM THE EDITOR



北京航空食品有限公司

BEIJING AIR CATERING CO., LTD.



北京航空食品有限公司

情况简介

北京航空食品有限公司成立于1980年5月1日，是中国改革开放后的早期合资经营企业，现服务于国际、国内50多家航空公司。北京航空食品有限公司一如既往地坚持从客户实际需求出发，以『做航空公司首选的合作伙伴』为企业愿景，不断满足客户日益增长的服务需求，实施以『北京航食』品牌为核心的发展战略，建立具有核心竞争力的航空配餐体系，实现『北京航食』又好又快地发展。



中国对外贸易

CHINA'S FOREIGN TRADE

2013年4月号 总第542期

President/Yang Xiaodong
Editor-in-Chief/Meng Yanxing

社长 杨晓东
总编辑 孟燕星

Vice President/Shi Jing
Vice President/Yang Fuqiang

副社长 石净
副社长 杨复强

Editorial Director/Zhao AiLing
Editor/Gao Chao/Zhu Zijun/Liu Yazhou/Li Ly
Reporter/Wang Lili/Cui xiaoling
Design Director/Sun Yang
Editorial Operation Director/Photo Editor/Zhang Yue

执行主编 赵爱玲
责任编辑 高潮 竹子俊 刘亚洲 李莉
记者 王莉莉 崔晓玲
设计总监 孙洋
流程总监/图片编辑 张越

MARKETING DEPT.

Marketing Director/Shi Jing
Deputy Marketing Director/Shi Linfeng
Project Manager/Bai Yifeng/You Wanlong/Li Xiaodong/Gao Song/Li Chenhui/Wang Xiaoxu

经营部
总经理 石净(兼)
副总经理 石林峰
项目经理 白义峰 游万龙 李小冬 高嵩 李晨辉 王晓旭

DISTRIBUTION DEPT.

Distribution Director/Li Yinghong
Manager/Wang Dailing

推广部
总经理 李英宏
项目经理 王岱凌

CHINA'S FOREIGN TRADE COUNCIL

Council Secretariat Director/Yang Fuqiang
Deputy Secretariat Director/Liu Xiaodong
Assistants/Wang Fei/Qi Yingjie/Shi Lin

中国对外贸易理事会
副秘书长兼秘书处主任 杨复强(兼)
秘书处副主任 刘晓东
联络专员 王飞 于洋 戚英杰 石林

社址 CONTACT

《中国对外贸易》杂志社地址 中国北京复兴门外大街1号 Add/No.1 Fu Xing Men Wai Street, Beijing, China 邮编 Post Code/100860

办公室 Office Tel/8610-68012201 新闻热线 News Hotline/8610-68012050 广告热线 Ad Hotline/8610-68027947/68069328

发行热线 Distribution Hotline/8610-68055107-681 理事会热线 Council Hotline/8610-68020773 传真 Fax/8610-68019388/68020773 电子邮件 E-mail/zazhishe@ccpit.org

国内统一刊号	CN11-1019/F	国际标准刊号	ISSN 1000-954X	邮发代号	82-959
对外总发行	中国国际图书贸易总公司	对内总发行	本刊总发行或全国各地邮局	广告许可证	京西工商广字0465(1-1)号
内地定价	每册人民币16元	港澳台定价	每册港币20元	境外定价	每册美元10元

郑重声明 本刊保留一切版权, 未经许可, 不得转载 印刷装订 北京瑞禾彩色印刷有限公司 如有质量问题, 由印刷厂负责调换

合作网站

sina 新浪杂志
mag.sina.com.cn

ECICOM.CN
中国国际贸易电子商务网

龙源 期刊网

spider 蜘蛛网
蜘蛛网·中国电子商务网

bookan 书刊网

ChinaMarket
中国商品交易市场

GotoRead.com 浏览网

30 SPECIAL REPORT
特别报道

外资角色转型

精英话题 ELITE TOPIC



处于经济转型期的中国正面临：未来应该如何吸引并引导外商直接投资，让外资更好地帮助中国实现经济转型？如何有效地优化外商投资环境？在中国更加注重创新、向知识型经济转型过程中，外商投资和外商投资企业将扮演何种角色？

08 要闻点睛 HIGHLIGHTS

10 环球参考 GLOBAL REFERENCE

16 本月盘点 MONTHLY REVIEW

政策出台/排行榜/机构声音/经济调查

中国指数

China Index

22 中国经济指数：2月由降转升

24 中轻景气指数：2月趋于稳定

26 中小企业外贸指数：2月大幅下滑

本期人物

CHARACTERS

38 “机缘巧合”开启人生另一扇窗

——专访澳门宏基行及香港兆基贸易有限公司董事长叶绍文

时空观照

PERSPECTIVE

40 苹果，去学学麦当劳的公关吧

专家发现

OBSERVER

44 体制创新是最大红利

45 中国经济增长阶段转换已经开始

商圈纪事

BUSINESS STORY

46 环保先行 实现产业转型

48 桂林旅游开启新篇章

49 2013胡润富豪榜：亚洲富豪数量最多

新锐论坛

NEW INTELLIGENCE

51 俄罗斯市场九大运营攻略



64 LAW ONLINE 法律在线

限购中国信息技术 美国缘何屡屡发难?

84 商情班车 BUSINESS INFORMATION

区域视窗/产业动向/企业看点

112 信息集锦 INFORMATION COLLECTION

布告栏/活动板/招商台/供求港/文化窗

广告目录

2013斯里兰卡中国商品展	封二
庞巴迪中国公司	封三
中国进出口银行	封底
北京航空食品	P02
冠霖国际集团	P29
世界新娘组织	P43
美国陆易斯通集团	P65
美国鹏博控股集团	P107

资讯话题 NEWS LINK

车业透析 AUTO MARKET

56 中国汽车海外市场拓展现状

中医药观察 CHINESE MEDICINE REVIEW

58 中医药服务贸易发展空间很大

商务课堂 BUSINESS CLASS

60 企业税与个税缴纳: 西班牙

62 盖茨PK乔布斯

法律在线 LAW ONLINE

68 如何在部分非洲国家办理商标注册案件

趋势瞭望 TREND WATCH

70 功能性纤维或助服装变革

72 移动打车新风乍起

74 国产轿车: 墙内开花墙外香

76 日本成功分离可燃冰 商业化开采尚需时日

78 墨西哥能源领域大门将启

80 LED照明业迎转型大考

82 中国种业迎难而上

消费与人文话题 CPI AND CULTURE TOPIC

市场预测 MARKET FORECAST

92 环保产品市场迎来“春天”

94 “小木屋”期待做大市场

文史写意 ART AND HISTORY

96 四维肖像

98 行走中欣赏西欧现代建筑之十三:

都灵: 快与慢的轮回

102 春日里的邂逅

新品时尚 NEW FASHION

104 品味T台中国风

108 塑料也能很经典

110 《走进中医—现代人认识中医的8堂必修课》等

记者证公示

根据新闻出版总署《关于开展新闻记者证2012年度核验工作的通知》(新出厅字[2012]515号)的要求,我单位中国对外贸易杂志社已对申领记者证人员的资格进行严格审核,现将我社已领取新闻记者证人员名单进行公示。中央新闻单位公布新闻出版总署举报电话010-83138953。已领取新闻记者证名单如下:

姓名	性别	证件号码	统一编号
杨复强	男	5176	K11101901000001
李英宏	男	5177	K11101901000002
赵爱玲	女	5179	K11101901000004
孟燕星	女	572568	K11101901000008
石净	女	5181	K11101901000006

中国对外贸易理事会名单

名誉理事长

按姓氏笔画顺序

万季飞	中国国际贸易促进委员会会长
何光暉	原国家旅游局局长
李克农	原国家海关总署副署长

顾问

按姓氏笔画顺序

石广生	全国人大常委会财经委副主任 原对外经济贸易合作部部长
甘子玉	全国人大常委会财经委副主任 原国家计划委员会副主任
俞晓松	中国国际贸易促进委员会顾问 原中国国际贸易促进委员会会长

理事长

按姓氏笔画顺序

张 伟	中国国际贸易促进委员会副会长
-----	----------------

常务副理事长

霍震宇	霍英东集团董事
黄学胜	法国欧华集团总裁
郭孔丞	嘉里控股有限公司董事长
林卓延	奥特莱斯（中国）有限公司董事局主席兼行政总裁
邱维廉	澳洲中国和平统一促进会会长
黄志达	远东机构CEO
冯莫艳雯	中委两国商工农业旅游业总会主席 奥里诺高能源资源公司董事长
岩崎明	住友化学投资（中国）有限公司总经理
中岛孝	王子制纸株式会社中国事业本部本部长
黄锦康	股坛红绿灯有限公司董事长
储吉旺	宁波如意股份有限公司董事长

副理事长

按姓氏笔画顺序

王寿松	荷兰王氏企业发展集团董事长
马仁琳	上海美恒投资有限公司总经理

孔令发	中国天象（集团）有限责任公司董事长兼总经理
王英伟	新昌营造集团有限公司常务副主席兼行政总裁
王 岩	罗马尼亚唐人街集团执行董事长
王青海	首钢总公司总经理
王炎平	福建国航远洋运输（集团）股份有限公司董事长
尤凯成	越南平仙日用品制作有限公司董事长兼总经理
田 力	佳程集团有限公司董事长
田文陶	栩宽集团有限公司董事长
叶绍文	宏基行有限公司董事总经理
关伟霖	威得利企业发展股份有限公司执行董事
伍万通	泰华农民银行集团首席执行官
伍淑清	世界贸易中心协会香港执委会主席 北京航空食品有限公司副董事长
伍颖梅	九龙巴士控股有限公司执行董事 路讯通控股有限公司集团董事总经理
任志杰	北京世纪博爱国际医药科技发展有限公司总裁
庄耀植	环球石油工业发展有限公司名誉董事长
林海临	中国汽车工业国际合作总公司总裁
孙子宇	中国港湾工程有限责任公司董事总经理
李赫逊	利乐中国有限公司总裁
李金友	马来西亚绿野集团董事经理
李金元	天津天狮集团有限公司董事长兼总裁
李松枝	缅甸国际贸易促进会主席 金山发展有限公司主席
李家祥	捷成洋行有限公司集团董事
李 雷	沙特基础工业公司副总裁
朱善益	江苏明达矿业投资（集团）有限公司董事长
陈智深	泰国盘古银行（大众有限公司）总裁
陈仁爱	意大利京华贸易公司董事长
陈杰克	泰国中小企业经济贸易发展委员会主席
陈小平	浙江宏洋集团有限责任公司总经理
陈金龙	远东控股集团有限公司资深总监
陈志玲	永利澳门酒店营运总裁
陈黎阳	成都市天鑫洋金业有限责任公司董事长

杨金华	荷兰王国联鹰集团主席
杨露明	澳大利亚陈锡恩集团有限公司董事总经理
张正群	世界新娘组织主席
张 茜	澳门美亚市场传达顾问有限公司董事总经理
张伟智	澳门葡国台湾贸易商会会长
张建卫	中国外运股份有限公司总裁
张锡清	希腊华侨华人联合会总会会长
张贵兴	马来亚银行大中华东北亚行政总裁
张剑炜	庞巴迪中国CEO
张锡权	美适连锁超级市场有限公司
张京京	北京今点国际货运代理有限责任公司董事总经理
邹 勇	希腊新东方进出口贸易有限公司董事长
沈耀章	上海宝耀五矿贸易进出口有限公司董事长
林德祥	佳通集团主席
林福山	马来西亚林木生集团有限公司董事经理
周锦辉	澳门励骏创建有限公司主席
何超琼	信德集团有限公司董事总经理
何耀棟	香港著名公益慈善家
郑伟光	泰国久济堂生物科技集团有限公司董事长
郑万春	中国长城资产管理公司总裁
邹维民	中冶海外工程有限公司董事长兼总经理
胡裕明	香港建旺发展有限公司董事
胡安华	利安电光源（香港）有限公司董事长
段 婧	北京辉煌魅力国际商务会展有限公司总经理
赵 辉	安徽中烟工业公司副总经理
赵安吉	美国福茂集团副董事长
高克成	新加坡吉保企业发展有限公司董事长
徐 莉	南海航空货运（香港）有限公司董事长
徐志明	越美集团有限公司董事长
贾宝军	中国中钢集团公司总经理
黄一宗	大华银行（中国）有限公司总裁
黄国裕	第四届世界华商大会加拿大创办发展会创办人兼主席
龚其恩	美国ICP有限公司董事长
虞荣迪	禧辰有限公司总裁

廖锡麟	泰国泰立荣集团总裁
雷雅云	澳洲EAST WEST国际开发集团董事长
谢明呈	中国双盈集团有限公司董事长
谢秉臻	中国美旗控股集团有限公司战略决策委员会主席
薛宝金	北京顺美服装股份有限公司总裁
穆桥石	威立雅环境集团亚太总裁
龚晓华	加拿大爱德华集团董事长

常务理事

按姓氏笔画顺序

马晓野	通标标准技术有限公司副总裁
王家浚	大勐宜昌达贸易有限公司董事长
吕岳宪	TÜV南德意志集团大中华区市场总监
杨宗德(霖)	冠霖国际集团董事总经理
余明泉	俄罗斯聚海集团董事长
洪贵仁	印度尼西亚维查雅古苏玛集团总裁
	印中投资协会总主席
赵淑楷	维健医药有限公司总裁

理事

按姓氏笔画顺序

陈建飞	博茨瓦纳Bofelo房地产开发公司董事长
辛为华	山东万宝集团有限公司董事长
杨 楠	美国陆易斯通集团总裁
杨钊立	金固珠宝有限公司董事长
罗美玲	生命提升慈善基金会有限公司行政总裁
黄建龙	三一重工股份有限公司副总裁
黄利明	康隆远东私人有限公司总经理兼执行董事
黄 艺	墩峰控股有限公司董事长
梅田浩	神钢投资有限公司总经理
钱君灿	平湖申平物资贸易有限公司董事长
欧阳晨曦	武汉杨森生物技术有限公司总经理
江民	奥雅纳工程咨询（上海）有限公司董事
徐 平	河南省进口物资公共保税中心有限公司总经理
雷振宇	中影电影数字制作基地有限公司总经理



网购很热，投诉很难，这已经是一个不争的事实。无论是《合同法》、《消法》还是“三包”等法规，在**网络维权**时都难以发挥作用。消费者保存下来的网购交易页面，常常起不到合同的作用；而大多数购物网站根本就拒谈“三包”；“拿了钱不给货”也无人管，这表明网购过程中，法律监管缺失。广东的做法是一个有益的尝试，值得提倡。

3月6日，《网购交易服务规范一般投诉处理》标准贯彻会在广州举行，这标志着全国首个网购消费维权标准正式贯彻实施。目前，广东省正在编制网商评估指标、网购商品配送服务标准等标准，未来还将有望保证消费者享受网购“一条龙”维权服务。

据介绍，广东作为全国网购量最大的省份，如何妥善解决网民发生的投诉非常重要。会上，广东省网商协会首次展示了“网购维权标准示范网站”标识，广东省网商协会及广东省消委会将负责监督示范网商内部处理消费者投诉的情况，将对不符合标准的网商予以收回标识的惩罚，在网商依据标准重建内部投诉处理流程、制度前，将不再授予“网购维权标准示范网站”称号。

中国铁路总公司从铁道部拆分出来后，可以从资本市场进行债务融资和股本融资，加快推进铁路投融资体制改革和运价改革。铁道部分拆和以市场为导向的运价改革将吸引更多的私人投资铁路，促使更多的铁路公司公开募股，并使铁道部原有的庞大债务问题得到缓解。

3月12日，中央政府表示，将不再保留铁道部，实行铁路政企分开。将铁道部拟订铁路发展规划和政策的行政职责划入交通运输部；组建国家铁路局，由交通运输部管理，承担铁道部的其他行政职责；组建中国铁路总公司，承担铁道部的企业职责。

发改委表示，本次改革的重大影响是铁路投资更加多样化。很多公司都持有资金并希望投资铁路，但却无法实现。过去，所有好的铁路项目都被铁道部占有。现在，铁道部已成为一个监管机构，任何公司都可以投资并修建自己的铁路项目。

对日本而言，加入**TPP**最大的吸引力就是美国。在TPP多边框架下，日美经济关系将得到进一步提升，这不仅会给日美两国带来丰厚的经济利润，同时也会在政治及安全上制造足够的信任价值。日本参与TPP协定不但有助于其经济的复苏重建，更有助于日美关系的进一步修好。

3月15日，日本首相安倍晋三正式宣布，日本将参加《跨太平洋战略经济伙伴关系协定》(TPP)的谈判。

在此前的2月下旬，安倍访美期间举行的美日首脑会谈中，TPP成了重要议题。美日两国确认，日本的部分农产品和美国的部分工业制品是两国的“敏感领域”，不会在TPP谈判前要求任何一方事先承诺撤销所有商品的关税。也正是从访美归国之后，安倍在处理TPP的问题上明显加快了速度。



这8000多万千瓦列入**核准计划**的风电项目等同于核发了前期工作的批复文件,即“小路条”。在“大路条”(开工建设)审批依旧收紧的背景下,这8000万千瓦项目短期内难以转化为市场容量,能源局此举对行业不会产生实质性影响,实质性利好有限。

3月19日,国家能源局网站消息称,能源局近日公布“十二五”第三批风电项目核准计划,新核准的项目规模合计2872万千瓦。至此,能源局“十二五”以来核准的风电项目超过8000万千瓦。

据了解,列入“十二五”第三批风电核准计划的项目共491个,总装机容量2797万千瓦。此外,安排促进风电并网运行和消纳示范项目4个,总装机容量75万千瓦。上述两类项目合计2872万千瓦。能源局此前已分两批核准5200万千瓦风电项目。

为提升作为经济枢纽的功能,香港必须有策略地预留充足的**土地储备**,确保能适时提供充足的土地及基建配套,以支持各经济行业的增长,确保香港具备多元化且稳固的经济基础。数据显示,香港的土地开发率仅有23.7%,经过100多年的开发,香港仍保留了近八成的土地未开发,对房地产开发狂飙突进的各个内地城市而言,是本极具价值的活教材。

21日,香港特区政府发展局局长陈茂波表示,为灵活响应香港社会对土地需求的变化,香港特区政府决心大规模开发新地,建立充裕的“土地储备”,储备量会超出短期的土地需求,以便日后及时提取,响应需求。

陈茂波说,《施政报告》提出香港的屯门龙鼓滩、北大屿山小蚝湾与欣澳、沙田马料水和青衣西南可考虑近岸填海,香港特区政府也将探索在中部水域兴建人工岛,建议把钻石山、西贡和深井的一些设施迁进岩洞,现展开为期3个月的公众参与活动,收集公众意见。

从趋势上看,**铁矿石**供过于求的局面已不可避免。但由于国际矿山企业相对集中,可以用项目延期、压缩产量等手段来调节市场供应;而钢铁企业、尤其是中国钢铁企业比较分散,工艺流程中高炉、转炉流程占九成以上,高炉停产、焖炉的成本较高,对铁矿石的需求相对刚性。因此,铁矿石的供给弹性大于需求弹性,供需双方还存在短期的博弈空间。

3月25日,国家发改委发布的一份分析报告称,2013年中国粗钢产量为7.46亿吨,较2012年增长3000万吨,预计

增加铁矿石需求5000万吨。

这份由发改委产业协调司发布的报告指出,随着中国应对国际金融危机政策的淡出,钢铁行业把发展重点转到提高运行质量和效益上来,中国粗钢产量将平稳或小幅增减。

电机系统节能一直被认为是“十二五”节能减排实施方案中最具有市场潜力,此番工信部再发文予以推进,意味着其市场空间将进一步加速释放。据测算,“十二五”期间电机系统节能每年创造的市场效益可达近500亿元。而涉铅行业专项行动无疑将加速这一行业集中度提升,有利于行业龙头企业。

3月26日,工信部印发的《2013年工业节能与绿色发展专项行动实施方案》通知提出,今年将重点推进实施电机能效提升和涉铅行业绿色发展两个专项计划。专项行动实施的目标为:实现全国工业用电节约1%(300亿度左右),同时扭转涉铅行业分散、混乱的局面。

根据实施方案,今年工信部将从推广高效电机、淘汰低效电机以及既有电机系统节能技术改造等6个方面入手,推广、淘汰和节能改造电机及电机系统1亿千瓦,扩大高效电机市场份额,促进电机产品升级换代和产业升级。

另外,在涉铅行业绿色行动方面,工信部目前已印发促进铅酸蓄电池和再生铅产业规范发展的意见,除严格实施铅酸蓄电池行业准入管理外,还将部署《再生铅行业准入条件》实施工作,并将建设铅再生循环利用示范工程,铅再生循环利用比重提高到40%。

零关税待遇是中国对发展中国家进行援助的一种新形式。2005年,中国首度对非洲25个最不发达国家190个税目的商品实施零关税。中国单方面给予零关税待遇,意义深远。一方面,有利于中国进口这类产品,充分利用国际市场,有效配置全球资源;另一方面,降低最不发达国家的产品出口成本,扩大其出口和国内生产,形成多方共赢、包容性增长和共同发展的格局。

3月27日,国家主席习近平表示,中方已承诺给予同中国建交的最不发达国家97%税目产品零关税待遇,有关措施将在2015年落实到位。

习近平发表讲话强调,没有非洲的和平与发展,就没有世界的稳定和繁荣。没有非洲的参与,国际事务不可能得到妥善处理。没有非洲的发言权,全球治理体系不可能有生命力。21世纪必定是非洲崛起的世纪。



1

习近平首访俄罗斯和非洲 促进与相关国家的经贸务实合作

3月9日，中国外长杨洁篪宣布，应俄罗斯总统普京、坦桑尼亚总统基奎特、南非总统祖马、刚果共和国总统萨苏邀请，中国新任国家主席即将对上述四国进行国事访问，并出席在南非德班举行的金砖国家领导人第五次会晤。

《俄罗斯之声》以“中国新领导人第一件事将是出访莫斯科”为题在第一时间进行报道称，这表明中国将对外政策的重点放在自己的邻国俄罗斯。

肯尼亚《民族报》9日称，中国新领导人的到访“预计会给非洲带来大礼”。新上任国家领导人的首次出访在某种程度上暗示了未来一段时期的外交政策走向。中国新国家主席出访非洲，暗示中国将在非中关系上有较大动作，特别是双方在能源和贸易上的关系。

路透社称，中国和美国是国际社会举足轻重的两个国家，中国新领导人首访没有选择美国，而选了非洲，这给美国敲响了警钟，奥巴马政府需要慎重考虑其当前的亚太战略及外交战略。

《印度时报》10日则称，中国外长在记者会上花了两

个小时谈中国与不同国家的关系，却没有提到最大的邻国印度。观察家认为，这是一个政策信号。

主持者言：俄罗斯和中国互为最大的邻国，中国已经连续三年成为俄罗斯的第一大贸易伙伴，俄罗斯则为中国第七大贸易伙伴。2012年两国贸易额已经达到900亿美元，到2015年两国贸易额有望突破1000亿美元。在国际舞台上，中俄互为密切的战略合作伙伴。中俄在涉及对方主权、领土完整等核心利益问题上相互支持。

中俄在深化互利互惠的经贸合作中，不仅拥有地域的便利，更有经济结构的互补优势。俄罗斯加速推进的远东发展战略，将有力地促进俄罗斯西伯利亚和远东地区与毗邻的中国东北地区的经贸合作，也为深化中俄在能源、科技、投资领域的合作带来新的契机。

近年来，中非经济关系日益紧密。2000年以来，中非双边贸易额年递增30%以上。中国从2009年即成为非洲第一大贸易合作伙伴，2012年贸易额可能达到2200亿美元，2013年

将逼近中日贸易额。中国在非人员多达百万,年投资额超过美国。

中国发展使得非洲受益匪浅,而今后非洲的发展也会让中国受益无穷。非洲不断完善经济体制,改变产业格局,吸引

投资并发展对外贸易,各领域随时可能爆发出强劲的后发优势。正是基于利益相关性,中非合作将有广阔的前景。

因此,习近平之行将加强中俄和中非全面战略合作伙伴关系,促进与相关国家的经贸务实合作。

2 美国自动削减开支措施生效 后续影响有待观察

3月1日,美国自动削减开支措施自动生效,它将影响每一个联邦部门。政府提供的服务将减少,很多联邦雇员将被迫接受无薪休假。各个州也将因为联邦补助金减少而受到影响。此次“自动减少开支计划”到9月30日当前财年结束,美国将自动削减850亿美元政府开支。

《华尔街日报》就“自动支出削减计划如何运作”做出分析称,美国各机构将减少旅行支出以及空缺职位的补充,以尽量减小自动减支计划的影响。许多机构将通过强制休假来进一步节省劳动力成本。例如,美国航空管理局已经表示,将迫使所有47,000名雇员无薪休假一段时间,其中包括航空交通管制人员。美国社会保障局也表示,削减支出意味着美国公民需要花费更长时间来申请退休金和残障补助。美国国税局则表示,自动支出削减计划的生效将导致4月份的税务申报工作复杂化。

《纽约时报》认为,自动削减开支计划几乎可以肯定要在3月1日生效并要持续几个月。据报道,尽管白宫星期三再次呼吁通过加税和减少开支的方式来延迟自动削减计划生效,众议院正在迈向某种立法议程,要让原来被认为不可思议的、随意性深度削减国防和国内项目的计划维持到今年年底。

据《华盛顿邮报》报道,美国总统奥巴马3月26日签署能让政府运转至9月底的850亿美元临时性减支法案。法案采取措施缓和了减支对食品检查和大学支持现役军人的影响。法案为2013年财年年底(9月30日)前的各内阁机构的日常运转预算拨付资金,并另外为阿富汗和伊拉克提供870亿美元军事开支,维持联邦雇员的工资冻结。

主持者言:自动减支措施尽管影响深远,但该计划中的大部分措施会在今年较迟时候才生效,自动减支的影响可能并没有此前预计的那样可怕,因为850亿美元听起来不少,850亿美元相当于联邦预算的2.4%。

自动支出削减计划的不同寻常之处,在于联邦预算中的一些最大的项目被豁免,这意味着该计划会比较集中的对部分政府项目构成冲击。随着支出削减计划生效,一些联邦政府部门开始冻结招聘,并削减各种项目和计划的开支,以避免员工被迫无薪休假。另外,随着分段强行减支计划的逐渐展开,贫穷的家庭和失业人员将失去福利。由于肉类检验人员减少,商店可能会出现食物短缺。货运可能被拖延,进口商品需求也将减少,这将损害美国的贸易伙伴。

3 中美共建经贸新格局 合作协商成主旋律

3月19日,美国新任财政部长雅各布·卢(Jacob Lew)访华,作为美国总统的特别代表,雅各布·卢首次海外之行定在中国,凸显了中美经济关系的重要性。

国家主席习近平对雅各布·卢表示,中方愿同美方一道努力,承前启后,继往开来,从战略高度和长远角度,牢牢把握两国关系大方向,不断加强对话、互信与合作,尊重和照顾彼此核心利益和重大关切,妥善处理分歧,共同努力构建中美合作伙伴关系,走出一条新型

大国关系之路。习近平强调,中美经济关系应以尊重为前提、以合作为途径、以共赢为目标,实现良性互动、共同发展。

雅各布·卢表示,奥巴马总统坚定致力于加强美中合作,继续保持美中关系的连续性。美中作为世界两大经济体,对促进两国及全球经济增长负有特殊重要的责任。美方愿同中方继续保持高层交往,通过良性竞争,妥善处理分歧。美方重视中方在中国企业赴美投资、美对华高技术

产品出口、承认中国市场经济地位等问题上的关切，愿努力推动解决。

《华尔街日报》认为美国新任财政部长访华面临考验，文章指出，当前中国正在经历一个政治和经济上的过渡期，中国有了新总理李克强、新财政部长楼继伟及一系列新上任的其他高级官员，与此同时，中国经济在经历了长达10年的高速增长之后，增长的步伐正在变得更加缓慢，这给新的领导团队带来了极大的挑战。尽管中国领导人承诺将在竞争和金融等领域继续实施市场化改革，但是奥巴马政府却认为，中国还需要更多的改革。

《金融时报》报道称，在卢把网络安全问题摆在重要位置之际，奥巴马政府正加紧挫败针对美国企业的黑客攻击行动。文章称，网络安全问题引起了美国总统的极大关注，并且对他而言很重要，并强调这一问题已经对两国经济关系构成越来越大的挑战。会谈内容也将包括加强保护知识产权、遵守出口融资的国际惯例，以及遏制网络攻击的威胁——这个问题日益成为中美两国之间的“引爆点”。报道称，卢把中国选作首次出访的目的地，旨在加强与中国新领导层的关系。

日本《产经新闻》3月20日指出，这是习近平就任国家主席以来首次会见海外政要。习近平定于22日开始其去年11月就任中共中央总书记以来的首次外访，对象是俄罗斯和非洲三国，美国在此之前派财长访华显示出重视中国的姿态。

据美联社报道，习近平在会谈中承认中美之间存在一些分歧，同时称双方拥有巨大的共同利益，应该从战略高度和长远角度处理两国关系。他强调中方有意发展中美合作伙伴关系。报道称，美方对中国借助增加内需扩大市场寄予希望，美总统奥巴马还将于4月派国务卿克里访华。奥巴马政府意欲在要求中国遵守国际准则的同时，加强与中国新领导班子的关系。

日本《朝日新闻》报道称，中国力争与美国构建新型大国关系，而新领导班子成立后迎来的第一位外国政要，正是来自于美国。中国政府16日敲定经济部门负责人，仅过3天便实现和雅各布·卢的会谈，可见中美为此做了大量精心准备。该报注意到，对雅各布·卢来说，此次访华也是其2月底就任财长以来的首次外访。而且，此行是专程访华，不会顺道访问日本等其他亚洲国家。会谈中，习近平对雅各布·卢表示，“两国经济关系是两国关系的‘压舱石’”，呼吁双方“寻找更多利益契合点”。该报还说，奥巴

马政府一直没有把中国认定为“汇率操纵国”，并且近来还积极评价称人民币汇率的弹性正在增加。不难看出，奥巴马政府意欲与最大贸易伙伴中国维持友好关系，推销美国产品，而不是和中国对立，造成贸易停滞。美国希望借助《跨太平洋战略经济伙伴协定》(TPP)拉拢日本，对打造以中国为核心的亚洲经济圈予以牵制，同时扩大中美双边经济关系。

主持者言：一方面，美国已经成为全球最大的中国产品进口国，而中国是美国国债最大的海外债主，从农业到工业，从运输业到服务业，中美经济融合度正在不断加深。

另一方面，中国是最大的发展中国家，美国是最大的发达国家，处于产业链两端的中美两国近年来在经贸往来中实现了良好的互补和融合。中美两国现在通力协作的需要远远超过以往。从长远看，中美经贸关系的整体框架不会改变。

近几个月来，美国一直就网络安全问题指责中国。众所周知，美国是互联网技术的发源地，又是世界上最早发起网络战的国家，美国是互联网技术方面最具实力的国家。事实上，网络安全是一个全球性的问题。中国在网络安全方面处弱势，也是遭受网络攻击最严重的国家之一。网络安全问题日益突出，中美双方应愿本着相互尊重、相互信任原则，开展建设性对话与合作。

除了网络安全问题外，人民币汇率问题同样是一个敏感而又不可或缺的话题。近年来，人民币升值的速度加快。但美国不会就此罢休，他们期望看到人民币进一步升值，这一趋势将使中国出口的竞争力被削弱。一个不争的事实是，人民币汇率改革已使整体贸易顺差减少，中国贸易顺差占国内生产总值的比重已经由之前的超过7%降低至2%，达到了一个国际公认的合理水平。同时，人民币汇率改革还带动了美国对华的出口。指望以人民币的升值来解决美国的经济问题，想法未免太过天真。可见，在短期内人民币很难有更大幅度的升值。

虽然美国反对中国投资和指责所谓“中国黑客攻击美国网络”，但同时又强调中美贸易额在不断增长。去年，中美双边贸易额接近5000亿美元。其间，两国的贸易摩擦也在不断升级。

近日，奥巴马发表了加强中美合作的声明，他将致力于深化中美之间的经贸合作。这意味着美国向中国释放了强化合作关系的积极信号。未来，中美关于人民币升值、知识产权、贸易赤字等问题的争论依然会持续，但贸易摩擦或将缓和。

4

第五届金砖国家峰会开幕 中国继续投资非洲发展

3月26日,第五届金砖国家峰会在南非德班拉开帷幕。这是金砖国家第一次在非洲大陆举行领导人会晤。中国国家主席习近平、南非总统祖马、俄罗斯总统普京、巴西总统罗塞夫和印度总理辛格将出席领导人会晤。此外,金砖国家领导人还将同非盟领导人和十余位非洲国家领导人举行对话会。

本次峰会主题为“金砖国家与非洲:致力于发展、一体化和工业化的伙伴关系”。金砖国家领导人将就加强金砖国家伙伴关系、深化金砖国家与非洲合作以及共同关心的国际和地区问题深入交换意见。峰会期间,金砖国家的经贸部长共同发表了联合公报和《金砖国家贸易投资合作框架》文件。

《今日美国报》的文章称,中国新领导人在他以国家主席身份对非洲大陆进行的首次访问中誓言将大力投资非洲的发展。习近平对三个非洲国家的访问将证明中国在非洲大陆上升的影响力及其作为非洲最大贸易伙伴的地位。习近平称,2012年中国与非洲的贸易额上升到接近2000亿美元。中方表示进一步加强与非洲的关系,并已经签署了帮助坦桑尼亚建设基础设施的协议。习近平说中国重视同所有非洲国家发展友好关系,无论大小、强弱、贫富。南非领导人祖马认为,他与中国有良好的关系。如果西方国家不对非洲表示出更多尊重,就可能会被中国所取代。

日本《朝日新闻》的文章称,中国国家主席习近平在坦桑尼亚的达累斯萨拉姆发表“重要演讲”。他表示,将在“核心利益”上相互支持。他还宣布将向非洲各国提供200亿美元的贷款额度。在提供援助的同时,中国也在与非洲国家建设外交政策的盟友关系。这一“重要演讲”从强调半个世纪以来的友情开始,谈到历届中国领导人对非洲的支持,将双方关系定位力“同呼吸、共命运、心连心的兄弟情谊”。此后,习近平提到了“核心利益”。这个词通常是指中国绝不会退让的主权问题,如台湾和西藏等问题。他说:“将继续同非方在涉及对方核心利益和重大关切的问题上相互支持,继续在国际和地区事务中坚定支持非洲国家的正义立场。”

日本《外交学者》认为,在过去二十年里,中国一直加强中非关系。在习近平领导下,这种情况仍将继续。尽管

中国把中非关系描绘成帮助非洲发展的互利共赢战略合作关系,但实情要复杂得多。中国在非洲面临挑战,而习近平时代的中国将越来越清楚地发现它必须解决这些问题。中非贸易2012年达到2000亿美元,而且近年来基本平衡。另一方面,双边贸易关系中存在巨大差别。大约有15个出口能源和矿产的非洲国家对华贸易有很大顺差,而资源不丰富的30多个非洲国家对华贸易则有很大逆差。中国已经发现,这样的关系不可持续,它必须解决与非洲贫穷国家的巨大贸易顺差问题。

主持者言: 非洲国家经济已经开始复苏,非洲大陆充满投资机遇。一些非洲国家为促进复苏仍在出台刺激政策,包括促进基础设施建设、振兴工业经济等,这就将很大的投资机会呈现在投资者面前。

中国是南非第一大贸易伙伴。近年来,在平等互利共同发展的原则下,一批优秀的中国企业在非洲投资建厂。中国企业为非洲基础设施建设带来了资金和技术支持,支持了非洲国家经济可持续发展。同时,中国企业自身也在与非洲同行的交往中,提升了国际化经营的水平。

值得一提的是:非洲是当今世界主要的承包劳务市场,也是中国开展对外承包劳务最早、获取效益最好的地区。中国企业只要充分利用自身技术适用和低成本优势,抓住当前非洲国家经济振兴阶段大规模发展基础产业和基础设施的难得机遇,投资建立合资合营企业,扩大承包劳务,并注意发展水利开发、电力建设、公路桥梁、低价住宿等工程承包业务,便能够获得理想的经济效益。另外,中国商品在非洲市场的销售特点是,需求量大,而且价格一般比国内市场高出几倍甚至十几倍,最低的利润也在25%至30%以上,中国企业不可错失历史机遇。



5 塞浦路斯陷后危机时代 获得援助逃过破产劫

3月19日，在塞浦路斯议会上，对银行存款征收一次性税赋以获得国际援助贷款的提议以36票反对，19票弃权的结果遭到否决。

3月25日，塞浦路斯终于和其他欧元区国达成协议，在接受100亿欧元援助的同时，塞浦路斯也接受了欧元区提出的条件。塞浦路斯得到了资金援助，保住欧元国的地位，也避免成为第一个退出欧元区的国家，但付出了巨大代价。

路透社的文章称，塞浦路斯议会以压倒性的票数否决了对银行存款征税的计划——这是欧洲提供救助的条件，从而使国际社会救助欧元区债务危机最新受害者的努力陷入混乱。路透认为，塞浦路斯不会是欧元区最后一个请求国际救援的国家，西班牙或斯洛文尼亚最有可能是下一个。

《金融时报》的报道称，塞浦路斯财长已抵达莫斯科，试图从俄罗斯争取到至关重要的经济援助。同时，塞浦路斯议会否决了欧盟主导的100亿欧元纾困方案，因为该方案要求向塞浦路斯银行存款人强行征税58亿欧元。塞浦路斯方面否决存款税方案，转而向莫斯科求助，此举极大地加剧了该国金融危机的潜在后果。如果塞浦路斯当局不能以让欧元区满意的方式筹集额外资金，这个岛国将面临银行业全面瘫痪的风险，还可能就此退出欧元区。

《华尔街日报》的文章称，考虑到国内银行业在延长银行假日过后重新营业时可能遭遇严重的存款外流，塞浦路斯政府正与欧洲官员共同制定应急方案，以确保岌岌可危的国内金融体系能够维持下去。目前，塞浦路斯银行业都将处于关闭状态。

主持者言：2012年6月，塞浦路斯成为欧元区第五个申请

救助的国家，正式向欧盟申请175亿欧元的金融援助。塞浦路斯此次申请的100亿欧元，金额较希腊和西班牙不算多，但救助危机体现的是德国对债务危机处理的主导权。作为第一大出资国，德国国内越来越强烈的反对再将纳税人的钱救助欧元区其他国家。

塞浦路斯是一个很小的国家，它的经济总量仅为欧元区经济总量的0.5%。目前，塞浦路斯银行业已经无力支付购买的大量希腊债券。塞浦路斯3家大型银行支配着该国的金融命脉，每家都处于临倒闭破产的边缘。而塞浦路斯政府即使有借贷能力，也无力提供如此巨额的资金支持了。

塞浦路斯救助方案终于尘埃落定，但显然并非完美。一方面，塞浦路斯通过向投资者征税为银行债务埋单的救助措施，引起公众不满。另一方面，俄罗斯富翁在该国超过150亿欧元的存款也将面临减计，更是激起了俄方抗议。救助方案的公平性和合法性都受到了挑战，甚至还将引发地缘政治冲突。

欧元区一直在赌，冒着风险采取政治上的权宜之计来解决其燃眉之急。有时候可能行得通，但有时候则会引致灾难性的长期后果，希腊债券减免就是最直接的例证。

塞浦路斯债务危机给中国的启示是，必须强化对银行业的监管，防范银行业的道德风险。金融服务业是塞浦路斯重要的经济支柱，银行业资产相当于该国国内生产总值的8倍。长期以来，包括塞浦路斯在内欧洲的金融业开放程度高，跨境资本流动自由，特别是在欧洲内部，银行间交叉持股和持有债务现象普遍。部分国家对本国银行业的监管远远不能应对潜在风险，且银行业股本要求不够高，一旦危机发生，监管防火墙如同虚设。

6 成立国家开发银行 金砖国家谋求提升国际影响力

3月26日，金砖五国在南非召开年度峰会期间，签署了发起应急基金的协议。基金资金将用于紧急情况，作为国际货币基金组织的替代选择。

外界普遍关注会上是否将通过一系列关键决定，包括

建立金砖国家虚拟秘书处、金砖开发银行、国际结算银行和反危机专项基金。其中金砖银行被认为将是世界银行和国际货币基金组织构成的布雷顿森林体系之外的新机制，尽管目前仍存在总部选址和出资运营方面的多项

分歧。

《华尔街日报》援引金砖五国官员的话报道说,金砖五国同意创建一个应急基金,中国拟承担大部分出资。报道说,金砖五国财长就创建1000亿美元应急基金方面正式迈出了第一步。一位不愿透露姓名的消息人士说,五国央行应会把基金储备作为自己储备的一部分。他同时透露,中国拟出资410亿美元,巴西、俄罗斯和印度各出180亿美元,南非出资50亿美元。报道援引另外一位消息人士的话说,各国可能需要一年左右时间通过相关立法,明年金砖五国在巴西重新聚首时可能会达成最终协议。

俄罗斯《新消息报》称,金砖国家峰会将决定建立金砖国家开发银行,以帮助避免重蹈塞浦路斯危机的覆辙。俄罗斯国家杜马国际事务第一副主席尼科诺夫表示:“设立金砖国家开发银行将是一个相当不易的过程,但原则性决定已经通过。这将是不仅是为金砖国家而设的银行,它将以复兴开发银行的形式存在,不排除它将在发生类似塞浦路斯的危机形势下提供帮助。”俄副外长里亚布科夫认为,我们希望成立的银行能够提供金融资金,确保为金砖各国基础设施项目提供贷款。”

《纽约每日新闻》称,金砖国家峰会期间的财长会上,五国财长估计会就建立金砖五国银行达成共识。金砖五国银行将提供联合外汇储备,为发展项目提供资金支持,被视为世界银行和国际货币基金组织之外的新选择。不过,报道也援引消息人士的话称,金砖五国银行的运作机制尚待确定,建立银行至少需要两年时间。一些关键问题上各方仍存在分歧,特别是资产规模。但五国一致认为,必须在由世界银行和国际货币基金组织构成的布雷顿森林体系之外建立新其他机制,因为布雷顿森林体系更多地是按照西方的意旨办事。

《英国广播公司》称,金砖国家,尤其是中国已经在朝构建类似国际货币基金组织和世界银行的机构迈进。但专家提出的潜在问题包括:银行总部设在哪里?南非热衷于扮演东道主角色,但俄罗斯被认为希望莫斯科成为新银行总部所在地。此外还有钱的问题,即成员国愿意投入多少钱?若每个成员国都投入100亿美元,这对中国来说不算什么,但对于经济规模更小的南非却是个大负担。

《日本经济新闻》的文章称,金砖国家峰会或就建立开发银行达成协议。由中国、印度等新兴五国参加的金砖峰会,可能就成立新的国际金融机构讨论具体的出资比例

及成立时间等细节。根据去年达成的基本共识,该机构将对非洲及亚洲的基础设施建设提供援助,旨在改变一直以来以世界银行及国际货币基金组织为基轴的欧美主导型国际金融秩序。新成立的“金砖国家开发银行”将主要对新兴国家的开发项目提供融资。金砖国家开发银行将以援助开发为主要目标,其业务与世界银行及亚洲开发银行多有重合。以世界银行为代表的现有国际金融机构主要由日本和欧美出资,并广泛介入人事及组织架构安排。金砖国家开发银行将成为摆脱发达国家的一种尝试。

彭博新闻社认为,金砖国家计划建立新银行以绕开世界银行。文章称,最大的新兴市场正联手应对发展不足和货币不稳的问题,计划建立的机构将蚕食世界银行和国际货币基金组织的作用。金砖五国的官员说,金砖国家领导人准备批准设立新的开发银行,还将讨论集中外汇储备以抵御收支危机或货币危机。

主持者言:一直以来,金砖五国都在谋求扩大其在世界银行及国际货币基金组织内的影响力,以及谋求对全球金融体系拥有更大影响力,以符合它们不断提升的经济实力。金砖国家外汇储备合起来达4.4万亿美元,人口占世界的43%。它们要求对世界银行和国际货币基金组织的管理体系进行彻底改革,并反对这两个机构的领导人分别从美欧挑选的做法。

但一个不争的事实是:金砖五国目前加起来只持有11%的IMF(即:国际货币基金组织)表决权。相比之下,美国持有16.75%的表决权,可以否决所有重大决策,而英国和法国所持有的表决权也都比金砖国家中任何一个国家单独持有的份额多。

因此,设立金砖国家开发银行将非比寻常,最起码它象征着作为政治集团,金砖国家可以做成某些事,还意味着还有其他许多事未来可以延续。另外,这表明金砖国家将拥有自己的特殊世界银行,可以向基础设施和贸易项目提供援助。

同时,通过成立开发银行,金砖国家将向世界银行和欧洲复兴开发银行等国际机构发起挑战。这些国际机构把向发展中国家提供低息贷款与政治条件进行捆绑,相比之下,金砖国家开发银行预计会以较高的利率提供无条件的贷款。不过金砖国家银行也可能对世界银行形成一种补充,资助世界银行不提供资金的产业项目,比如生物燃料、大型水坝和核电站等达不到世界银行环保标准的项目。

未来,拟建的开发银行或能充当IMF等国际金融机构的替代选择,可能提升金砖国家的国际地位和影响力。

政策出台

国务院 决定进一步扩大营改增试点



“营改增”改革再提速。国务院总理李克强4月10日主持召开国务院常务会议，决定进一步扩大营业税改征增值税试点。

会议指出，实行“营改增”是推进财税体制改革的“重头戏”。去年1月启动试点以来，有关地区和部门精心组织实施，改革成效逐步显现。产业结构得到优化，服务业特别是现代服务业发展加快，工业转型升级迈出新步伐。中小规模纳税人税收负担得到减轻，促进了中小企业特别是小微企业发展。税制得到简化和规范，有利于解决税制不统一和重复征税问题。

会议决定进一步扩大“营改增”试点，并逐步在全国推行，这有利于解决因局部地区试点导致的政策差异和税收征管风险等问题。（一）扩大地区试点，自今年8月1日起，将交通运输业和部分现代服务业“营改增”试点在全国范围内推开，适当扩大部分现代服务业范围，将广播影视作品的制作、播映、发行等纳入试点。（二）扩大行业试点，择机将铁路运输和邮电通信等行业纳入“营改增”试

点。据测算，全部试点地区2013年企业将减轻负担约1200亿元。

2012年，以营改增为主要抓手的结构性减税进展迅速，交通运输业和部分现代服务业“营改增”试点由上海扩大到北京等9个省（直辖市）和3个计划单列市。根据财政部此前公布的数据，2012年试点地区共为企业直接减税426.3亿元，整体减税面超过90%。与此同时，一些非试点地区加入试点的积极性很高。

会议指出，随着“营改增”试点范围扩大，要推动进一步完善增值税制度，加强增值税专用发票管理，研究合理调整增值税分成比例，理顺中央与地方分配关系。

实际上，由于营业税属于地方税种，而增值税属于中央地方共享税种，按照中央和地方之间75%：25%的比例分成，因此，营业税改增值税之后，地方的财政收入会相应受到影响。而目前改革试点地区将新征收的增值税部分最终都由中央全部返回给地方，而不按比例分成。

点评：地区性试点会不可避免地造成市场信号扭曲，资源流动被扰乱，有很多负面作用。而此次国务院常务会议的决定，意味着按地区营改增试点将结束，这项改革的推进路径将发生彻底变化，由地区性试点向按行业推进转变。

排行榜

全球零售物业租金飙升 香港居首北京排第十

世邦魏理仕近日公布了其跟踪调查的全球最贵的优质零售物业研究结果,由于优质零售物业空间的建造速度徘徊在历史低位,导致可用率较低、市场竞争激烈。这一变化趋势导致全球许多零售物业市场的租金达到创纪录的高位,其中香港零售物业最贵,而北京的租金水平也升至全球第十。

据透露,香港优质物业租金在2012年第四季度保持稳定,每月每平方米租金在2.8万港元,在排名中继续蝉联首位,这与全球经济不确定性引发的零售销售放缓背道而驰。由于受到强劲旅游潮和国际零售商需求的推动,纽约第五大道上新增的物业供应以历史高位租金价格出售,导致第五大道整体租金同比增长16.5%,达到每年每平方英尺

2970美元的历史高位,这也使得纽约零售物业租金升至全球第二。而排在第三和第四位的伦敦和巴黎零售物业租金也呈现出显著增长态势,环比分别上涨了10%和27%。排在第五至第九位的分别是悉尼、东京、苏黎世、墨尔本和莫斯科。而中国零售业的稳步增长,推动了市场的战略性转变,商业物业质量不断提高,整体零售物业市场环境正朝着快速、高效的方向发展,进而导致北京在全球最贵零售市场排名中位列第十。

点评:强劲的增长势头推动着中国零售业乃至整个中国经济的发展,北京进入前十并不令人意外。

专家预计,随着中国消费者市场的不断扩大,未来2到3年中国零售物业将会继续获得持续动力,北京优质物业租金或将保持温和上涨。

优质行业租金排名 (以美元/每年每平方英尺为单位的基础排名)

城市	2012年第四季度 相当于美元/每 年每平方英尺	2012年第四季度 相当于欧元/每 年每平方英尺	2012年第四季度当地市场租金
香港	4335	35393	港币2800/每月每平方英尺
纽约	2970	24251	美元2970/每年每平方英尺
伦敦	1126	9197	英镑1100/每年每ITZA
巴黎	1080	8820	欧元14000/每年每平方ITZA
悉尼	1015	8289	澳元10525/每年每平方米
东京	975	7961	日元250000/每月每tsubo
苏黎世	853	6962	瑞士法郎8400每年每平方米
墨尔本	849	6931	澳元8800/每年每平方米
莫斯科	739	6031	7950美元/每年每平方米
北京	662	6403	人民币121元/每天每平方米

全球最受赞赏公司 苹果第六次蝉联榜首 中国金属和贸易等行业公司表现突出

美国《财富》杂志此前发布的“2013年50家全球最受赞赏的公司”排行榜,苹果、谷歌、亚马逊分列前三甲,排名与去年一致。这也是苹果2008年以来第6次蝉联榜首。联想等中国公司跃升行业榜新星。

尽管股价下跌,但苹果的财务业绩依然势不可挡。上季度,苹果净利润高达130亿美元(约810亿元人民币),是同期全球最赚钱的公司。可口可乐、IBM、宝洁这些百年老店的地位依然稳固,整个榜单

正处于新老交替的演变进程之中。

以行业划分最受赞赏公司榜单中,中国公司尤其大型央企在金属以及贸易等行业中表现突出。中国五矿、宝钢集团分列全球金属行业最受赞赏公司第五和第七位;中粮和香港利丰集团分列全球贸易行业最受赞赏公司第二和第五位。中国民营企业表现相对较弱,仅联想集团上榜全球计算机行业最受赞赏公司,位列第七位。

点评:尽管中国公司排名上升较快,并且在部分行业表现突出,但总体来说中国公司表现仍不够理想,前50家全球最受赞赏公司未见中国公司身影。中国企业要想与全球最顶尖的公司比肩,还有很长的路要走!

排行榜

福布斯发布2013年度全球富豪榜 巴菲特出前三甲



点评: 尽管都是亿万富翁, 但不同国家和地区的富翁生财的路径是大有不同的。在亚太地区, 房地产、多元化经营和制造业是产生亿万富翁最集中的领域, 分别产生了71人、52人和41人; 在欧洲, 时尚及零售、投资和金属及采矿最容易出现亿万富翁, 分别产生了61人、31人和30人; 在中东和非洲, 多元化经营、建筑和工程、金融领域亿万富翁最集中, 分别有36人、9人和8人; 而在美国, 投资、科技和能源领域亿万富翁最多, 分别达到102人、53人和33人。大凡能成为亿万富翁的企业家, 一定是对当地商机把握最准确的人。

福布斯最新发布的2013年全球亿万富豪榜显示, 墨西哥电信大亨卡洛斯·斯利姆·埃卢连续第四年蝉联全球首富的桂冠, 其净资产达到730亿美元, 相比2012年的690亿美元再上一层楼。比尔·盖茨以净资产达到670亿美元, 排名第二。时尚品牌Zara的创始人阿曼西奥·奥特加排名较去年跃升两位, 取代沃伦·巴菲特成为全球第三大富豪, 其净资产达到570亿美元。而巴菲特尽管去年财富增加了95亿美元, 但其净资

产535亿美元只能排名第四。这也是自2000年以来巴菲特首次被挤出前三甲。李嘉诚以净资产310亿美元, 排名第八, 居华人首位。宗庆后排名第八十六, 居中国内地首位。

榜单显示, 2013年上榜富豪人数达到创纪录的1426人, 较2012年的1226人增加了200人, 平均净资产为38亿美元, 较2012年的37亿美元有所提高。共有210人新晋亿万富豪上榜, 但也有60位去年的上榜富豪与榜单失之交臂。今年全部上榜富豪的总净资产达到5.4万亿美元, 高于去年的4.6万亿美元。其中, 前十大富豪共拥有净资产4515亿美元, 超过了去年的3954亿美元。从各地区的富豪看, 美国以442位亿万富豪居首位, 亚太地区以386人紧随其后, 欧洲则有366位富豪上榜。不包括美国在内的美洲国家有129位富豪上榜, 中东及非洲则有103位。越南、尼泊尔、安哥拉、斯威士兰等国首次出现上榜富豪。中国上榜富豪人数为122人, 仅次于美国, 其后为俄罗斯(110人)和德国(58人)。

2013年度福布斯全球富豪榜前十名

排名	姓名	净资产	相比2012年财富变化	财富来源	国籍
1	卡洛斯·斯利姆·埃卢	730亿美元	增加	电信	墨西哥
2	比尔·盖茨	670亿美元	增加	微软公司	美国
3	阿曼西奥·奥特加	570亿美元	增加	Zara	西班牙
4	沃伦·巴菲特	535亿美元	增加	伯克希尔哈撒韦公司	美国
5	拉里·埃里森	430亿美元	增加	甲骨文公司	美国
6	查尔斯·科赫	340亿美元	增加	多元化经营	美国
6	大卫·科赫	340亿美元	增加	多元化经营	美国
8	李嘉诚	310亿美元	增加	多元化经营	中国(香港)
9	利利安·贝滕科特	300亿美元	增加	欧莱雅	法国
10	伯纳德·阿诺特	290亿美元	减少	路易威登集团	法国

机构声音

外汇局 今年不排除出现阶段性资本流入压力

点评:国际资本流动最直接的动力来自追求利润。与去年中国经济出现下行不同,今年中国经济缓中企稳的基础进一步稳固,有助于缓解人民币贬值和资本流出压力;同时国际金融危机的影响还在持续,主要经济体宽货币、低利率政策继续在推高全球流动性的同时,也提升了市场风险偏好,这也将刺激国际套利资本流向我国。对阶段性“热钱”大量流入国内的可能必须保持应有的警惕。

国家外汇局有关部门负责人此前回答记者提问时指出,中国国际收支状况继续改善,2013年不排除出现阶段性资本流入压力。

该负责人表示,2012年中国国际收支状况继续改善。经常项目收支继续保持基本平衡。经常项目总顺差同比仅增长6%,与同期国内生产总值之比为2.6%,较上年下降0.2个百分点。资本和金融项目呈现净流出。2012年,资本和金融项目逆差1173亿美元,上年为顺差1861亿美元。除第一季度外,2012年第二至第四季度均呈现逆差。

外汇储备增长大幅放缓。2012年,国际收支口径的外汇储备资产(剔除汇率、价格等非交易价值变动影响)仅增加987亿美元,同比减少74%。

该负责人同时表示,2012年中国总体面

临资金流出的压力,形成了“经常项目顺差、资本和金融项目逆差”的自主平衡格局。但由于资本和金融项目逆差主要是市场主体根据境内外利差、汇差等市场环境变化开展的“资产外币化、负债本币化”的财务运作所致,具有较强顺周期性,平衡基础尚不稳固。如果2013年国内外环境一旦向好,不排除还可能出现阶段性资本流入压力。

在此之前,国家外汇管理局有关部门负责人表示,近期人民币汇率走势偏强,一定程度上是因为市场从去年四季度以来做空转向做多人民币的压力集中释放。现在还不能做出“热钱”加速流入中国的判断。近期结售汇顺差扩大的主要因素不是结汇意愿增强,而是购汇动机减弱,但今年也存在“热钱”大量流入国内的可能性。

商务部

内贸主要任务是扩大消费、降低流通环节费用
外贸任务主要是稳定外需市场 形成外贸新优势

点评:这是高虎城就任商务部部长以来,首次就今年的商务工作发表谈话,可以看作是对今年内外贸工作的定调。在谈到外贸工作时,他指出要通过转方式、调结构,形成以技术、品牌、质量、服务为核心的外贸新优势,很有新意,值得高度关注。未来提高技术、品牌、质量、服务的竞争力,或将成为中国外贸工作的重点。

商务部部长高虎城3月21日在就当前商务工作重点、推动多边贸易体制发展等问题接受媒体采访时表示,今年国内贸易最主要的任务是扩大消费、降低流通环节费用。商务部将着力完善农产品流通体系,推动建设工业消费品和生产资料流通体系,大力发展电子商务特别是网络购物,推动第三方物流、餐饮、住宿等服务业发展。同时将加强市场监测,解决好农产品“卖难”、“买贵”及市场波动问题。加大知识产权保护力度,坚决打击侵权假冒行为。通过这些措施,力争完成全年社会消费品零售总额增长14.5%的预期目标。

高虎城强调,在对外贸易方面,去年中国

外贸规模已经达到3.87万亿美元。但我国外贸的外部环境仍有很多不确定、不稳定因素,扩大出口面临一定压力。今年的任务主要是稳定外需市场,同时加快转变方式、调整结构,形成以技术、品牌、质量、服务为核心的外贸新优势,实现外贸增速不低于GDP增速的既定目标。中国将继续完善国内的综合投资环境,吸引更多的外资进入中国,特别是吸引高科技和研发领域的外资落户中国,落户中西部地区。在对外投资方面,2012年中国非金融类对外直接投资额达772亿美元,已成为全球第五大对外投资国。商务部将继续支持和鼓励中国企业走出去,为中国企业海外投资创造更好的政策环境,提供服务,保障企业权益。

经济调查

达信报告

应对政治与主权债务违约 成为亚洲企业海外经营活动的关键



全球保险经纪和风险管理机构达信最新发表的《2013年亚洲保险市场报告》称，应对政治与主权债务违约风险已成为亚洲企业，包括中国企业在海外投资或参与新兴市场贸易融资活动的关键。

报告指出，政治风险保险投保率上升，预计针对中东、北非等高风险地区资产的保险费率将呈上升趋势。银行继续使用结构性贸易信用保险，在降低负债的同时保持在亚洲贸易融资市场的活跃性。专业责任险市场依然是买方市场。随着新的保险公司进入市场，带来新的承保能力和竞争，该险

种的费率在亚洲各地都非常具有竞争力。

报告还提及，由于医疗成本通胀愈演愈烈，带来了费率上涨压力，因此为员工提供福利险项目的亚洲公司今年可能要面临更具挑战的承保条件。雇主们将继续通过使用创新性的福利方案，如灵活的福利和健康计划，来应对不断上涨的费用支出。

该报告指出，由于经济的持续增长、自然灾害损失的走低以及保险公司在大多数险种业务上的激烈竞争，2013年商业保险的投保人依然能够获得优惠的市场承保条件。

达信还指出，对于在美上市的中国公司，董责险费率依然处于高位，但市场已经在很大程度上稳定下来，其中部分原因是首次公开募股活动的减少。在亚洲其他地区，针对公司董事的诉讼被充足的市场承保能力抵消，董责险费率普遍保持平稳或呈下降趋势。

点评：

随着中国企业“走出去”步伐的加快，投资风险已日益显现。如何防范海外投资风险，最大可能的降低投资损失，已成为中国企业海外投资首先必须解决的问题。达信的警示，应引起中国企业的关注。

《中国创业观察报告》

中国86.5%新创企业没国际客户 创业活动总体质量有待提高

清华大学中国创业研究中心新近发布的《中国创业观察报告》显示，在参与全球创业观察的60多个国家和地区中，中国的创业排名已从2002年的11名提升到第2名，中国已成为全球创业活动最活跃的地方之一，但创业企业的国际化程度不高。

在显示创业活跃程度的全员创业活动指数方面，中国从10年前的12.3%增至2011年的24%。其中女性创业活动指数为22.4%，排名第二，表明中国女性创业更活跃。

在就业促进方面，中国预期5年后能够制造出较多就业机会的新创企业比例显著高于

一些发展中国家。2011年，有近四分之一的新创企业预期5年后可提供20个以上的就业机会。

在创业活动的国际导向方面，中国新创企业一直以国内客户为主要服务对象，国际化程度处于发展中国家后列。2011年，中国86.5%的新创企业没有任何国际客户，中国新创企业在产品与工艺创新方面与其它发展中国家相比仍处于较低水平。2011年，仅有14.1%的新创企业提供的产品或服务具有能带来竞争优势的新颖性，超70%的新创企业采用的是5年前的技术。不足3%的新创企业属于中高技术企业。

点评：

虽然近年来中国全球创业活动极为活跃，但与发达国家相比，中国创业人数比例依然偏低，并且较多集中于低技术行业，以利用劳动力成本优势为主，对长期的经济增长和出口贡献相对不足。86.5%的新创企业没有国际客户，说明中国创业活动总体质量还有待提高。

经济调查

央行企业家问卷调查

信心指数、市场需求和出口订单指数
均有所回升

点评: 去年9月以来, 中国经济逐步出现了企稳回升的好势头。央行此次的企业家问卷调查再次印证了中央经济工作会议对宏观经济形势的判断。调查显示, 1季度企业家对于经济复苏的感受和预期在迅速升温, 企业对于盈利的预期在不断反弹。央行另一项对银行家的调查也显示, 1季度农业、制造业和非制造业贷款需求指数分别为66%、68.4%和65.9%, 较上季分别上升4.5、5.6和4.6个百分点。虽然中国经济企稳回升的基础还有待巩固, 但企业家信心指数的大幅回升充分显示了企业家普遍看好未来的中国经济。

中国人民银行此前发布的2013年第1季度企业家问卷调查结果显示: 企业家信心指数较上季度大幅上升, 市场需求指数、出口订单指数和国内订单指数均有小幅回升。

——宏观经济热度指数和企业家信心指数。企业家宏观经济热度指数为35.6%, 较上季上升4个百分点, 较去年同期下降3.5个百分点。其中, 31.9%的企业家认为宏观经济“偏冷”, 较上季下降7.6个百分点; 65%的企业家认为“正常”, 上升7.1个百分点; 3.2%的企业家认为“偏热”, 上升0.5个百分点。企业家信心指数为68%, 较上季上升7.6个百分点, 较去年同期下降2.2个百分点。

——企业产品销售价格指数、原材料购进价格指数和生产资料综合价格指数。企业产品销售价格指数为49.4%, 较上季上升3个百分点, 较去年同期下降0.9个百分点。原材料购进价格指数为63.3%, 较上季上升2.6个百分点, 较去年同期下降3.9个百分点。生产资料综合价格指数为63.9%, 较上季上升2.3个百分点, 较去年同期下降3.6个百分点。企业产品销售价格指数预期指数为51.8%, 较上季上升3.2个百分点, 较去年同期下降1.3个百分点。原材料购进价格指数预期指数

为63%, 较上季上升1.8个百分点, 较去年同期下降4.1个百分点。生产资料综合价格指数预期指数为63.7%, 较上季上升1.9个百分点, 较去年同期下降3.6个百分点。

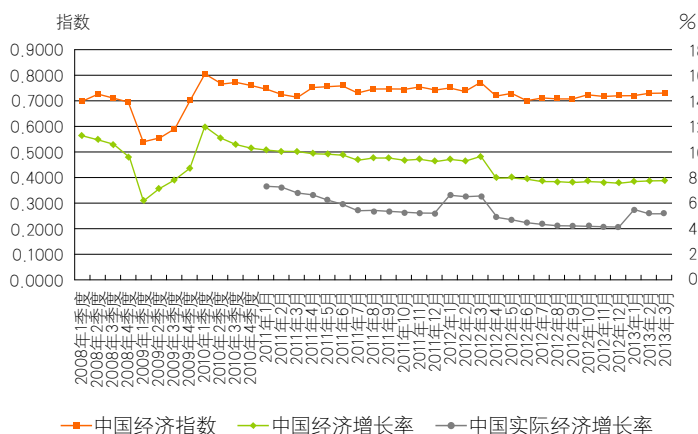
——市场需求指数、出口订单指数和国内订单指数。企业市场需求指数为52.4%, 较上季上升1.4个百分点, 较去年同期下降2.6个百分点。出口订单指数为46.6%, 较上季和去年同期分别下降0.5和0.3个百分点。国内订单指数为48.8%, 较上季上升1.1个百分点, 较去年同期下降1.7个百分点。市场需求预期指数为56.5%, 较上季上升4.3个百分点, 较去年同期下降3个百分点。出口订单预期指数为51.1%, 较上季上升3.2个百分点, 较去年同期下降1个百分点。国内订单预期指数为51.4%, 较上季上升2.8个百分点, 较去年同期下降2个百分点。

——企业经营景气指数和盈利指数。企业经营景气指数为62.6%, 较上季上升0.8个百分点, 较去年同期下降1.7个百分点。企业盈利指数为52.8%, 较上季下降0.4个百分点, 较去年同期上升1.6个百分点。企业经营景气预期指数为66.2%, 较上季上升3.6个百分点, 较去年同期下降2.3个百分点。企业盈利预期指数为56.8%, 较上季上升3.1个百分点, 较去年同期下降0.9个百分点。

——企业资金周转指数和贷款掌握情况指数。企业资金周转指数为60.7%, 较上季上升1个百分点, 与去年同期持平。企业家银行贷款掌握情况指数为39.9%, 较上季和去年同期分别上升1.3和6.1个百分点。企业资金周转预期指数为61.6%, 较上季上升2.1个百分点, 较去年同期下降0.4个百分点。企业贷款掌握情况预期指数为40.4%, 较上季和去年同期分别上升1.5和5.2个百分点。

中国经济指数: 2月由降转升

图1 2008—2013年中国经济指数与经济增长趋势



2013年2月《中国经济雷达月报》数据显示，当月中国经济指数为0.7301，比上月指数0.7202环比上升0.0099个指数点，上升1.3746%，中国经济总体水平上升。

数据显示，当月中国经济指数与中国经济增长率之间呈现同步变化，二者之间的弹性系数为23.5154。中国经济增长率为7.7662%，环比上升0.0421个百分点，上升0.5450%（见图1）。数据表明，中国经济指数上升的同时，中国经济增长上升，中国经济同步向好。

数据显示，中国经济监测雷达显示黄灯（见图2）。在《中国经济雷达》12个大类指数中，人民生活指数是蓝灯，是中国经济增长唯一正面因素；农业经济指数、服务经济指数、社会就业指数绿灯，是中国经济增长的稳定因素；经济增长指数、市场运行指数、财政金融指数、国际贸易指数黄灯，是中国经济增长的负面因素；资源环境指数、风险预警指数红灯，是中国经济增长的预警因素；工业经济指数和世界经济指数紫灯，是中国经济增长的危险因素。

数据显示（见图3），当月美国经济增长率从上月2.3188%下降到1.5025%，下滑0.8163个百分点，显著下滑；欧元区经济增长率从上月的-0.1007%变为-0.6053%，下滑0.5818个百分点，更为显著；同期，世界经济增长率从上月2.1002%下降到1.9359%，下降0.1643个百分点，世界经济环境显著紧缩。

按照生产法统计，农业、工业和服务产业是中国经济增长的三个引擎。2013年2月《中国经济雷达月报》数据显示，农业、工业和服务产业在中国经济增长中出现不同变化（见图6）。

当月中国农业增长率4.4320%，环比上升0.0527个百分点，农业对中国经济增长的贡献率为5.7810%，环比上升0.0001个百分点；贡献度为0.4490个百分点，环比上升0.0025个百分点，农业贡献率、贡献度双双上升。CPI

图2 2月份中国经济监测雷达



图6 中国经济增长生产结构变化

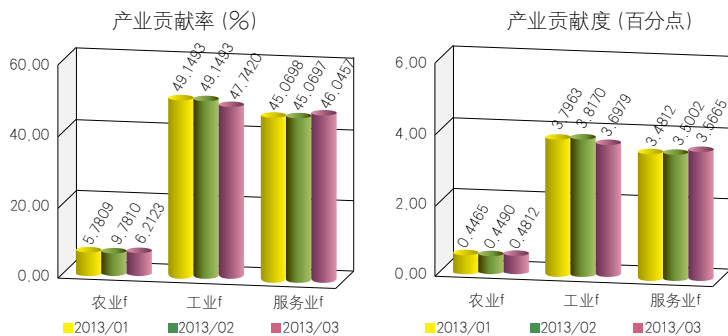
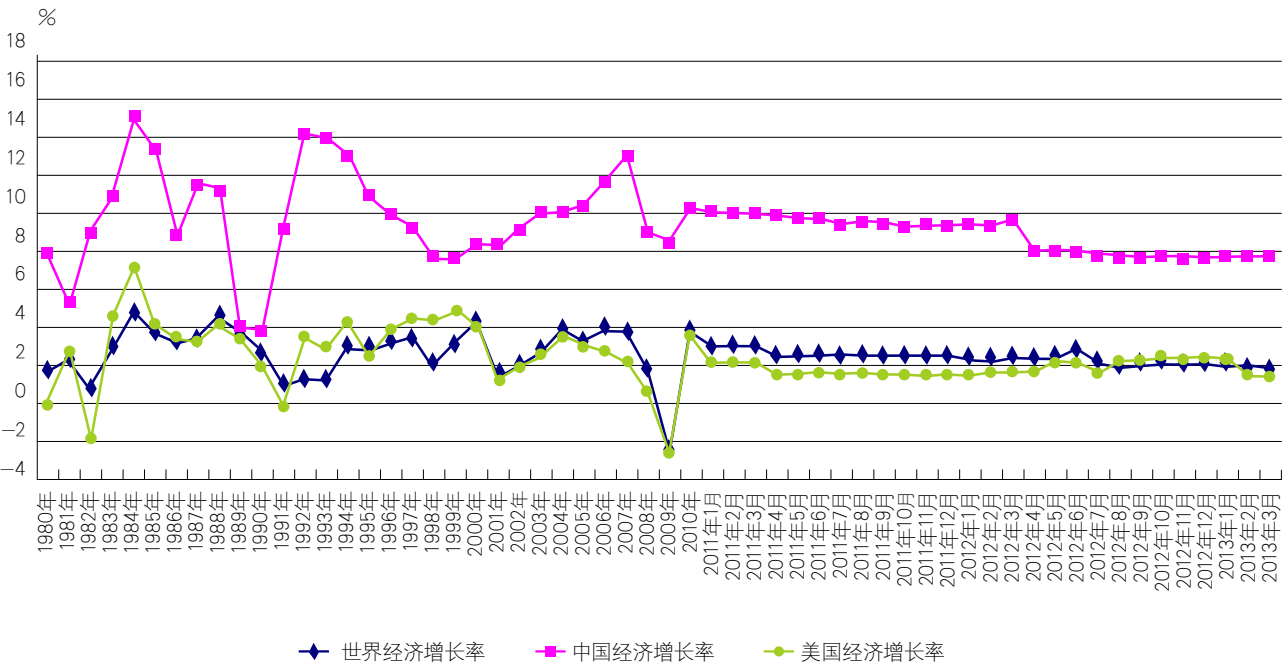


图3 1980—2013年中国经济与世界经济变化趋势



2013年2月中国经济增长主要指标变化

时间 指标	2012/09	2012/10	2012/11	2012/12	2013/01	2013/02	
						数值	环比增速变化 (百分点)
中国经济指数	0.7064	0.7242	0.7182	0.7219	0.7202	0.7301	0.0099
中国经济增长率 (%)	7.6435	7.7392	7.6280	7.5918	7.7241	7.7662	0.0421
农业增长率 (%)	4.2819	4.2654	4.1988	4.1831	4.3793	4.4320	0.0527
工业增长率 (%)	8.2651	8.2270	8.0977	8.0675	7.9478	7.9776	0.0298
服务产业增长率 (%)	7.6676	7.9747	7.8978	7.8683	7.9237	7.9776	0.0539
服务产业占GDP比重 (%)	42.2827	42.7295	43.0008	43.2150	45.0651	45.0700	0.0049
价格增长率 (%)	2.0609	1.9428	1.7361	1.8983	2.3238	2.0932	-0.2306
社会商品零售额增长率 (%)	13.2501	14.0569	14.3028	14.6175	14.7855	14.9016	0.1161
固定资产投资增长率 (%)	20.3669	20.5962	20.4760	20.4515	20.1597	20.1956	0.0359
出口增长率 (%)	3.8620	5.1549	8.9275	7.8074	9.0345	15.6087	6.5742
进口增长率 (%)	2.1678	0.9379	1.2774	1.4184	2.7916	13.3097	10.5181
人民币利率 (%)	6.0000	6.0000	6.0000	6.0000	6.0000	6.0000	0.0000
货币增长率 (%)	18.6705	19.6469	15.8289	14.3303	14.0890	15.2048	1.1158

中轻景气指数:2月趋于稳定

近日,中国轻工业信息中心发布的《2013年2月中国轻工业经济运行简报》显示,2月份中轻景气指数为95.81,位于“稳定”区域(参见图1-1)。中轻景气指数跨年度连续11个月位于“绿灯区”中心线以下(参见图1-2)。

从分指标运行指数来看,2013年2月中轻产值景气指数94.89、销售景气指数为95.90、出口景气指数101.31、资产景气指数96.97、利润景气指数94.35(参见图2-1)。

2013年2月,中国轻工业信息中心对全国轻工行业32个行业进行监测做业行业景气情况报告。(参见表3-1)

从分地区景气运行情况来看,新疆、甘肃景气指数进入趋热区间、宁夏处于过冷区间。(参见图4-1)

图1-1 2013年2月份中轻景气指数

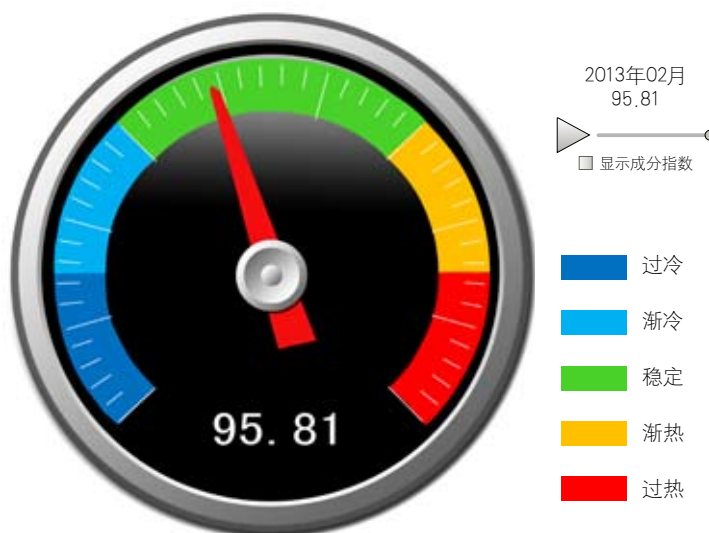


表3-1 2013年2月轻工行业景气指数
冷暖分布情况

类型	行业数量	行业
过热	0	
趋热	0	
稳定(中心线以上)	4	眼镜、自行车、工美、照明
稳定(中心线以下)	23	钟表、日化、文教体育、家电、乳品、五金、洗涤、酿酒、家具、玩具、皮革、珠宝、食品、制笔、塑料、陶瓷、农副食品、饮料、造纸、轻工机械、缝制机械、乐器、玻璃、搪瓷
趋冷	2	制盐、衡器
过冷	2	电池、制糖

图1-2 2011.12—2013.2中轻景气指数变化态势

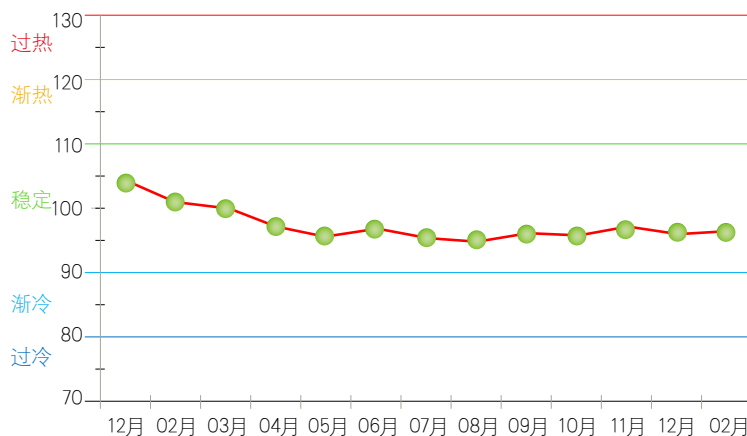


图2-1 2013.2中轻分指标景气指数示意图

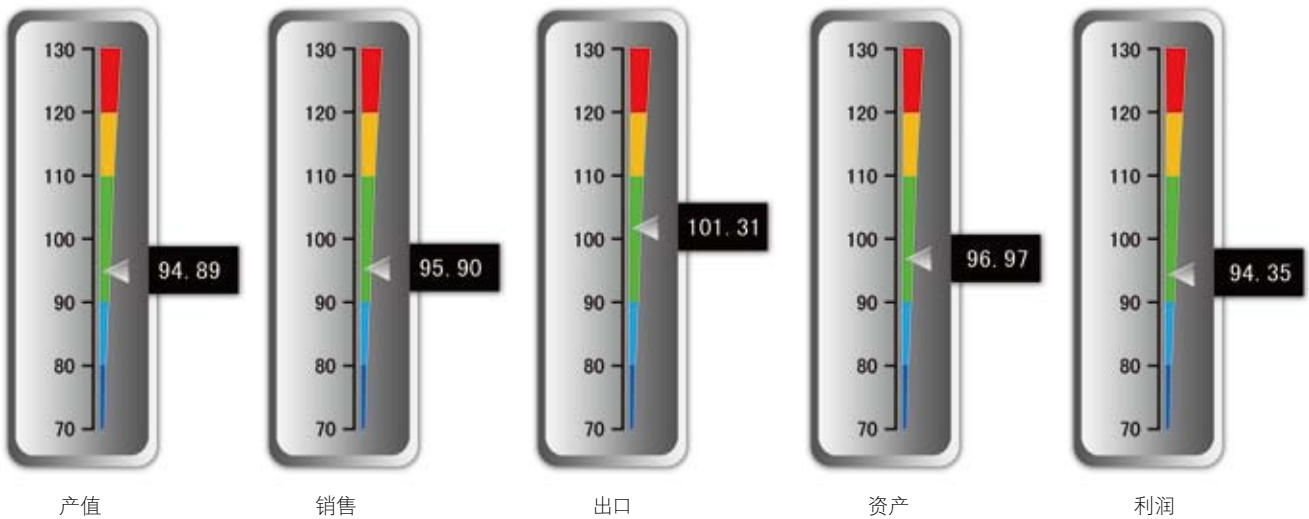


图4-1 2013.2中轻分地区景气指数冷暖示意图



中小企业外贸指数：二月大幅下滑

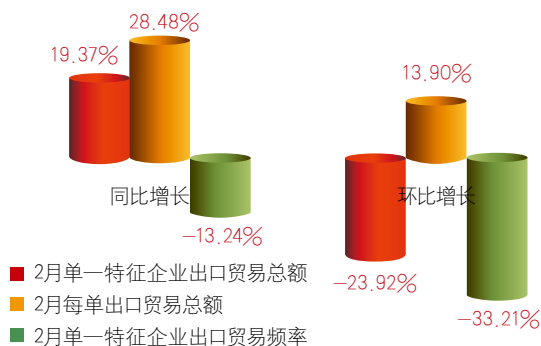
近日，深圳一达通平台500家固定企业样本经营状况调查结果显示，2013年2月份珠三角中小企外贸扩散景气指数（扩散景气指数0-200）收于66.64，低于临界点33.36点，环比2013年1月份下降44.87点，降幅为40%。反映本月中小企外贸景气程度环比大幅下滑，外贸整体经营处于较弱水平。

受传统春节假期影响，2月份出货总量明显大幅下滑，

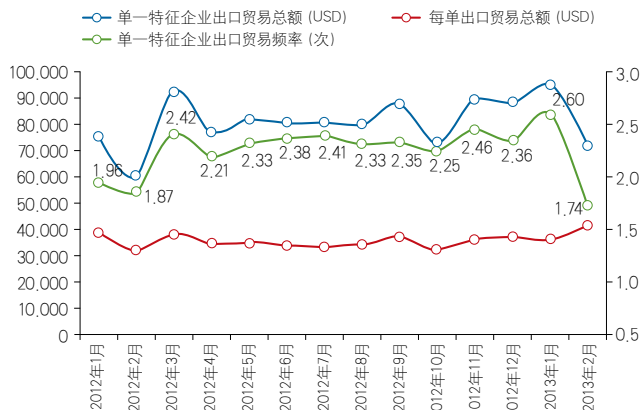
新增订单不足，且生产经营人员大幅流失，导致2月份中小企景气指数大幅下跌。而节后用工荒导致劳动力成本尤其是招聘成本迅猛增加，原材料与能源备货开始，导致资金流紧张，资金压力加大，更加剧了扩散景气指数的下跌。

一达通平台监测数据显示，2013年2月份出口交易企业数占固定监测样本企业数比例仅为45%，环比1月份下降了50个百分点，经营景气度大幅下滑。

1、一达通平台监测2013年2月出口贸易同、环比增长状况

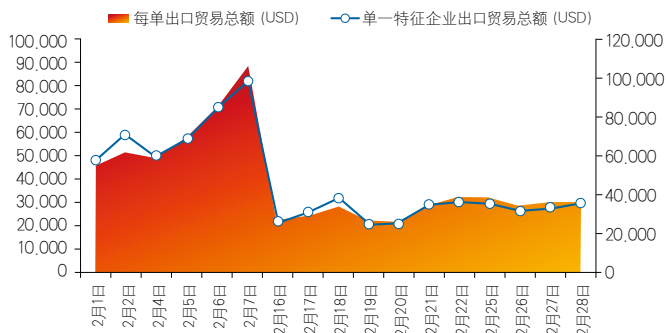


一达通平台监测结果显示，2013年2月出口贸易总额为72414.00美元，同比2012年2月增长19.37%，环比2013年1月下降23.92%；2013年2月每单出口贸易总额为41719.69美元，同比2012年2月增长28.48%，环比2013年1月增长13.90%；2013年2月单一特征企业出口贸易频率为1.74次，同比2012年2月下降13.24%，环比2013年1月下降33.21%。

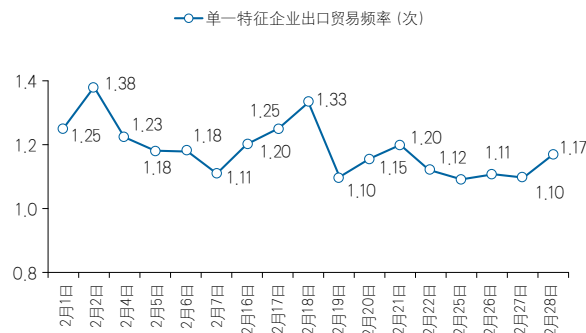


一达通平台监测数据显示，单一特征企业出口贸易总额和出口贸易频率14个月月度走势起伏较大，并在本月陷入低谷状态，经营景气度处于弱势水平；每单出口贸易总额总体呈现平稳趋势。

2、一达通平台监测2013年2月出口贸易每天状况统计



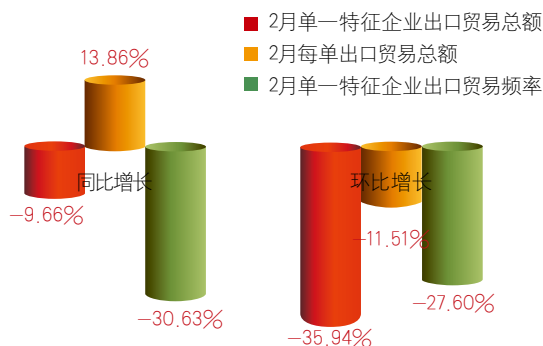
每天状况结果显示，春节假期前每单出口贸易总额和单一特征企业出口贸易总额均明显高于假期后，月度内2月7日达到峰值，2月16日假期后呈现微弱上扬趋势。



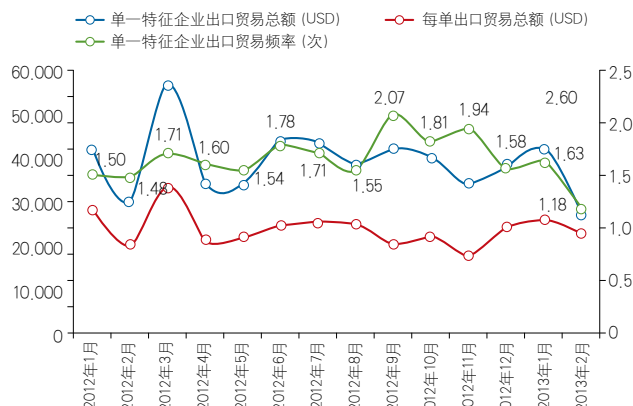
单一特征企业出口贸易频率月度走势呈现小幅波动，假期前2月2日出现月度最高峰值，2月18日出现假期后的小峰值，之后呈现总体平稳趋势。

3、一达通平台监测2013年2月重点行业出口贸易状况 (部分)

01.化学工业类

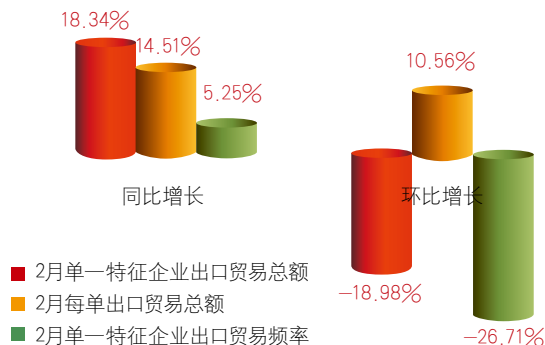


化工行业单一特征企业出口贸易总额环比增长均为负值, 其中环比下降35.94%, 每单出口贸易总额环比呈现差异, 同比呈现13.86%的增长, 环比则下滑了11.51%, 单一特征企业出口贸易频率环比均下降30%左右。



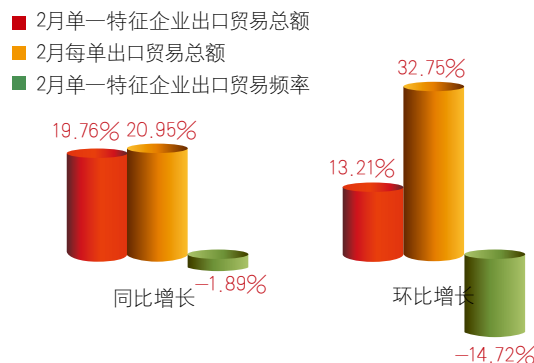
连续14个月内单一特征企业出口贸易总额和每单出口贸易总额呈现较大波动, 总体呈现微小下降趋势, 单一特征企业出口贸易频率相对稳定。

02.塑料橡胶类



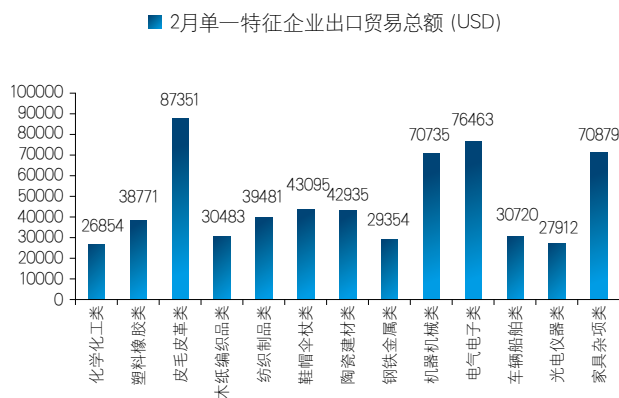
塑料橡胶类行业相关指标同环比对比中, 同比指标均呈现增长趋势, 其中单一特征企业出口贸易总额增幅达到18.34%; 环比指标呈现较大差异, 单一特征企业出口贸易总额环比下滑18.98%, 单一特征企业出口贸易频率环比下滑更高达26.71%, 仅在每单出口贸易总额上呈现10.56%的增长。

03.皮毛革制品类

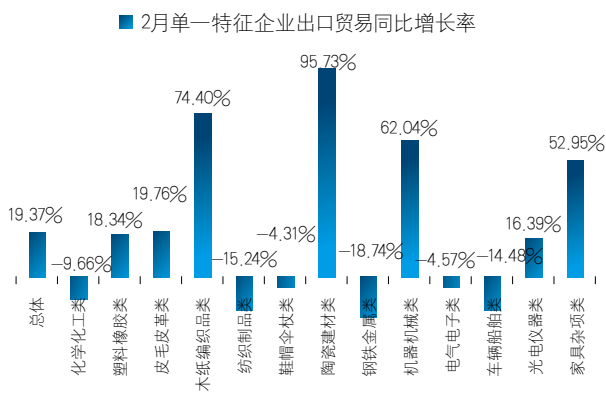


皮毛革制品类相关指标同环比对比中, 同比指标均呈现增长趋势, 其中单一特征企业出口贸易总额和每单出口贸易总额增幅均在20%左右; 环比指标呈现较大差异, 单一特征企业出口贸易总额环比增长13.21%, 每单出口贸易总额环比增长更加明显, 达到32.75%, 仅有单一特征企业出口贸易频率呈现14.72%的下滑。

4、一达通平台监测2013年2月重点行业出口贸易主要指标对比

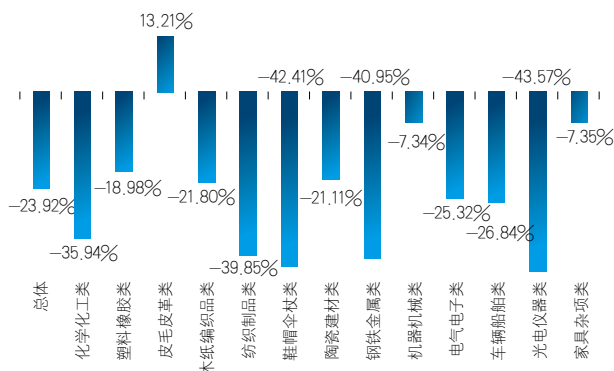


行业对比结果显示, 2月单一特征企业出口贸易总额中差异较大, 皮毛革制品类、机器机械类、电器电子类和家具杂项类四个类别的企业相对较高, 月度出口贸易总额在7万美元以上。

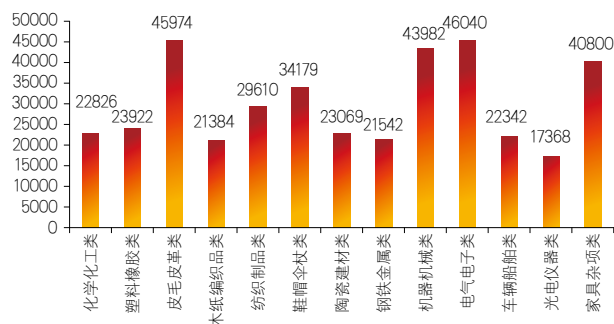


2月单一特征企业出口贸易总额同比增长结果显示, 陶瓷建材类呈现同比95.73%的增长, 其次较高的还有木纸编织品类、机器机械类和家具杂项类, 同比增幅也在50%以上; 2月单一特征企业出口贸易总额同比出现增长的类别有7个, 出现下滑的行业类别有6个。

■ 2月单一特征企业出口贸易总额环比增长率



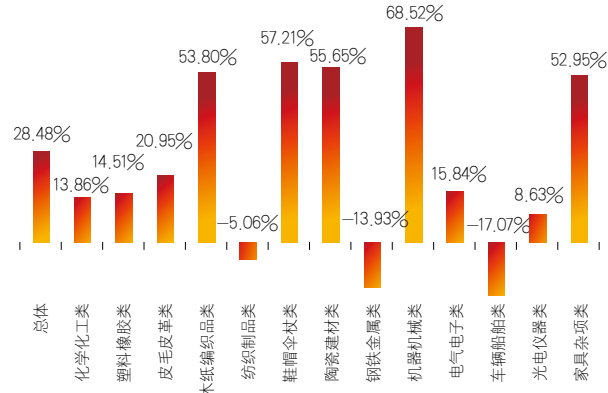
■ 2月每单出口贸易总额 (USD)



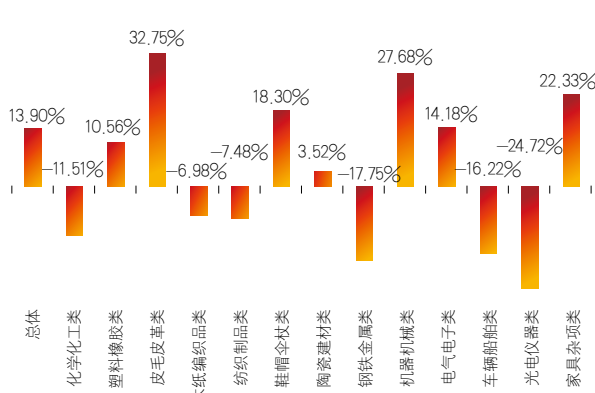
2月单一特征企业出口贸易总额环比出现增长的类别仅1个,其余12类均出现不同程度的环比下滑趋势;其中下滑幅度在30%以上的类别有光电仪器类、鞋帽伞杖类、钢铁金属类、纺织制品类和化学工业类5个类别。

行业对比结果显示,2月每单出口贸易总额中差异较大,皮毛皮革制品类、机器机械类、电气电子类和家具杂项类四个类别的企业相对较高,每单出口贸易总额在4万美元以上。

■ 2月每单出口贸易总额同比增长率



■ 2月每单出口贸易总额环比增长率



2月每单出口贸易总额同比增长结果显示,机器机械类呈现同比68.52%的增长,其次较高的还有木纸质编织品类、鞋帽伞杖类、陶瓷建材类和家具杂项类,同比增幅也在50%以上;2月每单出口贸易总额同比出现增长的类别有10个,出现下滑的行业类别有3个。

2月每单出口贸易总额环比出现增长的类别7个,其中皮毛皮革制品类、机器机械类和家具杂项类增长比较明显,环比出现下降的类别为6个,其中光电仪器类、车辆船舶类和钢铁金属类三类的下降幅度相对较大。

■ 2月单一特征企业出口贸易频率 (次)



行业对比结果显示,2月单一特征企业出口贸易频率集中在1.18—1.90之间,总体差异相对较小且总体偏低。



ឈីវទីមិច

冠霖国际集团

CHHIV TIMEX GROUP



棉美薪（柬越）边贸投资发展保税特别区是柬埔寨王国政府特别批准，由冠霖国际集团全权建设和经营的国际通商口岸，是柬越边境的大型综合性贸易通道。

特区与越南接壤，地处湄公河沿岸多省数千万人民生活及建设所需商品交流的要冲地带。

特区距离越南近宜、安江等港口几十公里，交通便利，吞吐量，安全快捷，货运成本低廉。

特区离越南“等近”，国际要道仅千余米，附近大宜山古庙奇观，每年吸引着近千万游客信众前往奉香祭拜，为特区发展观光购物等产业，带来巨大商机。

特区建有大型综合商贸中心，拥有世界多国不同类别，不同款式，不同风格，不同档次，不同价位的各类商品。

特区建有规划合理，设计先进，质量优异，配套齐全的厂房、存储仓库等，保证投资商和企业有一个良好的经营环境。

特区特地开凿一条连通越南经济区的大运河及配套码头，形成商贸及旅游观光为一体的国际性大通道。

特区设有银行、保险等金融机构，安全、便利、快捷、热诚的为投资者和客商游人服务。

特区建有豪华典雅的俱乐部、博彩娱乐场、星级大酒店、漂亮住宅、游泳池、花园、会议厅、休闲、网络通讯等现代化设施。

特区建有设施齐备、医术高超，服务周到的医院，为居民和来往客商游人真诚服务。

棉美薪（柬越）边贸投资发展保税特别区，热忱欢迎世界各地有识人士惠来洽谈协商，共同开发建设美丽富饶，商机无限的新家园。

欢迎您

棉美薪（柬越）

边贸发展保税特区

公司总部：柬埔寨王国金边市俄罗斯大道
德罗阿坊堆谷区#92ABCDE

电话：（855）23885388/（855）12838898

传真：（855）23885399/（855）23986777

www.chhivtimexgroup.com



1	USA	美國
2	China	中國
3	Hong Kong	香港
4	Belgium	比利時
5	Brazil	巴西
6	Germany	德國

外资角色转型

□文/本报记者 赵爱玲

3月23日,在“中国发展高层论坛2013”年会上发布的《选择中国:跨国企业对改善中国投资环境的新见解》研究报告显示,同为发展中国家的巴西已对中国的外资吸引力形成明显挑战。尽管中国“综合总分”领先,但在科技、金融类企业等“单项评分”上,中国得分不及巴西。

该项研究由普华永道和中国发展研究基金会共同合作进行,对全球200多位跨国公司的首席执行官进行了调查访问。调查发现,中国吸引外资的不少重点行业,也正是国际竞争最激烈的一些领域。在消费、工业产品及服务等行业中,

跨国企业仍看好中国的业务增长前景,但是包括巴西在内的多个国家正后来居上。

与此同时,近日,商务部出台《2013年全国吸收外商投资工作的指导意见》,鼓励外资投向现代农业、先进制造、新能源等领域,并称将稳步扩大医疗、养老机构等生活性服务业的开放,提高利用外资质量。

据介绍,商务部今年吸收外商投资的工作目标之一,就是引导外商投资高附加值制造领域,扩大服务业对外开放,强化外商投资作为引进技术和智力的重要载体作用。

228,249
105,735
68,904
61,714
10

特别报道 SPECIAL REPORT



目标转向这些市场，印度、巴西、土耳其及一些非洲国家也正积极加入对外商直接投资的争夺，导致与过去相比，跨国企业的投资目的地越来越广泛。”普华永道全球主席戴瑞礼认为，中国的经济发展形态正由提供低成本的劳动力，向不断壮大的中产阶级转移，由“中国制造”向“中国设计”转移。这种转型对外资企业而言，既是机遇也是挑战。

普华永道的调查表明，中国是全球各个增长型市场（包括印度、巴西和美国）中发展前景最受看好的一个。但是调查结果也显示，在吸引国际投资方面，中国面临着严峻的挑战，特别是在高科技领域。普华永道显示，超过一半（56%）的受访跨国企业CEO选择了中国作为关键目标投资市场，领先于其他主要和新兴经济体如巴西、俄罗斯、印度、美国。

巴西在吸引外资方面的强劲表现，进一步突显了竞争的激烈。就外资企业的总体发展前景而言，巴西的排名仅落后于中国。调查显示，消费和工业产品企业认为其在中国的发展前景最好（58%）。但是，巴西比中国更受科技类企业（巴西：80%，中国64%）及金融服务业企业（巴西：55%，中国48%）的青睐。消费、工业产品及服务类跨国企业认为他们在中国的发展前景最好，反映了中国制造业已经相当完善。然而巴西受到科技类和金融服务类企业的青睐，说明中国在这两类有意重点发展领域的外商投资面临严峻的挑战。

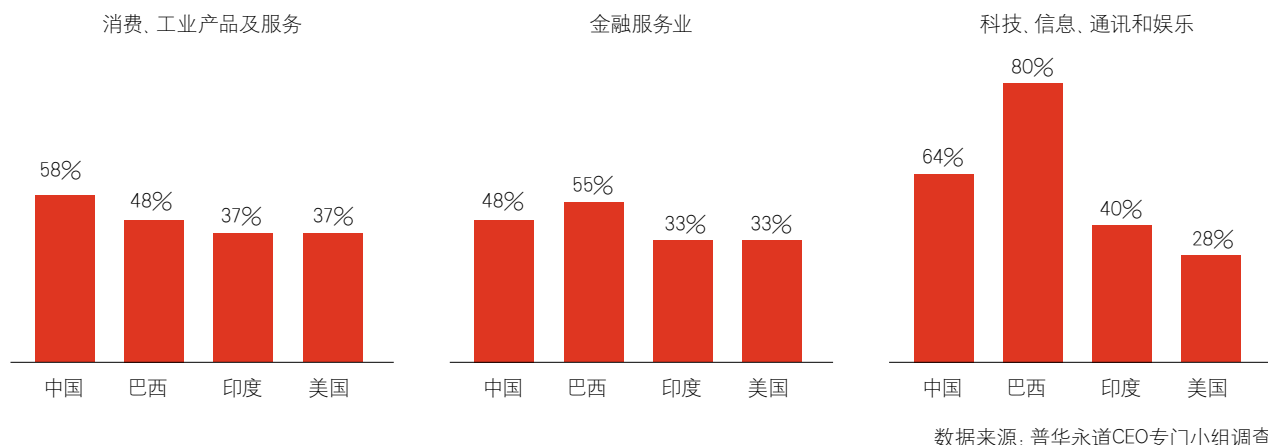
调查发现，跨国企业正更谨慎地比较投资环境，在全球范围内寻找投资机会，将资金投向最佳目标。在选择三个关键目标投资市场的时候，56%的受访者选择中国，但是巴西紧随其后，52%的受访者将拉美选为三个目标投资市场之一。对于在三个首选目标投资市场分配资金的问题，把中国视为目标投资市场的受访企业中，30%以上表示将用一半或更多的可用资金分配给中国，然而，大部分受访者愿意投资的市场都很广泛，也显示了中国正面临着其他国家和地区的竞争。

在过去三十年，外商投资大大提高了中国的生产力和增长潜力，如今，处于经济转型期的中国正面临：未来应该如何吸引并引导外商直接投资，让外资更好地帮助中国实现经济转型？如何有效地优化外商投资环境？在中国更加注重创新、向知识型经济转型过程中，外商投资和外商投资企业将扮演何种角色？

中国在重点发展领域面临挑战

“中国吸引外资面临着新的挑战。新兴经济体在吸引外资方面越来越有竞争力，外商投资的

各行业CEO们选择四个增长最快的市场的占比



就吸引外资的各项有利条件及激励措施而言，中国相比其他竞争市场处于何种位置？调查显示，中国市场对外商最大的吸引力是其不断扩大的国内需求（34%的受访者持此观点），但巴西在这方面得分更高（81%）。虽然印度在吸引外资中份额占比较小，但与中国相比，更多的受访跨国企业认为印度不断扩大的国内需求才是投资该国的重要考虑因素。而且各受访跨国企业认为，印度的技术人才资源更加丰富，在高附加值行业对吸引外资起了重要作用。中国目前正努力在以消费为主导和长期以来依赖投资推动的经济增长模式之间寻求更好的平衡，而印度和巴西则选择了相反的经济增长模式。

报告显示，中国仍然是全球首要的投资目标市场。超过半数受访者表示会选择在中国投资。来自北美地区的受访者超过80%的人选择中国为三大投资市场之一。调查发现，中国虽然在多方面对跨国企业仍具有较强的吸引力，但在某些关键领域的长处并不突出，对此有必要积极采取措施。如果某些领域的改善不明显的话，中国很可能在吸引外资的竞争中被其他国家赶超，尤其是中

国计划重点发展的领域。

总部选址与中国市场规模不对称

“已经或计划将地区总部设在中国的跨国企业数目较少，使人对中国的业务发展环境是否具有充足的吸引力产生疑问。”普华永道中国公共政策与监管事务主管合伙人吴卫军说，跨国企业把总部设在一个国家，不仅说明对该国业务发展前景有信心，也显示了对当地的环境、生活质量及工作氛围都很满意。然而，尽管中国是亚太区最大的市场，在中国开展业务的受访企业中，只有不到一半的企业已经或计划将其亚太区总部设在中国。

中国欧盟商会的一项研究发现，跨国企业最倾向于将其亚太区总部设在新加坡和香港，上海排名第三。该研究指出，跨国企业对地区总部的选址会优先考虑贴近客户和市场，其次是法治和监管环境。

普华永道在早前的一份名为《机遇之都》研究报告中，从经济影响力、对创新的接受程度、开展业务的难易程度、以及生活质量息息相关的健康、住房、环境等多个方面，对上海和北京

等国际大都市进行了评估。两个城市均在经济影响力上获得了较高的分数，但在市场准入、劳工法规等关键业务配套环境上的得分都不甚理想。两个城市在环境方面也有很大的提升空间。“想要吸引更多的跨国企业将地区总部设在中国，中国需要提高资金流通的便捷程度，改善办理签证及工作许可的效率，同时更要提供一个更舒适的生活环境。”吴卫军说。

投资环境如何优化

“在外商投资审批方面，中国还有很大改革空间。”在3月23日举行的中国发展高层论坛上，菲亚特集团董事长约翰·埃尔坎建议，中国政府部门需要进一步理顺审批规定和法规，以汽车产业来说，中国外资投资政策规定，外资汽车制造商必须设合资企业；股比不能超过50%；一个外商只能建立两家合资公司。“我认为这样的政策已经过时，应该倡导多元化投资的可能性，包括并购、联盟和其他股权合作的方式。”约翰·埃尔坎说。

据商务部预计，全球跨国直接投资总体将呈现回升态势，跨国公司国际化



程度持续提高, 现金持有量将创历史新高, 未来可能出现新一轮跨国投资增长高潮。同时, 金融危机后跨国公司加大在新技术、新能源、新材料领域的投资, 为我国吸引外资提供了新机遇。

在此背景下, 中国政府需要采取哪些措施来改善投资环境? 《选择中国: 跨国企业对改善中国投资环境的新见解》研究报告显示, 提高透明度和加强反腐败力度居于榜首, 其次是降低政府部门对市场运行的直接干预以及鼓励私营企业参与市场竞争。提高透明度和增强责任感有助于中国提高竞争力, 有助于外资企业进一步做好投资规划, 也利于为外商投资者提供与本土企业公平竞争的业务发展环境。

“如果政府希望看到一个充满生机与活力的商业环境, 就应该让企业在发现机会时马上付之行动, 而不是无奈地说‘业务不在营业执照规定范围之内, 需要再花六个月来申办新执照’, 很多的商机就这样错失掉了。”道康宁大中华区总裁张康明在接受采访时称, 解决好监管、竞争等方面的一些瓶颈是中国充分发掘投资潜力的前提。

在普华永道的最近一次的CEO调查中, 受访企业对改革进度的担忧较为突出, 大多数受访者认为, 过去三年里中国的监管环境几乎没有任何变化。

“我是一个超级中国迷。我认为中国在过去的20中得了诸多令世人瞩目的成就, 但是, 法治是中国必须落实的一个最重要的环节, 只有这样才能切实释放创意和创新潜力。能否做到这一点将决定中国能否像韩国一样, 摆脱中等收入陷阱。”通用电气中国区总裁兼首席执行官夏智诚说。调查中只有少数的受访企业(14%)认为, 中国在保护知识产权的法规和执行方面有所进步。英国经济学人智库2011年的一项调查显示, 近

半数的跨国企业担心或非常担心他们可能要牺牲知识产权来换取中国市场。在普华永道的调查中, 只有19%的跨国企业谈及提高它们在中国的创新力。

对知识产权的担忧, 也是上海美国商会《2011-2012中国商业报告》中提到的观点之一, 报告认为, 知识产权保护已经成为美国公司的首要顾虑, 66%的受访者认为执法与过去一样, 另外6%甚至认为比过去更差。

普华永道的调研显示, 所有行业里面, 外资在技术、信息、通讯和娱乐企业面临的竞争最为激烈。十八大提出了一系列改革措施, 这些措施里面对外资企业的发展影响最大的三大措施分别是: 一是扩大内需, 尤其是国内消费拉动经济增长; 二是深化金融改革, 稳步推进利率和汇率市场化改革; 三是到2020年城乡居民人均收入会比2010年翻一番。

“这些举措初见成效, 调查显示已在中国开展业务的受访跨国企业中, 70%以上计划在未来五年内增加其在华投资规模,”戴瑞礼说。

受访跨国企业对中国在转型期如何利用外资提出了其他建议。比如, 中国政府在推动创新和绿色发展的过程中, 应着力突出这两大发展方向能够创造的商机, 并采取措施刺激外商的投资热情。接受调查的跨国企业CEO认为, 中国一直向能带来大量资金和大量出口机会的大型外资企业倾斜, 与之相对应的是, 在规模较小的跨国企业(在全球不超过五个国家和地区开展业务)中, 只有不足10%在中国设立了分支机构。在中国的业务可谓少之又少。受访跨国企业认为, 规模较小的技术型专业外资企业, 在中国推动知识型经济转型的过程中将发挥很大的作用, 但就目前而言, 这类企业在中国市场的比例很低, 在迈向

知识型经济的过程中, 中国可以尝试吸引一些目前在中国业务较少的小型科技类专业企业来华投资。

通用电气中国区总裁兼CEO夏智诚认为, “帮助在华跨国企业取得成功对中国来说也具有重要意义。”放宽对外商投资的限制, 可以为中国企业外出投资和吸引外资创造互赢、共赢的市场。中国在重点发展领域面临严峻挑战, 其中一个重要原因是航空航天、电子及可再生能源等行业, 本身也是容易造成贸易冲突和导致产生保护主义的领域。多家中国企业在美国的收购被当地政府否决, 反映了双方之间存在的贸易摩擦。总体来说, 欧盟市场更加开放, 但是中国欧盟商会近期发布的一份报告指出, 中国企业对欧盟市场未来可能设置的投资限制感到担忧。中国企业担心欧盟企业在华所面临的障碍, 可能导致欧盟对中资企业出台相应的报复性措施, 阻止中国企业在欧盟进行收购或拓展业务。放松外资企业进入中国市场的限制, 以换取中国企业能更顺利地在海外拓展业务, 这一战略在全球经济关联日益紧密、相互依赖程度越来越高的环境下变得更加重要。

如何有质量地使用外资

中国引资规模正遭遇“天花板”。商务部近日公布的数据显示, 2013年1-2月, 外商投资新设立企业2915家, 同比下降3.00%; 实际使用外资金额174.84亿美元, 同比下降1.35%。其中, 2月当月外商投资新设立企业1032家, 同比下降35.62%。美国、日本对华投资则分别同比下降5.37%和6.7%, 为4.97亿美元和12.69亿美元。

2012年1-12月, 中国实际使用外资(FDI) 金额1117.2亿美元, 同比下降3.7%。这是自2009年以来的首次年度

下降。

有专家表示,中国外资使用情况总体形势比较严峻,FDI较长时间处于低位是缘于外国投资者对中国经济的不看好,特别是在房地产方面,担心出现调整性下滑风险。

从国内形势看,我国国内生产要素价格攀升、土地供应趋紧、劳动力供应结构性短缺,传统的生产成本优势相对减弱,部分外需导向型、劳动密集型外商投资企业经营面临一定困难。面对引资规模收缩的现状,有专家强调,目前更应该重视FDI的质量以及未来发展趋势。在质量方面,关注外国企业有多少地区总部研发中心设立在中国,有质量地使用外资有利于中国经济结构转型,产业升级改造。

商务部近日在其官网发布《2013年全国吸收外商投资工作的指导意见》,意见明确,将研究编制中国外资指数,综合评价全国及各地投资环境及引资优势。意见鼓励外资投向现代农业、先进制造、新能源等领域,并称将稳步扩大医疗、养老机构等生活性服务业的开放,提高利用外资质量。

为此,指导意见圈定了一批重点引资领域。包括现代农业、高新技术、先进制造、节能环保、新能源、现代服务业等领域。我国还将继续鼓励跨国公司设立地区总部、财务中心、共享服务中心、营运中心等功能性机构,吸引跨国公司亚太区总部和业务性全球总部落户中国。同时,引导外资依托云计算、物联网等新兴技术发展生产性服务业新业态。 **CNT**

延伸阅读

对外资投资不必追求规模增长

今年1月中国宣布对QFII和RQFII扩容十倍,即使其中不到百分之一进入中国,也会堆高2月份实际利用外资的数字。

近日,商务部发布数据显示,2月份中国实际利用外资(FDI)82.14亿美元,同比增6.32%。这是连续八个月负增长以来的首次恢复正增长。

不过,这样规模的正增长能维持下去吗?

2012年中国FDI出现了自2009年全球金融危机最严重时期以来首次下降。直接的原因,是中国人口红利正在减弱,中国日益重视生态环保,中国劳动力、环境和土地成本都在上升,外资直接投资的增长不可能像2011年之前的一二十年中那么迅猛。

反过来,经过三十年改革开放,中国虽然仍然需要外来促进中国的发展,但已经不像当年那么资金紧缺。相反,一般的普通的外来资金过多,可能引起中国产能过剩、生态破坏甚至加大中国的通胀压力。因此,中国对FDI的要求不应再是数量至上,而是FDI结构多元化。

从今年1、2月份FDI的总量来看,外商投资新设立企业和实际使用外资金额都有所下降,但是FDI的结构确有改善。

首先是服务业吸收外资有一定幅度增长,与去年同期相

比和在全国吸收外资总规模的比重都有增长。二是欧盟对华投资增长较快,而过去在中国实际利用外资中唱主角的港澳台、美国和日本的投资均有所下降。三是急需资金的中国中部地区实际使用外资保持增长,而东部下降,不好的消息是同样需要外来资金的西部地区实际使用外资也在下降。

中国FDI结构最大的改变在于QFII和RQFII。今年1月中国宣布对QFII和RQFII扩容十倍,这意味着进入国内市场的QFII额度将达到8000亿美元,RQFII额度将达到2万多亿人民币,如此巨量的资金即使其中不到百分之一进入中国,也会堆高2月份实际利用外资的数字。而2月份恰恰有不少外资进入A股市场。

不过,也正因如此,我们更需要保持警惕。因为,中国A股市场本身的不规范不成熟,使2月中旬一些蓝筹股和银行股先暴涨随后暴跌。而本来抱着年化收益5%至10%的长期投资心态的外资投资机构,决不可能是“慈善家”或者“活雷锋”,他们在如此激荡的股市中或是推波助澜或是大捞一票,在美国道指又创新高之时,长期投资者有可能变成短期投机家。根据监测,从2月底开始,不少外资正在流出中国。所以,3月份中国FDI有可能再次下降。如何稳定FDI,还需要我们做很多工作。(来源:新京报)



相关链接

商务部《2013年全国吸收外商投资工作的指导意见》部分内容

（一）积极稳妥引导外资投向，优化产业结构。

结合全球产业发展趋势及我国优化产业结构目标，进一步鼓励外资投向现代农业、高新技术、先进制造、节能环保、新能源、现代服务业等领域；充分发挥国家鼓励战略性新兴产业发展政策的效应，引进高技术含量、高端环节外商投资；继续鼓励跨国公司设立地区总部、财务中心、共享服务中心、营运中心等功能性机构，吸引跨国公司亚太区总部和业务性全球总部，提升投资管理能级；引导外资依托云计算、物联网等新兴技术发展生产性服务业新业态；稳步扩大医疗、养老机构等生活性服务业开放，增强外资吸纳就业、促进国内消费作用；积极利用外资发展职业技能培训，提高劳动力素质；以《内地与港澳更紧密经贸关系安排》、《海峡两岸经济合作框架协议》作为服务业领域对外开放的突破口，积极推动深圳前海现代服务业示范区、珠海横琴新区、广州南沙新区、福建平潭综合试验区等区域先行先试；有效利用境内外资本市场，支持有条件的外商投资企业境内外上市；规范外商投资房地产发展。

（二）鼓励外资参与我国创新驱动发展战略，实现引资、引技、引智有机结合。全面、客观地总结评价在对外开放条件下利用外资促进创新的经验，充分宣传利用国家鼓励科技创新有关政策，支持外商投资企业增强创新能力；结合国家创新驱动战略，完善外商投资研发中心发展政策和高新技术企业认定工作，促进外商投资企业引进先进技术和高端人才；支持外商投资企业与国内科研机构和企业联合开展技术研发和产业化推广，申请国家科技开发项目、创新能力建设项目等；鼓励外资投向科技中介、创新孵化器、生产力中心等公共科技服务平台建设；支持高端人才向自主创新示范区集聚，简化审批程序，为其利用境内外资源创业发展提供便利。

（三）把握区域发展重点，引导外资促进区域协调发展。鼓励东部地区加快体制机制创新和产业转型升级，加大现代服务业、研发、高端制造环节吸收外资比重；发挥中西部地区优势，承接境内外产业转移，修订并实施

《中西部地区外商投资优势产业目录》，鼓励外商投资中西部地区符合环保要求的劳动密集型产业，推动中西部地区传统产业升级改造；有序建设中西部地区承接产业转移示范园区，推动东中西部开发区加强合作；简化东部地区外商投资企业向中西部转移审批登记手续，减少外资在跨区域流动中的障碍，推进产业转移进程；扩大沿边开放，加快边境、跨境经济合作区建设，做好国家级经济技术开发区与边境经济合作区的对口帮扶工作，务实做好对西藏、新疆产业集聚园区的产业对口援助工作。

（四）加强外商投资管理，完善外商投资科学评价体系。完善外资并购国家安全审查制度，增强地方商务主管部门责任意识，健全外资并购项目监控系统；开展全国外资存量情况专项调查，全面评价外资对我国国民经济和社会发展的作用；加强外资统计工作，维护统计数据的权威性、严肃性，防止虚报数据和盲目攀比；完善全口径外商投资管理信息系统，增强外商投资行业预警、审批监控、运营监测功能；提高联合年检工作水平；健全外商投资科学评价体系，增设外商投资吸纳就业、引进技术、研发创新、降低能耗等综合效益评价指标。结合我国企业国际化经营需求，完善外资并购有关操作规程。



相关报道

外资制造业现“回迁潮”？

文/本刊记者 竹子俊

曾几何时，中国作为“世界工厂”的地位难以撼动。如今，在各种因素的作用下，在华的外资制造业却显现出“回流”的势头。对此，近日有很多外媒做出报道。

外资“东南飞”

据韩国《朝鲜日报》报道，去年在华销售额突破2万亿韩元的衣恋集团今后除了代工(OEM)之外，不打算在中国建厂。近年来，衣恋集团在越南、斯里兰卡、印度等地已陆续建立了多家直营工厂。

文章称，这是因为衣恋集团认为中国当地工资上涨会导致效益大幅下降。衣恋集团的一位相关人士表示中国现在属于大型消费市场，作为制造工厂的作用已经大幅下降。

韩国进出口银行近日公布的数据显示，去年前9个月，韩国制造企业在中国的投资额为13.9亿美元。但在东南亚五国——越南、印度尼西亚、马来西亚、泰国和菲律宾的投资额达到16.63亿美元。这意味着韩国企业在东南亚的建厂数量多于中国。这是韩中两国建交后20年来韩国制造业企业在中国和东南亚地区的投资额首次发生逆转。

不仅韩企如此，来自欧美的企业也在回迁。英国《金融时报》近日报道称，英国面条生产商Symington's正在将面条生产业务从广州迁回利兹，该公司取消了在中国的合同，此举为英国创造了约50个就业岗位。Symington's企业发展经理亨利克·帕德(Henrik Pade)表示，公司之所以这么做，是出于加快反应时间的考虑——当零售商要求增加库存时，他们不想等待集装箱船飘洋过海来送货，以及降低成本的考虑。

在服装业，TopShop和River Island等零售商也步其后尘。文章称，这是一个最新迹象，表明英国和美国一样，对离岸外包的兴趣正在降低。文章援引英国制造业协会首席经济学家李·霍普利(Lee Hopley)的话表示，企业之所以选择“回流”，是因为算上运输成本的话，由中国和昔日低成

本国家生产的商品的整体成本在不断上升，而且企业现在也更加关注品质和缩短供应链。企业正日益在服务 and 品质方面展开竞争，而不是单纯比谁的成本更低。

而在去年10月，阿迪达斯关闭在中国的唯一直属工厂，将制造业向东南亚转移。苹果行政总裁库克此前也透露，今年将投资1亿美元把一条Mac机生产线由中国迁回美国。同时，苹果代工商富士康宣布了其在美国扩展业务的计划。

另据日经中文网报道，日本中小企业将生产基地分散到中国之外亚洲国家的趋势也在扩大。为了保持成本竞争力，企业正在考虑将基地迁往缅甸和柬埔寨等国。不仅纺织等劳动密集型产业，甚至有机厂商为了防止技术流失而将生产基地分散。对于实力较弱的中小企业，选择“下一个”投资目的地的重要性正日趋提高。

生产日本夏季和服的服装企业东京印公司将在缅甸建立纺织工厂，预计今年秋季投入运行。目前已在缅甸最大城市仰光郊外的一处工业园区取得了建设用地，同时成立了运营公司。

中投顾问宏观经济研究员白朋鸣在接受《中国对外贸易》记者采访时表示，外资回迁主要有三方面的原因：其一，随着我国经济结构的转型以及收入再分配政策的施行，劳动力成本正在逐年上升，我国的低劳动力价格优势已经开始减弱；其二，全球经济下滑导致部分企业效益开始下降，通过收缩规模来有效控制成本，成为其应对危机的一种手段；其三，随着我国进出口政策的转变，未来政策将会逐步往进口方向偏移，出口优惠会逐步减弱。

外资撤离潮未发生

近年来，原材料价格上涨、人民币升值、通货膨胀、劳动力成本上升等多种原因导致中国的制造成本有了大幅提高，人口红利逐渐减弱，致使许多外资“回流”。除此之外，欧美正在实施“实业再造”，也吸引了一些企业回迁。这不



禁让人担心：外资撤离潮是否正在发生？

商务部的数据显示，2012年全年实际使用外资金额（FDI）为1117.2亿美元，同比下降3.7%，是继2009年全球金融危机以来FDI的首次年度下降。相比服务业，制造业吸引外资降速较快，从而影响了FDI的增速。2012年制造业实际使用外资488.7亿美元，同比下降6.2%，占全国总量的43.7%，较上年同期比重下降1.2个百分点。

上海美国商会发布的《2012-2013中国商业报告》显示，不到15%的受调查企业表明，为应对中国成本攀升，已经或计划将生产转移到中国以外的地区。而13%的企业表示，已经或计划将生产转移到中国国内成本较低的地区。

对此，商务部新闻发言人沈丹阳表示，目前确实有一些正常的制造业外迁，其中既包括外资在往外迁，也包括国内企业在走出去，但这种情况是正常的，并没有形成大规模的在中国投资的外资企业外迁现象。

对于英国部分在华企业回迁的现象，霍普利也表示，现在的情况仍是“双向流动”，英国对外投资在英国总投资

中的占比依然很高，“因为那些国家有我们的客户，而且一部分供应链也在那里”。

随着工资上涨，中国制造业正在向高附加值行业升级。

《华尔街日报》近日载文称，劳动力成本的不断上升导致T恤衫、牛仔裤等产品的制造业务离开中国，但与此同时，中国已经能够通过高端业务抵消这部分损失。中国一直在增加多种行业的出口，包括电脑、汽车配件、高科技照明和光导手术器械等。

该文显示，过去两年，中国对美国的高科技电子产品、汽车配件和光学设备的出口额增长了24%，达到1,290亿美元，而服装和鞋类的出口额仅增长了5%，为470亿美元。

白朋鸣认为，外资回迁的趋势意味着我国经济正在加速转型和升级。这种现象一定程度上会影响到中国“世界工厂”的地位，但这种影响对于实现我国经济结构调整、突破现有经济发展瓶颈是有利的。“世界工厂”地位导致了我国大量的人力、物力集中在高能耗、高污染的粗加工领域，不利于我国在全球市场形成有效的竞争力。CPI



叶绍文博士：测量师，广东人，生长于澳门，叶氏投资有限公司、宏基行集团有限公司、宏基超级市场及多家餐饮店（如氹仔渔村、凤城珠记面家、顺德公海鲜饭店等）的董事长。由于业务的发展，宏基行分别在广东、上海、香港及葡萄牙成立分公司，并将业务拓展至国内外。

他的社会职务包括澳门供应商联合会会长、中国（澳门）致公协会会长、澳门顺德工商业联合会、澳门葡语系国家地区酒类及食品联合商会会长、澳门冻肉食品业商会理事长，餐饮业联合商会副会长，百货办馆业商会副会长，澳门出入口商会副监事长，顺德区政协常委，曾任中华全国青年联合会委员。



“机缘巧合” 开启人生另一扇窗

——专访澳门宏基行及
香港兆基贸易有限公司董事长叶绍文

□文/本刊记者 王莉莉

叶绍文先生是澳门工商界的一位活跃人士。他领导的宏基行有限公司三十几年来享誉中外；他白手起家，始终坚定不移，勇往直前；他睿智果断，带领公司攻破了一个个难题；他待人诚恳、讲究信誉，吸引了一批忠诚的合作伙伴。回想过去30几年的经营历史与苦乐，他笑言，这一切只不过是“机缘巧合”。

从媒体人到企业家

极少有人知晓，如今在商场上长袖善舞的叶绍文，早年却是一个传媒人。

叶绍文出生在澳门。其父原在顺德经营家私店和饮食店，上世纪五十年代初期来到澳门，经营小食店生意。叶绍文少年时家境并不宽裕，1965年父亲去世后，他要一边读书，一边到小食店帮忙，每晚都要工作到深夜。不久，澳门经济萧条，他家经营的面店也陷于困境，他几乎辍学，凭着顽强的意志，才得以完成中学学业。

中学毕业后，叶绍文对记者工作产生了浓厚兴趣，先后在《市民日报》、《华侨报》任记者，接触到商业管理方面的知识，也从中吸收了不少经验。工作之余，他还修读香港浸会学院管理学和香港中文大学经济学的校外课程，从理论上进一步提高商业管理水平，为日后转行经商打下了基础。

叶绍文以小本经营起家。最初与友人合资开办冠群饼店，但由于种种原因被迫关闭。之后叶绍文不畏坎坷，先后创办了顺德公海鲜饭店、龙门餐厅、国际餐厅等，事业小有成就。

提到如今在澳门家喻户晓的宏基行，叶绍文说这并非由他个人创办的老字号：“宏基行最初是由朋友夫妇二人经营的小型分销商，由于澳门人口少，营商环境竞争力低，加上很多品牌早被香港大代理商所垄断，经营倍感吃力。1979年，在朋友的邀请下，我毅然选择注资合营。”

投身于一个自己不熟悉的行业，叶绍文逐渐参与运营，再从中学习经营，慢慢掌握到经营要诀，翌年出任总经理之职。

在他的主持下,改进宏基行的业务,增加项目,使宏基行的业绩稳步上升,又在香港、珠海等地发展贸易及饮食业务,拓宽业务领域。

如今,宏基行可算是澳门老牌食品进口批发企业,早期进口商品主要通过香港中转进入澳门,后来自行开拓市场,在世界各地广寻货源,从欧、美及东南亚等地引进食品;又引入内地产品,不断满足市民多元的消费选择。为了拓展业务,叶绍文不辞辛劳,到各国各地参加各种食品博览会、推介会,进行洽谈,寻访理想的货源和供给产地,并通过与各地厂商的多年合作,建立自身的进货网络。在这种商务活动中,以往在国际食品市场寂寂无名的澳门,也逐渐为行业所了解和熟知。

叶绍文深有感触地说:“过去,很多国际上较大的食品供货商只知有香港而不知道澳门,那时澳门进口食品要通过香港代理或转口,现在这种局面完全改变了。”

因地制宜创新经营策略

由于澳门地方小,市民少,市场推广付出的代价和得到的收益不成比例,宏基行只好采用所谓“因陋就简”的温和推广策略。先以较少的货源进入澳门,靠诚信取信商家,与投契配合的商户达成合作,再推动大批量商品进入市场销售。对于看准了的货品,宏基行也会大手笔引进。

2006年,宏基行引进美国爱达荷州天然猪肉等农产品在澳门引起了不少反响。最初也有质疑声音:价贵成倍的猪肉,烹制出来能有什么不同?能否为市场接受?

叶绍文则看到,美国自然猪只豢养不添加任何化学成份,可与市面上的冰鲜猪肉作良性竞争;另外,产品在无菌状态下进行密闭式包装,比较卫生;尤其是近年来美资公司大举进入澳门,引来更高的消费需求,虽然价格较高,相信也能吸引到足够的消费群。

果然,宏基行通过举办说明会、全餐宴等系列推广活动,使这种自然猪肉在澳门的月销量达二十多吨,产品顺利进入五星级酒店、高级餐厅及多家大型超市。

叶绍文说:“澳门是一个以旅游为主的国际化城市,几乎每个国家的商品都有可能进入澳门市场,令本地居民提升消费层次。问题是有没有人找到这个空间,选择高质素的产品,以合适的价格引入市场。”他解释道,过去谁能想到比普通猪肉贵成倍的自然猪肉会在澳门旺销?如今得到美国厂家的信任,已成为中港澳地区的总代理,这种自然猪肉已铺向各大商超、五星级酒店和高级餐厅。

至于选取合适的食品货源和产地,主要取决于对方是否对澳门市场有兴趣和信心。宏基行过往进口商品能够成功,不

外乎这样三个原因:一是对方的产品在港澳市场尚属空白,需要进入填补这一空白;二是生产厂商有意在澳门试点,作为向香港及内地进一步推广的平台;三是生产商有计划以有限的资源先进入澳门,待时机成熟再向香港扩张。

目前,宏基行的食品进口业务中,直接进口贸易量已超出从香港中转的贸易量,而且有些商品已经变成由澳门担当港澳地区总代理了。

为迎合市场现状,宏基行主打四类货品进口:一是大众化的粮油食品,填补居民需求不足;二是把握高端消费需求,采取面向餐饮和零售并进的原则,稳步进口高端食品;三是针对泰国大米价贵、国内乳制品信用危机,积极透过各种管道,向澳洲、东南亚等地寻找代用品,以应市场需求;四是有选择地进口其它生活必需品,让消费者以较少的金钱满足基本生活需要。

坚守诚信不忘社会责任

叶绍文除了是宏基行有限公司董事总经理之外,还担任了很多社会职务。他多次以澳门冻肉食品业商会理事长、澳门供应商会长或澳门百货业商会副会长的身份,在公开场合关注食品安全事宜。他强调,不会推辞因商业活动而产生的社会责任,因为诚信是公司经营最重要的前提,个人形象和行业操守都直接影响着公司的经营形象。他认为自己是一个传统的商人,不论公司业务延伸至何处,不会忘记道德操守和社会责任。

当两年内内地三聚氰胺事件爆发时,宏基行作为伊利牛奶的澳门进口代理商率先公布检测报告,宣布回收数十万箱牛奶,并接受零售商的退货。同时,不断与内地的伊利总公司以及香港食物安全中心等机构保持联系,及时进行相关食品安全报告,并向市民通报最新情况,以负责任的态度处理此事。

由于澳门近年来名声在外,地位提升,能够直接进行对口贸易,宏基行降低了进货成本,也拓展了市场空间。如今,宏基行常常接到美国、法国、中国台湾、葡萄牙、新西兰、新加坡及韩国等国政府或厂商发出的邀请,叶绍文即会组织一批本澳进口商前往参观和洽谈。令他欣慰的是,现在已不担心货源,因为澳门市场在国际上的关注度越来越高,从以前的“产品选择我”到了“我选择产品”的阶段。

近年,受国际金融危机爆发的影响,通货膨胀持续,或多或少影响到澳门居民的生活水平。叶绍文说:“受金融海啸的影响,居民消费意欲减低了,但需求仍有。做我们这一行的希望找到一种方式,让消费者用较少的钱也能满足相关的需求。同时,也会把握市场高档次的需求,因为澳门社会已越来越趋向多元化。这也是澳门背靠祖国、放眼世界的优势。” 

苹果，去学学麦当劳的公关吧

在美好境界没有出境之前，善待消费者，合情合理回应问题，总是企业的本手。

□文/林剑萍

苹果又一次霸气外露了，这一次不是因为他的产品雄霸天下，而是因为他对于央视“3·15”晚会的蛮霸回应。

今年的“3·15”晚会上，苹果公司被曝光涉嫌歧视中国消费者，搞“双重标准”，在中国市场的售后服务缩水：在国外，高度一体化的苹果iPhone手机除了少数部件外，不做维修，只整机交换，可是针对中国消费者，苹果交换的却不是整机，因为新手机仍沿用旧后盖。

第二天苹果中国曾发出不足200字的声明，只是泛泛地称高度重视每一位消费者的意见和建议，被指责为史上最

假大空的问题声明。

7天后的3月23日，苹果再一次发布了“关于售后服务致消费者的声明”，称中国消费者享有最高标准的服务，苹果在中国所提供的保修政策和在美国及世界各地的政策大致相同。并称绝大多数情况下，苹果公司都会提供整机更换服务。维修后的iPhone随即享受90天的保修期或者延续原有保修时长，以较长时间为准。而中国法规在这类情况下规定的保修期仅为30天。言外之意，苹果已经提供了超越中国法律的规定，超越了大多同行，消费者不应再去苛责。

你能接受苹果这样的处理方式吗？

其实纵观苹果历史，这样简单粗暴的应对风格确实也不是第一次，比如2010年苹果的天线门事件。

苹果的简单粗暴

首先，事发后苹果的一贯风格是态度强硬，不承认。就像现在央视认为苹果对中国大陆和其他国家搞“双重标准”，而苹果自称“在中国所提供的保修政策和在美国及世界各地的政策大致相同”。

2010年6月24号，iPhone 4发布后

数小时,陆续就有用户发现用手紧握iPhone 4时,其移动网络的信号会在几分钟内完全衰减到无法通话的水平。著名科技网站Gizmodo更积极罗列大量用户提供的视频证据。一天之后,有用户给乔布斯写邮件说:“我很喜欢我的iPhone 4,但是一握到机身两侧的金属缝,信号就没了。很多人都这样,有什么解决方案吗?”乔布斯很直爽,两个小时就回信说:“你最好改一种方式拿手机”。

结果呢?这封邮件如同一颗重磅炸弹,激怒了媒体,曾大肆褒扬iPhone 4的媒体们纷纷倒戈,开始声讨苹果的傲慢,有些网站甚至总结出了iPhone 4广告中的24种错误拿法。

其次,苹果总喜欢拖个垫背的来比较,转移窘境。就像现在苹果评论国内其他手机厂商也没有整机交换,还拉上了中国30天的手机保修政策。在天线门中这种“走自己的路,让别人无路可走”的风格,更是演绎到极点。

媒体的口诛笔伐和用户的义愤填膺的顶点是《消费者报告》表示iPhone 4存在明显信号问题,不会向用户推荐。此时,这已不是一场单纯意义上的产品质量纠纷,而是演变成了一场针对“全世界最酷的科技公司”——苹果的信任危机。苹果股价也应声而落,从6月24日正式发售至7月15日,苹果公司股价总共下跌19.52美元(7.2%),市值损失超过170亿美元。

乔布斯终于坐不住了,在7月17号召开了简短记者发布会。不过会上,他还是一直坚称“天线门”是个被媒体扩大化的事件,并在举世瞩目的关注中,用几段视频说明其他品牌的智能手机,如黑莓Bold 9700、三星(SAMSUNG)Omnia II、HTC Droid Eris等无一例外存在信号接收问题,还罗列出大量数据:只有0.55%的用户遇到信号问题,其

中退货率只有1.7%。

再者,苹果喜欢以简单的方式来短平快地处理。

轰轰烈烈的天线门,最终的解决方案简单得让人跌眼镜:在全球范围内赠送iPhone 4保护套。苹果是幸运的,赠送保护套的解决方案尽管不够慷慨却也行之有效。因为除了天线,iphone 4由外至内确实够炫够酷。用户对苹果的感情也足够深,深到不再去咆哮。连《消费者报告》也评论说,苹果提供免费保护套是好的开端,分析师也声称:“保护套以最低的成本解决了问题”。

不过,话说回来,天线门时期是乔帮主的时代。虽然无从考证大家有多少成分是冲着乔布斯的魅力让这起天线门大事化小,小事化了了,但是在如今没有乔帮主的时代,这样的公关处理方式,极有可能有今次没下回,因为大言不惭地将祸水东引不是人人都能掌控的。

更何况,因为中国的消费者的吃穿住行中危机重重,可能是全世界经历各个顶级企业顶级危机公关处理方式最多的消费者,对于问题企业的应对有着更高的要求。让我们从我们曾经经历过的堪称经典的麦当劳的“3·15”晚会公关事件中,提炼点经验教训供苹果参考。

麦当劳经验

首先,兵贵神速,对于问题的反应更是分秒必争,才能从百口莫辩变成积极回应。

2012年3月15日晚,央视“3·15”晚会报道,位于北京三里屯的一家麦当劳发生鸡翅超过保温期后不予取出、甜品派以旧充新及食材掉地后不加处理继续备用等违规情况。9点50分,麦当劳官方微博上,就出现了官方声明:

“央视‘3·15’晚会所报道的北京

三里屯餐厅违规操作的情况,麦当劳中国对此非常重视。我们将就这一个别事件立即进行调查,坚决严肃处理,以实际行动向消费者表示歉意。我们将由此事深化管理,确保营运标准切实执行,为消费者提供安全、卫生的美食。欢迎和感谢政府相关部门、媒体及消费者对我们的监督。”

鉴于此时距被曝光违规操作仅一个多小时有余,该微博迅疾引发网友“围观”,评论中针对回应速度的感慨不在少数。显然,麦当劳的这招“危机公关”,在违规行为之外另辟了一个舆论场,客观上起到了转移火力的作用。

这一“闪电般”的声明,甚至抢占了当天“3·15”晚会被曝光的所有企业中回应最快的这一关键姿态。这个冠之以“最快的”回应,带给麦当劳最大面积的效应。第一,官微声明被微博和互联网媒体广泛转发,至少从回应速度和态度上,已经获得媒体的响应,抓住了这个最大范围免费扩散反映和弱化负面影响的机会。第二,更大的效应,在于第二天的传统媒体曝光,几乎所有的报道都会带上这个积极的反应,以及回应全文,同步传播了麦当劳的官方微博,以及麦当劳的态度。

其次,反应必须开诚布公,本着不回避、不掩盖、实事求是的解决问题的态度。麦当劳的上述官方微博,后来被公关界引为麦当劳公关体,短短138个字,4句话,却循序渐进分别代表了4层意思,非常精准,老练,沉着,富有公关技巧。

界定问题:把握公众的核心关切。因为此次对麦当劳违规事件的曝光中,公众关注的不是麦当劳三里屯门店,而是麦当劳品牌,公众担忧的关键,不是三里屯门店的违规现象将如何整改,而是这种现象是否也会在麦当劳其他门店



发生。所以，要将问题限于单店，不是全国所有店，将错误定在操作，不是麦当劳整个模式来进行危机止损，避免事件扩散影响到整体品牌形象。

表明态度：“非常”、“立即”、“坚决”等多个程度副词连用，从辞令上传递出企业的管理责任和对事情的态度。

改善行动：再一次将问题界定为管理问题，与模式无关，同时还巧妙地重申了其使命和价值观，不失时机地加了个广告。

明确传递对象：对政府相关部门、媒体及消费者三个最主要的利益相关群体的回应，一一指出和回应，并暗示问题从哪里爆发，就回应给谁。也幸亏麦当劳没有用“社会各界”之类的虚指，否则将使整条消息失去具体沟通对象而削弱诚意。

再次，与时俱进，善于运用新媒体工具，找到这个时代危机蔓延的特点。麦当劳的官方声明第一时间的发出的形式是微博。显然，麦当劳一方面深谙微博作为传播工具的性能和效率，另一方面也清楚目前的消费群体都在玩什么，

用什么，不花一分媒体公关费用，效果却非常显著。

不得不提的是，苹果在营销中是个严重的偏科生，它只注重产品，不看其他的渠道和传播。当苹果用户通过手机和pad刷微博刷得不亦乐乎时，苹果自己却连微博大号都没有，这不能不说是个讽刺。

接着，机制制胜，正视问题，更解决问题。对多数企业而言，遇到问题的第一个反应是束手无策，最多也就是召开紧急会议，显然，麦当劳快速的事件处理，不是紧急会议的产物，一定是常备的危机公关预案，供发生危机时，在第一时间做出决策和反应。麦当劳微博致歉后的关闭问题店进行检查，是连贯性的措施。微博致歉是正视问题，关闭问题店是解决问题，目的是让问题瞬间消失，让这个被曝光的事实，在消费者善于遗忘的大脑，产生不了记忆。

这好比飞机被困在跑道上数小时，机组不是打乱仗的，每次他们都知道一方面联系飞行的可能，另一方面，提供食物，开放厕所，安抚乘客情绪，飞行员还

要经常通过广播告知具体情况、事态的进展以及大概的处理时间，并且加上“我们对给您造成的不便深表歉意”。

至于很多网友在微博上反映“以前我一直拒绝吃麦当劳，因为都说它是垃圾食品。直到‘3·15’晚会，我发现被曝光的麦当劳厨房比我家的还干净，与充斥着地沟油的中国餐厅相比，我开始选择麦当劳。”这样的附带广告效应，估计麦当劳自己也没想到。

最后，充分考虑公众感情。跨国巨头在中国的产品定价，大多要比其母国和世界其他国家更贵，比如很多品牌的汽车。所以，在中国消费者看来，认为你跨国公司在中国赚了那么多的钱还出现这么多“门”，就容易将目标指向他们。而跨国公司认为自己做得很好了，中国社会对他们的要求是苛刻的，双方的心理态度不一样。所以一旦问题出现，就要特别注意换位思考，从公众的角度来解释和应对，公众就容易接受。

这一点，或许正是此次苹果被“3·15”曝光的最直接的原因。解铃还须系铃人，苹果的应对从这点入手，而不是一味强硬，可能更能获取和增加消费者对其品牌的信任感和忠诚度。

总之，出现问题时，企业若不能及时正确的应对，会小事化大，秒杀苦心经营的品牌声誉。当然，无论是企业还是消费者，如果都诚信到无需再用上述种种战术，才是最美好的境界。

而在美好境界没出现之前，善待消费者，合情合理回应出现的问题，总是企业的手。 **CCTV**



世界新娘参加2012年新加坡杨艺大游行

世界新娘

感引世界

共同创建

迈向和谐



世界新娘2010年新加坡大决赛加冕



新加坡国立大学
东亚研究所
所长郑永年

中国梦很大一方面是居者有其屋，中国如果做到了居者有其屋，可以换来20年到30年的政治稳定、社会稳定，那个时候，中国可以达到比较高收入国家水平。我们今天所面临的很多问题就会自然消失，否则中国就会陷入长期的中等收入陷阱，就会面临很多问题。

体制创新是最大红利

中国的改革现在处于关键时期，因为中国从去年开始，经济增长缓慢下降，高增长已经过去，开始进入一个中速增长阶段，这点非常重要。如果中国今后十年、十五年能维持中速增长，比如6%到7%的增长，十年、十五年之间，中国可以成为高收入社会高收入经济体的一员。如果能达到这个目标，中国有可能成为像日本一样的亚洲四小龙发展经济体，如果发展不好，中国可能无奈成为另外一个泰国，陷入中等收入陷阱，出现中产阶级数量过少，社会不稳定，社会暴力丛生的现象。

如何保证中国比较好地转型？从世界历史来看，除了经济上的问题，一要有有效运作的政府，二要有正确的改革策略。现在都在讲改革是红利，最近国内也在讨论，很多人把它理解为发展是红利。但我觉得还应该加上一条：体制创新是最大的红利，因为体制改革说起来容易，做起来难，每个体制背后都是庞大的既得利益。国有企业、银行、公务员、大学每个背后都是庞大的既得利益，改革还是非常不容易，这是因为既得利益的阻挠。为什么大家对美国的体制比较认可，美国的民主制并不在于改革容易，而在于创新容易，所以创新与体制改革并存，我觉得需要多强调体制的创新。

城镇化需要进行的体制改革，最重要的是农村土地制度的改革和创新，城镇化的关键问题是土地制度。现在所谓的农村土地制度改革，焦点是集体所有制，在集体土地所有制下，农村集体拥有土地，土地表面上看是农民的唐僧肉，谁都想吃，地产商、地方政府想吃、上级政府想吃，但是主人——农民吃不到。中国大部分文化都跟土地有关。原因是土地的数量是固定的，而集体是不固定的，有人出生，有人死亡，土地产生的利益一直被分配，不断被重新分配，利益分配会产生很多冲突，所以很多地方官员说中国土地集体所有制是所有问题的根源。

中国从中等收入国家发展到高收入国家就要改革，土地

所有制改革是中国的一个突破口。下一步城镇化不可避免，中国所有社会主体里面，农民还是最大的弱势群体，最需要体制保障。城镇化从结构上说，确实可以支撑中国比较长期的经济发展，二是比较容易，因为农民是弱势群体。土地问题为什么重要？农民工现在的身份非工非农，这是世界上其他国家没有的，找到工作就是工人，所以是农民工。土地制度不改革，中国工人、农民、农民工这三个群体的关系就处理不好。如果改革，有人提倡土地私有化，有人提倡土地国有化，我觉得中国的政策环境里面，比较容易做的是土地国有化，因为土地的私有化很困难，无论是意识形态的因素，还是一些传统的因素。土地私有化也不见得能解决问题，我们要考虑到地方政府各种因素，但是土地是可以国有化的，土地国有化过程中，土地的使用权可以私有化。如果自主创新的话，改革可以分两步走，第一步土地国有化，在土地国有化的同时，宣布土地使用的私有化，家庭化也可以，80年代承包制就是这么做的，如果没有这样一步走，城镇化也好，城市化也罢，会成为新一波掠夺农民土地的运动，这是非常危险的。因为他们是弱势群体，没有制度保障，但是土地国有化不能成掠夺农民土地的运动，有的地方政府宣布所在地区没有农民了，都是城市化了，这是对农民土地的掠夺。

如果把土地改革作为一个突破口，就像80年代土地制度改革一样，将大大释放中国的劳动生产力，中国的农民工不放弃土地，成不了城市居民，就要改革。土地制度的改革有助于中国实现中国梦。中国梦很大一方面是居者有其屋，中国如果做到了居者有其屋，可以换来20年到30年的政治稳定、社会稳定，那个时候，中国可以达到比较高收入国家的水平。我们今天所面临的很多问题就会自然消失，否则就会陷入长期的中等收入陷阱，就会面临很多的问题。CFT(文/齐力 根据郑永年在中国发展改革论坛上的发言整理)



国务院
发展研究中心
副主任刘世锦

中国经济增长阶段转换已经开始。最近两年是增长阶段的转换期,潜在增长率大概是在7-8%之间,之后将会稳定在6-7%的中速水平。

中国经济增长阶段转换已经开始

中国经济增长阶段转换的问题既是一个短期问题,也是一个长期的问题。2008年中国经济在应对国际金融危机冲击时采取了一系列的措施,经济增速到2010年达到了高点以后开始回落,回落持续时间超过了10个季度,到去年四季度才开始反弹。如何看待中国经济最近两年的变化与如何看待当前和今后相当长一段时间中国经济的走势看法不一样,有些方面有分歧。分歧的关键是如何看待中国所处的经济增长阶段。

三年以前,国务院发展研究中心开展了一项关于中国经济增长前景的国际比较研究,在这项研究中,基本的判断或者结论是:中国经济在经历30多年10%左右高增长以后,潜在增长率将会下降,进入一个中速增长阶段。

提出这个判断的理由首先是国际经验,从国际经验来看,成功转型的经济体经过高速增长以后均会出现增速回落。二战以后,成功转型的经济体,日本、韩国、台湾等国家和地区在经历二三十年的高速增长以后,人均GDP达到1万1千国际元,无一例外出现了增长速度的回落,降幅是30-40%。中国经济增长的路径与这些经济体相当的类似,中国用上述口径计算的人均收入在2013年会达到1万国际元左右。如今中国在逻辑上已经非常接近增长速度转折的时点。

城镇化、产业升级、消费升级、基础设施建设和创新等将成为中国经济新的增长点。创新对经济增长提升的潜力更是不可限量。看过去一年多中国网上购物爆发式的增长就清楚地显示出经济增长推动的潜力非常大。

最近两年,一些学者从人口、劳动力要素供给的角度对这些问题进行了分析,也得出了类似的判断,更值得重视的是需求面的变化,我们最近进行的一项研究表明,住宅、基础设施中的高速公路,以及钢铁、建材等重化工业产品历史需求峰值已经或者接近出现。这些领域和产品过去一些年是中国经济高速增长的主要拉动力量,他们长期需求峰值的出现预示着中国经

济高速增长将触摸到需求增长的天花板。

从实际情况来看,近两年来,包括广东、浙江、上海、江苏、山东、北京等在内的东南沿海一些省市的增长速度低于全国的平均增速,这六个省区GDP占到了中国近一半。这也说明增速回落的规律在中国是有效的。

从中国总体上来看,我认为中国经济增长阶段的转换已经开始,最近两年恰好是增长阶段的转换期,潜在增长率大概是在7%-8%之间,之后将会稳定在中速的水平上,这个中速究竟是多少?我想可能有一个寻找均衡点的过程,可能会有一些波动,但是最终可能会稳定在6%-7%之间。当然进入这样一个中速阶段以后,并不能由此引入对中国经济增长悲观的看法,因为经济增长的回落合乎规律。

中国过去30多年主要通过资源从低生产率的农业部门向高生产率的非农部门转移来推动经济高速增长,今后将主要通过部门内部和部门之间转型升级、优胜劣汰、全产业链管理而实现更高速的增长。通俗地讲,过去主要是铺摊子,今后主要是上台阶。过去很大程度上是粗放经营,今后重点将是精耕细作。

既然中国经济增长阶段转换已经开始,我们需要聪明的政府加上有效的市场,需要更加重视权利公平、机会公平、规则公平。需要比过去更加注重调动个人、企业和社会的积极性、创造性,而这些正是中国下一步改革所要解决的核心问题。CCTV(文/齐力 根据刘

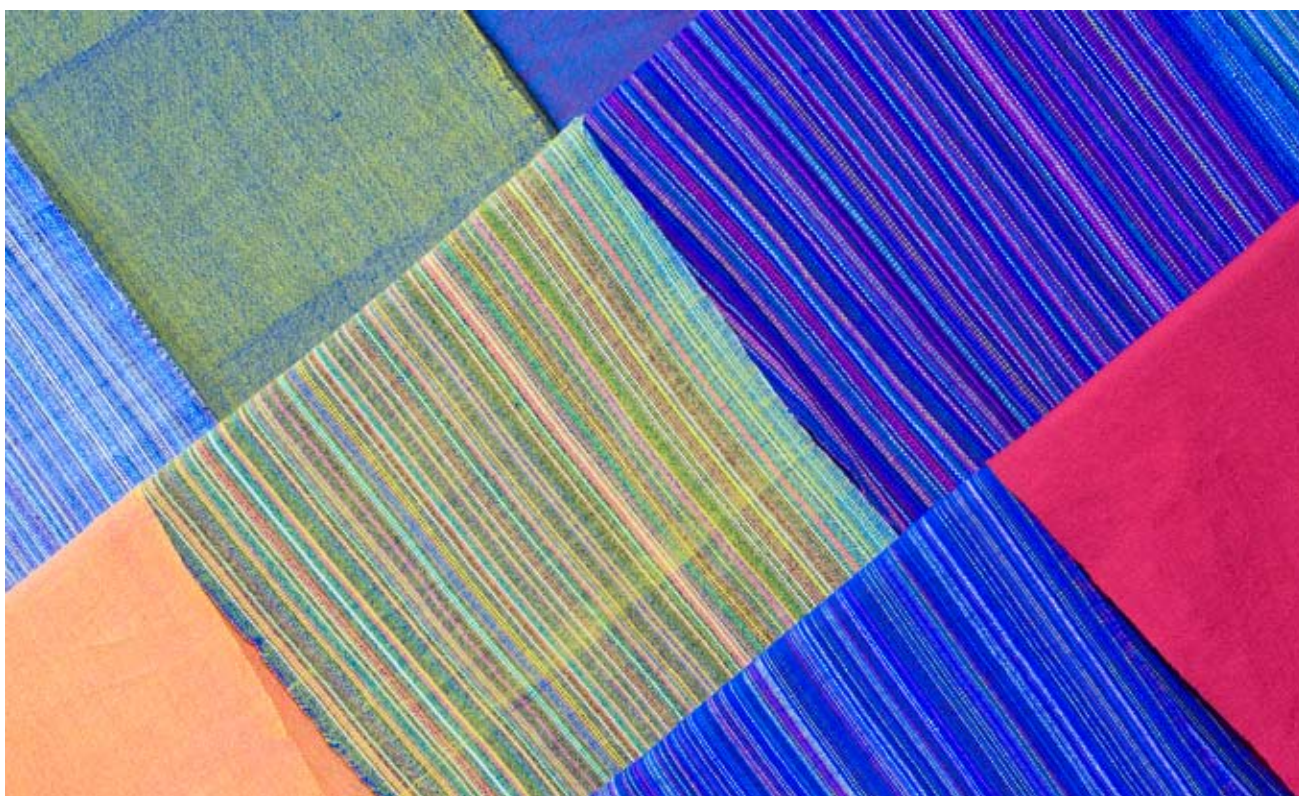
世锦在中国发展改革论坛上的发言整理)



环保先行 实现产业转型

第十九届中国国际纺织面料及辅料(春夏)博览会在京举办

□文/本刊实习记者 刘馨蔚



3月27日至29日,由中国纺织工业联合会主办,中国国际贸易促进委员会纺织行业分会、中国纺织信息中心和法兰克福展览(香港)有限公司共同承办的第十九届中国国际纺织面料及辅料(春夏)博览会,在北京中国国际展览中心举办。参展商在50,000平方米的场地展示面料和辅料产品,来自16个国家和地区的1330多家参展商携带最新产品参展。其中国内参展商980多家,海外参展商350余家。

主办方将精品展会作为春夏北京展的主题,精心挑选出更具科技含量、环保理念的企业参展,希望立足于面辅料产业价值链的制高点,引导面料产业持续升级。

中国国际纺织面料及辅料博览会不仅展示新产品、新技

术、新工艺、新趋势,同时倡导低碳环保理念,并且在融合纺织上下游产业需求的基础上,引导整个纺织行业的未来发展方向。

按照终端用途区分展馆体现了intertextile面料展一贯的专业性和商贸对接的针对性。本届展会使用北京中国国际展览中心全部展馆,汇集正装面料、衬衫面料、功能运动装面料、女装面料、内衣面料、休闲装面料、牛仔面料、辅料、海外展区(含时尚欧洲馆)等九大展区。浙江萧山、浙江绍兴、浙江海宁、福建石狮、江苏盛泽、中国麻纺协会等地区和组织也纷纷以展团形式亮相。

与此同时, intertextile面料展也在不断推进中国纺织企

业与世界先进纺织业的交流与合作。欧洲馆此次参展面积增加了20%；Milano Unica展团汇聚129家来自意大利的纺织品生产商，展示了最新时尚纺织面料与辅料。

为打造精品展会，intertextile春夏博览会更加注重展会形象的打造、品质的提升与商贸对接的呈现。

环保的，美丽的

“美丽中国”被大家所期待，环保面料的加入不可或缺。不少企业表示，现在服装企业对面料的要求很高，尤其是对面料功能以及绿色安全方面更加追求。因此“应用环保纤维和在制造过程中的环保生产”愈来愈重要了。

生产方面的环保措施以及环保纤维已经得到了许多intertextile面料展展商的应用。江苏新芳科技集团股份有限公司今年参展的产品，新增了商务休闲男装衬衣面料，采用毛丝棉等多组分纤维混纺，高支轻薄，适合春秋冬三季穿着。新芳还与霞客结成产品开发联盟，尽可能使用无染色纤维，承担更多环保责任。

“我们企业一直致力开发质量优良、功能性强，价格适中的化纤面料，尤其在化纤仿天然纤维面料方面，开发既有天然纤维服用功能并保留化纤易打理等优点的面料。”吴江福华织造有限公司的面料的负责人说，该公司的面料已经形成了自己的特点，今年带到展会的面料将主打功能与环保，在推广高销量产品的同时，推出展示企业科技水平的新品。

江苏盛虹面料有限公司主营化纤面料，代理常务副总孙斌告诉记者，今年盛虹以仿生态面料作为展会主打，其中有改良后的超棉感面料，以及仿毛、仿皮面料，这些环保面料都是市场上比较流行的。

上海鼎天纺织品有限公司女装面料在市场上独树一帜，总裁柴方军告诉记者，今年带到北京展会的产品在手感、弹力、悬垂方面有了很大的改进，更加注重舒适性，色彩上将更加的优雅时尚。

“今年我们主攻新型材料为主的服装面料”，盐城市同发纺织有限公司董事长杜永龙说。今年他们带到北京的新产品有四面弹力布、竹/涤四面弹力布、弹力色织布、天丝/涤纶色织布等。

“环保是一个企业的社会责任，新生在去年加大投入，改进工艺提高产品的一次性准确率，加强现场管理，得到很多客户的认可，在市场的口碑越来越好”，杭

州新生印染有限公司市场部经理沈雪峰说，今年公司在展会上主要推广2014年春夏新产品，在流行色上紧跟时尚趋势，推出针织、时尚、白领等三个系列，以自主研发为主。

发布流行趋势，助推品牌建设

趋势发布是每一次展会的亮点，不仅吸引着专业观众的驻足，也成为所有参展商获取前沿信息的来源。本届展会依然有针对性地设立了3个流行趋势发布区，通过正装面料流行趋势、女装面料流行趋势，以及海外流行趋势发布区分别展示最新的纺织流行趋势。

工信部消费品司副司长王伟说：“对于纤维流行趋势发布，作为政府部门主要是引导和鼓励。”目前，工信部消费品司参与了纤维流行趋势报告的编写发布工作，同时积极支持中国化纤协会和院校开展相关活动。

他指出，品牌是产业竞争力的重要标志。从2012年开始，工信部开展了转型升级行动计划“6+1”专项行动，其中一项重要内容就是工业质量品牌能力提升专项行动，纤维流行趋势发布是其中一个有机组成部分，将从纤维开始提高品牌影响力，提升品牌质量。

中国化学纤维工业协会会长端小平说：“纤维流行趋势的预测是根据一定的流行规律推断出预测结果，再组织学识卓越的化纤行业专家共同分析，参照近年来化纤企业的产品开发、销售及流行情况，结合流行规律，总结近年消费者的消费习惯及消费趋势，得出最终结果。”

他指出，纤维是有流行趋势的。我们耳熟能详的“的确良”、“莱卡”、“莫代尔”等，在不同时期都具有强烈的流行色彩，他们增强了消费者的购买欲望，增强了消费的定向性。消费定向需求性的扩大，带动了流行纤维整个产业链的提升，同时，引领行业发展方式从规模效益到品牌效益转变，大大提升品牌的价值。

以“逸绵”为例，这是由中国化纤产业技术创新联盟内的成员共同进行研发推广的超仿棉合成纤维的注册商标，目前正在制定产品技术体系和产品标准。联盟内企业生产的超仿棉产品，只要达到技术标准，就可以吊牌，由吊牌纤维制成的纺织品，同样可以吊牌，确保了纤维产品及其制品的质量，保证参与的企业可以占有更大的市场份额，避免了鱼目混珠的现状，保证了企业获得更大的效益。CPI

桂林旅游开启新篇章

□文/本刊记者 竹子俊

多年前,一曲“我想去桂林”在大江南北传唱,唱出了人们对于桂林的向往。近日,桂林旅游开启了新的篇章。

3月26日,桂林市委书记赵乐秦对外宣布国家发展改革委正式批复《桂林国际旅游胜地建设发展规划纲要》(下称《规划纲要》),意味着桂林发展已经上升为国家战略。根据《规划纲要》,桂林将于2020年基本建成国际旅游胜地。

《规划纲要》明确了桂林国际旅游胜地建设的战略定位,即成为世界一流的旅游目的地、中国生态文明建设示范区、中国旅游创新发展先行区、区域性文化旅游中心和国际交流的重要平台。

此外,《规划纲要》明确了推进桂林国际旅游胜地建设发展的总体要求,即按照世界水准、国际一流、国内领先的要求,打造世界级的旅游城市和国际旅游目的地,实现城市功能提升、城乡协调发展、旅游龙头带动、产业全面振兴、以城带乡、产业融合、生态环保的发展格局。

《规划纲要》明确提出了2012—2020年桂林国际旅游胜地建设的发展目标:一是到2015年,国际旅游胜地建设全面推进,城市旅游服务功能进一步提升,发展环境明显改善,初步建成在全国具有先进示范作用的旅游管理体制和公共服务体系;接待入境游客数、生态环境继续保持全国领先,人均地区

生产总值、城乡居民生活质量达到西部地区先进水平。二是到2020年,国际旅游胜地基本建成,成为世界一流山水观光休闲度假旅游目的地、国际旅游合作和文化交流的重要平台。城市文化特色突出,城镇化率高于全国平均水平,城乡生态环境达到国际优良水准。旅游公共服务体系和综合服务功能完备,交通条件全面优化,以服务业为主体的现代产业体系形成,社会事业全面发展。

按照《规划纲要》,桂林将先行先试,重点突破,创新旅游业与其他产业融合发展模式,推进行政管理体制、城市管理体制、旅游管理体制以及财税和投融资、产业用地、生态补偿等综合配套改革。另一方面,将以项目带动,提升形象。政府将抓好一批标志性、带动性、基础性重大项目建设,在新区建设、老城疏解、环境整治、城市管理以及旅游产品体系、现代服务业、绿色农业、低碳工业等项目建设上实现新突破。

不过,现阶段,桂林建设国际旅游胜地仍面临挑战。“基础设施、国际标准的服务管理、市民的文化素质、整个发展建设环境仍需提升,我们将加大投入。”桂林市委书记赵乐秦对记者说。

据悉,今年作为开局之年,桂林将举办一系列重大节庆活动,包括举办第七届联合国世界旅游组织/亚太旅游协会旅游趋势与展望国际论坛、第四届桂林国际旅游博览会、第四届桂林国际山水文化旅游节等。另外,桂林将启动实施“环境综合整治工程”,包括提升城市管理水平、整治市容交通环境、优化城市投资软环境等。

桂林是世界著名风景游览城市和国家首批历史文化名城,也是我国首批对外开放旅游城市之一。2012年,桂林接待游客首次突破3000万人次,达3292.65万人次,增长18.1%;旅游总收入276.87亿元,增长26.8%。

“去年整个旅游总收入占桂林GDP的比重是18.1%,直接带动就业20万左右,按照《规划纲要》,2015年要做到占比20%。旅游业对于桂林的民生、就业、经济社会发展具有很大的推动力。”桂林市市长黄俊华表示。CCTV

2013胡润富豪榜：亚洲富豪数量最多

□文/郭艳

2013年2月底，据胡润研究院发布的2013胡润全球富豪榜显示，亚洲富豪数量最多，达到608位，其次是美洲共440位，欧洲有324位。

这是胡润研究院第一次以10亿美金（62亿人民币）作为富豪上榜门槛，共有1453位上榜富豪，来自拉美的斯利姆成为世界首富，中国香港的李嘉诚为全球华人首富，而宗庆后为内地首富。上榜富豪上市公司的财富计算截止日期为2013年1月17日。

富豪分布

十大富豪前十名中有4位新人；前十名有三位继承，有七位白手起家。全球前十名富豪平均财富在过去一年每天增加2亿美金，共上涨了22%。去年的前十位富豪今年有四位跌出前十名，分别是巴蒂斯塔由第7名跌至第90名，财富下降了1200亿人民币，是全榜单中财富下跌最多的。赌城大王阿德尔森由第8名下跌至第21名、阿尔布雷希特由第9名下跌到16名、扎克伯格由第十名下跌到42名。

令拉美骄傲的墨西哥人斯利姆以财富4100亿元第二次成为“胡润全球首富”。斯利姆的个人财产相比过去一年增加了700亿人民币。他的财富主要来自于墨西哥美洲电信公司，采矿和金融也是他的主要投资领域。欧莱雅的贝当古

是前十名中唯一一位女富豪，她继承了家族30%的欧莱雅股份，以1900亿元资产成为了世界最富有的女性，位居富豪榜第十位。

在过去的一年中，巴菲特的个人财富由3000亿元上升到3600亿元。也就是这一年的4月，股神巴菲特宣布患前列腺癌，同年9月完成了放射性治疗。82岁“股神”巴菲特排名第二。

紧随其后的是76岁的西班牙人奥特加以财富3450亿元排名由去年的第七上升到今年的第三名。在西班牙经济不景气的情况下，Zara创始人奥特加继续坚持国际化发展，今年第一次进入前三名，低调的奥特加也是全榜单中财富增长最多的富豪，从去年2250亿人民币上涨到今年3450亿人民币。

此前一直稳居前三的比尔·盖茨，今年是10年来第一次跌出前三位置，以财富3400亿排名第四。比尔·盖茨是世界最大的慈善家，也是前十名中最年轻的富豪。微软股份占其总财富的四分之一。比尔·盖茨现已转行成为了投资者，75%的财富来自投资，并有500多亿人民币投到了巴菲特企业。

此次上榜的大中华地区的企业家共357位，其中262位住在大陆，54位住在香港，32位住在台湾。富豪平均财富160亿元，比全球富豪平均财富少了80亿元。平均年龄58岁，比总榜年轻5岁。女性富豪

占13%，高于全球女性富豪所占总榜比例。四分之一的富豪财富来源为继承，富豪财富普遍继承到第二代，继承超过三代的有22位。85岁的李嘉诚以财富2000亿元成为“2013年全球华人首富”，85岁的李兆基以1440亿元排名上升一位至第二；郭炳江、郭炳联及其家族以1250亿元排名下降一位至第三位。前十名中有9位财富达到100亿美金以上。

行业比例

美国富豪财富来源最多的三个行业分别是：投资、通讯媒体科技、零售；各占102位、88位和40位。纽约是美国富豪最集中的城市。俄罗斯富豪全是白手起家，财富来源三大行业：能源、房地产和制造业。德国富豪财富来源最多的三个行业分别是通讯媒体科技、零售、食品饮料，各占11位、9位和9位。汉堡是德国富豪最集中的城市。英国房地产富豪最多。印度孟买富豪人数最多，其次是德里。印度富豪财富来源最多的三个行业分别：保健、通讯媒体科技和房地产。印度富豪在印度以外国家居住的比例很高。在瑞士，富豪最青睐的城市是日内瓦。瑞士富豪财富来源最多的三个行业分别是：制造业、采矿和零售。巴西富豪最青睐金融行业。法国富豪财富来源最多的两个行业分别是：奢侈品、食品饮料。 **CCTV**

郑州将建全国首个航空港经济发展先行区

□文/本刊记者 竹子俊

中原经济区的发展又添活力。

3月7日,国务院正式批复《郑州航空港经济综合实验区发展规划(2013—2025年)》。这是全国首个上升为国家战略的航空港经济发展先行区。

航空港经济是以航空枢纽为依托,以现代综合交通运输体系为支撑,以提供高时效、高质量、高附加值产品和服务并参与国际市场分工为特征,吸引航空运输业、高端制造业和现代服务业集聚发展而形成的一种新的经济形态。随着经济全球化深入发展,航空运输正成为在全球范围内配置高端生产要素、提升国家和区域竞争力的重要途径,航空港经济日益成为推动经济发展的“新引擎”。

“国家决定规划建设郑州航空港经济综合实验区,既是着眼于中原经济区建设、中西部地区对外开放和全国经济社会发展大局,又是基于河南发展航空港经济的优越条件和基础。”河南省省长谢伏瞻表示。

据他介绍,郑州航空港经济综合实验区面积为415平方公里。战略定位是:建成国际航空物流中心、以航空经济为引领的现代产业基地、内陆地区对外开放重要门户、现代航空都市、中原经济区核心增长极。发展目标是:到2017年,实验区基础设施、公共服务、产业体系初步形成,主要功能区开发建设初具规模,航空港经济发展初见成效;到2025年,建成富有生机活力、彰显竞争优势、

具有国际影响力的实验区,形成引领中原经济区发展、服务全国、连通世界的开放高地。国家将在口岸通关、航线航权、财税金融、土地管理、服务外包等方面给予实验区政策支持。

数据显示,去年全国民航旅客吞吐量平均增长9.2%,河南郑州机场旅客吞吐量增长是15%。去年全国货邮吞吐量平均增长3.3%,郑州机场货邮吞吐量增长47%。

“这些数据说明,河南省确定把郑州机场作为经济综合实验区,以航空为依托,带动经济发展,成效明显。”中国民航局局长李家祥表示,“郑州机场是对北京、上海、广州这三大枢纽在中原地区的重要补充。” **CNT**

黑龙江着力转化重点产业科技成果

□文/本刊记者 竹子俊

近年来,黑龙江省利用积累的科技优势,正加速科技成果的落地转化及招商活动。一些新兴战略产业成为“排头兵”。

哈工大开发的汽车零部件自动化生产装备拟采用合作开发或合办企业的形式寻求转化落地,同为该校开发的电动汽车新一代电池管理系统及其关键技术拟采用股权投资或合作开发的形式寻求落地……打开黑龙江省科技成果招商及转化对接网,一系列项目赫然在列。

截至目前,黑龙江省已将500余项科技成果、75个重点项目以及13个市地

的产业需求和优惠政策发布于该网,涉及的产业包括能源装备、新型农机装备与交通运输装备产业、高端装备制造产业、新材料产业、新一代信息技术产业、生物产业、节能环保产业。

为更好地展示成果,作为“重头戏”的科技成果招商及转化对接大会已于4月初在哈尔滨国际会议中心举行,共展示六大领域500余项科技成果。黑龙江省300家企业和100余家高校、科研院所及部分金融单位参会。招商活动将从4月持续至10月,期间将陆续开展优秀科技成果与产业需求对接、“企业院校

行”、“科技大篷车”等科技成果招商一系列活动。

黑龙江省副省长张建星对记者表示,科技成果招商是黑龙江省经济发展对外开放的重要活动,是省内外科技成果在龙江落地转化、洽谈招商、互动交流的重要平台。目的是将科技优势尽快转化为经济发展优势,通过招商引资吸引各界来龙江投资、创业,来促进黑龙江省经济发展从资源依赖、粗放经营、外延扩张向创新驱动、集约经营、内生增长转变,努力实现科技强省的奋斗目标。 **CNT**



俄罗斯市场

俄罗斯市场九大运营攻略

□文/姚俊文

俄罗斯是一个自然资源丰富、经济发展稳定、市场需要旺盛的大国，与中国经济有着极大的互补性，是一个潜力巨大的新兴市场。在目前欧美需求不振的情况下，开发俄罗斯市场对中国企业具有极其重要的意义。

一、俄罗斯当前的政治与经济形势

1、政治形势

俄罗斯的政治形势在近十年内将会是稳定的，一般情况下不会有大的变故，其理由如下：

A、稳定的政治体制

经过二十几年的磨合，俄罗斯政治体制基本上已经稳定下来，政权更迭也有了稳定的规则和流程，并得到了广泛的认可。连普京这么有权势的人物都服从宪法的规定，不连任三届，而宁愿采

取迂回隔一届再选一次的方法重回总统宝座。因为从实际角度而言，他完全可以修改宪法，但为了维护宪法的严肃性，他没有这样做。

B、民生得到显著的改善

普京政权非常重视改善和提高国民的生活。目前，俄罗斯每年财政收入的很大部分都用于民生，国家的发展切实改善了绝大部分人的生活，是有利于穷人的发展。自从普京执政，人均工资从500卢布提高到27200卢布，提高了4763%。2003年至2010年，俄罗斯GDP年均增长4.5%，而工资年均增长24%；养老金增长持续超过GDP增长。所以，大部分居民对普京政权还是支持的。

C、政治权利有较好的保障

俄罗斯公民的政治权利得到了较好的保障，言论比较自由，游行示威的权

利也得到尊重和允可。很多不满足意见可以从不同渠道得以传达及渲泄，起到很好的卸压的作用，很多问题可以在体制内得到解决。

D、俄罗斯进行了一系列有效的改革

迫于反对派的压力，普京一梅得维捷夫政权进行了一系列的政治改革，并严打腐败，化解了很多反对意见，舒缓了矛盾。这些事实证明普一梅体制有很强的应变能力和局势掌控能力。

2、经济形势

A、经济增长稳定

在欧洲乃至世界经济都面临种种困境的背景下，俄罗斯这几年经济表现不俗，虽然增速放缓，但整体运行良好。在发生金融危机后的4年里，俄罗



俄罗斯市场有其自身独特的政治、经济、文化、习俗等特点，必须在充分调研的基础上，了解相关行业的生产、销售和进出口情况，有针对性地制定本企业产品进入俄罗斯市场的战略。

斯经济先后经历了一年深度下跌，三年中高速增长，主要经济指标基本恢复到2008年时的最好水平，填平2009年深幅下跌造成的缺口。2012年，俄国内生产总值同比增长3.5%，失业率下降至5.3%。从横向比较看，2012年俄罗斯GDP增长速度虽低于中国和印度，但高于巴西，也高于“八国集团”中的其他7个发达的工业国家。

B、财政状况良好

2012年俄罗斯预算执行情况远好于上年所做的预算计划，2012年俄联邦预算赤字占国内生产总值的比例从0.2%下降至0.07%，接近实现预算平衡，几乎比其他所有主要经济体都要好得多。此外，俄罗斯国债占GDP的比例只有16%，这比所有发达经济体要低得多。

C、普京的新经济政策给俄罗斯经济注入活力

(1)、改变经济结构，改变以能源、原材料为主的经济结构，发展加工工业、高新技术产业，逐步改变单一的经济结构。这在改变经济结构的过程中，需要大量的生产性的设备和技术，对中国企业来讲是一个机会！

(2)、推行创新经济，通过技术创

新来带动新的产业。

(3)、设立经济特区，准备设立11个科技园、经济特区，为进入园区的外国企业提供一系列包括税收在内的优惠条件，吸引外国企业进入园区。

(4)、积极引进投资，普一梅政权努力改善投资环境，采取多种措施吸引外资。目前，俄罗斯已成为世界上第六大外资投资国。

(5)、加快基础设施建设步伐，俄罗斯绝大部分基础设施都是前苏联时期建设的，已经陈旧不堪，亟需更新改造，俄政府拟投入巨资，全面改造和新建基础设施；

(6)、开发远东地区。远东地广人稀，但蕴藏巨大资源性财富，开发远东必将成为俄罗斯经济起飞的重要的拉动力量，特别是在世界上各种资源日渐枯竭的今天。

开发俄罗斯市场九大攻略

1、制定俄罗斯市场的开发策略和计划

俄罗斯市场有其自身独特的政治、经济、文化、习俗等特点，必须在充分调研的基础上，了解相关行业的生产、销售

和进出口情况，有针对性地制定本企业产品进入俄罗斯市场的战略。

中国企业刚一来到俄罗斯，面对全新的市场，首先要做的是制定市场拓展方案，包括总体市场开发规划、目标市场的选择和开发须序，区域市场开发策略、销售渠道的选择与规划，产品策略和价格策略、市场开发政策、产品和品牌推广策略等。在此基础上估算需要招聘的营销人员，以及确定具体的招聘、培训计划。

由于企业对俄罗斯市场还很不熟悉，制定的计划不一定符合市场实际，需要在实践中不断调整。

2、充分利用现有的商业平台开发市场

目前莫斯科存在各种可以利用的商业平台，如莲花商城、格林伍德商务中心、柳布利诺商品批发中心等，巧妙利用，就能够快速进入市场，减少摸索的时间和代价。因为这些平台已经具备了一定商业服务功能，能够提供一些服务。关键在于要根据自己企业的情况选择合适的平台。格林伍德国际商贸中心是一个新建的办公楼式商贸园区，目前

可以为中国企业提供办公、展示场所，柳布利诺商贸城则是一个传统的批发市场。

随着俄罗斯经济的快速发展，俄罗斯消费者的品牌意识和消费理性逐步提高，俄罗斯各种大型超市、专卖店、连锁店兴起，“地摊式”的批发市场日渐萎缩，生意每况愈下，在俄罗斯批发市场中的许多中国厂商陷入经营困境。莫斯科莲花商城是俄罗斯天然气总公司投资的特大型商业项目，其定位为企业的运营、展示中心，广东省名优产品展示中心就落户其中。莫斯科莲花商城与莫斯科其他类似的商贸城、商贸中心最大的不同之处在于，它不仅给入住的厂商提供办公和商品展销场所等“硬件”，更重要的是提供一系列配套服务等“软件”。

绝大部分中国企业对俄罗斯不熟悉，他们除了需要提供出入境、法律、

财务、物流等必备的商务服务外，更关心入住商城后怎样经营，怎样才能迅速打开商品的销路，如何快速创建销售网络，如何快速、低成本地打响品牌。莫斯科莲花商城恰恰在这方面做了很多工作，聘请了具有丰富经验的专家组成两个营销服务团队：莲花商城营销管理咨询公司和莲花商城营销执行公司。

莲花商城营销管理咨询公司，主要为入驻俄罗斯市场的中国企业提供市场调研、市场招商、品牌塑造、企业文化、广告传播、公关宣传、渠道建议、员工培训、经销商培训、终端销售等系列营销、管理类服务内容。

莲花商城营销执行公司，即利用莲花商城在俄罗斯的全国市场上已形成的销售经销商体系和销售终端，以及展览中心、广场、商场、超市等销售终端等强大的终端销售体系，可以直接为中国

企业完成数额巨大的产品销售。除了直接产品销售外，终端执行公司还涉及帮助中国企业进行区域市场招商、终端营销、专卖店建议等一系列内容。这种服务直接针对那些缺乏营销经验和营销团队的中小企业，扶上马不仅是送一程，而是送二程乃至三程。

3、充分整合销售渠道资源，快速切入市场

各个企业、产品及市场开发策略的不同，所选择销售渠道的也不同，选择大于努力，当犯了方向性的错误后，企业可能将投入数倍的代价来挽回损失。在刚进入市场时，最好先选择常规的主流销售渠道，待积累一定经验后再开发其他销售渠道。

俄罗斯销货的渠道有很多，除直销外，以洁具产品为例，主要销售渠道有：经销商分销，一般都是在各地区寻找经





销商,由当地的经销商负责所辖区域的分销,经销商有些有自己的零售商店,批零兼营,有的只有批发。如果公司有充足的人力、物力,也可直接向建材市场,建材超市、建材商店、专卖店等零售终端直接供货,同时也可以利用其他销售渠道,如网络销售、工程渠道、装修公司、相关产品捆绑式销售、小区推广、团购、关系推广分销等。

4、产品策略和价格策略

A、产品策略

中国企业进入俄罗斯市场,必须根据市场情况确定好产品组合,哪些是走量产品,哪些是利润产品,哪些是阻击产品,哪些是明星产品。在刚进入市场时,产品品种不可能太多,可以选择一种比较畅销产品作为敲门砖,先撬开市场,然后再扩大产品种类。企业一定要了解本地市场竞品在售卖哪些畅销规格,然后根据自己的优势,以恰当的价格和规格打开市场。经销商的选择标准根据企业所处的情况而定,但务必选有一定的实力但是没有自己的品牌,有积极性和冲劲的,一般老经销商贪图安逸无

心费力推新品牌,何况新品的利润空间也不足以诱惑他,即使做了也因推广不力而新品夭折,有可能全盘皆输。

B、产品价格策略

价格在俄罗斯市场中是最敏感的因素,价格的定位准确与否直接关系到销售额的大小,市场的开发。因此,制定价格政策一定要通盘考虑,既要考虑公司的总体策略、产品构成、成本和利润、产品的成熟度,又要考虑竞争状况、当地市场状况。业务人员在遵守公司的价格政策的情况下,可以根据自己制定的市场开发策略,在征得公司同意的情况下,可以利用某一种产品的特殊价格切入市场,打击竞争对手,但切不可为了提高销量,业务人员带头不遵守公司的价格策略,导致价格混乱。

5、制定经销商政策 快速开发和管理经销商

经销商选择要遵循以下原则:要有事业心,对市场开发有信心,信誉良好,对新品牌产品前景抱乐观态度,不为暂时的市场现状疑惑,能够配合公司的市场开发策略,不得有扰乱市场秩序行

为。在此原则之下,对经销商市场拓展能力、分销销路建立、资金实力、店面地理位置等情况择优开发引导,使其向对公司市场开发有利方面发展。

经销商维护与管理,经销商的管理与激励是有效建立稳固的合作关系,夯实市场基础,保障市场开拓有序进行的必不可少的手段。由于中俄在文化、语言和商业习惯的差异,给中国企业管理经销商带来很大困难,很多企业因此放松了管理,结果造成很大损失。因此,中国企业一旦初步形成销售体系,必须将经销商的管理提到议事日程上。具体的管理与维护办法,如建立经销商档案,经常进行客情沟通,协助经销商进行市场开拓,建立分销渠道,解决销路问题,并要切实保障经销商的利益及解决好激励问题。

6、发挥联盟优势联合开发和推广

中国企业刚进入俄罗斯市场,面临资金、经验不足和缺乏营销团队等一系列问题。解决这个问题一个途径是利用中国企业的集群优势,多家企业联合开发客户,联合推广品牌和产品。中国企业要善于利用一些在俄罗斯市场经营多年具有丰富实战经验的中资公司,利用他们的经验、营销团队和销售网络,可以和他们一起举办联合推广和客户拓展活动。如从事洁具经营的欧美亚洁具,在俄罗斯市场已进行了近十年的营销实践,摸索出一整套开发、启动市场的系统方法,分别在多个二、三线城市以极少投入的推广和促销活动,取得经销商的销量提高二到十倍的成果。他们已在全俄罗斯形成了一个纵横交错的营销网络,在各地的经销商大都具有深厚的政府关系资源、新闻媒体资源、零售终端资源等,可以方便地动用各种关系,而且这些城市都不太大,宣传、推广所需的资金也不多,很容易炒热一个话题,

可以迅速启动市场,提升销量。

中国的中小企业参加这些活动,投入小,效益大。第一,可以解决企业在俄罗斯宣传推广品牌和产品的经验不足的问题;第二,可以解决企业的营销团队不足的问题;第三,可以解决企业资金不足的问题;第四,可以借助推广的方案和活动声势顺势开发经销商。总之,企业通过参与联合开发、联合推广活动既能提高品牌的知名度,又能顺势开发、构建当地的销售渠道网络,极大地提高销量,是目前中国中小企业低成本、快速创建品牌、开发市场和提高销量的较好方案。

7、在俄罗斯创建自己的品牌

大部分中国厂商在俄罗斯都充当着“OEM”代工者的角色,赚取微利。以家电为例,包括长虹、TCL、海信、格兰仕等在国内市场最具竞争力的企业都在给俄罗斯家电销售商做贴牌。在世界范围内,中国企业还缺乏品牌影响力。中国企业往往注重产品的制造和销售环节,却经常忽视品牌价值的积淀和成长,这是中国企业缺乏竞争力的一个重要原因。根据俄罗斯通讯社联合会的统计资料显示,2007年俄罗斯广告市场达到90亿美元,并且每年以25%~28%的速度增长,这其中却很少有中国企业的广告。由此可见,中国企业在俄罗斯市场的品牌发展才刚刚起步。

中国企业需要重视品牌价值,制定科学的营销战略战术,不断扩大品牌影响力。目前,俄罗斯已经出现了具有一定规模的高档消费群体和庞大的中产阶级消费群体,中高档商品在俄具有较大的需求。但是,由于历史形成的中国商品的负面声誉,中国企业开发俄罗斯市场,特别是中高档市场,确实遇到了不少困难。那么中国企业在俄罗斯市场推广品牌就真的非常困难?实际情况不是这样,问

题还出在中国企业的观念和认识上。

8、低成本快速推广品牌

俄罗斯除莫斯科和圣彼得堡外,其他城市商家的营销水平还处于较低水平,很多厂家基本上没有系统的营销和品牌推广活动,中国企业可以采用农村包围城市的策略,先在这些城市发展经销商,构建销售网络,进行产品和品牌推广活动,待取得成效形成规模效应后再攻莫斯科和圣彼得堡两个大城市。中国企业现在进入俄二、三线城市正当其时,可以花很少的代价迅速取得较大的销量和利润。中国企业一定要善于利用相对俄罗斯企业在营销的比较优势,抓住目前的大好时机,一举攻克俄罗斯市场!

9、让品牌深入人心

很多人对品牌神秘化,没有了解品牌到底是什么,实际上,品牌就是在消费者心中占据的一个位置,希特勒是不是品牌,那是坏的品牌!前几天,一个做箱包老板对我们说,LV包的皮子、做工都没有他的好,用几年肯定会坏!我就向他提问, LV包卖什么? 卖皮子? 卖工艺? 卖质量? 他卖的是身份认同、卖的是奢侈,有哪一个LV包的买主会用几年? 会关心它是不是好皮子? 这说明我们很多老板的意识仍然停留在制造层面,没有从消费者心理需求的角度去考虑产品,所以造成生产的产品高度同质化,没有竞争力,只能打价格战。

举吉尔吉斯业务员的例子。笔者公司有一个来自中亚吉尔吉斯的业务员,老是抱怨公司产品价格高。笔者有一天忍不住问他,你没有钱又不漂亮潇洒,你凭什么去娶老婆? 消费者和姑娘一样,并不是每个姑娘都是特别爱钱,有的爱浪漫,有的喜欢权力,有的喜欢老实人,有的喜欢有为青年,有的喜欢善

于照顾他人的人,这就是客户细分,你用一个低价去应对各种各样需求的顾客,自然顾客越来越少。

我们要赋予商品鲜明的特征,给它贴上标签,即品牌性格,你看到西部牛仔就会想到万宝路香烟,万宝路卖的不是香烟,是男子汉精神,每个男人都想成为一个真正的男子汉,可在现实中不容易做到,但你在吞云吐雾之中就成为男子汉。奔驰卖的是后座,是身份、地位的标志,宝马卖的青春活力,开车的畅快淋漓的感觉,所以宝马的广告词“听! 风声”。沃尔沃卖安全! 你们看,顾客有那么多需求,而你只满足一个低价需求,而且中国厂家都和你一样,都卖低价,你将会有很多其他需求的客户都排除掉了,你的顾客只会越来越少,你的经营不困难才怪呢!

赋予品牌性格以后,就要去宣传推广,重复,重复,再重复! 强调、强调,再强调! 通过各种方式去宣传你的品牌性格,让喜欢这种品牌性格的顾客来买你的商品,时间一长,你不就成了品牌,当然需要一系列的措施去支撑你的主张,否则就是骗子! 台湾的达美乐比萨只强调快,号称三十分钟送不到免费。该公司为了达成这个主张,在城市布了很多点,送外卖的摩托车后座上装了一个烤箱,边烤边送! 史玉柱天天宣传“送礼就送脑白金”,时间长了你会不由自主地买了送人。脑白金有用吗? 很难说,但买的不吃,吃的不买,没有人投诉他!

商品分为功能导向和情感导向,我们天天在功能、价格上下功夫,把天下一多半顾客挡在门外,你的经营怎能不困难! 有人说,我的产品没法情感化,我举一个墨西哥水泥公司的例子,你说水泥怎么情感化? 该公司将水泥与建造幸福家园联系起来,通过鼓励农民互助的形式,买水泥建房,从而打造幸福家园。自从推广这个口号后,销量上升了三倍!

CFI (作者单位: 俄罗斯运佳集团)

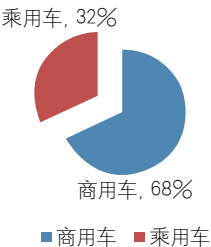
中国汽车海外市场拓展现状

□文/杨爱国

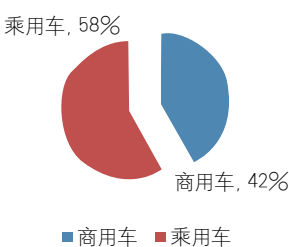
2012年,对于中国汽车对外贸易而言,是具有里程碑意义的一年,汽车整车出口首次突破一百万辆。虽然从短时期看,中国汽车走向国际面临诸多压力,出口数据也不如前几年那么亮丽,但是开发国际市场、打造国际品牌,始终是众多国内汽车企业做大做强的愿望。

2012年,我国共出口整车(含成套散件)及各类底盘101.58万台,同比增长19.51%,出口金额137.28亿美元,同比增长25.41%。

商业车乘用车出口比例图
(出口额)



商业车乘用车出口比例图
(出口数量)



一、2012年我国汽车出口特点:

出口规模,与2011年相比,整车出口的绝对数量和金额都有所增加,但出口增幅出现明显回落(2011年出口数量和金额增幅分别为49.96%和56.72%);出口整车的平均价格与去年相比出现轻微上浮,涨幅为4.93%。

出口车型,载重车是我国整车出口的主要车型,从出口金额看,占整车出口金额的34.36%,虽然近几年由于乘用车出口的快速增加使得载重车比重有所下降,但从出口的价值量来看,仍然是我国整车出口的第一大车型种类;如果单从出口数量看,轿车出口最多,且出口增幅最快,全年共出口49.5万辆,同比增长33.17%,出口金额35.9亿美元,同比增长38.21%;另外,大中型客车表现不俗,出口5.44万辆,同比增长28.41%,10—19座的中型客车是主要出口车型。

海外拓展方式:除了直接出口外,中国汽车企业正在积极参与对外直接投资,在有市场潜力的国家建立合资工厂,或者通过并购和技术转让,绕开贸易壁垒、引进先进技术、巩固并

2012年整车出口车型统计表

商品名称	出口数量	同比%	出口金额(万美元)	同比%	出口单价 美元/每单位	同比%
汽车及其关键件、零附件	1015770	19.51	1372765.717	25.41	13514.53	4.93
小轿车	495437	33.17	358917.5572	38.21	7244.46	3.78
载重车	330722	10.7	471784.352	21.66	14265.28	9.9
旅行小客车(九座及以下)	71628	17.95	52470.2839	18.36	7325.39	0.34
机动大、中型客车	54437	28.41	193277.8789	26.12	35504.87	-1.78
特种用途车	41398	15.65	274485.4525	29.29	66304.04	11.8
非公路自卸车	9606	29.03	54130.8556	33.7	56351.09	3.62
其他发动机型客车	9242	-6.07	3833.2805	11.52	4147.67	18.72
越野车(4轮驱动)	4808	-80.11	5347.1421	-76.15	11121.34	19.91
汽车底盘	1472	-46.76	4177.2766	-42.55	28378.24	7.91

扩大目标市场；随着越来越多的企业在海外建立组装厂，企业以成套散件的方式出口的数量越来越多，成套散件出口不但已经成为汽车出口贸易新的快速增长点，而且也成为我国汽车产业对外投资设厂、对外技术合作、对外生产合作和经营合作的重要途径之一。

出口地区：仍以发展中国家为主，其中俄罗斯、阿尔及利亚、伊朗以及沙特阿拉伯是我国整车出口的传统市场，多年来一直处在出口前几位的位置，且出口量逐年提升。值得注意的是，巴西由于大幅提高了汽车工业产品税（IPI），从2011年第一出口目的国的位置重新跌落下来，并给我国汽车企业造成巨大

阻碍；而俄罗斯经历了两年的波动后，重新回到我国汽车出口目的国第一位的位置（以出口金额计）。

二. 出口面临的主要问题

（一）贸易壁垒增多。

汽车出口正遭遇越来越多的贸易壁垒和摩擦。中国汽车价格竞争的优势，恰恰满足了多数发展中国家汽车普及的需要，短时间内中国汽车快速进入了很多地区，从而引起了一些国家或相关利益体的警惕，经常以保护本国产业为由，有意无意地针对中国汽车产品，采取各种措施限制从中国进口汽车，给我国汽车出口带来诸多挑战。例如，巴西政府明显针对中国汽车的工业产品税政策，厄瓜多尔采取的乘用车进口配额政策等等。

（二）海外销售服务较薄弱。

对大多数汽车出口企业而言，海外市场的售后服务网络和备件供应，成为制约汽车企业走出去的瓶颈，尤其对于一些刚刚进入的新市场，是企业面临的现实问题。

（三）发达国家市场难进入。

西欧、北美等发达地区汽车市场，排放、安全、技术等标准要求较高，企业进入的认证过程耗时长，程序繁杂，费用高；同时，这些地区的市场饱和度较高，品牌结构比较稳定，中国企业在市场开拓过程中面临众多困难，从目前看，中国自主品牌汽车尚不具备大规模进入的条件。

（四）汇率波动提升成本压力。

人民币兑美元汇率不断上涨，给汽车出口企业造成巨大压力，虽然部分产品能够通过提高生产率及合同条款的制定来消化此种压力，但是持续大幅的汇率波动仍然使出口企业难以把握，最终只能提高价格，削弱了产品竞争力。

（五）出口秩序亟待规范。

出口企业实力参差不齐，数量众多，必然会带来竞争加剧甚至恶性竞争的问题，造成企业整体利润降低，品牌形象受损，不利于国际化的可持续战略。因此，出口秩序的规范需要更加严厉的措施，对故意扰乱出口市场，恶性价格竞争，以及极端不负责任的企业要有惩罚措施，维护中国产品的整体形象。

（六）海外运输困难。

随着汽车出口量的不断增加，海外运输已经成为制约我国汽车大批量出口的因素之一。目前，国内用于批量运输的滚装船运力较少，大部分滚装运输船队控制在国际运输巨头手中，这些企业大多与跨国汽车企业具有股权关系，因此运力优先满足关联企业，而我国的多数汽车企业只能拼装，且价格较高，不但大幅增加了企业的运输成本，而且影响了交货期。

CIT（作者单位：中国机电产品进出口商会汽车分会，本文有删减。）

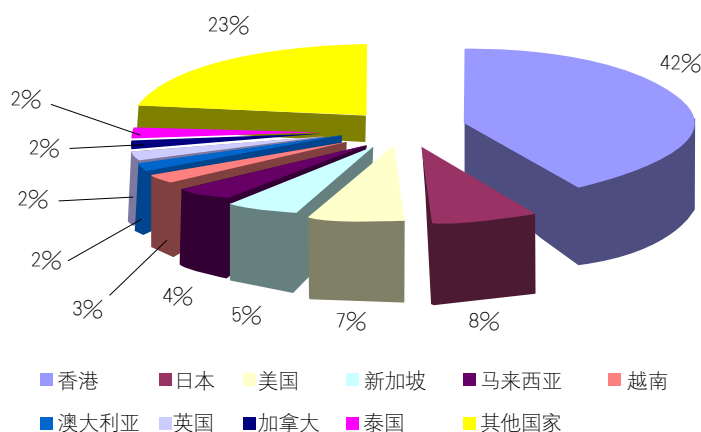
2012年中国汽车出口国及占比

国别	出口额	出口占比	出口同比
全球	1372765.7	100	25.41
亚洲	535153.9	38.98	24.42
东盟	148851.71	10.84	16.73
中东	279700.72	20.37	49.05
非洲	304061.6	22.15	32.83
欧洲	204322.42	14.88	24.67
欧盟	41128.106	3	-16.04
拉丁美洲	283305.69	20.64	16.79
北美洲	14766.138	1.08	222.41
大洋洲	31155.969	2.27	27.04
1 俄罗斯联邦	126652.07	9.23	44.01
2 阿尔及利亚	102497.13	7.47	48.89
3 伊朗	88952.34	6.48	19.92
4 委内瑞拉	80766.803	5.88	278.61
5 伊拉克	65412.98	4.77	141.07
6 沙特阿拉伯	53566.296	3.9	72.4
7 智利	52977.208	3.86	12.28
8 哈萨克斯坦	46601.506	3.39	50.84
9 秘鲁	39440.931	2.87	16.87
10 缅甸	31121.57	2.27	-7.04
11 巴西	26443.744	1.93	-64.62
12 哥伦比亚	25040.94	1.82	37.76
13 越南	24884.163	1.81	-24.45
14 尼日利亚	24716.417	1.8	3.47
15 泰国	24328.849	1.77	40.85
16 澳大利亚	24245.096	1.77	22.38
17 安哥拉	23738.783	1.73	136.1
18 南非	23341.702	1.7	38.05
19 埃及	22175.98	1.62	28.94
20 埃塞俄比亚	20689.171	1.51	114.97

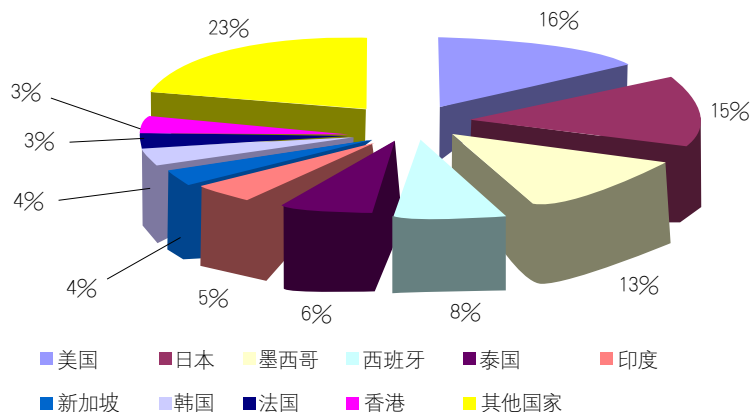
中医药服务贸易发展空间很大

□文/尚力

2011年中成药出口市场分布



2011年植物提取物出口市场分布



中医药服务贸易隶属于医疗卫生服务贸易，它区别于中医药产品等实物贸易，是以中医药为主题的服务和服务产品的贸易活动，通过跨境交付、境外消费、商业存在和自然人流动四种提供方式实现。中国目前推进中医药服务贸易已具备一定的基础条件和市场环境，具有很大发展空间。

中医医疗服务发展情况

全球目前已有194个国家、地区有中医医疗机构。据不完全统计，当前国际上中医药从业人员大约30万~50万人，海外注册的中医机构至少超过5万多家。发达国家至少使用过一次中医的人口比例：德国80%、加拿大70%、法国49%、澳大利亚48%、美国42%。

中医药教育培训事业在国际的发展取得不小的进步。中医已在美国、英国、法国、日本、韩国、澳大利亚进入大学教育。每年来华留学人员近5000人，同时以每年19%的速度增长。

从世界植物药市场发展情况看，全球使用天然药物的人数约为40亿，占世界总人口的80%。全球传统药物/天然药物每年的贸易额已高达600亿美元。全球传统药物/天然药物市场发展速度为10%~20%左右。

中医药服务贸易具有最大的比较优势

中医药服务贸易在国际化实践中要明确几种认识。首先，中医药的“天然禀赋优势”不等于市场竞争力优势；二是中医药如今的技术、资源优势不等于贸易产品竞争力；三是中医药进入国际市场不等于进入欧美市场；四是发展中医药服务贸易不等于忽视中药货物贸易；五是中医药境内外产品价格差不等于贸易利润。

中医药服务贸易是具有最大比较优势（“禀赋优势”）的医药服务贸易行业，但“禀赋优势”并不意味着真正的市场竞争力的优势，基于要素积累的静态的比较优势往往难以持久，要想赢得长期发展，必须动态的运用中医药服务贸易的比较优势进行战略管理。

恰当的国际化路径选择

中医药服务贸易发展应坚持西向取势、东向取

利。具体来说,在欧美地区强化科技合作、文化交流,扩大对医学主流社会的影响;在东南亚、东亚寻求中药、服务市场的战略突破。

中医药服务贸易特征包括:以医疗、教育、文化传播、旅游等为载体,具有丰富的历史、文化、理论等内涵;对能源等资源的需求相对较小;对人才特别是技术人才的需求和集聚效益较大。

之所以说发展中医药服务贸易不等于忽视中药货物贸易。服务贸易和货物贸易增长具有内在相关性。再者,运用WTO公布的服务贸易和货物贸易的数据分析表明,全球服务贸易和货物贸易的相关性为0.997,说明服务贸易和货物贸易呈现互补性。

影响中医药国际服务贸易竞争力的几个问题

影响中医药国际服务贸易竞争力的主要问题包括:在生产要素中,服务贸易的人力资源结构、质量、数量不能满足发展需要、生产性服务业欠缺;在需求要素中,缺少国际渠道、品牌优势等引导需求的资源。

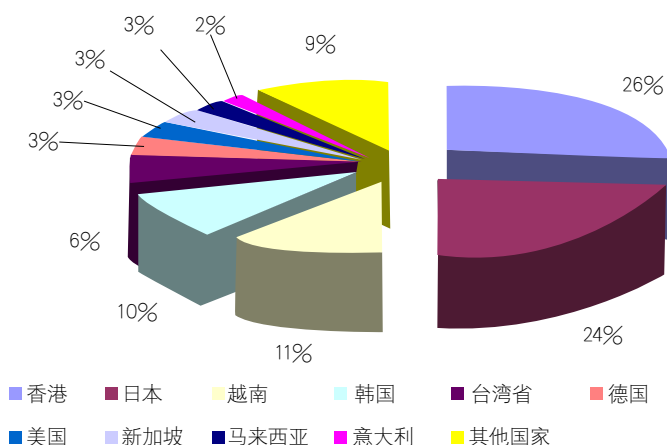
如今,中医药企业对海外市场的重视程度不够。2008年全国中成药销售额1676亿元,饮片销售额395亿元,中药材销售额372亿元。三项合计总体规模为2443亿元。2008年中药材及饮片出口额为5.21亿美元,中成药出口额为1.71亿美元,两项合计约合人民币48亿元。以2008年的数据为例,国内市场与出口市场的比例为51比1,出口所占比例不到2%。

另外,与中医药相关的生产性服务业欠缺。生产性服务业指直接或间接为生产过程提供专业服务的服务性产业,它涉及信息收集、处理、交换的相互传递和管理等活动,其范围主要包括仓储、物流、中介、广告和市场研究、信息咨询、法律、会展、税务、审计、房地产业、科学研究与综合技术服务、劳动力培训、工程和产品维修及售后服务等。

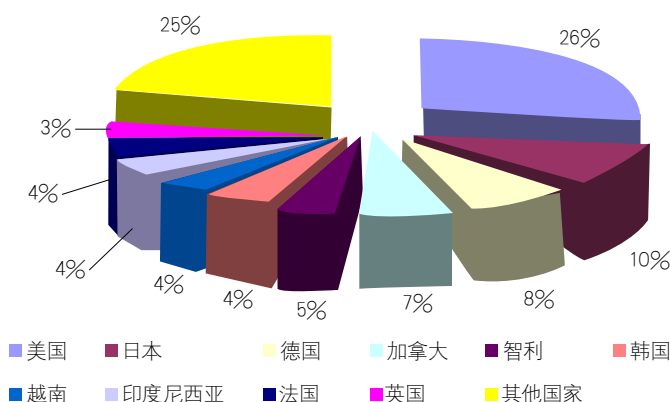
策略建议

我认为,要发展中医药服务贸易需从以下四方面入手:一是创造投资需求。健康产业已被国际经济学界确定为:“无限广阔的兆亿产业”。在发达国家,健康产业已经成为带动整个国民经济增长的强大动力,美国的医疗服务、医药生产、健康管理等健康行业增加值占GDP比重超过15%,加拿大、日本等国健

2011年中药材出口市场分布



2011年保健品出口市场分布



康产业增加值占GDP比重也超过10%。据统计,目前全球股票市值中,健康产业相关股票的市值约占总市值的13%左右。

二是产业融合,集聚互动。具有国际竞争力的供应商和关联辅助行业将有利于主导产业获得竞争优势。构建价值链优化主导产业与供应商之间的协调关系,使得主导产业可以从支撑和关联产业的成本、质量、信息交流共享优势中获得竞争优势。

三是区域联动,错位互补。发挥本地资源优势,与国内及中国香港、澳门、台湾地区建立中医药服务贸易大联盟,协调、错位、互补发展,实现中医药资源在区域层面合理分配、资源互利共享形成若干先进的有竞争力的服务贸易板块,参与国际合作、国际交流。

四是选好产业抓手。充分利用当地人文、医药文化资源、以旅游体验发展中医药“境外消费”,拉动中医药服务产业链。CPI (作者单位:上海中医药服务国际服务贸易促进中心,上海市中医药学会国际交流中心)

企业税与个税缴纳

西班牙

□文/鞠梦然



增加到前300,000欧元(对年营业额不超过1000万欧元的企业)。对于员工数量少于25名且年总收入少于500万却在保持或创造就业的小企业适用20%的特别减征税率,其应用额度在2009年和2010年为应税所得的前120,202.41欧元,在2011年为应税所得的前300,000欧元。此特别税率适用开始于2009、

在欧洲西南的伊比利亚半岛上坐着欧洲传统经济强国之一的西班牙,作为最早兴盛起来的“海上强国”,西班牙曾一度成为影响世界的全球性帝国。但自从2008年的金融危机爆发以来,作为深陷欧债危机之中的欧洲五国之一,西班牙的主权评级被频繁下调。在这种情况下,作为国家财政重要收入来源的税收就显得格外重要。

企业税

征收税种

与其他大多数国家相同,西班牙居民企业应为其全部所得和资本利得缴

纳企业税,无论其所得和利得来源于何处,而非居民企业仅需为其分支机构在西班牙进行经营活动的所得和利得缴税。

企业的营业利润、其他所得和资本利得都应按30%的税率缴纳企业税。特别税对不同对象的征收税率分别为投资组合基金(1%)、相互保险协会(25%)、合作社(资本利得除外)(20%)以及非盈利机构(10%)。到2010年12月31日为止,小企业应税所得的前120,202.41欧元适用25%的税率(对年营业额不超过800万欧元的企业)。自2011年1月1日起,税率保持25%,但适用的应税所得额度

2010和2011的财政年度。超过上述限额的利润按25%缴税。西班牙的税务年度为自然年度,但企业可建立不同的税务年度。主要条件为税务年度不得超过12个月。在财政年度结束后6个月又25日为缴纳企业税的截止日(例如2011年7月25日是2010年12月31日结束的会计年度的缴税截止日)。企业的纳税申报单也需在同一截止日前递交。

西班牙企业在资本交易上取得的资本利得按正常所得计税。所有外国来源的资本利得都应缴纳西班牙企业所得税并可抵扣任何应付外国税赋,尽管该利得可根据避免双重征税协议中的条

款进行扣免。同时西班牙企业的国外分支机构利润需缴纳西班牙税赋。企业在提供增值税应税商品和服务时还会征收相应的增值税。在西班牙,一般的增值税税率为18%,而对某些基础商品和服务施行8%的减征税率及4%的超级减征税率。对于面向非欧盟国家的出口和国际服务则适用零税率。

除此之外,向企业股本的出资,无论是货币(现金)形式或实物形式,都应按值缴纳1%的转让税。但为了刺激西班牙的经济,从2010年12月3日起企业创立和股本增加的情况免征1%的转让税。在西班牙,不动产的转让一般需缴纳18%的增值税,而私人居住的房产则减少至8%。如出让人不在增值税制度内,则按6%缴纳转让税。此外,动产的转让也应缴纳转让税,税率为转让品价值的4%。值得注意的是,西班牙的自治区可以修改转让税率以及调整它们自己的税率(如加泰罗尼亚的不动产税率为8%)。

应税所得的确认

西班牙的应税营业利润以财务账目为依据,但需对折旧、存货、股息等主要项目进行调整。

折旧的扣减可在直线法基础上、余额递减法基础上(用于使用期在三年以上的有形资产)或个别折旧法(如果税务当局许可)。财政部公布的最高直线折旧率准则为:机动车辆16%,办公设备10%,工业建筑和宾馆3%,办公和店铺建筑2%,空调和中央供暖12%,计算机设备25%,需注意的是西班牙土地不可进行折旧。

存货及在产品的计价都按成本或市价中的较低者来进行。在计价时,先进先出法和平均成本法都是可以选用的。

在西班牙,无论支付给居民或非居民,股息都按19%的预扣税率实行源泉

扣缴。预扣税率可根据相关税收协议减低。如某些企业收到的股息来自于其持股超过10%且持有超过12月的企业,则不需实行源泉预扣。任何所受预扣税都可在接收企业的应付企业所得税额中进行抵免。一家西班牙企业从另一家参与份额低于资本5%的西班牙企业处收到的股息,按收到股息的50%征税。西班牙投资组合企业或母公司持有另一家西班牙企业5%以上股本的,在收到来自这家公司的股息时免税。

就利息费用而言,在使用权责发生制的情况下,利息通常为可扣除的。支付给外国贷款方利息需要经过财政部的批准。通常,支付的利息需扣除19%的预扣税,不过此税通常会根据税收协议的规定而被削减或除去。但如果由有关非居民企业(除欧洲中东部)提供资助的西班牙居民企业的债务股本比超过3:1,则不能获得全额的利息扣除,这其中的超额部分视作股息。然而,此规定可被一视同仁条款所推翻。

西班牙企业的亏损可向后结转在接下来的15个会计期间内同全部所得进行抵扣。亏损不得向前退结。亏损的向后结转一般不受企业股份所有权变更的限制。而对于新近组建的实体,15年的期间必须从第一个有应税利润的期间开始计算。

根据国际财政透明度制度,西班牙居民企业可能需为其持有50%以上股份的非欧盟居民子企业所获得的利润缴税。这一规定在为相同被动收入缴税,子企业的税率不到西班牙居民企业税率的75%的情况下适用。

此外,在西班牙企业的研究和开发费用的25%可在应付税款中扣免。当研发费超过前两年的平均发生额时,超过平均额部分的42%可算作抵免额。

为减低西班牙企业在利息、股息及

使用费等收入上的双重税负,截至2011年,西班牙政府已经同68个国家及地区签订了避免双重税收协议,协议中对各项有关收入的预扣税率做出了规定。

个税缴纳

西班牙的居民个人应为其来自全世界的所得缴纳个人所得税。非居民仅需为其来源于西班牙的所得缴纳个人所得税。西班牙纳税义务人的认定标准为,在西班牙逗留时间超过任一自然年度中的183天,或其切身利益的中心在西班牙,或其配偶和未成年受抚养子女取得西班牙居民资格。居民获得的货币或实物形式的附加福利视作雇佣所得的组成部分,其正常所得和亏损都视作普通所得。

所有的商人和自雇职业者都要求按季缴纳税务申报单,并需在当年的4月20日、7月20日和10月20日缴纳预付税,且在下年的1月20日按上年的最终应缴所得税额缴税。所有居民雇员和自雇个人都必须在西班牙社会保险系统注册,并且按月支付缴款。一般雇员的社保缴款率为6.35%,雇主的缴款率为30.15%。

个人所得税的纳税税率适用累进税率,分为24%、28%、37%和43%四档来进行征收。个人增加的前6,000欧元储蓄收入的适用税率为19%,超过部分的税率为21%。当劳动所得不足22,000欧元时,不要求个人提交纳税申报单。若一个家庭单位中有不止一个人,则限额为8,000欧元。居民个人的遗产税在接收经由赠予或死亡而产生的财产转移时征收。遗产税对资产价值在7,993.46欧元以下的按最低税率7.65%进行征收,且最高税率为34%。最高税率适用于转移的价值超过797,555.08欧元的部分。税率的确定以单个馈赠方给予各受益人的总资产价值为依据。CUT

盖茨PK乔布斯

□文/刘亚洲

比尔·盖茨与史蒂夫·乔布斯，作为个人电脑时代的两位杰出商业领袖，一直被人们相提并论。

锋芒彼此掩盖

除了出身背景迥异（盖茨是中产家庭，乔布斯则是蓝领家庭），所读大学差距很大（盖茨是哈佛，乔布斯是里德学院）之外，盖茨与乔布斯的共性则要多得多：两个人对商业都有天生的理解；先天都有领袖气质；对于资产负债表和损益表几乎都无师自通。两个人都没有大学毕业，但这丝毫没有影响他们的赚钱的能力。在20世纪最后的三十年里，美国没有什么人的赚钱能力在盖茨与乔布斯之上；当然，两个也都精于竞争，关键时都很既狠又恶。

1997年是盖茨与乔布斯竞争关系有一个分水岭。此前的20年，盖茨稳居上风，甚至将乔布斯远远甩在后面。在此期间，Windows成为全球默认的操作系统，盖茨曾经与美国、欧盟展开垄断与反垄断诉讼。盖茨锋芒，天下无敌，更不要说乔布斯。当时，已经很少有人记得乔布斯了，更不要说与盖茨相提并论了。

1997年，苹果公司走到了生死存亡之际。关键时刻，乔布斯得到过盖茨1.5亿美元的投资。

风水轮流转，此后的15年，乔布斯的风头盖过了盖茨。苹果在PC之外的市场占据主导地位，如音乐播放器、智能手机和平板电脑等。而这些



领域，微软均投入巨资，但却是基本徒劳无功的项目。曾经无所不能的伟大的盖茨，对商业依旧敏锐，但微软却把握不住新的重大商机了。微软拥有巨额现金，但却研发不出符合时代特点的伟大产品。这一点，微软与索尼很相似，也与走下坡路的所有巨头一样：不是策略不对头，就是执行不到位；不是用人不当，就是时机把握不当。

据说，为了不让盖茨受到刺激，盖茨的妻子梅琳达禁止孩子们在家里使用iPod和iPhone手机。

2012年，苹果一度成为全球市值最大的公司，执全球科技公司牛耳。曾几何时，这些荣誉都是微软的。



乔布斯能进入商业名人堂吗？

尽管苹果智能手机大行其道，苹果公司的市值领先于科技公司，但是，对乔布斯能否进入商业名人最高殿堂，其实还是有疑问。

疑问缘于时间的验证。

2006年，美国《大西洋》月刊曾经召集众多史学家对影响美国的100人进行了一次总结。其中，有8位著名商业领袖入选。

八大商业领袖依次是：创办俄亥俄美孚石油公司，美国第一个托拉斯的缔造者约翰·D·洛克菲勒；亨利·福特，T型汽车和装配线生产法的发明者，是美国汽车时代的催生婆；安德鲁·卡内基，一个自强不息的钢铁巨头，一个乐善好施的

慈善家；沃尔特·迪斯尼，无人可比的童话帝国缔造者；J·P·摩根，金融寡头和铁路运输巨子；比尔·盖茨，慈善家，信息时代的“洛克菲勒”；萨姆·沃尔顿，他创建的沃尔玛大型连锁超市改变了美国人的消费方式，也影响了大型商场的经营理念；塞卢斯·麦考密克，他的联合收割机结束了传统农业的历史，开辟了农业现代化的新篇章。

对史蒂夫·乔布斯而言，商业贡献足以让他跻身美国最优秀企业家之外。但是，天不假年，乔布斯没有在有生之年完成一次伟大的蜕变，即由一个商业领袖向公益领袖的过渡。在美国，没有在慈善事业上做出过杰出贡献的商业领袖，很难获得更广泛层面的认同。CFT

限购中国信息技术 美国缘何屡屡发难？

□文/宗欣



3月26日，美国总统奥巴马签署新法案，禁止多个政府部门购入与中国公司有关的通信、科技系统，以防出现“安全漏洞”。此举被认为在政治上实行“双重标准”，在安全上没有充分根据，在国际贸易上有失公平，或将破坏全球通讯设备市场的公平竞争。

据统计，美国从中国进口的“高科技产品”总计1290亿美元。根据新通过的联邦政府开支法案条款，美国商务部，司法部，国家航空航天局和国家科学基金会将被禁止购入任何由中国政府“拥有、运营或资助”的公司制造和组装的通讯科技系统。新法案在今年财政

年度，即9月30日前有效。

美国此举究竟意味着什么？中国IT企业将受到何种影响，又该如何应对？

安全成为借口

这项法案将产生什么样的影响外界并无定论，可以肯定的是，它将影响到美国一些非防务领域的政府机构从现在到9月30日（财政年度结束时间）的开支。

据了解，该条款还规定，例外的情况是：如果该机构的负责人决定，购买有关技术“有利于美国国家利益”，即可购买。

这份长达240页的法案明确规定：除非得到联邦法律执行办公室的许可，否则美国国家航空和宇宙航天局、司法部门、商务部门等，不得随意购买任何信息技术系统。“购买前，必须对‘网络间谍及破坏’风险作出书面评估。”

去年，美国众议院情报委员会发布报告，敦促美国电信运营商不要与华为和中兴进行商业合作，原因是中国政府可能会对华为和中兴施加影响，从而不利于美国的国家安全。两家公司均否认了这一指控，华为发言人表示这样的说法“毫无根据”。

一份来自美国国会研究服务局的报

告显示,截至去年5月,美国从中国进口的高科技产品总值达1290亿美元左右。凡是与上述信息系统相关的中国企业,均须纳入风险评估的范围。其中包括由中国直接或间接控制的企业、中国资助的企业等。更为严格的是,这些企业在生产、制造、组装等过程中可能存在的所有风险,均会受到逐一关注。美国政府此举并不属于WTO的管辖范围。此外,WTO的协议中还有一项国家安全豁免的条款,这也可能成为美国设立此法案的一个辩护理由。

针对该决议,中国外交部发言人洪磊称,为维护中美两国的信任与发展,美国方面应取消该法律。“其实,这是美方以网络安全为借口,对中国公司采取歧视政策。”洪磊说。

黑客事件后续?

据经济参考报报道,过去两个月内,美国一直指责来自中国的黑客攻击给美国政府带来巨大的伤害,当时就有分析人士称,美国政府的表态是为限制中国IT企业在美发展制造舆论支持;而在2012年下半年,美国众议院情报委员会发表报告,称中国公司华为和中兴生产的IT设备对美国安全造成威胁,并敦促美国电信公司不要与这两家公司进行商业合作。对此,外界普遍认为,美国此举背后其实隐藏着部分美国IT企业的利益,意在保护美国企业不受中国企业在美扩展业务的冲击。

美国政府的“努力”并未奏效, Clearwire等美国电信运营商随即宣布,将在2013年的高速移动通信网络升级中继续使用来自中国企业的IT设备。美国投资者网站MarkerWatch.com分析文章还称,华为、中兴等中国企业目前在电信设备制造领域的实力有目共睹,除了可以提供电信运营商所需的各类设

备外,其价格也低于思科等欧美厂商,对欧美运营商具有极大的吸引力。

对于美国新条款的出台,也有专家观点认为,这是针对之前中美之间“网络黑客”事件的后续行动。

据人民网报道,今年2月,美国一家网络安全公司指控,中国军方某部队是对美国企业实施黑客攻击的“幕后黑手”,中国强烈驳斥了美国方面的指控,中国外交部发言人曾连续表态,称“网络黑客攻击是全球性问题,具有匿名性、跨国性和欺骗性特点,盗用别国IP地址进行网络攻击是黑客惯常做法。”但是就现今美国方面的行动来看,他们对于自己的猜测更为信任。

有业内人士表示,随着技术的进步,网络安全的确已经成为军事安全领域的重头部分。对于在国际社会渲染“网络战争不可避免”的观点,他认为,网络空间应该是拓展国与国之间沟通合作的平台,而非造成国际冲突的领域。

“现在看来,对于‘网络黑客’的问题,中美双方都坚持己方的观点。”该人士称,“禁止美国政府机构购买与中国政府有关公司信息技术的条款,虽然不能明确地被看作是‘网络黑客战’的后续,但是也从侧面体现了美国对于中国在国际信息安全方面的防备之心。”

事实上,这已不是中国的信息产品第一次受到美国基于“国家安全”问题的刁难。2011年2月,美国海外投资委员会就以国家安全为由,让华为收购3Leaf的计划落空。2011年11月18日,美国众议院情报委员会主席麦克·罗杰斯则对外宣布,开始调查中资企业华为和中兴的所谓“窃密事件”。华为、中兴等中国电信设备制造商依次沦为“中国威胁论”的牺牲品。

随着中美贸易战愈演愈烈,“中国

威胁论”显然在不断加剧。有专家表示,根据世界贸易组织的规定,各成员可以因为国家安全之忧免于遵守某些贸易规则。所以美国的做法并非完全违背WTO的贸易原则。

中国难有作为

美国政府指责他国进行网络破坏,其标准是不透明和没有充分根据的。中国国际贸易学会中美欧研究中心主任何伟文表示,该法案违反了世界贸易组织(WTO)的规定,对于在全球产业链采购的电子通讯设备行业而言,此举对全球市场的影响深远。

“这个确实有点过火,按他们的法案执行起来,很多有国资背景的中国信息产业企业都将受累。”中国商务部国际贸易经济合作研究院研究员梅新育在接受《重庆商报》采访时说,法案要求政府部门在考虑购买信息技术系统时,应与执法机构一起对“网络间谍和破坏”风险做出正式评估。这个评估的标准和程序并不透明,是否公正合理不得而知,裁判员也是他们自己在掌握。

同时,评估必须包括“此类系统在一家或多家由中国直接或间接控制的企业,或者由中国所资助的企业中生产、制造或组装时,所存在的任何风险”,涉及到的企业范围非常广。其实,高新技术产业在全世界,都是政府资助和鼓励的对象,美国也不例外。按照这个法案,特别是有国资背景的企业会首当其冲。当然民企也不会完全置身事外,因为美国政府可以帮你“构思”出你和中国军方的关系。

中国应如何应对这样的贸易争端?梅新育在接受《重庆商报》采访时认为,可以从短期、中期和长期三方面制定对策。“短期内,虽然我国是最大的IT产品生产国,但中美两国十几年来

已反复发生多次贸易争端，我们在时机成熟时也可以对政府采购设限。中期内，我国还需要继续多边和区域框架下维持自由贸易体制，抑制贸易伙伴国的保护主义势力。长期则要推进我国出口市场多元化，降低贸易保护主义势力对我们的杀伤力。”

据采访的相关律师表示，对于美国政府的新法案，中国可能会通过指责美国违反WTO规则予以回击，但实际上可能难有作为，因为中国目前还不是政府采购国际和解规则WTO协议的成员，因此无法通过WTO仲裁的方式帮助中国企业争取权益。CFT



延伸阅读

法案警示意义大于实际意义

据经济参考报报道，对于美国政府的最新法案，theStreet.com等多家美国投资者网站均认为，这可能对华为、中兴、联想等中国公司造成不小的影响。华为和中兴的部分高管表示，华为和中兴的美国业务，绝大多数是电信运营商采购，几乎不涉及政府采购，因此美国政府的新法案，不会对企业在美国的正常经营造成影响。上述高管还强调，华为和中兴的设备严格按照美国运营商的要求生产，不存在美国政府所说的“安全”隐患，即便对其检查，也不会出现任何问题。

不过，有市场人士担忧，美国政府动辄以“安全”问题打压华为和中兴，可能会在美国市场造成对两家公司极为不利的局面，并使公司形象受损，最终逐渐影响其在美国市场的主要业务，以及智能手机等其他新兴业务。

美国此举对于国内的信息技术和软件产业肯定会产生一定的负面影响。因为美国在全球的影响和地位，一旦它表示对中国这些产品的防范性，必然会影响到别的国家在采购产品时的选择，那么国内相关产品在出口贸易上的业绩必然出现一定的下滑。

有美国市场分析文章认为，美国政府出台新法案后，受影响最大的可能将是联想。2012年8月，联想北美副总裁兼总经理托马斯·鲁尼公开表示，联想正在攻坚美国的中小学和政府市场，其未来销量有望实现每年超过20%的“超高增长”。而在2012年11月，联想全球产品部门总裁彼得·霍腾休斯也表示，联想的产品正在进入美国的主流消费领域。

在美国不断对中国企业设限之时，美国此举被解读为是向华为、中兴发难后的“升级版”。该法案发布者贝克在美国一家法律事务网站上写道，这项针对中国的法律措施对中国电脑制造商联想来说“将会是一个重大打击”，同时也“将为向政府销售商务IT配件的美国公司带来惊喜”。

据了解，华为在非洲、中东等地向政府等销售较多的IT设备，但实际在美国尤其向美国政府销售的网络设备很少。“我们在美国市场主要销售的是手机、上网卡等终端、民用商品。”该人士因此说，上述法案对华为在美国的销售影响不是很大。

“这次签署的法案是针对美国政府的，对中兴来讲没有任何影响。”中兴通讯发言人在接受采访时称，去年中兴通讯在美国市场的营收额为10亿美元，其中九成以上是销售手机、数据卡等终端的收入。联想集团公关人士称，联想产品如今在全球100多个国家、地区销售，每样产品从质量、安全性能等各方面都超过政府标准，因此美国上述部门严格控制中国IT设备的法案对联想集团没有太大影响。作为世界最大的PC厂家，联想对此已早有预料，但仍有信心保持与美方的交易。

有专家称，该法案警示意义大于实际意义。虽然国内企业此前没有打入美国军方市场，但未来这个可能性越来越大。美国方面已经看到联想、华为等打入美国政府市场的可能性，因此出台上述法案“未雨绸缪”。且该法案的签署与去年10月美国国会对于华为、中兴等中国通信巨头的发难有关，并且随着中国越来越强大，以后还会不断发难。

专业的城市生态系统方案解决供应商

THE SUPPLIER OF PROFESSIONAL URBANECO-SYSTEM SCHEME SOLUTION

可持续发展在中国

Sustainable development in China

可持续发展在陆易斯通

Sustainable development in LUISTONE

可持续发展在城市生态系统

Sustainable development in the urban ecosystem

国际生态城市建设与推广的领航者;世界生态城市建设与推广的领先品牌;开创了中国生态城市建设与推广的里程碑。

美国陆易斯通集团,通过城市生态系统、低碳产业和循环经济、投融资和国际招商来实现中国生态城市建设。



美国陆易斯通总裁杨楠女士出席

2012里约+20峰会

美国陆易斯通集团荣获【“里约+20”峰会“联合国秘书长办公室高级工作组成员—国际绿色经济协会(IGEA)”中国绿色经济杰出贡献企业】荣誉称号。

陆易斯通人通过20年的努力,实现中国生态城市建设与推广的全面覆盖,并向2032年“里约+20”献礼!

以人为本、载德载物、精益求精、引领行业

LUISTONE GROUP
陆易斯通集团

如何在部分非洲国家办理商标注册案件

文/朱刚琴



办 理

涉外商标注册案件

时,曾有申请人咨询:公司在尼日尔、几内亚有大量贸易业务,需要保护商标权利。但经打听,这两国压根儿就没有专门的商标注册机构,怎么办?

非洲国家商标注册联盟组织机构——非洲知识产权组织,可以为国内申请人提供在一些没有独立商标注册机构的非洲国家内进行商标权利保护的服务。

一、非洲知识产权组织

非洲知识产权组织(African Intellectual Property Organization),简称非知(OAPI),是由非洲目前16个成员国共同组成的一个地区性商标注册联盟组织。该组织

成立于1962年,总部设在喀麦隆首都雅温得。其16个成员国具体为:喀麦隆、贝宁、布基纳法索、中非共和国、刚果、乍得、加蓬、几内亚、几内亚比绍、科特迪瓦(象牙海岸)、马里、毛里坦尼亚、尼日尔、塞内加尔、多哥、赤道几内亚。由于这16个国家曾为前法国殖民地,因而,目前该组织注册商标使用的官方语言统一为法语,该组织官方网站为:<http://www.oapi.int/>。

较熟悉涉外商标业务的申请人往往可能将非知与欧洲商标注册联盟组织,即欧盟联系在一起进行比对理解。确实,非知和欧盟商标注册有较多的相似之处,如:都没有实质审查制度,遵循商

标注册在先原则、一标三类申请可以只收取一份费用等。

但非知与欧盟相较,较大的一个区别是欧盟商标成员国国内均有自己的独立的商标注册机构,可以在各成员国单一进行商标注册。而非知各成员国由于商标制度均较不完善,没有各自独立的商标制度,所以无法在成员国单一进行商标注册。即,在欧盟组织和其各成员国进行商标注册是申请人可以自行选择的,而通过非知进行商标注册则是在其成员国国内进行商标保护唯一的途径。这也是对本文开头申请人疑虑的解答:如果申请人打算在尼日尔、几内亚保护自己的商标权益,申请人无法在尼日尔、几内亚两国单独进行商标注册,而必须通过非知商标注册程序在16个成员国内同

时获得权利保护。在这16个成员国里，成员国放弃了对商标进行自主审查的权利，商标领域完全受非知该联盟组织的管辖约束。

非知是巴黎公约和世界知识产权组织成员国之一，可以要求优先权，商品/服务遵循尼斯分类标准。非知商标申请可以一标多类申请，与上所述，非知一标三类申请可以只收一份费用。但与欧盟或其它可以一标多类商标申请的国家/区域相比，非知商标一标多类申请有一较大的特点是商品和服务不能混合申请注册。即服务商标或商品商标必须严格区分开来。打个比方：若申请人甲打算在第1、2、35类申请商标，尽管属于三个类别，甲必须至少将第1、2类商品和第35类服务分开来作为两件办理支付两份申请费用申请。但如果是办理第1、2、3类三个商品类别的商标申请，则申请人可以在一件申请中办理，且需支付一份申请的费用。

二、商标申请注册实务

1、商标申请注册

1) 所需文件

简单签署的委托书即可。但较严格的是，官方往往要求委托书上须为蓝色或绿色签字。对商标文件签署字体颜色有严格要求的国家/区域比较来说非知应该属于先锋。

2) 商标顺利注册流程

提交——形式审查——注册——公告(6个月)。

非知采取商标登记制度，对商标权利只进行形式审查和绝对理由审查，并无实质审查制度。即，官方不会基于在

先注册相同/近似商标的权利驳回在后商标的申请。

3) 注册周期及有效期

如果注册过程顺利，商标注册整个周期为一年半左右。自申请日起算，注册有效期为10年。

如果注册人自注册日起连续5年内，或连续5年或更长时间内不使用注册商标，该商标可能被第三方提出撤销。商标注册人应当在商标有效期届满前一年内提交续展，每次续展10年。过了有效期后还有6个月的宽展期，但在该宽展期内提交续展会有额外的罚金。

2、后续申请所需文件

1) 商标续展

需在商标有效期满前一年内办理。续展时提供简单签署的委托书和注册证复印件即可。同样，委托书上须为蓝色或绿色签字。

2) 商标转让（必须注册后才能转让）

提供受让人简单签署的委托书和经公证的转让协议。

3) 商标名称/地址变更（必须注册后才能变更）

简单签署的委托书和经公证的变更证明。

3、商标异议和驳回

1) 商标异议

商标注册后，非知官方将向申请人下发注册证，同时将商标信息刊登在官方商标公报上。自注册公告日起6个月内，任何第三方均可对该申请向非知官方提起书面异议。

在非知，异议程序等同于法院程序。商标申请人应当在收到官方下发的

异议通知日起3个月内进行答辩，申请人可对该答辩期限申请延期。官方在做出最终异议裁决前，可要求双方或一方参加听证会听取意见。提交异议答辩后，约一年左右时间内，官方会下发异议决议。如果申请人对非知官方异议决议不服，可以自收到决议日起3个月内向高级人民法院提起上诉。如果没有在上诉期限内进行异议答辩或上诉，商标申请将被视为自动撤回。

2) 商标驳回

非知采取商标登记制度，对商标权利只进行形式审查和绝对理由审查。即：非知官方只是对申请文件是否符合要求、商标是否具有显著性等方面进行审查。如这方面不符合要求，非知官方会下发绝对理由驳回通知。如果商标申请人没有在规定的时间进行复审，商标申请则被视为自动放弃。

但非知并无实质审查制度，官方不会基于在先注册相同/近似商标驳回在后商标的申请。由于非知商标公告异议程序排在注册程序之后，即除了个别缺乏显著性商标，一般非知商标申请人均能获发注册证。

3) 商标撤销

撤销主要理由为：注册后连续5年没有使用；连续5年或更长时间内不使用注册商标；恶意注册；没有续展。

总之，在非知申请商标注册一般较为顺利。相较各单一国家商标注册，非知商标注册具有价格低廉、手续简单、保护范围广泛的特点。建议在非洲有国际业务的客户积极在非知提交商标申请。**CFI**（作者单位：集佳知识产权代理有限公司）



功能性纤维或助服装变革

进一步研发新一代高仿真差别化功能化纤维，是“十二五”期间纺织化纤共同推进的一项重要战略任务。

□文/本刊实习记者 刘馨蔚

随着科学技术的发展和生活水平的提高，人们不再满足于对纤维纺织品的一般性需求，又提出了卫生保健、舒适等性能的要求。高性能、多功能的纤维纺织品不断涌现，直接冲击着普通化纤市场。

棉逸：仿棉更超棉

我国纺织化纤工业正处于转型升级创新发展的新阶段，而棉花缺口问题已成为制约行业发展的难题。为缓解棉花等天然纤维的不足，进一步研发新一代高仿真差别化功能化纤维，推进纺织新型高附加值、超仿真织物面料系列产品创新发展，是“十二五”期间纺织化纤共同推进的一项重要战略任务。

2012年，我国化纤产量3,792万吨，其中涤纶产量3,057万吨，约占化纤总量的80%，占世界涤纶总量的70%以上。其发展速度无论是技术水平还是生产品种，远远大于其他合成材料和合成纤维。我国已成为世界上最具活力的化纤聚酯生产大国，涤纶也成为缓解棉毛丝麻等天然纤维不足的

主体品种。

2011年，化纤产业技术创新战略联盟承担国家“十二五”科技支撑计划“超仿棉合成纤维及其纺织品产业技术开发”项目，旨在提升我国聚酯行业技术水准，实现多功能、高品质、低能耗、低排放的新一代聚酯（仿棉）纤维大规模市场应用，项目聚集了聚酯产业链上下游企业27家共同攻关。

东华大学材料学院常务副院长王华平表示，“超仿棉”不仅在纤维表面形态和面料风格上追求接近棉织物，重点是面料制品性能功能上超棉仿棉，尤其是与内衣和休闲运动服装密切相关的动态热湿舒适性能。

他指出，“超仿棉”不是具体某一个产品，而是聚酯一个功能化差别化方向；“超仿棉”也不是简单的取代棉，而是结合市场发展的新型产品。

未来，联盟将以宣传推广“逸绵”纤维产品，推动“逸绵”纤维及其纺织品的市场规模应用、打造可信赖的市场品牌、提升产品的附加值为目标，一方面强化新一代仿棉纤维技术创新和产品开发的方向，提升纺织品的舒适性、安全

性、外观风格；另一方面，加强标准制定、质量监督认证、舒适性评价等工作，保障新产品市场推广的科学规范化、品牌化，消除消费者的心理障碍，引导消费者理念的转变。

阻燃纤维：或成市场热点

阻燃聚酯纤维是一种典型的防护性功能纤维，广泛应用于服装、家纺和产业用纺织品中，具有良好的市场前景。随着人们对火灾危害性认知程度的提高和安全意识的加强，阻燃产品的开发力度不断加大，阻燃聚酯纤维及其制品已成为我国纺织品市场的一个新热点，具有良好的发展前景。

在阻燃聚酯的基础上，开发耐久高效、多功能复合阻燃纤维及纺织品是当今阻燃功能纤维及纺织品的发展新趋势，兼具阻燃、抗菌、防螨等健康防护功能的多功能纺织品在航空、高铁等新兴领域具有极大的应用价值。

目前，大部分具有抗菌功能纤维的制备都是采用纤维改性或后整理的方法，其目的就是引入各类具有抗菌活性的基因及物质。所使用的抗菌材料和抗菌整理剂可分为无机抗菌材料、天然生物抗菌材料和有机抗菌材料等类型。

目前，阻燃聚酯纤维已成为市场的热点，而具有阻燃性能的多功能聚酯纤维更为市场所需求。将普通聚酯特殊功能化、多功能一体化，有助于提高化纤产品的附加值，增强化纤企业的竞争力。

再生化纤：变“废物”为“油田”

随着聚酯消费量的不断增长和环保意识的不断增强，高效化、无害化、密闭化、再循环、高值化回收利用纺织品及废聚酯瓶成为行业发展的一大课题。我国聚酯瓶片年存量已经近400万吨，废旧纺织品年存量已达2,300万吨，其中化纤占年存量的70%。而再生纤维的生产正是把“废物”转换成为纺织基本原料，使“废物”成了我国陆地上新的“油田”。

2012年再生化学纤维产能830万吨，产量530万吨。由于服装出口下降，使用废旧衣物原料国内有15—20%下降，估算布泡料使用量80万吨，进口整瓶/瓶片205万吨(毛片按10%—12%，整瓶20%—22%折净瓶片170万吨)，废丝僵料泡料25万吨，国内饮料瓶回收量280万吨。

北京服装学院王锐表示，在再生纤维领域的研究，国外起步较早，近年来，国内发展也比较快。随着我国对于该领域的重视程度逐渐加强，在该领域的投入逐年加大，我国再生纤维总体质量与国外差距已经不大。我国与国外再生纤维领域的差距主要体现在设备上。

根据国情及行业发展规划，再生纤维的技术发展方向

是，通过研究废旧纺织品、部分可纺丝塑料的智能识别及高效分离技术与装备，研发高效废旧塑料分拣技术，提高废旧纺织品的回收再生循环比例；通过开发废旧纺织品的分类与预处理技术、资源化技术，减少排放，节约资源，提高产品品质，提高生产效率，增加社会效益和经济效益；大力开发差别化、功能化再生纤维及其制品生产技术，拓展领域，并通过大力宣传提升消费者的认知，倡导健康绿色的消费理念。

王锐认为，我国再生纤维行业发展前景广阔。预计到2020年，中国再生聚酯产业将发展成为以差别化、功能化产品为主导、产业链完善、企业设备先进、产业布局合理、具有较强自主创新能力的产业集群，产业创新体系较为完善，产业特色和比较优势更加突出，成为中国传统产业升级和国内循环经济发展的典型示范产业。

生物质纤维：未来竞争力的提升点

中国是一个缺油的国家，按照现有产业规划，如果今后国内化纤工业增长所依赖的基础化工原料依然依靠进口原油加工来支持，那么行业发展难以摆脱受制于人、大起大落的困局。丰富的生物质资源是绿色化工原料的未来出路，越来越多的化工产品可通过生物质资源得到。

发展生物质纤维是化学纤维工业实现节能减排、发展低碳经济的需要。纺织工业由于其规模和涉及的范围较大，是温室气体排放较大的行业之一。化学纤维制造业消耗大量的能源，被认为属于高碳行业，因此不符合可持续发展和低碳经济的需要。在世界能源危机和倡导低碳经济的背景下，积极发展生物质纤维对实现低碳经济和节能减排，对农副产品深加工、提高农产品附加值，均具有深远意义。为化学纤维工业培育新兴产业、催生新的增长点发展提供了无限的契机，必将成为引领化纤工业发展的新潮流。

王华平称，发展生物质纤维是提高人民健康水平的需要。目前，生物质纤维在修复和替代人体组织和器官等方面都得到了广泛的应用，包括人工骨、人工韧带、人工肌腱、人工血管、人工心脏瓣膜、人工肾、人工肺等。此外如甲壳素纤维、海藻纤维、胶原纤维等虽然在服装领域的用量不大，但在医疗领域应用十分广泛。因此，发展生物质新纤维对于促进现代医学的发展、挽救生命和提高人民群众的健康水平具有重大意义。

功能性纤维的开发利用对化纤行业的未来发展将产生重要影响。目前，单一功能的化纤产品已不能满足市场需求，多功能、高性能的复合，是未来化纤产业发展的主要方向。 **CNT**



移动打车新风乍起

无须路边拦车，在屋里动动手指头，出租车就会“服务到家”。

□文/本刊实习记者 刘馨蔚

“打车难”正催生一类新型App应用市场——手机打车。既有滴滴打车、摇摇招车等手机应用程序招徕全城出租车司机，又有大众、强生等出租车公司推出各自的打车软件。手机打车市场正风生水起。

与团购网站一样，打车软件APP并非国内首创。英国有Hailo，美国有Uber，而且都在过去两三年中获得风投的青睐，融资规模达数千万美元。其中，Uber在2011年底更获得3,200万美元的融资，投资方来自亚马逊创始人贝索斯和高盛等。此外，以色列的打车应用GetTaxi也从本土扩向美国，并在去年获得2,000万美元融资。

移动打车市场竞争初现

无须路边拦车，在屋里动动手指头，出租车就会“服务到家”。这就是移动打车软件，它利用智能手机的GPS数据和推送服务系统，使乘客利用手机中的招车软件与司机端建立实时信息互通，提高对运营车辆的调度效率。

2012年3月，国内首款打车软件摇摇招车在AppStore上线。这种“打车神器”一经推出，注册用户暴增，吸引了多家风投公司。一个多月后，摇摇招车在红杉资本拿到了数百万美元的首轮融资。

紧接着，滴滴打车、易道用车等类似软件兴起。目前国内已有约20款手机打车软件，用户数量达25万。

“截至目前，北京已有近2万辆出租车安装摇摇招车设备，约占北京市出租车总量的四分之一。乘客日呼叫量高峰期近万次，打车成功率近75%。”摇摇招车CEO王伟建称。

“安装摇摇招车软件后，空驶的时间比以前少多了，每月能增收500—600元，乘客也免去了在恶劣天气中焦急等车的痛苦。”一位出租车司机对记者如是说。

据介绍，在上线移动端打车软件后，摇摇招车还针对不便使用APP的用户延续了以往的“电招”服务。去年9月，摇摇招车开通了“96109”免费叫车热线，成为继96106、96103后北京第一家开通官方认证出租车调度电话的公司。

去年9月,滴滴打车在北京、深圳、广州等车辆、人口双密集的城市起步,其中在北京扩展规模最好,目前已覆盖超过3万辆出租车,上海虽然上线仅一个月,覆盖车辆也逾5,000辆。滴滴打车甚至和北京市两大出租车调度中心之一的96106达成战略合作,系统互通,并为其定制客户端。

然而,智能手机招车的盛行,尽管可以部分解决“打车难”和“空载率”的问题,却让现有的出租车行业管理模式受到波动,创业者、司机与出租车公司之间隐约的冲突已初现。

在上海的出租车汽车管理条例中,明确规定司机不议价、不拒载。此前,上海市交通运输和港口管理局也已明确表示,对乘客使用手机叫车软件预约出租汽车过程中,私下与出租汽车驾驶员预约加价行为不予认可。

对此,滴滴打车CEO程维的解释是,加价选项只有乘客的客户端上有,纯属自愿加价。“目前在平台上统计,乘客加价行为只占10%左右,只有在郊区打车,或高峰时段确有急事打不到车,乘客才自愿加价,而司机端则根本不能主动加价。”

不少使用过滴滴打车的乘客均表示:“加价是自愿的,不会抵达后去投诉司机,作为乘客追求的还是更快捷、更舒服的乘车体验。”

值得关注的是,纽约的士与电召委员会(TLC)初拟定了一系列规则,允许智能手机应用召车和付款,前提是这些应用必须配合纽约自有电脑支付和里程数据系统,并规定乘客必须向司机额外支付车费的20%作为小费。

另一个矛盾源自出租车公司。目前,大型出租车公司也都推出了自有手机软件,其手机订车响应速度也不慢,即使经过电调平台,也完全无人工环节,已升级为全自动。但由于电调系统并非强调司机与乘客的即时沟通,今后仍有改善空间。

新商业模式的再尝试

北京市交通委新闻发言人李晓松去年10月称,北京每辆出租车每天大约运行400公里,空驶率达到30%至40%。

在2002年交通运输部等五部委出台的《关于进一步加强城市出租汽车行业管理工作的意见》中,明确规定“出租汽车有效里程利用率低于70%的城市和地区原则上不宜以审批、拍卖等形式向市场投放或变相投放新的运力”。

这些指标和规定意味着,北京增加出租车数量已经几无可能。李晓松也称,一座城市的出租车保有量,并不能单纯因为乘客需求增加而无限增多。

市场已经有传言称,有关部门可能会在明年发放“约租车”牌照。目前,上海已经发放了一批约租车牌照,不过只针对“沪外车辆”,这导致客户在上海预约用车,来的却是外地

牌照的汽车。

约租车是一种新型的租车模式,来源于国外的叫车服务。目前,这种模式在国内尚未得到政府和法律的认可,但已有不少汽车租赁公司通过签订多方合同来规避潜在的法律风险。

“摇摇招车”CEO王伟建说,目前没有利润分给出租车司机和出租车公司,是当下推广“摇摇招车”最大的难题。他说:“我们可能一次性不会给出租车公司带来多少收入,但从长远来看是有益的,能帮助司机提高运营效率,提高收入。”

易到用车总裁周航认为,解决打车难问题,没有比市场更美妙的机制了。他梦想着出租车行业各种障碍的放开。在此之前,各种商业模式的尝试,只能等待时机。

市场尚处培育期

王伟建表示,目前国内移动打车市场仍处于培育期,对APP用户和司机端都采取免费服务,但其未来并不缺乏盈利模式。“打车应用不仅是个技术产品,更考验企业对线上线下资源整合运营的能力。”

自去年9月开始,摇摇招车不间断地联合电信、联通,对出租车承运公司推出“预存话费送手机”活动。出租车司机仅需预存一定数额的话费,便可免费获赠一部智能手机。同时,摇摇招车对出租车司机宣传和普及移动打车软件。

摇摇招车目前正启动B轮融资。据悉,本次融资额将达千万美元。王伟建透露,移动打车未来并不缺乏盈利模式,除了广告等传统方式外,LBS也将成为摇摇招车未来考虑的方向之一。

在王伟建看来,现在谈盈利为时尚早。“眼下最重要的是做好产品、提升用户体验和开拓市场。”

滴滴打车运营负责人卓然也说:“我们会给司机推荐一些合适的套餐、流量包,很多司机也愿意义务做广告,比如我们给很多司机赠送了一些印有公司LOGO的香风设备,司机拿到后就挂在了自己的车上,并向乘客推荐我们的软件。”据他介绍,这种宣传方式的成本很低,但定位非常精准。

但目前手机打车应用的市场仍面临体验上的“死穴”,比如开车不能打电话,但是这类应用却需要司机在抢单之后迅速与乘客电话沟通接客地址,尽管滴滴打车一再强调提倡用耳机,但也同样有违反交通法规之嫌。

或许,不久的将来手机打车应用会安装车载终端,并设计司机开车时专用的抢应按键,用类似的解决方案,不仅可以消除法规隐患,还可能产生其他商机。CCTV

国产轿车：墙内开花墙外香

扩大出口已经成为中国汽车制造商消化产能的重要途径和推动增长的主要驱动力。

□文/本刊记者 杨蔚

家住智利圣地亚哥的Nubia Silva上个月在当地奇瑞4S店买了辆Chery Face。“我有朋友买了这款中国车，觉得很不错。自己买了后，发现确实很棒。”他竖着大拇指说。Nubia嘴里的这款奇瑞A1，在16个国家均有销售，在智利更是赢得1.8%的乘用车市场份额。

中国汽车整车出口逐年都在增长，形势喜人，去年还首次超过了百万量。据海关总署统计，2012年，整车出口量达到101.50万辆，同比增长19.48%，其中轿车出口量占到一半，同比增长高达33.16%。相比之下，国内车市同期仅有4.33%的增幅。

和国内市场合资车企占主导地位不同，整车出口却是国产自主品牌的天下。奇瑞、吉利、长城等15家自主品牌汽车厂商去年出口汽车共计99.91万辆，占到我国全年汽车出口总量的98%。外国媒体因而惊呼“中国车来了”。

国内竞争压力过大

“一般情况下，出口是在国内市场占有强势份额后再做

的。而中国汽车生产没按常理出牌，把目标转向海外市场，只因国内市场竞争太激烈。”美国金属咨询公司Metal Miner一语道破。

在与国外品牌的竞争中，中国品牌轿车在国内市场上表现并不佳，尤其是中高档轿车市场。中国汽车工业协会的统计数据显示，2012年，中国品牌轿车共销售304.96万辆，同比增长3.51%，仅占轿车销售总量的28.38%，占有率比上年同期下降0.72个百分点。而德系轿车去年在国内销售就达250.41万辆，占据23.31%的市场份额。

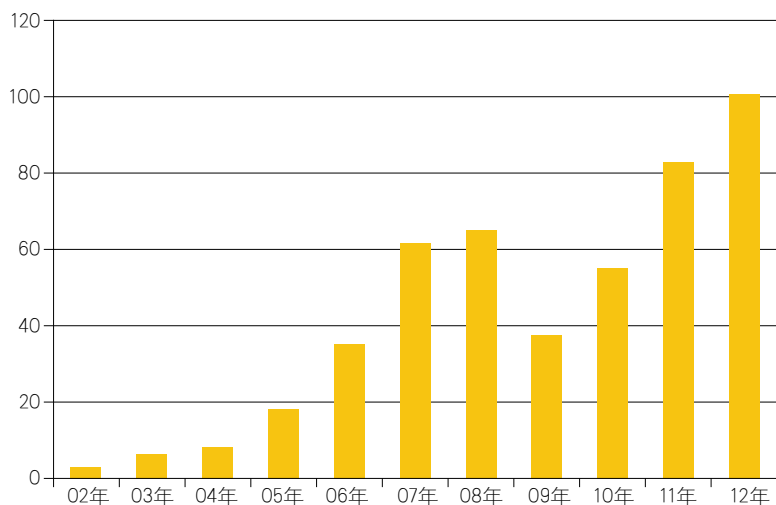
北京Synergistics汽车咨询公司的Bill Russo指出，国内市场增长缓慢，而库存压力增加，使得中国汽车转而瞄准出口以开拓市场。摩根斯坦利分析员Adam Jonas则认为，中国汽车工厂去年开工率只有81%，2011年是88%，这种下降的趋势还会持续。扩大出口已经成为中国汽车制造商消化产能的重要途径和推动增长的主要驱动力。

开拓新兴市场，深化合作

相对国内市场的增长缓慢，我国主要出口市场的消费需求却快速升温。2012年，俄罗斯、南非和北非等新兴市场汽车销售量增长迅猛，中国汽车自主品牌在当地市场上深受欢迎，出口速度加快。英国《金融时报》指出，相对发达国家已经成熟的市场来说，进入新兴汽车市场门槛较低，安全标准和监管都相对没那么严格，中国大部分汽车企业都把目标锁定在这些较为低端的出口市场。

去年出口量排名第一的阿尔及利亚市场，同比增幅高达84.8%。非洲也一跃成为我国第一大汽车出口市场。据海关

■ 我国汽车出口整车出口量（万辆）



统计,去年我国对非洲出口汽车25万辆,增加54%,高出同期我国汽车出口总体增速34个百分点,占我国汽车出口总量的比重由2011年的19.7%提升至25.3%。

尽管中国品牌汽车俨然成为新兴国家的代步工具,但汽车出口同样落入了中国产品“走量不走价”的老路。对比出口量和出口金额前十名名单,就会发现能同时上两个榜的市场仅为俄罗斯和伊朗。

美国Detroit Bureau报道称,“自从巴西人在底特律车展上看到中国汽车后,他们就再也不买菲亚特、通用或尼桑了。中国车价格太诱人了。”有多诱人呢?美国Delta Economics回答说,在这些新兴市场上买全新的中国车,价格和二手的国际品牌车差不了多少,甚至还便宜。优惠的价格刺激了新兴发展中国家的消费者需求。

据中国汽车工业协会统计,2012年中国出口轿车单车价格平均仅为7,200美元,合4万多人民币,这还比2011年的单价提高了264美元。占轿车出口总量66%的小排量微车,即1.5升及以下的车型,也正好是轿车系里价格最低的,去年出口了49.55万辆。排量在2升以上车型,相对价格更高,一年仅出口了5329辆。工艺更为复杂的商用车,单车出口价格虽然有所增长,但是仍处于低价区。

虽然国内自主品牌对整车有知识产权,但分解到细节却凝结了全球智慧。拿奇瑞A1来说,外观由意大利博通汽车设计公司设计,底盘由英国MIRA公司调校,喷涂则使用德国的DURR生产线。在中东地区广受欢迎的吉利GX7造型由来自意大利的世界著名设计大师乔治亚罗。吉利经典车型帝豪EC7变速器来自于比利时Punch(邦奇)公司。中国车的质量在同价位车型中,优势明显。

以生产运动型多用途汽车著称的长城汽车和德国舍弗勒、海拉、博世、博格华纳、德尔福、法雷奥等十多家外国零部件供应商合作,全球的零部件都已广泛应用到长城汽车中。长城汽车副总裁赵国庆告诉记者,“我们和国外零部件供应商的合作已经从产品配套发展为产品研发的前期介入。战略合作升级了我们的技术,长城汽车的品质也得到提升。”这家民营汽车企业也成为中国汽车品牌努力树立质量形象的代表。

“接地气”,扎根发展

为了更好地贴近出口市场,中国汽车企业不仅让汽车开出去,也让工厂“走出去”,服务“跟上去”。“汽车企业的出口方式已由过去出口整车逐步发展成海外建厂的模式。”中国汽车

流通协会常务理事贾新光如是说。

越来越多的中国汽车企业在海外建立了组装厂,以KD(Knocked-down,半拆卸组装)或者CKD(Completely Knocked Down,完全拆卸组装)方式出口。仅去年一年,奇瑞在越南建厂,长城在保加利亚建厂,吉利在埃及建厂,力帆在莫斯科成立了首家品牌直营店。通过海外基地辐射周边国家市场,能避免整车出口运输难、交货周期长以及关税税率高等各种弊端,实现产品本地化组装的同时也降低了成本,提高了中国汽车在海外市场的竞争力。

连续7年汽车出口销量第一的奇瑞从走出去扎根发展中尝到了甜头。从2003年2月第一次海外建厂开始到现在,奇瑞已拥有17家海外生产基地。据奇瑞公司董事长尹同跃介绍,在奇瑞的出口总量中,海外生产基地生产的产品已达50%。在乌克兰,奇瑞部分车型的零部件当地化生产比例达到51%,这样就能以优惠的关税进入其他独联体国家市场。同样,奇瑞乌拉圭生产基地的产品,也能利用南美共同体市场政策,以优惠的关税进入阿根廷和巴西市场。到2011年底,奇瑞在海外建立了1153家销售网络,1188家服务网点。

为了站稳俄罗斯市场,力帆集团去年成立了力帆汽车俄罗斯有限公司,全盘自行管理其在俄的销售网络、营销、品牌推广和售后服务。“光在俄罗斯,我们就开拓了90多家经销商和130多个销售网点,遍布79个城市。每年力帆在俄投资约为800万到900万美元。”力帆汽车俄罗斯有限责任公司总经理孙泽军说。据介绍,力帆在俄罗斯销售去年已达2万辆。

除了海外建厂和铺网点外,海外市场需求差异大、各国法规要求复杂又有区别,中国车要受海外消费者认可,还需要进行消费者研究,并及时改进或开发产品以适应当地市场环境。

“大到巴西的灵活燃料发动机开发、非洲酷热干燥气候下的产品改进,小到针对个别市场的内饰改进,我们都特别做了功课。”奇瑞公司董事长尹同跃说。

同样,力帆在巴西圣保罗设立研究院,专门针对南美不同国家的标准和客户需求建立生产体系,还与英国发动机厂商卡多一道开发专门适合南美当地动力、排放及燃油系统的新车型力帆420。

尽管汽车出口量增速很快,但去年占我国总产量的比重不足5%,远低于发达国家,增长潜力还很大。而汽车出口不仅出口的是产品本身,更重要的还在于销售服务、配件供应、零部件生产、技术输出和品牌溢价等价值链效应。

“目前中国汽车企业的国际化整体还处在起步阶段,还有很长的路要走。”长城汽车总裁王凤英说。CCTV

日本成功分离可燃冰 商业化开采尚需时日

考虑到技术上的难度和环保方面的问题, 各界对可燃冰在可见的未来投入大规模商业化并不乐观, 要实现大规模商业化开采仍需时日。

□文/本刊记者 王莉莉

3月12日, 日本经济产业省宣布, 已成功从日本近海地层蕴藏的甲烷水合物, 俗称可燃冰(fire ice)中分离出甲烷气体, 这是全球首次通过在海底分解含大量天然气成分的可燃冰取得天然气, 标志着日本可燃冰开采商业化进程迈出“关键一步”。英国《金融时报》的报道认为, 这意味着日本距离开发一种潜在新能源又近了一步。

福岛核事故刺激下的产物

分离可燃冰的实验在日本太平洋海岸中段附近展开, 日本官方期待这一进展能令资源匮乏的日本获得一定程度的能源独立性。公布这一消息的前一天也正值日本福岛地震两周年纪念日, 日本福岛地震引发的海啸和核危机对日本原子

能工业造成的巨大打击, 引发了日本对于能源的担忧。

甲烷水合物是一种由冻结的水与甲烷组成的混合物, 有时被称为可燃冰, 这种水合物储量极其丰富。包括美国和加拿大在内的国家也在开展有关甲烷水合物的研究, 专家表示这种资源的储量至少是所有已知天然气储量的两倍以上。

作为“后石油时代”的重要替代能源, 科学家估算, 全球可燃冰的能源总量相当于已知石油、煤及天然气等化石燃料总量的两倍。显然, 对于任何一个国家, 这都是一笔潜在的巨大能源财富。

据日本方面估算, 日本周边海域可燃冰的天然气潜在蕴藏量相当于日本100年的天然气消费量。日本的《新海洋基本计划草案》(简称《草案》)规定, 到2018年有望完善



可燃冰商业化开采技术。日本首相安倍晋三欲将海洋资源开发作为经济增长战略的核心内容，并意欲抗衡中国的海洋活动。

由于日本自身几乎没有任何常规化石燃料，而核能工业又受到了福岛核事故的严重打击，日本一直热衷于开发各种能源，不管有多冒险。日本经济产业省曾于2001年7月发布了为期18年的“可燃冰开发计划”，第一阶段已于2008年结束，主要是确认相关海域蕴藏大量的可燃冰以待开发。2009年至今正处于第二阶段，主要目标是进行生产试验。近期还将进行一次分离提取甲烷气体的作业试验，从而为2016年至2018年第三阶段的商业化开采进行技术铺垫。

甲烷水合物的商业开采前景还远不够明朗。不过日本自然资源与能源厅石油天然气司主任Ryo Minami将甲烷水合物与页岩气相提并论，页岩气也曾是一种被边缘化的资源，如今却在改变美国的能源市场。

日本JOGMEC石油公司表示，希望在5年之内实现可燃冰开采工作的商业化。

商业化运作尚需时日

此次日本对可燃冰的分离，可谓是商业化的第一步。

尽管日本等“冰粉”高调宣传可燃冰的前景，但考虑到技术上的难度和环保方面的问题，各界对可燃冰在可见的未来投入大规模商业化并不乐观，要实现大规模商业化开采仍需时日。

首先，技术瓶颈只是可燃冰开采的障碍之一。由于“可燃冰”多埋藏于海底岩石中，与石油、天然气相比不易开采和运输，因此世界上至今没有完美的开采方案。

相比页岩油气只存在于特定的地区，可燃冰的优势在于其广泛存在于全球大多数的海床之下。但目前的问题是，尚无成熟的技术可以将可能存在于可燃冰中的天然气进行大规模商业化开采。

不过，现阶段可燃冰利用的最大难题是，这种潜在燃料需要在低温、高压的环境下才能确保稳定，一旦脱离这种环境，其中的可燃气体将很快挥发掉。东京科技研究所的教授铃木表示，可燃冰可能给日本带来真正的自产能源，并提高日本的能源独立性。“现在的问题是，从可燃冰中大规模提取可燃气体是否具有商业可行性。”

日本能源经济研究所的研究人员称，成功从可燃冰提取天然气，并不能保证商业化推广同样能获得成功，因为可燃冰天然气的生产周期相当短。相比之下，成本倒是其次的障碍。

环境也是另一个需要考虑的因素。美国地质调查局的报告指出，尽管水合物中储藏了大量甲烷，但迄今为止，人类对于大量开采这类燃料的潜在环境影响依然认识很浅。据测算，甲烷可能带来的温室效应威力约是二氧化碳的十倍。

中科院广州能源所天然气水合物研究中心首席科学家李小森在接受媒体采访时曾表示，想要经济、安全地开采“可燃冰”难度很大，开采可燃冰可能带来温室效应、海底滑坡以及海洋生态失衡等巨大负面影响。现在各国都在加紧研究，以期掌握开发可燃冰的“钥匙”。

中国储量最多，开发亟待提速

可燃冰一旦得到有效利用，商业前景不可估量。美国地质调查局今年1月在一份报告中指出，初步估计显示，在水合物中储藏的碳规模是所有已知油、气和煤炭储备的两倍。英国石油的统计称，截至2011年底，全球已探明天然气储量为208.4万亿立方米。

其实，没有哪个国家对可燃冰放松警惕。资料显示，西方发达国家美国、英国、德国和加拿大上世纪60年代就开始对可燃冰进行研究。早在1969年，前苏联在西伯利亚一口1400米深的勘探井中，偶然发现了世界上第一个天然气水合物气田——麦索亚哈气田，这也是全球迄今为止唯一一个对天然气水合物进行商业性开采的气田。与发达国家相比，中国在可燃冰利用的“起跑”段落后了一大步。

面对资源蓝海，中国也不例外。其实中国是可燃冰资源储量最多的国家之一，据专家们估计，我国可燃冰的资源储量为803.44亿吨油当量，可供使用数百年。我国从1999年起便开始对海洋可燃冰开展实质性的调查和研究，并于2007年5月成功获取了可燃冰实物样品。初步评价发现，中国南海北坡的神狐海域是可燃冰区，预测储量约194亿立方米。

中国科学院能源领域战略研究组编制的《中国至2050年能源科技发展路线图》报告对我国可燃冰研究开发路线图做过如下阐述：从2008至2020年，完成对中国海域的可燃冰的勘探评估以及开采技术等前期准备工作；2021至2035年，进行海上商业化试采；2036至2050年，开展海上大规模商业化开采。

有专家预计，2020—2025年左右，中国将迎来能源需求的高峰期，加快对可燃冰勘探开采的科研进度已经更为紧迫。CCTV

墨西哥能源领域大门将启

外国资本的注入对挽救墨西哥石油公司每况愈下的原油产量至关重要。

□文/本刊记者 王莉莉

对于在以石油为代表的能源领域一直拒绝外资的墨西哥来说，开放之门即将打开。

英国《金融时报》的报道称，墨西哥新总统恩里克·佩纳·涅托(Enrique Peña Nieto)正在推动宪法改革。他试图让该国国营的能源行业对私营部门投资开放。他表示，他不会将墨西哥国家石油公司(Pemex)私有化。但他表示，他决心在墨西哥受到高度保护的能源行业引入私营部门投资，以推动更大范围的发展。

能源改革在即

墨西哥新任总统涅托已经在多个场合表示将采取大胆的发展战略，推动国有石油业向国内外私人投资开放，实施能源行业大改革，提高能源行业效率。因为墨西哥是世界第七大原油生产国，涅托此举意义非凡。

能源在涅托的改革方案中处于中心地位。墨西哥坐拥估计达到1150亿桶石油当量的油气资源，足以媲美科威特。其油气资源中一半多一点属于非常规储量，包括页岩气。

墨西哥国有石油公司Pemex是全球10大石油开采企业之一，是墨西哥唯一的石油生产商，也是唯一的汽油零售商。该公司垄断了墨西哥令人瞩目的深水资源，但由于缺乏投资和外国技术，该公司过去8年期间一直举步维艰。一个残酷的现实是墨西哥石油公司产量在下降，从2006年平均日产约330万桶，到2011年下降到仅为254万桶。

Pemex掌门人洛索亚已经明确表示，最快在今年夏天墨西哥就能通过里程碑式的能源改革提案。

石油企业希望看到的安排是，让它们能够分享新勘探项目的利润，并拥有储量资产。

洛索亚表示，即便不能通过改革，Pemex也仍将能够在



本届政府的第一个任期在2018年到期时,将日产量提高到300万桶。

1938年,墨西哥政府宣布将英美石油巨头驱逐出境,此后一直禁止外国投资者在墨西哥勘探和开采石油。墨西哥宪法甚至明确规定,规定禁止Pemex与帮助其分担勘探和开采石油风险和成本的第三方签订任何合资合同。

垄断成就了Pemex在墨西哥石油市场的霸主地位,但产量下降、腐败丑闻、管理松散等问题一直困扰着Pemex,呼吁对石油市场进行改革的人也越来越多。

近年来,Pemex在墨西哥湾地区发现了大量新的石油储藏,但对于Pemex来说,独自开发这些新油田实在是心有余而力不足,这既有技术环节的薄弱,另外资金上也面临着极大困难。这使得作为石油大国的墨西哥不仅不能对外出口石油,反而还需要进口石油。

据墨能源分析家称,外国资本的注入对挽救墨西哥石油公司每况愈下的原油产量至关重要,在深海油气开采、生产等私有项目上与外国公司共享利润,在非常规页岩气开采和页岩油存储等新领域,增加外国私有资本的介入。

涅托指出,开放封闭许久的能源领域将面临一系列艰巨的挑战,包括进行修宪,这也是阻碍前任政府推动改革的绊脚石。虽然这些变化有待观察,但涅托和墨西哥三大主要政党领导人已达成协议,允许墨西哥石油公司在一些业务中存在竞争,并对采矿特许权协议进行修订。涅托已签署文件,声明将在石油冶炼、石化生产、碳氢化合物的运输等方面创造更加有竞争力的环境。

《金融时报》的文章以为,这一揽子措施(包括税收、竞争、劳工和教育改革)有望推动墨西哥改头换面,成为世界上前景最光明的新兴市场之一,将年度经济增长提升至6%。

油企跃跃欲试

在洛索亚近日传出墨西哥国家石油公司欲将开放个人和海外投资之后,很多国家的媒体都反响积极,纷纷预测自己国家的油企能否在未来进入墨西哥分得一杯羹。

在石化行业,墨西哥石油公司面临不少强劲对手。美国石油公司在墨西哥湾的业务可能对墨西哥石油公司资产形成有力竞争。事实上,在此之前已经有多家跨国石油公司与墨西哥建立起较为密切的联系。比如Pemex拥有9.5%股份的西班牙雷普索尔石油公司就具有近水楼台之利。而包括中国三大石油公司在内的多家石油巨头也早就在墨西哥成立了办事处。

值得注意的是,去年5月,中墨举行议会交流活动期间,

墨西哥代表团曾专门与国家能源局官员举行会晤,探讨双边合作的可能性。

而在接受中国媒体采访时,墨西哥新任总统涅托也表示,自己领导的新一届墨西哥政府将致力于促进经济增长,同时也将为中国提供更广泛的投资空间。

同样,中国的三大油企中石油、中石化和中海油能否成功登陆也成为了中国媒体报道的重点。在中国三大石油公司中,对墨西哥湾地区最情有独钟要数中海油。

对于中海油来说,墨西哥湾在其国际化道路上具有举足轻重的意义。早在1997年,中海油就曾与美国石油公司科麦奇合作,在墨西哥湾开展勘探,但全是“干井”,无奈失意而归。

2009年11月,中海油终于成功进入墨西哥湾,收购了挪威国家石油公司在墨西哥湾4个勘探区块的部分权益,在Tucker、Logan、Cobra和Krakatoa资产中分别获得20%、10%、10%和10%的权益。

2011年11月中海油又与加拿大石油勘探公司奈克森公司(Nexen Inc)联手,拿到该地区6个深水区块开采权益。其中包括Kakuna、Angel Fire和Cypress三个深水勘探目标20%的工作权益,以及其他三个深水勘探目标10%—25%的工作权益。

此外,去年中海油收购的美国尼克森公司在墨西哥湾地区也有大量资产。

目前中海油下属的中海油服墨西哥分公司已经在墨西哥扎根数年。按照现行墨西哥法律规定,外国公司不得拥有本国油田的开采权,因此中海油服目前只能为Pemex安装钻井平台。但多年的合作。无疑将为中海油与Pemex的进一步合作打下良好的基础。

除中海油之外,另外两大巨头对进入墨西哥湾也跃跃欲试。

2011年8月,时任国家副主席的习近平访问古巴,签署的10项合作协议中就包括石油开采协议。中石油提出,希望在墨西哥湾古巴领海租赁一个或多个海上勘探区块的可能性,希望借此进军墨西哥湾。

而早在2007年,中石化就与Pemex有过合作。中石化专门成立了中国石化集团国际石油工程墨西哥有限公司,为埃巴诺·帕努科区卡卡利劳油田提供钻井技术服务。

但也有专家预测,即使国家石油公司的投资权顺利开放,墨西哥政府和该公司在未来与海外投资谈判的过程中也一定会将海外和个人股份占有的比例控制在一个绝对安全的范围内。究竟中国乃至世界各国的油企能在墨西哥展开多大的蓝图,还需要拭目以待。 **CNT**



LED照明业迎转型大考

我国LED照明业亟需调整升级，改变无序竞争、生产中低端产品、依靠国家的现象。

□文/本刊记者 竹子俊

在经历近些年的疯狂扩张后，LED照明业来到了一个十字路口。

结构性产能过剩

LED (Light Emitting Diode, 发光二极管) 是一种固态的半导体器件，由于可以直接把电转化成光，被认为是人类继火、白炽灯、荧光灯之后的第四次照明方式革命。LED光源具有使用寿命长、耗电低等优点，早在2009年，国家科技部就开始推出“十城万盏”等扶持政策，力求拉动国内LED产业的发展。

然而，近期各大LED企业披露的2012年年报显示，业绩普遍低迷，去年产业整体盈利能力出现约30%左右的降幅。LED检测设备企业远方光电于本月中旬公布的今年一季度业绩修正公告，直接将此前预告的净利润下降5%—35%变更为30%—60%。

在全球经济复苏乏力的影响下，2012年欧美、日本等LED市场增长速度不如国内市场，导致以出口为主的LED企业订单普遍下降；且随着LED行业竞争加剧，国内整个产业链产品价格大幅度下降，直接导致企业毛利率迅速下降。

分析人士认为，作为朝阳产业，2012年LED市场需求并没有下降，但是产能扩大远远超过了需求，以致价格战频发，LED产业结构性产能过剩成为突出问题。

实际上，2012年中国LED行业规模增长速度达34%，表明市场增长速度仍处于较高水平，但整个LED产业产能扩张的速度远大于规模增长的速度。

据高工LED产业研究所 (GLII) 统计分析，2012年全年国内LED应用市场保持了较快的市场增速，尤其是室内功能性照明、室外功能性照明、特种照明和中大尺寸背光LED等细分领域，全年产值增速达60%以上。



政策“及时雨”

在绿色节能成为广泛共识的今天，我国LED照明产业风生水起，成为继风电、光伏之后大热的产业。但在表面的繁荣背后，LED产业也存在着鱼龙混杂、缺乏自主知识产权和规模化生产的龙头企业、对政府补贴依赖严重等弱点。LED产业亟待转型升级。

数据显示，目前，我国国内生产LED照明灯具的企业有5,000余家，其中规模以上企业约占全行业的20%，企业普遍规模较小，产业集中度低。由于LED照明产业的核心技术芯片主要掌握在美国和中国台湾手中，我国LED照明企业主要负责低端产品的生产，产品附加值低。加之各家产品相似度大，行业内竞争激烈，无序竞争现象明显。

尚普咨询能源行业分析师认为，我国LED照明业亟需调整升级，改变无序竞争、生产中低端产品、依靠国家的现象，否则将很有可能重复风电、光伏产业的老路。

政策的“春风”将有助实现LED照明业的转型升级。为扶持国内LED产业发展，继不久前LED被纳入政府采购清单后，今年2月，国家发改委、科技部、工信部等6部委联合发布了《半导体照明产业节能规划》。《规划》提出要促进LED照明产业到2015年达到4,500亿元的产值，形成10-15家掌握核心技术的龙头企业，并提出了一系列具体的保障措施和鼓励政策。这对于LED照明行业来说无疑是一大利好。今年，中国政府将斥资400亿元用于LED路灯采购，对LED路灯使用者提供30%的财政补贴，预计这些政策效应都将在今年6月左右体现出来。

而在2012年5月，广东省发布了《广东省推广使用LED照明产品实施方案》。该方案提出要在3年内普及公共照明领域LED照明，同时往后国有资本新建照明工程一律采用LED。受此推广政策的影响，广东正在掀起一轮推广应用LED的热潮。未来3年，广东LED路灯安装量将超过200万盏，LED室内照明灯具安装量将超过2,000万盏。

企业需修“内功”

政策之外，便是企业的“内功”了。自去年下半年开始，LED照明行业已渐渐进入洗牌期。一些较大型的LED企业先后陷入破产，还有很多中小企业和手工作坊式LED企业也未能幸免。

“LED市场看好，导致企业蜂拥而入，出现良莠不齐的现象，但这是正常的，会有一个大浪淘沙的过程。政府之外，需要行业和市场的互相作用、影响，整个行业才会步入良性轨道。”全球最大规模照明展及LED展——广州国际照明展览会（简称广州照明展）的举办方广州光亚法兰克福展览有限公司总经理胡忠顺在接受《中国对外贸易》记者采访时说。

“企业需要在快速发展中找准定位，不要盲目地去做，在对市场及自身特点有了了解后，形成判断。比如主流市场不行，可以在二流市场，大众市场不行，可以在细分市场。”胡忠顺说。

除了清晰的市场定位，企业的渠道和品牌建设也不容忽视。GLII认为，随着LED技术和产品的多元化发展以及终端应用产品价格的下降，使得LED产品的市场普及率进一步提高。GLII预计，2013年LED普通照明将迎来快速发展期，渠道和品牌建设的黄金时间只有未来1-2年时间，企业的渠道建设、品牌树立已经刻不容缓。

为推动LED照明业的转型升级，自今年起，作为照明行业的风向标和晴雨表，广州照明展将每年组织评选颁发创新独特的“阿拉丁神灯奖”。该奖项旨在对本年度全球照明产业绿色、节能、新技术的创新产品，光技术与艺术完美结合的杰出工程作品，以及为照明产业的发展做出贡献的人士予以嘉奖。届时，将有超过100位的行业知名人士担任“提名委员”，申报单位需由“提名委员”实名制推荐方能参评。

“目前国内LED企业的竞争集中在成本和价格上，我们希望通过技术创新和评奖示范等方式提高行业的附加值。以前照明展也有产品大赛等，但推出这个奖项可谓升级换代，有助营造创新的行业氛围。”胡忠顺告诉记者。CCTI

中国种业迎难而行

中国国内种业还是个“新生儿”，国内企业实力不足，力量薄弱。我国现代种业发展才刚起步。

□文/本刊记者 杨蔚

小小的种子正改变着我国传统农业。

湖南南县牧鹿湖乡。陈光彩从镇上的种子店里，挑上皖稻153，买了20斤。“一亩地2斤半种子，年份好能产一千四五百斤稻谷，自留种只能亩产七八百斤。”他告诉《中国对外贸易》记者。

广东省农业厅副厅长程萍对记者表示，我国是农业大国，也是用种大国，中国种业市场已经从2000年的250亿元增加到目前的近1000亿元。中国已成为继美国之后的全球第二大种子市场，市场潜力还很大。

虽然如此，甘肃农业大学教授尚勋武指出，中国国内种业还是个“新生儿”，国内企业实力不足，力量薄弱。我国现代种业发展才刚起步。

外资种业虎视眈眈

4月初的一天，甘肃平凉的许大爷来到自家新翻的地里，把上个月就备好的玉米种逐一点上。“我买的‘正大’，8块钱一斤，‘先锋’要卖到20多块。”他边点种边说。

许大爷提到的品种均来自国外，“正大”为泰国背景，“先锋”则是美国巨头。据农业部统计，在中国持证从事种业的外商投资企业已有25家。

自从2001年《种子法》实施，中国的种业市场全面放开以来，孟山都、先正达、杜邦-先锋、拜耳等跨国种子企业相继进入中国。除此之外，我国每年进口种子量在1.5万吨左右，进口金额平均年增长率超过110%。美国、荷兰、日本长年名列中国种子进口国的三甲。

目前，外国的蔬菜品种在我国市场占有率接近三分之一，

高端品种蔬菜品种超过一半，花卉品种市场超过三分之二。某些特定作物洋品种市场份额更高，洋甜菜的市场份额已经超过了95%。尚勋武举例说，现在市场上的胡萝卜几乎全是日本的品种黑田五寸，原来的地方品种皆被淘汰。

“改革开放以前，国家支持的种业研究主要在小麦、玉米、水稻三大粮食作物。对小作物的研究和投入几乎是零，投入到新品种中的人力和财力严重不足。打开国门后，大家突然发现，国外的种子没有一个不超过我们的。”尚勋武对记者表示。“国外种子质量好、产量高、抗病抗灾、产品质量好。和它们一比，我们就非常被动了。”

“我们和国外种子公司的合作更多的是在交学费，国外育种的核心技术是引不进来的，只能买它们的种子。国外品种较国内品种普遍都贵，比如说彩椒，1克种子甚至比黄金还贵。但是市场份额还是很大。”农业部副部长牛盾告诉记者。

对此，吉林省水利厅副厅长车黎明也不无担忧。据他介绍，吉林是全国最大的玉米产地，但目前有80%多的玉米种子都用的是国外种子，尤其是美国的先玉335。

“种子对粮食的增产贡献率很高，达到43%以上，要从国家安全战略角度看待这个问题。农民的选择是自由的、市场化的，如果外国种子好，自然会选外国种子。如果国产种子技术提高了，他们也会选择自产的种子。”车黎明说。

“如果说那些外国巨头是‘老虎’，我们可以培养自己的‘土狼’，培养一大批中小企业都围着它。”尚勋武打了个形象的比方。“美国的作物种子适应性很大，但是总有它不适应的地区，我们的小企业总会占到一块地方。在市场充分竞争的情

况下,一旦外国品种涨价或者中国种子质量提高,我们的份额就会慢慢回来。”

国内种业短板待补

现代种业是技术密集型产业,涉及植物遗传学、分子生物学、细胞生物学等高端学科。尚勋武指出,中国企业投入研发力量不足,研究基础弱,技术支撑少。很多品种都是对国外引进的新品种进行局部或微小的改造,然后就做成自己的新品种,放到市场上去。科技创新能力是国内种子企业最大的挑战。

育种创新来自于两方面的保障,一是资金,二是人才。据了解,跨国种业公司每年将销售收入的10%以上用于研发。2010—2011年度世界种业十强企业投入在研发上的总金额为44.78亿美元,占同期销售额的18.7%。前五强的研发投入占同期销售额的比例更是高达20%。

而农业部首批许可的育繁推一体化32家的企业(需注册资本1亿元以上),2012年育种研发投入共3.5亿元,约合5600万美元,仅占销售收入的5%。无论投入比例还是实际金额,和国外种子企业相比,差距还是较大。

企业科研经费少,还源自于市场规模小,“多、小、散、弱”是我国种子企业的真实写照。据农业部种子管理局副局长马淑萍介绍,目前我国种子企业有6,296家,注册资本3,000万以下的中小企业占到92%。2012年国内种子企业前十名市场总份额只有109亿,约合17.5亿美元。这还是在同比增长了18%的基础上。而仅瑞士先正达一家公司在2012年年度销售额就达142亿美元。

人才匮乏是中国种子企业的另一短板。“目前我国整体90%的农业品种来源于科研机构和学校,专业人才主要都集中在。相比种子企业的研发能力就薄弱了。”程萍告诉记者。

另外,我国种子科研人员的流失较大,保护国内育种专家资源已经刻不容缓。来自民进中央的全国政协委员姚立迎大声疾呼:“谁获得了顶级育种人才,就意味着同时获得了这些人所掌握的种质资源。我国种质资源都是凝聚了几代人心血的搜集、整理和创造,是国家数亿元科研项目资助的成果。而通常跨国公司仅用年薪几十万元就将这些人才和育种资源占为己有。”

马淑萍看到了新气象。据她介绍,去年种子企业加快了人才引进,北京德农从国外引进了许多人才,山东的冠丰种业一年就引进了13个博士。投入也在加大,去年中种集团投入5亿元在武汉建立生物技术研发中心,隆平高科投资1亿元建研究院,辽宁东亚投资1.2亿元建研究院,势头看好。

“更让人欣喜的是,我们企业的育种创新能力正在增强,

去年新品种保护品种当中,企业申请量第一次超过了科研教学单位。去年国审品种当中,玉米企业申请的占了60%,比2002年增了37个百分点,水稻占了38%,比2002增了27个百分点。”马淑萍说。

政策扶持注入“强心剂”

按中国种子协会会长梁田庚的说法,现在正是国内种子企业大展拳脚的好时候,“发展种业的政策出台密度之高、扶持力度之大前所未有的。”

从具有里程碑意义的2011年国务院《关于加快推进现代农作物种业发展的意见》,到2012年的中央1号文件强调要“着力抓好种业科技创新”,再到2012年年底出台的《全国现代农作物种业发展规划(2012—2020年)》,一系列政策正为国内种子企业的稳步发展注入“强心剂”。

但对于某些政策,也有专家表示尚存商榷的空间。农业部2011年修订的《农作物种子生产经营许可管理办法》提高了企业入市门槛,把种子企业注册资本从100万提高到了200万元(非主要农作物)和500万元(主要农作物)。

对此,尚勋武认为,提高门槛的政策其实不利于我国种子行业的发展和提高,反而有利于国外跨国企业,因为它们的财力雄厚,基础好。“建议国家可以不用限制,而是开放的办法管理。某些作物可以大胆的交给市场去竞争。”

据他透露,现在有很多农业大学的研究生毕业后,愿意为某一个小作物种子做研究,例如扁豆、芝麻、香菜这类很小的作物,但是因为门槛太高,只能放弃。

“国家政策应该要多鼓励我们的年轻人想多做这样的研究,做的人多了,才能发展起来,让小企业存在也是一种平衡。”身为大学教授的他更寄望于年轻的研究者。

此外,目前我国良种补贴政策覆盖水稻、小麦、玉米、棉花、大豆、油菜、青稞、马铃薯和花生等品种。对此,宁夏回族自治区政府副主席姚爱兴表示,从绿化草坪苗木花卉到粮食瓜果,已经有相当多品种来自国外,国际上一些大型良种繁育公司在中国都有分公司,补贴实际上都到国外去了,而且涉及到生物安全问题。

“近两年,我们能看到国家政策的支持,不论是财力还是人力,希望力度还能更大些。”尚勋武呼吁道。

农业部副部长牛盾也给予了坚定回应,他表示,“我们必须立足中国,培养中国自己的优良品种,缩小与外国企业的差距。国家政策会一直支持中国企业培养出更强的面对市场的能力。” **CFT**

斯洛伐克：小国家，大机会

□文/本刊记者 高潮



国土面积49035平方公里，人口540万，在全球，斯洛伐克算得上是一个“小国家”。

但凭借着位于欧洲中部的优越地理位置，稳定的经济，高效率的劳动力资源，斯洛伐克正在成为中国通往欧盟市场的桥梁和中国企业投资的重要目的地。

在此前举行的“斯洛伐克投资论坛”上，斯洛伐克投资与贸易发展局（SARIO）负责人说，对于致力于开拓欧盟和中东欧市场的中国来说，斯洛伐克存在着“大机会”。

有许多适合投资的“硬优势”

斯洛伐克驻华大使弗兰季谢克·德霍波切克大使在致辞中说，自1993年成为独立主权国家，斯洛伐克与中国拥有良好的政治与经济关系，双边贸易领域具有极大潜力。斯洛伐克作为欧洲的中

心，地理位置极具战略性，是北约、欧盟、申根协议区、欧元区、经济合作与发展组织等重要国际组织的成员国，在投资、经商、旅游、购物等诸多方面，均能对中国形成吸引力，

在谈及吸引外国投资的“硬优势”时，斯洛伐克投资与贸易发展局负责人说，斯洛伐克政局稳定，经济处于快速增长期；2012年GDP增长达到2.6%，远远超过德国、法国和英国等欧洲大国，在欧盟国家中居于前列；过去10年是欧盟中经济增长最快的经济体；地理位置优越，地处欧洲中心，是连接东西欧市场的桥梁和通往巴尔干地区的门户；斯洛伐克产品市场可以覆盖到欧盟成员国，同时还可以覆盖乌克兰和俄罗斯等东欧邻国；基础设施较完善，铁路总长17916公里，高速公路总长407公里；河流运输便捷，多瑙河流经布拉迪斯拉发，连接欧洲多个国家；电信和通讯基

础设施优良，有T-mobile、Orange和O2等国际知名运营商；国民受教育水平较高，拥有高素质且价格相对低廉的人力资源；斯洛伐克劳动生产率在中欧和东欧国家中是最高的；是欧盟、OECD、WTO及申根协定等许多国际组织的重要成员国，原产于斯的商品可自由进入欧盟、欧洲自由贸易协定（EFTA）以及有与欧盟签有优惠贸易安排的国家或地区市场；2009年加入了欧元区，大大降低了汇率、投资风险和交易成本；国际标准普尔将斯洛伐克信用评级定为A级，被世界银行评为全球20个投资环境最好的国家之一。

斯洛伐克投资与贸易发展局负责人指出，虽然斯洛伐克是个“小国家”，但由于处在欧洲中心的中心位置和是欧盟的成员国，斯洛伐克存在着很大的投资机会，完全可以成为中国通往欧盟市场的桥梁和中国企业投资的重要目的地。

对外国投资资助比例可达50%

据悉,为吸引外国投资,斯洛伐克政府根据本国的地理位置、生产要素情况,以及欧盟的有关规定,制定了一系列吸引外资的优惠政策。

根据斯《国家资助法》的规定,在斯中部、东部人均GDP较低的地区(与欧盟的平均水平相比),最高国家资助比例可达到认定投资支出的50%。根据欧盟通过的国家资助地区分布图,斯洛伐克被划分为四个地区:布拉迪斯拉发地区、西部、中部和东部地区。其中,对在中部和东部地区投资企业最高资助50%、地区50%、在西部地区投资最高资助40%,在布拉迪斯拉发地区投资最高资助10%。

具体资助方式包括以下几种:所得税的减免、对投资者创造就业机会予以补贴、免除投资设备进口关税、以低于市场的价格转让国有或地方政府所有的不动产和财政馈赠补贴。其中,在布拉迪斯拉发以外地区投资,最高可获得50%的税收优惠;在布拉迪斯拉发地区投资,最高可获得20%的税收优惠。优惠期限为5—10年。在就业补贴方面,对符合鼓励条件的企业按照以下数额,给予创造就业机会补贴。补贴的时间一般为18个月。如果投资者雇用就业能力低下的人员(如长期失业者、刚刚毕业的学生,以及残疾人员),最多可获得2年的补贴,补贴按月发放。在培训补贴方面,投资者可以向斯政府申请岗位培训补贴,补贴金额最高可达费用支出的90%。具在免除投资设备进口关税方面,对投资进口高新技术机器和设备并符合以下条件的,免征进口关税和增值税。

汽车、电子、冶金及机械制造等产业投资优势明显

记者在论坛现场了解到,许多前来

参会的中国企业非常看重斯洛伐克的制造业的技术水平、研发力量和区位优势。一位准备前往斯洛伐克投资的企业负责人告诉记者,在某些领域,斯洛伐克制造业的技术水平与德国企业不相上下。也正是由于这一优势,包括宾利、大众、西门子、三星、友达光电等一批全球知名企业,在斯洛伐克投资建立了生产线。目前大众出口到中国的“途锐”、“奥迪Q7”汽车全部都是在斯洛伐克生产的。而中国的中兴通讯、软控以及联想集团的欧洲、中东与非洲的客户运营中心均已在斯洛伐克落户。

据斯洛伐克投资与贸易发展局负责人介绍,斯洛伐克在全球有明显投资优势的产业为汽车、电子、冶金和机械制造等。

一汽车。汽车工业是斯主要支柱产业之一,在其经济中占有重要的战略地位。2012年斯汽车产量超过万辆,产值近200亿欧元,平均每千人生产166辆,居世界首位。在欧盟新成员国中,斯汽车产量仅次于捷克和波兰,居第3位。在世界汽车生产排名中,斯则以1%的占比居第20位。目前,大众、标志雪铁龙和起亚三大世界知名汽车厂均在斯投资建厂。目前大众汽车“途锐”、“奥迪Q7”汽车仅在斯生产,其中21%的产品出口到中国。

一电子。电子工业是斯经济的重要产业之一。近年来,在政府鼓励政策支持下,斯电子工业外资增长迅速,三星、索尼、友达光电等跨国公司纷纷在斯落户。这些大型外资项目的实施给斯电子工业发展带来了雄厚的资金、先进技术和管理经验,使其产品质量得到提升,附加值增加。其中,索尼面向欧洲市场的Bravia型号的电视产量已超过400万台;三星电子迄今已在斯生产了1000万液晶显示屏。同时,斯汽车行业,特别是三大汽车厂的快速发展为汽车相关的电

子产品,如车载通讯设备和车载娱乐设备的发展带来了较大空间,进一步促进了电子工业的发展。

一冶金和机械制造。斯冶金和机械制造业历史悠久,17世纪出现了采矿、冶金和金属加工业。第一次世界大战后,斯机械制造业有了较大发展,并在上世纪90年代成功转型。目前,斯主要冶金企业是位于科希策的美国钢铁公司。机械制造业主要产品有:建筑机械、林业机械、电站及其他锅炉、铁路机车、车厢、机床、教练机发动机、医疗器械、轴承等。目前,斯冶金工业产值超过50亿欧元,机械设备制造业产值超过20亿欧元。

“中欧商贸投资中心”项目期待投资

斯洛伐克IPEC集团CEO伊万重点介绍了“斯洛伐克中欧商贸投资中心”项目。据伊万介绍,“中欧商贸投资中心”位于布拉迪斯拉发市D12工业园区。布拉迪斯拉发距奥地利首都维也纳仅60分钟车程,有高速公路连接斯洛伐克其它城市以及捷克、波兰和乌克兰,交通便利,市场辐射力较强。目前在布拉迪斯拉发市集中了50余家华人批发商,这些在斯中国商人每年从中国进口各类商品金额在2亿美元以上。建设中的“中欧商贸投资中心”主要面向中东欧市场,为中国商品出口中东欧及欧盟市场搭建平台。按照规划,该中心将建设物流中心、购物中心、工业园区及休闲娱乐设施,预计2015年全部建成。伊万强调,“现在,中国正在成为世界上的经济大国,所以我们在工业园区给中国企业安排了最令人瞩目的地方。”“我们将使前来投资的中国企业有回家的感觉,为投资企业在欧洲的活动提供优越的地理位置和所有相关服务的空间。” 

荷兰成中企投资热土

□文/本刊记者 竹子俊

时下,越来越多的中国企业将目光投向了世界,开始“走出去”。而荷兰,便是它们征途中的重要一站。

中国企业在欧洲第三大投资目的地国

浙江耀运科技公司是一家研发、销售高分子纳米新材料的民营企业,2012年1月,这家公司在荷兰成立了分公司,开始深耕欧洲市场。

“这里良好的经商环境、税收政策、物流设施等都吸引了我们。”该公司董事长虞跃平在接受《中国对外贸易》记者采访时说。

“进入荷兰,我们主要考虑的是研发和销售。一方面,我们可以引进当地先进的技术。另一方面,选择荷兰,作为进入欧洲的窗口和跳板,可以辐射整个欧洲市场。”他告诉记者。

据他介绍,目前,该公司已在荷兰设立研发团队,与当地大专院校等合作研发医疗产品以及水处理、空气污染治理方面的环保产品,以欧洲为中心,销往全球。如今该公司的销售额同比增长了四成,下一步正准备追加投资,在北欧国家设立终端销售点,同时启动内销。

这家公司只是中国企业进入荷兰的一个缩影。2012年,共有31家中国企业在荷兰设立运营机构,其中包括中国国际货运航空、华大基因、振华重工、比亚迪等,投资额达3600万欧元。其中18家企业在荷兰设立欧洲市场与销售公司,9家企业设立了欧洲分拨中心,5家企业设立了欧洲总部。来自广东的企业最多,占总数的28%,其次是江苏和浙江。

“中国已连续第三年成为荷第二大外商投资来源国,同时也是在荷新设投资项目第二多的国家,仅次于美国。目前,在荷兰投资的中资企业已达360家。荷兰已成为中国企业在欧洲的第三大投资目的地国,仅次于德

国和英国。”荷兰外商投资局(NFIA)中国事务首席代表纪维德(Guy Wittich)对记者说。

“欧洲门户”引关注

荷兰成为投资热土与其地理位置、投资环境、财税政策、物流体系、科研实力不无关系。

荷兰素有“欧洲门户”之称。作为欧洲最发达市场的中心,其方圆500公里内的消费人口达1.7亿,几乎占欧盟市场的一半。凭借与欧洲大陆之间快捷的运输网络,从荷兰始发的货物在4—48小时内便能抵达西欧各大市场。许多跨国公司都在荷兰建立了集中的欧洲分销中心,以便更有效地服务欧洲市场。随着欧洲市场的逐步开放,越来越多的中小型公司也建立了集中的欧洲物流运营部门。

据了解,一般而言,除了要提供外汇情况报告以外,外国公司在荷兰投资不受特殊限制,在法律和法规方面与本土公司享有同等权利。依据外国法律设立的公司通过分公司形式在荷兰开展业务,在运营上可以说是自由的。外国企业和个人均可担任荷兰合资企业的股东,亦可与荷兰企业及个人订立商业合同。企业还可以雇佣外籍管理人和特殊专业人才。

荷兰税务体系的某些特点对国际税务筹划颇为有利,如广泛的税务协定、减免双重征税、成熟的税务裁决实务、参股豁免、对支出利息和特许权使用费不征收预提税等各项优惠政策。荷兰企业所得税为25%,低于欧盟的平均水平。

此外,荷兰科研实力雄厚。长期以来,荷兰一直活跃在研发的前沿,尤其是电子科技、纳米技术、航天工程、水利管理、生命科学、化学化工和食品技术等领域。

虽经济复苏乏力,荷兰近年来吸引的投资仍呈上升



趋势。NFIA近日发布的2012年年度报告显示,去年共有170家外商投资项目通过NFIA落户荷兰,投资总额达9.3亿欧元。这些项目创造的就业岗位是2011年的两倍。

从投资来源国来看,这些投资项目中有超过一半来自亚洲,北美地区贡献了36%,位居第二。项目数目排名前五的国家和地区分别是:美国(58)、中国(31)、韩国(19)、日本(16)以及中国台湾(10)。

从投资领域来看,信息技术(IT)吸引的投资项目最多,化工行业的投资金额最高。此外,在荷兰设立总部的项目占去年所有投资项目的19%。高质量的外商投资项目——即把荷兰设为总部,研发中心,在战略制造业以及在优先行业领域的投资——已经连续第五年增长,并且在总项目中的比例攀升到了49%,所提供的就业个数也达到了70%。

重点吸引外资领域:“9+1”行业

早在2011年初,荷兰经济事务、农业及创新部提出“9+1”行业发展规划:重点发展农业食品、新能源、物流、园艺、水利、化学、生命科学、创新科技以及创意产业等9个行业,并鼓励跨国公司在荷兰建立总部。

这些行业也成为中荷两国企业合作的重点领域。农业食品方面,中荷两国在温室技术、蔬菜和鲜花培育、食

品加工、乳业、畜牧生产和兽医等领域存在着很大的互补性,有着很大的合作潜力。目前已有近20家中国农业食品类企业在荷兰设立运营机构,主要从事销售与配送类业务。

荷兰拥有许多高科技产业集群,其成熟的设施与产业氛围,吸引中国企业将其作为开拓欧洲市场时的落脚点。目前,已有近60家中国高新技术企业在荷兰设立运营机构,主要包括研发中心、销售中心、欧洲总部、控股公司,如华为、中兴、海康威视、四维图新、雷柏等。

纪维德表示,2013年NFIA希望继续增加荷兰政府“9+1”优先发展行业中高质量投资项目的比例。而NFIA也将给中国企业提供更多的支持。“下一步我们将走访荷兰的中资企业,举办荷兰政府与中资企业代表的高层对话,加强与企业的合作,加强各地区对外籍员工所提供的服务等。”

对于欲在荷兰投资的中国企业,纪维德建议,要快速了解当地市场,熟悉当地法律法规及文化,可将雇用当地管理人员作为解决办法之一。

“企业不要为了投资而投资,一定要清楚自己来此做什么、需要什么、能得到什么。另外,投资荷兰的创意产业、高科技产业也是一个很好的入口,这里有先进的技术和人才。”虞跃平对本刊记者说。CPI





多个国家提高LED进口门槛 我国出口企业应注意风险

从今年9月1日起,欧盟关于定向灯、LED灯及相关设备的生态设计要求正式进入第一阶段,产品的能效要求、功能要求以及信息要求需满足新规。例如,对LED等能效要求提高了2.5倍。今年2月1日起,所有出口欧盟的灯具需加强EMF(电磁场)方面的检测,以评估照明设备周围空间电磁场对人体健康的影响。

而墨西哥经济部门修订的LED灯具强制性新标准5月5日起正式生效。该标准对于户外使用的LED灯具的最低能效要求、分类、测试程序、标签和市场监管等内容作出了详细要求。在光通量标记上,所有室外灯具的总光通量测量值不得低于产品标记上标准值的90%。标准还要求所有室外LED灯具的功率因数不小于0.9,总的谐波失真不超过20%。

去年以来,美国、日本、以色列等国相继实施了LED产业相关的重要标准。如美国制定了LED灯新的标签要求;日本对市场销售的LED灯泡及LED电灯器具须加贴圆形PSE标志,其技术标准也进行了更改。

点评 近年来,我国LED灯具出口一直保持着高速增长的势头。2012年,我国LED灯具出口额达到58.7亿美元。近期多个国家和地区对进口LED灯具产品设置了更高门槛,但我国不少LED灯具生产企业对各国相继出台的标准了解不够,仍按客户样品生产,存在极大的出口风险。检验检疫部门提醒国内LED灯具生产企业应及时了解相关标准,避免出口风险。



中国与新加坡货币互换增至3000亿元人民币 人民币国际影响力进一步扩大

经国务院批准,2013年3月7日,中国人民银行与新加坡金融管理局续签了中新双边本币互换协议,互换规模由原来的1500亿元人民币/300亿新加坡元扩大至3000亿元人民币/600亿新加坡元,有效期三年,经双方同意可以展期。2010年7月23日签署的原双边本币互换协议自续签之日起失效。

点评 自2008年12月以来,我国已经与韩国、马来西亚、印度尼西亚、香港、白俄罗斯、阿根廷、冰岛、新加坡、新西兰和乌兹别克斯坦等签署了货币互换协议,总规模超过人民币1.3兆元。此次中新两国双边本币互换协议的续签不仅有利于将加强双边金融合作,便利双边贸易和投资,为金融市场稳定提供短期流动性支持,而且将进一步扩大了人民币的国际影响力,为人民币国际化奠定更加坚实的基础。



我国获得生物产业国际话语权 疫苗企业迎利好

国家食品药品监督管理局此前透露,中国食品药品检定研究院(以下简称中检院)生物制品检定所已正式获得WHO(世界卫生组织)批准,成为WHO生物制品标准化和评价合作中心(简称WHOCC)。

据悉,长期以来,WHO生物制品技术标准的制修订、标准品的研制均由发达国家的著名实验室主导,WHO在生物制品标准化和监管评价领域的6个合作中心只有英国NIBSC、日本NIID、澳大利亚TGA、美国CBER、韩国KFDA和加拿大BGTD。而中国作为世界上最大的疫苗生产国和使用国却只有有限的参与权。WHOCC的诞生,是国际权威机构对中国在生物制品领域能力认可的表现,为中国带来与发达国家共同参与主导生物产业制品标准的制修订机会,由原先的“跟随者”变成了未来的“主导者。”2013年,WHOCC将为WHO提供战略支持,参与制定WHO全球疫苗市场发展规划,将中国在甲流疫苗和EV71疫苗作为监管促进研发的实例列出,并协助WHO实现其在全球和区域性职能和市场规划目标。

点评 成为WHO的生物制品标准化和评价合作中心之后,我国在生物产业领域的国际话语权将得以明显提升。就商业价值而言,WHOCC的认证将为我国相关的疫苗生产企业参与联合国采购项目竞标提供强有力的支撑,大大提高我国疫苗生产企业的国际竞争力。



中日彩电全球份额首度持平 受益本土面板崛起

据奥维咨询的统计,2012年中国全球彩电地位已全面超越日本。其中,从上游面板看,2012年中国大陆6代线以上已量产TV面板生产线数量达7条,已超过日本,位列中国台湾、韩国之后。从彩电出货量看,2012年中国前七大电视品牌的出货量约5700万台,而日系品牌出货量仅为4500万台。

此前,IDG在CES上公布的2013全球电视品牌TOP 20中,中国六大电视品牌TCL、海信、创维、长虹、康佳、海尔全部上榜,其中TCL、海信、创维均为前十大品牌,TCL仅次于三星、LG、索尼、松下,排位提升至第五位。夏普的地位大幅下跌至第七位,排在第六位的海信之后。东芝更是跌出第一阵营。

点评 中国彩电品牌超越日本同行,本土面板业崛起功不可没。除了7条6代以上已量产的TV面板生产线外,目前中国大陆在建的高世代液晶面板还有5条。专家预计,到2015年,中国大陆高世代液晶面板线的数量(12条)将超越韩国和中国台湾地区。



生物燃油航班首飞 荷航在中国买“地沟油”

就在国内对“地沟油”避之不及时,地球另一端,“地沟油”已经飞上天。近日,荷兰皇家航空公司开通了从阿姆斯特丹到纽约的生物燃油航班。荷航使用的生物燃料是以餐厨废油即俗称的“地沟油”为原料提炼、加工而来的。在未来25周中,这一洲际航班将于每周四从阿姆斯特丹希普霍尔机场飞往纽约。

据悉,至2020年底欧洲航空业每年将使用200万吨生物燃油作为飞行燃料。荷航计划在2015年让生物燃油占该公司飞行总耗油量的1%。

为保证实现这一目标,2011年11月,荷兰航空就来中国采购样品,希望从山东青岛带走20吨地沟油样品回去试飞。如果可以使用,将每年从中国采购12万吨地沟油。2012年7月,荷航与上海绿铭环保科技有限公司签订战略合作协议,由绿铭将为荷航提供由废弃油转化成的“0号生物柴油”1万多吨。

点评 “地沟油”转化成生物柴油,既节能环保,又具有商业价值,一举两得。就商业价值而言,目前收购1吨地沟油的成本约4500多元,处理成本约1500多元,再加上运输、检验等成本,一吨地沟油加工成生物柴油后的出厂成本在6500元上下。比起市场每吨9000元以上航油价格,其价格优势显而易见。



天津受理首例居民自发电并网申请 个人售电有望全国推广

天津电力公司近日正式受理了市民董强的分布式电源并网业务申请,这也是天津受理的首例居民“自发电”并网申请。

据介绍,董强预备安装一组3千瓦的光伏发电设备,一组1.5千瓦的风力发电设备,在满足自家使用后多余的电卖给电力公司。

据施工单位工程技术人员介绍,根据这一配置,日发电量大约在15度,投资在几万元左右。如果家中用电不是很多,多余电能上网卖给电力公司还是合算的。

点评 近年来,发展光伏、风电、天然气等分布式电源,应对气候变化、保障能源安全,已成为世界各国能源战略的重要内容。我国国家电网公司2月27日专门发布了关于做好分布式电源并网服务工作的意见,承诺将促进光伏、风电、天然气等分布式电源并入国家电网,并提供优惠并网条件。《意见》正式施行后引起了社会的极大关注,目前全国共受理并网申请123项,总装机176.4兆瓦。未来分布式电源将有较大的发展空间,个人售电将成为现实。



美将增加煤炭出口量 中国煤炭企业面临新挑战

伴随着页岩气开采量的爆发性增长,美国煤炭需求量呈逐年下降趋势,燃煤发电比重已经从2011年同期的46%跌至2012年的37%。而目前,美国仍在陆续关闭大量服役多年的15万千瓦的燃煤机组。

由于需求大幅下降,近年来美国煤炭出口量不断上升。最近两年,美国煤炭净出口增长率超过25%。在11亿吨左右的总产能中,2011年净出口量为9400万吨,占世界贸易量的12.5%。专家估算,2012年美国出口在1.25亿吨左右。但由于美国出口传统市场欧洲市场不济,美国煤炭企业开始转向亚洲市场,而中国的用户成为其重点“公关”对象,美煤凭借价格优势向中国加大出口的势头已经很明显。业内人士估计,2012年美国输入中国煤炭增长大约在150%左右。

点评 对比中国国内煤价,美国的煤价具有较大优势。

目前,美国煤炭的坑口价格在7-10美元/吨,加上20多美元/吨的运输费,“FOB价格约在40美元。即便是按照最贵的运费50美元/吨,到中国的销售价仍可以控制在至多100美元/吨以内。这与国内现价相比,每吨仍至少便宜几十元人民币。如何消化这种差价,国内煤炭企业将面临着巨大的挑战。



英国地产现“抄底”机遇 中国外汇储备投资悄然介入

据追踪地产协议的数据发布机构和接收投资的有关企业披露,自去年5月以来,中国国家外汇管理局在英国注册的全资企业银杏树投资公司已经在至少4项协议中投入了超过16亿美元,投资项目包括水务公司、学生公寓和伦敦与曼彻斯特的写字楼。

与此同时,中国的主权财富基金中投公司也积极介入了英国的房地产和基础设施投资。去年11月,中投公司以大约4.006亿美元的价格购买了Winchester House。

据悉,受金融危机影响,从2008年开始,英国商业地产严重衰退,房地产价格已经大幅回落。从商业投资的角度来看,英国房地产出现了难得的投资机遇。此后,随着伦敦奥运会的举办,英国特别是伦敦的商业地产开始复苏。

点评 其实,不仅是中国,包括卡塔尔、阿塞拜疆、马来西亚等在内的多国主权财富基金都在近年瞄准了伦敦的房地产行业。值得注意的是,长期以来中国的外汇储备多投资于低风险的各种政府债券上。此次中国外汇监管部门直接参与英国房地产和基础设施的投资,或将标志着中国外汇储备配置方式已经出现重大转变。

以“创新驱动”引领“中国制造” 中国北车登顶全球轨道交通装备之冠

国际铁路行业权威战略咨询公司德国SCI Verkehr咨询公司最新发布的研究报告显示,在2011年世界轨道交通装备制造商的“十强”排名中,中国北车以70亿欧元的轨道交通装备销售收入稳居世界第一。此前位居前列的庞巴迪、阿尔斯通、西门子分列第三、第四和第五位。中国北车(CNR)位居全球轨道交通装备制造制造商之冠。

报告说,从2005年到2011年的七年间,以中国北车为代表的中国轨道交通装备制造企业营业收入几乎增长了四倍,而庞巴迪、阿尔斯通、西门子等三大巨头同期的营业收入仅增长10%左右。

报告显示,目前全球轨道交通装备市场的容量为1430亿欧元(其中一半为售后服务),2011年到2016年间的年均增长率为3.3%;目前,排名前五位的轨道交通巨头占据了超过50%的市场份额,市场份额还有上升空间。中国北车近年确立了成为“以轨道交通装备为核心、为未来城市提供系统解决方案、具有国际竞争力的世界一流企业”的发展目标,且已经实现铁路机车、铁路货车、城轨车辆以及高速动车组大部件向世界高端市场的全线挺进。

点评 中国北车的高速增长,得益于近年来中国轨道交通行业快速发展,也是中国北车积极创新,努力开拓国际市场的结果。在中国市场上,中国北车以先进的研发制造技术占据了一半以上的市场份额。在国际市场上,中国北车以“创新驱动”,引领“中国制造”向“中国创造”的转变,实现出口市场由亚非拉向欧美澳的跃升,2012年还开创了中国铁路机车首次进入欧盟、中国铁路货车首次进入欧美发达国家、中国高铁大部件首次出口欧洲、中国地铁车辆首次专供世界杯及奥运会的历史。

苏宁揭开云商面纱 全面转型再提速

传统零售商苏宁在2013年加快了转型步伐。继2月20日更名为“苏宁云商集团股份有限公司”之后,苏宁的“云商”零售模式也于近日正式公布。

据悉,苏宁的“云商模式”将构建一个虚实平台融合、全品类拓展的新型零售价值链,推出实体产品、内容产品和服务产品的全品类商品。目前苏宁已经构建了面向内部员工的管理云、面向供应商的供应云以及面向消费者的消费云,逐步推进“云服务”模式的全面市场化运作。在“苏宁云商”模式中,苏宁将加速“去电器化”,目前已成立了百货事业部、日

用品事业部、母婴化妆品事业部、图书事业部,将来会进一步在这个领域拆分细化苏宁的事业部。线上商品包括实体商品经营、生活服务、云服务、金融服务。而电子商务平台将在今年加大对零售商的引入力度。新设立的网购事业部和移动事业部,将作为开放平台全面引进所有实体商品店商为消费者提供全品类的服务,并实现线上线下的物流统一。按规划,到2020年,苏宁要成为万亿级企业,其中电商渠道销售3000亿元,实体店销售3500亿元。

点评 传统电器零售商苏宁,更名为“苏宁云商集团”,改变的不仅仅是名字,更重要的是经营模式的改变。云商苏宁既做线上,也做线下;既做店商,也做电商,还做零售服务商。苏宁的转型对其他传统零售商或许有一定借鉴意义。

富士康全国范围暂停招工 机器人或将加快上岗

往年春节过后富士康都会展开大规模劳工招聘,然而今年春节后,富士康在全国范围内暂停了招工。据了解,富士康将加快机器人应用。

据悉,由于销售欠佳,今年1月,苹果公司大幅削减了iPhone5手机零部件的采购量,其中第一季度手机显示屏采购量比原计划削减了近一半。富士康内部人士称,作为苹果全球最大的代工厂,此次停止招聘劳工,和iPhone5的减产也有一定关系。

另据富士康内部人士透露,富士康此举暂停招工与郭台铭此前宣布的机器人计划有关。作为苹果最大的代工厂,富士康多次遭到环保组织、劳工组织调查,称其污染环境、苛刻劳工,甚至导致劳工“过劳死”;而富士康多地工厂也曾发生过厂房爆炸、员工跳楼等事件。在此背景下,富士康董事会主席郭台铭多次表态,将用机器人代替部分工人从事单调重复的工作。2012年年初,富士康开始启动“三年内造百万台机器人”计划。今年年初郭台铭更是要求各地工厂加快自动化进程。富士康提出,各地工厂如果要大规模招工,需要经过郭台铭的亲自审批。有关分析认为,郭台铭此举是想以此倒逼各工厂加快机器人上岗。

点评 随着劳动成本的不断上升,机器人代工正在成为一种潮流。国际机器人联合会披露,2011年机器人销售数量同比增长38%。据悉,随着富士康机器人的上岗,原先需要20至30名工人的生产线,目前用工人数量已减少到5个。郭台铭曾表示,希望到2014年装配100万台机器人,在5到10年内看到首批完全自动化的工厂,并在数年内通过自动化消除简单重复性的工序。

宜家原代工厂创建自主品牌 组团上网卖家具

12家宜家原家具代工企业此前与宜家解除合同,合作组建了自主品牌——嘉宜美家居,并登陆阿里集团旗下淘宝、天猫等平台。

据悉,嘉宜美家居公司由黑龙江耐力木业集团等原宜家代工厂发起组建,目前在黑龙江、江苏、山东等地拥有多家大型家居产品生产工厂,在俄罗斯设立了贸易加工基地,公司已与国内280多家原宜家代工厂建立了合作关系。旗舰店在线上一个月,销售额即突破200万元。

据宜家原代工联合会会长曹跃伟透露,近年来家具成本不断增长,但宜家采购价却一降再降,企业每年亏500万元。新组建的嘉宜美家居利用C2B定制的形式,不仅可以规模生产,而且可以把利润让给客户。

点评 代工企业敢于对洋老板说“不”,反映了中国制造业实力的不断壮大,也标志着洋老板对价格说一不二的时代终结。而对于羽翼渐丰的中国众多代工企业来说,创建自主品牌或将成为未来进一步发展的必由之路。

碧桂园投资马来西亚100亿元 加码海外地产市场

随着国内房地产市场调控力度的不断加大,不少国内地产巨头开始将目光放在海外。据悉,国内地产巨头碧桂园近一年在马来西亚的投资项目已经从最初的2个增加到5个,投资金额不断加大,投资总额已经高达100亿元人民币。

据悉,2011年底,碧桂园宣布与马来西亚一家开发商成立合营公司,共同开发当地的房地产项目。去年9月,碧桂园先后在马来西亚投资开发了两个别墅项目;去年12月,碧桂园再次宣布正式购入马来西亚柔佛州新山金海湾项目,并于12月4日在新山金海外会议中心举行土地买卖签约仪式。该项目也成为碧桂园在马来西亚的第三个项目。今年初,碧桂园在马来西亚的地产项目数量已经增加至5个,投资总额达到100亿元。

点评 去年9月,中国的鑫苑置业以5420万美元购得纽约布鲁克林附近的一块地皮,进行地产开发;此后,万科将销售目标锁定海外华人,同当地建筑商合作,在旧金山投资数亿元开发地产;而上海绿地集团已开始在悉尼、墨尔本和韩国建设地产项目。众多国内知名地产企业不约而同地将目光投向海外应该不是巧合。或许,“逼上梁山”将成就中国地产巨头们在海外市场上的新辉煌!

传统百货纷纷涉足电商 王府井网上商城低调上线

继百盛网、赛特春天等传统百货纷纷涉足电子商务行业后,近日,经过近两年筹备、斥资亿元的王府井网上商城正式上线运营。

据悉,王府井开展电商业务的时间并不短。早在2007年,北京双安商场、长沙和广州王府井就曾分别开出三家网上商城,但其产品提供、售后服务和配送流程仍然依托实体店,购物体验有限。时隔五年后,王府井百货再度开展电商业务,并且新上线的网上商城不再依托实体店,而是独立运营。王府井网上商城采用自采、线下商品线上自营和联营三种经营模式,目前上线的有女装、男装、美妆、服装、鞋靴箱包、珠宝首饰、运动户外、家居生活等20多个品类,包括部分奢侈品牌,定位为白领群体,商品价格与线下实体的价格基本相当。

点评 电商对传统商业的影响已是不争的事实。数据显示,2012年,电商已占社会零售总额的5%,并且从2011年开始这个比例基本以每年50%的速度在上涨。为应对电商的挑战,不少传统商业实体店纷纷尝试开办网上商城。目前,全国零售企业百强中已有近60家开展了电商业务。或许线上线下融合能为传统商业转型找到一条生路。

吉利收购英国黑色出租车生产商 加速推进全球化步伐

浙江吉利控股集团此前宣布收购英国锰铜控股100%股权,以1104万英镑代价将后者全部业务与核心资产尽数收囊中。锰铜是伦敦标志性的黑色出租车的唯一生产商,去年10月因财务困境进入破产保护程序。

“黑色出租车”一直是伦敦引以为荣的城市名片,也是英国运输业的象征和英国的经典文化符号之一。自1948年问世以来,一直是英国上流社会的传统座驾,曾作为女王生日庆典专用车和2002年英联邦运动会的礼宾车,还被确定为2012年伦敦奥运会的指定用车。据悉,此次交易采用零现金零债务的定价模型,收购资产包括厂房、设备、不动产和知识产权、商标、商誉等在内的全部无形资产,以及锰铜与吉利在中国设立的合资工厂上海英伦帝华48%的股份以及库存车辆。

点评 早在2006年10月,吉利集团就与锰铜控股签约,成为锰铜第二大股东。同时,双方在上海设立合资公司。这被视为吉利汽车试水海外市场,走向海外并购的第一步。此次收购锰铜,吉利可以更好地借助锰铜的销售网络和品牌效应开拓欧洲市场,加快全球化的步伐。

环保产品市场迎来“春天”

□文/本刊记者 竹子俊

污染催热环保产品

苏沛然是北京航空航天大学马拉松协会的会长，经常在室外跑步。但最近，他的脚步却“慢”了下来。

“近几个月，外面空气污染严重，只能找准了好天气才敢出去跑步。”他告诉《中国对外贸易》记者。

他所指的即是北京频发的雾霾天气。如今，雾霾与北京还是不时“过招”，国内很多地区也不胜其扰。一月份以来，中国中东部地区深受雾霾之苦，从华北到中部乃至黄淮、江南地区，都出现了不同程度的污染和严重污染。

环境保护部副部长吴晓青近日表示，雾霾在京津冀、长三角、珠三角出现的频次和程度最为严重。监测表明，这些地区每年出现霾的天数在100天以上，个别城市甚至超过200天。

亚洲开发银行与清华大学共同发布的报告指出，目前中国最大的500个城市中，只有不到

1%达到世界卫生组织推荐的空气质量标准，而世界上污染最严重的10个城市中，7个位于中国。北京便是其中之一。

除了空气污染，更有近日频发的水污染事件。先有网络曝光的多地地下水因为企业的不当排放，受到严重污染，近有上海黄浦江上漂浮的数千头死猪，引发人们对于饮用水安全的日益担忧。

近日召开的第六届中国环境产业大会上，环保部科技标准司副司长刘志全表示，我国已成为世界上前所未有的制造业大国，但资源环境代价沉重，环境形势已十分严峻。目前河流国控断面劣V类水质达16%，近岸海域水质四类和劣四类比例已达23.2%，按《环境空气质量标准》二级标准评价，有80%的城市空气质量超标。改善环境质量和治理环境污染需要适用的污染治理技术、装备、产品和服务，需要环保产业。

“环境产业正处于前所未有的时期，目前环境产业高速发展的各种条件已基本具备。”国家发展和改革委员会资源节约和环境保护司副司长赵鹏高说。

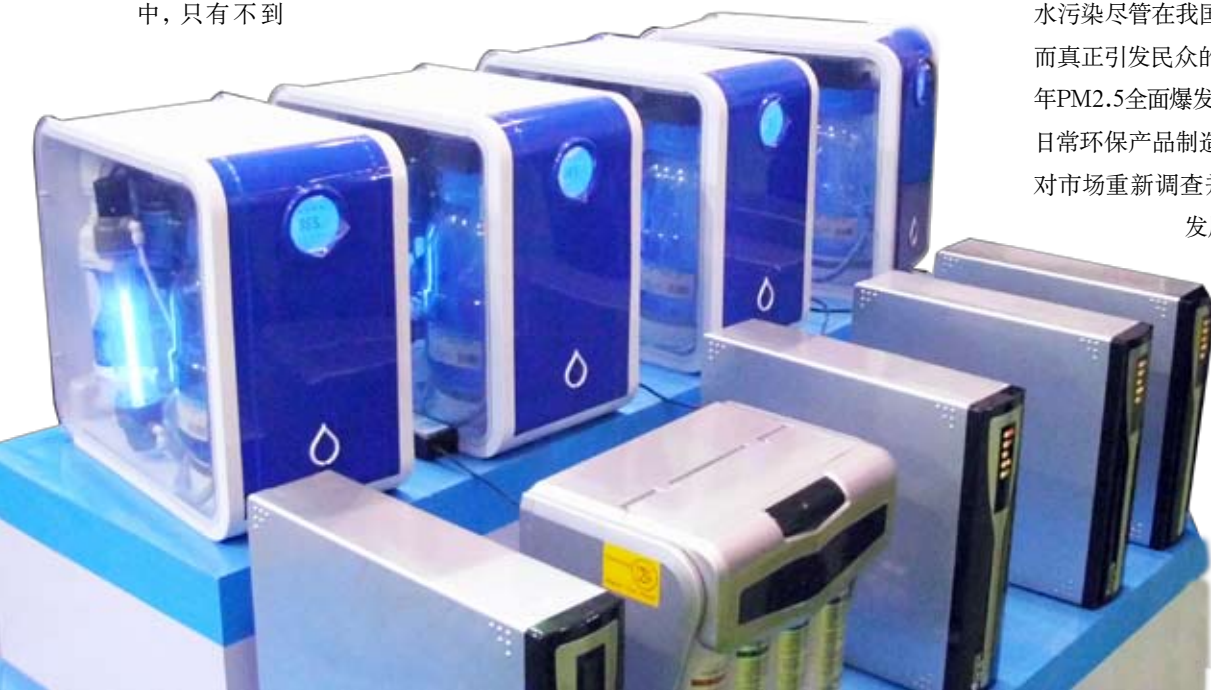
空气、水、土等污染形势加剧，日益成为人们关注的焦点，因为这些污染已经严重影响到人们的身心健康。污染来袭，环保产业形势看好，环保设备及产品也将迎来“春天”。

面对无以逃避的污染，人们纷纷选购环保产品。打开淘宝等购物网站，口罩、空气净化器、饮用水净化装置等产品琳琅满目，其中不乏用来抵御PM2.5（细颗粒物）的N95、N99等医用口罩。在京东商城，绿盾PM2.5抗菌防尘口罩秋冬塑料装已处于缺货状态。记者来到阜成门外万通新世界商场的医药柜台，发现某款3M口罩也已脱销。

中投顾问环保行业研究员侯宇轩在接受本刊记者采访时表示，空气污染及水污染尽管在我国已经“潜伏”多年，然而真正引发民众的注意甚至恐慌还是去年PM2.5全面爆发时。民众的担忧将刺激日常环保产品制造业加速发展。企业应对市场重新调查并评估，并根据实际对发展战略进行规划，以迎合市场需求。

环保各领域存商机

十八大报告将环保作为生态文明建设的核心



和重要工具,提出要建设“美丽中国”的概念,使该行业成为政策扶持的重点行业。

环保部部长周生贤3月主持部常务会议,审议并原则通过《关于加强环境保护重点工作方案》,并确定当前重点工作是解决大气污染和水污染问题,重点推进PM2.5污染防治。

环境规划院副院长兼总工程师王金南指出,全国“十二五”环境污染治理投资约占全社会固定资产投资规模的2.3%,将有效带动GDP累计约4.8万亿元。

清华大学环境学院环境管理与政策研究所所长常杪表示,我国环保产业正处于高速成长期,国家环境保护“十二五”规划显示“十二五”期间我国环保领域的投资总需求达到3.4万亿元,较“十一五”规划确定的投资需求总额增加了一倍以上。“十二五”环保领域的重点发展领域是重金属污染防治、水污染控制、城市大气污染、危险废弃物处理处置和化学危险品处理处置。

中国环境投资联盟理事长、清华环境总裁同学会会长王世汶认为,污染治理型企业将在未来10年达到顶峰,产业分化会逐渐加剧,逐渐形成三角形的产业分布,国外技术仍然会是国内企业升级的追随性目标。

据测算,“十二五”期间全社会环保投资需求约3.4万亿元,将突出二氧化硫和氮氧化物减排、改善水环境质量、大气污染物综合控制等方面的工作。

政策的利好形势将催生环保产业的无限商机。环保范围广泛,从水污染治理、大气污染治理到固体废弃物处理,涉及领域众多。分析人士认为,以下三个方面蕴含商机。

首先,大气污染治理仍将是环保的首要任务。对于PM2.5的治理,一是空气质量监测领域,要进行PM2.5等颗

粒物的污染治理,首先要有检测仪器厂商;二是除尘治理领域,从根源上杜绝颗粒物的排放是治理的本质。

据投中集团统计,2010—2012年环保节能企业融资,从PE/VC机构融资的数量变动不大。其中,最为活跃的细分领域是污染监测与治理,高达12例,融资总额为1.89亿美元。

除尘治理领域,脱硝投资将大幅度增加。“十二五”大气污染治理重点将从脱硫转向脱硝,电力、非金属矿物、黑色金属、化工、石化六大行业排放量占到工业源排放量的91.5%,其中电力领域氮氧化物排放占比达到40%,是脱硝业务重点开展领域。预计“十二五”期间,整个火电厂脱硝市场容量近1500亿元。

其次,水污染治理是环保的重要分支。全国因缺水年经济损失约2000亿元,水体污染更加剧了水资源的紧张局面。由于污水处理运营方面受到政府限价,水处理领域投资机会不在于运营环节,而在于设备和工程环节,尤其是市政水处理、工业废水处理设备和工程方面。其中,到2015年,市政水处理将新增城镇污水管网16万公里,新增污水日处理能力4200万吨,城市污水处理率85%。投资规模将在4500亿元以上,膜处理在市政水处理领域的运用将日益广泛,成长空间较大。工业废水仍将是“十二五”治理重点,投资规模与市政投资规模相当。

再者,固体废弃物处理也将投资巨大,“十二五”固废处理行业投资将达到8000亿元。从固废治理的过程来看,分为收运、资源回收、处置三步骤,固废主要包括生活垃圾、工业固体废物和危险废物;固废处理领域,其中垃圾处理领域值得关注。

企业备战正酣

我国环保行业的商机已引来广泛关

注。3月13日,意大利HSD公司在罗马与北京市科委签署粉尘防护技术合作协议,向中国推广该公司生产的鼻腔过滤器及粉尘防护技术。

该公司还计划以相关粉尘防护专利技术为基础,与北京市共同开发用于家庭供暖排烟系统的过滤装置、机动车尾气排放过滤装置、建筑通风和内部空气循环的粉尘过滤装置等新产品。

引进外国的先进技术,也成为国内企业的选择。浙江耀运科技公司是一家生产、销售高分子纳米新材料的民营企业。目前,该公司已在荷兰设立研发团队,与当地大专院校等合作研发防治水污染、空气污染的环保产品。

“最近,国内的污染问题越来越严重,我们正在利用当地的先进技术及理念研发预防PM2.5、汽车尾气、烟油尘及水处理方面的产品,其中一些将于今年投放市场。”该公司董事长虞跃平告诉本刊记者。

江苏中世环境科技股份有限公司看中了污泥处理的商机。其研发的中世消泥王技术是一种污泥减量化技术,可以从源头消减有机污泥50%以上,主要应用于市政和工业污水处理厂升级改造、垃圾渗滤液处理厂生物处理、河道湖泊生态修复等领域。

“环保与每个人息息相关,未来十年还会持续发展,我们看好这一点,所以科研的着眼点是应用。”该公司副总裁罗少茵告诉本刊记者。

对于中外合作,侯宇轩认为,本土企业的优势在于对中国市场的掌握以及既存的资源渠道和销售网络。缺乏研发制造实力的本土企业可考虑与技术型外资企业合作,二者互补长短,协力合作,可望在中国市场有所收获。而本土技术型企业更应该与外资企业加大技术交流合作,以提升研发制造能力,从而扩大市场占有率。 



“小木屋”期待做大市场

□文/本刊记者 王莉莉

“长亭外、古道边，芳草碧连天……”，诗词中这个因现代文明的发展而消失已久的优美意境，伴随着现代人木屋怀旧情结和寻根意识的回归正在“复活”，木屋产业这扇大门正在被徐徐开启。

在国务院出台的应对气候变化的白皮书中，便明确了将木结构房屋作为应对气候变化的一项措施。同时，财政部和住建部表示将通过政府财政补贴等方式提速绿色建筑发展，力争到2020年绿色建筑占新建建筑比重超过30%，并在“十二五”期间，我国将力争新建绿色建筑10亿平方米。这些都为催生木结构建筑行业的发展提供了契机。

快速的经济增长和城市化进程消耗了大量的资源，建筑节能与减排工作迫在眉睫，必须改变目前使用高能耗建材、建设高能耗建筑的局面。未来，低

碳、绿色的木屋成为地产开发商和投资者建设的新选择之一。

突出的生态优越性

木屋是世界性的休闲、家居主流产品，它的设计建造已经发展到一个较高水平。加拿大及北美地区大约90%以上的家庭式住房是木结构的；日本的木结构建筑文化和技术更是享誉世界。

走进第三届北京国际别墅产业与装饰配套设施暨木屋木结构及园林景观展览会，迎面而来的一座座造型精巧的木质结构房屋尤其引人注目，除了业内人士外，还有很多普通观众拍照留念。

木结构住宅热在日本、加拿大、美国等世界发达国家逐渐兴起后，正在向中国悄然蔓延。

和美国、加拿大、日本等传统的木结构房屋大国相比，中国虽然目前数量很

小，但是正在迅速成长。据统计，全国木结构在建和已完工项目约1万套左右。随着国家对绿色建筑产品的推动，木结构建筑以低碳、生态、环保、可循环利用等多项节能减排优势日益被政府、开发商所推崇。

据吉林森工集团金桥地板集团木结构房屋有限公司（吉森金桥）的刘娇介绍，相较于传统住房，木结构房屋有着不可比拟的优越性。首先是抗震性。木结构房由于自身重量轻，地震时吸收的地震力也相对较少；由楼板和墙体体系组成的空间箱形结构使构件之间能相互作用，所以它们在地震时大多纹丝不动，或整体稍微变形却不会散架。

第二，木结构房的室内隔板由于很少承重，使得室内设计完全可以依据个人的喜好采用开放式或传统隔板，门窗可以安装在任何方便和实用的地方。厨

柜、隔板、衣橱与室内可以做得天衣无缝,是其他建筑结构所无法相比的,还能大量地节省购置家具的费用。

此外,由于木材为绝热体,在同样厚度的条件下,木材的隔热值比标准的混凝土高16倍,比钢材高400倍,比铝材高1600倍。如果采取通常的隔热方法,木结构房的隔热效果比空心砖墙房要高3倍。所以,木结构房的取暖费用较低,冬暖夏凉,几乎可以免去使用空调的费用。

针对中国人口密度大,土地资源稀少的住宅建设现状,轻型木结构可用于建造密度较大的多层多户式住宅,欧美的经验表明,多层多户式住宅在中国有着更为广阔的发展前景。

吉森金桥的总经理于长海在接受采访时表示,木结构房屋在欧美等国家大为流行,尤其木质别墅在欧美国家更加普遍。木结构建筑比起钢筋水泥建筑更加的节能环保低碳,具有施工便捷、耗时短、保温性能强、抗震等诸多优越性。他坦言,虽然中国是木结构建筑物的鼻祖,但木质结构建筑在近现代却受到冷落,他相信随着人们对木结构建筑物优越性了解的逐步加深,这一类型的建筑物将走

出“园林景观”的范畴,更直接的服务于人们的生活。

亟待解决的困境

但是,由于种种原因。当前我国木屋产业的发展还面临诸多困境和不足。

首先,消费者和开发商的认可程度有限。受传统居住观念和消费习惯因素的影响,人们无论是自建住宅还是购买商品房、别墅,依然着眼于砖混结构的物业建筑。从现实情况看,木结构建筑和装修在我国的接受程度还很低,木结构产品真正进入市场并受消费者欢迎尚需时日。人们从追求高容积率的居所转变到健康环保的住宅还需要一个漫长的过程。

第二,行业发展阶段的局限性明显。中国木屋行业刚刚起步,木屋及配套产品数量还相当有限,产业链也尚未完全形成,行业无法实现突飞猛进的增长。

企业的业务范围也局限于本地市场或周边区域,难以迅速提升销量,企业生产规模和市场影响力都受到很大限制。在技术方面,国内对木结构房屋及其材料的基础研究工作还很薄弱,我国在木质材料应用于住宅建筑方面的研究

与国外差距较大。科研院所、大学、设计单

位也缺乏相应的人才培养课程。如何在引进国外的木结构建筑技术和经验的基础上,研究适合中国市场的木结构建造技术和材料,形成自己的知识产权,尽可能降低建造成本,更快、更有效地推广中国木屋、木结构住宅,国内厂商、行业协会、专家和业内人士需要共同探索与实践。

芬兰费林明木质别墅(北京)有限公司总经理吕钢认为,木质别墅在中国发展缓慢的主要原因是法律制约。他坦言,由于我国的土地是归国家所有,想建设木质别墅的城里人没有土地,有土地的农民不会想建设木质别墅。因此,木质别墅的发展前景主要靠开发商对木结构建筑的认可。目前全国已有不少木结构别墅面世也得到了市场的广泛认同。

北京南森木结构工程有限公司总经理朱勇表示,木材作为可再生资源,在绿色低碳环保方面优势突出。他坦言虽然现阶段木质别墅在我国发展速度较慢,但是前景十分广阔。他称已经参加过三次木结构建筑展会,从展会规模的扩大、参展商的壮大就不难看出,行业正在进步。

此外,业内人士普遍认为,大力发展木屋、木结构建筑产业,不仅能够推动森林旅游业、特色林业产业、林业生态建设的发展,而且还能增加林业收入、提高林业产业经济效益,实现林业发展方式的创新和转变,更好地发挥林业生态、经济、社会、碳汇和文化五大功能。由于木屋、木结构建筑的优良特性,在未来的建筑市场、园林景观、家庭户外装修工程中,具有很强的竞争力,行业发展空间巨大,前景十分乐观。有业内人士预测,未来三到五年,木屋、木结构行业将进入爆发式增长期。CCTV



四维肖像

□文/陈海燕



智者，陈海燕作，SOPHISTS, En-Place Caricatures, 25.4 x 30.5 cm, 2012

智者——邱晋军摄影展

学术主持：陈海燕

SOPHISTS - Di Jinjun Photography Exhibition

Essay: Chen Haiyan

开幕 | Opening: 2013.04.13 / 16:00 - 18:00

展期 | Duration: 2013.04.13 - 2013.05.24 / 10:00 - 18:00

上海莫干山路50号13幢2楼
2/F, Building 13, 50 Moganshan Rd., Shanghai
Tel.: +86 21 6298 5416
E-mail: ofotogallery@vip.163.com
微博: ofoto 全摄影
www.ofoto-gallery.com



ANART
www.anart-space.com

OFOTO Gallery
全摄影画廊

智者——邱晋军摄影展

开幕 | Opening: 2013.04.13/16:00-18:00

展期 | Duration: 2013.04.13-2013.05.24/10:00-18:00

全摄影画廊·中国上海莫干山路50号13幢2楼



邱晋军的《智者》系列，将镜头对准了几位在文学、哲学和艺术领域累足成步、造诣颇深的高士，其中亦有我个人十分敬重的先生，曾经听过先生的讲座，读过先生的文章，甚至是在形式上共过事。他们被邱晋军的湿版摄影术定格显影在25.4×30.5厘米火棉胶玻璃板或锡板的药膜上，隐微了所有的语言机锋和作品荣光，成为他人摄影作品主题的捕获物，自我的脸书和表征符号正静静等待人们用微观研究的态度去观看、去解析。这一刻，他们不再“诡辩”，而成为了一个个真正沉默的智者。

正面、侧面和背面，三幅一组，这是邱晋军在处理肖像的匠心之处。如果一张照片代表一个维度，那么此处或可以说是一种在空间上全景式的三维处理。这种架构和编排展示方式让我联想到罪犯存档照片的标准模式，所不同的是罪犯的照片通常是正面、侧面（左或右）两张，没有背面。强调客观实用的刑侦人员认为脑后实在毫无任何识别价值，抑或是发明此术的法国人阿尔方斯·贝蒂隆（Alphonse Bertillon）已在19世纪后期就将这样的观念根植人心。这显然是西方实用科学的理念使然，完全不似国人的识人相术。传承久远的相人术，不只有面相术，还有骨相术和身相术，以及五行气相等庞杂的体系。对鉴人颇有心得的曾国藩曾写过一本识人专论的《冰鉴》。对脑后的重视亦可略见一斑，另是国人对于个性奇崛之人，多半有“枕骨强起”或“脑后反骨”一说。没有脑后，构不成三维，构不成邱晋军此次堪称是名人肖像摄影的独特之处，也构不成人物头部全景式扫描。脑后也有它自己独特的表情和它自己想要述说的语言，或者比起更易泄露内心的脸面，它更少伪饰性，也更坦诚，更耐人寻味。

湿版法比更早的达盖尔（Louis-Jacques-Mandé Daguerre）银版法成本更低、曝光更快，而成像更清晰。但相对于现代摄影术其曝光过程依旧需要更长的时间。从制作火棉胶感光片，到拍摄和冲洗整个过程，至少需要二十分钟左右的时间。为防止被摄对象无法控制的抖动而造成影像模糊，甚至要制作特殊的架子，将对象的头部进行固定，被摄对象需要等待并被迫在特定时间内僵持不动，这使人在面对镜头时因



焦虑而流露出的忸怩形态在受控的等待中得以释然。被摄对象内面的灵光因此得到机会腾骧而出。这恰恰可以说是因祸得福、转败为功，和克莱因 (William Klein) 的“非绝对性瞬间”一起将现代摄影推崇的布列松 (Henri Cartier-Bresson) 理念“决定性瞬间”拉下神坛。桑塔格 (Susan Sontag) 在《论摄影》中说：“很多人准备被拍照时都感到焦虑，不是因为他们像原始地区的人那样害怕受侵犯，而是因为他们害怕相机不给面子。人们希望见到理想化的形象，一张他们自己的照片，显示他们最好看的样子。当相机给出的照片的形象不比他们实际的样子更吸引人时，他们会感到自己受训斥。但是，没有几个人有幸‘上镜’。”这样的焦虑感即使在如今风靡的私摄影和自恋式自拍中依旧存在，但邱晋军这群湿版摄影术的拥趸们坚信，人物内面的灵光可以有机会被呈现，没有人有理由去拒绝本我的溢出。

无论邱晋军希望通过溯源湿版的古老技术，通过全程手工的化学成像特有的“慢”来抵制和反思数码摄影的“快”，旨在捕捉人物的“灵光”，让其固化在这些相片中观看世界和被世界观看，从而达到本雅明 (Walter Benjamin) 所描述的：“长时间的曝光过程使得被拍者并非‘活’出了留影的瞬间之外，而是‘活’入了其中。在长时间的曝光过程里，他仿佛进到影像里头定居了。”不是“瞬间”的留存，也不是所谓的“永恒”，而是时光的逡巡者在两个时

间刻度的世界里相遇。一段小小的人生旅程、一种时间流动的意象感被切出了一枚薄片在化学药剂的相互反应中被暂时稳定下来。然后随时光继续化合，照片本身亦成为一个活态，与被摄者一起回归至最本真的状态，成为了某种概念上加入了时间维度的四维肖像摄影。

杉本博司 (Hiroshi Sugimoto) 认为：“所谓摄影装置，是由一对阴阳机械所构成的塑造形体的装置。在活生生的人脸上直接铸模，再从铸模制作出一模一样的面具，但是要达到完全相同的境界还有一点距离。”当我们认同肖像摄影并不能达到彻底的真实，那么我们在观看如杉本博司定义的人物“面具”时，我们有什么理由要继续相信和观看摄影家强加于被摄对象的那些名人肖像照片，难道仅仅因为它们是艺术，他们是名人？

这些因智而有名的名人，依旧逃不脱凡人的定义。但是，当我们试着去了解艺术家的表现手法后，才能了解他的感情，才有可能去喜爱所谓的艺术——这为人膜拜的偶像或叫人害怕的怪物。美国小说家霍桑 (Nathaniel Hawthorne) 在《带有七个尖角阁的房子》借年轻摄影师之口对达盖尔银版法肖像说出这样一段话：“虽然我们只承认它仅能描绘肤浅的表面，但实际上，它以一种画家即使能够发现也永远不敢冒险涉足的真实性，把秘密性格暴露出来。”湿版术的成像确实有一种视幻魔力，在镜头的凝视下皮肤质感得以夸张，犹如石刻雕塑般被时光蚀刻。药液

反应的速度、流淌的方向和时间形成种种印记和肌理，操作过程中有意无意的瑕疵，以及药膜留下的参差边缘、镜头所造成的暗角，都显示出湿版的特殊魅力。大光圈小景深的技术处理，将清晰度和对比度两极分化，使人物犹如被聚光灯照牢，无处遁形，灵光乍显。

对于我们，观看这些名人肖像，是为了浅阅读？还是仅仅因为可以肆无忌惮地暗地里审视这些智者掩藏在智慧背后的一张脸，从而满足自身的窥视欲？如果是这样，实在不如去看现在进行时的活色生香，那里有真正意义上的四维概念，更没有意义要看这些被桑塔格所抨击的过度阐释，虽然她本人一直在进行过度阐释。柏拉图 (Plato) 的洞穴寓言还在告诫世人，不要留在洞穴，不要因为眼睛不堪光而盲，沉溺在这些影子的世界里。显然，我们绝不是为了追求所谓观看真实而观看，也不是为了所谓观看真实而拍摄，更不是为了便于观看而过度阐释，我们一起努力在做的，是在虚空中留下痕迹，留下“灵光”——这个不属于四维世界的东西。我们还没有科考的能力知晓“灵光”隶属于哪个维度，但它确实存在着，而探寻它的努力，智者们在做，邱晋军在做，我在做，你们也正在做。观看，是为了想要观看；被观看，是为了想要被观看。

思想的灵光，是智者的灵光，也是所有灵性生命体的灵光，而通过艺术的手段，四维出影像，“形诸于外、蕴蓄于中”，这算不算新客观主义？**CCTV**

行走中欣赏西欧现代建筑之十三： 都灵：快与慢的轮回

□文/图 文静

在1902年5月10号，一场国际博览会会让当时世界上装饰艺术中最杰出的大师们齐聚一堂：维克多·霍塔（Victor Horta）、彼得·贝伦斯（Peter Behrens）、亨德里克·佩特鲁斯·贝尔拉格（Hendrik Pertrus Berlage）、约瑟夫·奥布里希（Joseph Maria Olbrich）、查尔斯·雷尼·麦金托什（Charles Rennie Mackintosh）、路易斯·蒂凡尼（Louis Comfort Tiffany）。比利时新艺术运动、德国工业同盟、荷兰阿姆斯特丹学派、奥地利分离派、格拉斯哥工艺美术运动，还有蒂凡尼的染色玻璃艺术——他们第一次集体出现在一个地方：都灵。

对于本地的评论家来说，欧洲一流的先锋艺术的到来打破了意大利昏昏欲睡的现状，传统的建筑学迎来了新的设计美学。一场国际展览通常能凸显东道主的优势，但意大利当时却无力抓住这一表现机会。它的艺术进程似乎比欧洲其他国家特别是法国要落后。像威尼斯双年展和米兰三年展这样的当代艺术展，按照都灵1902国际博览会指导委员

会中的一位委员的说法，是为了“唤醒社会对于艺术的自觉性”。他们希望整个社会中的人，都能欣赏新艺术运动的丰硕成果——艺术和工业的结合能引领一种现代的审美意识，指导社会生活中的方方面面。

几年以后，未来主义登上了历史舞台，速度成为了未来主义的新价值：对速度的创新利用取代了对“过去”艺术品的欣赏和研究，它炫耀对时间掌控的能力，赋予人们一种新的生活模式，成就了未来主义视野中具有特殊象征意味的物品——汽车。马里内蒂（Filippo Tommaso Marinetti）有一句关于汽车的名言：“一辆汽车要比萨莫色雷斯的胜利女神还要美丽。”这种交通工具并不仅仅是速度在现实中的具体表现，它具有运动、能量、噪音和危险，“它的四个车轮中包含了未来主义群体哲学中的所有基点”。

未来主义者在都灵找到一个对他们的哲学尚不熟悉的合作者，乔瓦尼·阿涅利（Giovanni Agnelli）——菲亚特汽车公司（FIAT）的创始人，他也是技

术和组织管理学的先驱，对于新的经济形势和社会现状极富洞察力。阿涅利先从他的生意对手那里买来了厂房，到1906年时，他又开始重新思考生产车间的物理属性和位置。

阿涅利和他的驻场设计师们一起考察了美国的汽车生产车间的组织方式。他们引用了管理学家泰勒（Frederick Winslow Taylor）制定的一种保证最大效率的“时间和动作”标准体系，借鉴了福特汽车（Henry Ford）的流水线作业方式。他委托手下的工程师Giacomo Matte-Trucco设计新的工厂。Matte-Trucco此前设计过一些架设工厂和电站，他仔细阅读了他们带回来的研究报告。福特通过仔细安排厂区的布局让整个生产流程变得非常合理，按照不同机器的操作要求将生产过程区分开，将操作机器的工人往返于材料和器械之间的时间降至最低。阿涅利要求把这种管理逻辑直接植入他的工厂，在新工厂的空间上要反应出这种条理性。

Matte-Trucco不负众望，他实现了阿涅利的预期。筹备工作始于1914年，



马斯特罗雅尼的雕塑



夫人宫内景

1916年动工，位于都灵Lingotto区，距离新火车站4公里。新工厂总长500米，有5层楼高，采用汉尼比克 (François Hennebique) 发明的整浇钢筋混凝土框架体系，这栋大楼是欧洲最早使用钢筋混凝土的建筑之一，结构上的优势保证它成为当时世界上最大的工厂。Matte-Trucco并没有鲜明的建筑语言，他擅长使用混凝土，但在外观上不做任何修饰，连早期混凝土基墩上残留的痕迹都在建造过程中被去掉了。从设计学的角度看，他的风格就是拒绝提供任何有关建筑的提示。在1919年，他还设计了菲亚特的办公大楼，这本是一个借建筑强调品牌形象以及展现建筑师自身特质的绝佳机会，但他最终仍然只是表达了“混凝土”本身，而不是混凝土的可塑性（柯布西耶），又或者是混凝土的质地（丹下健三）。最终，菲亚特工厂所反应的不是一种对新的建筑语言的艰苦探索，也不是为了追求诗意而刻意隐去风格，而是将工业化生产过程的空间和组织关系通过线条直观地表现出来——超长的尺度揭示了菲亚特能够大规模地进

行流水线生产的潜力。

菲亚特工厂的空间关系是十分新颖的：原材料通过铁路到达工厂；汽车重量最大的部分在一层压铸，这部分车间在建筑的南、北两侧，通过天窗采光；零配件生产集中在主楼，工人们围绕工作台进行流水线作业，再送至5楼进行最后的组装。接下来，刚刚组装好的新车在顶楼的试车道上测试。这种由下往上的组装过程可以说是独一无二，只有在比利时南部曾经有一个类似的屋顶测试赛道。Matte-Trucco仔细计算了弯道处的抗冲击能力，其流线型形式是根据车速每小时85公里的撞击强度来设计的。

新工厂在1923年落成的时候，非常轰动，甚至有皇室成员前来参加开幕式。在第一次世界大战中，菲亚特也曾生产过飞机的发动机。菲亚特工厂很快就达到了一天生产两百辆汽车的生产速度，这使工厂内部的运输能力受到挑战，于是在1924年又增加了两个螺旋缓坡通道。这个设计极大地超越了原有楼体中基于汉尼比克制式的建造手法，

螺旋通道的放射状横梁在解决工程难度的同时创造出一种新的美学。在它的时代，菲亚特工厂是极其前卫的。柯布西耶在1925年到访的时候，曾盛赞它是“工业社会中最令人过目不忘的景观之一……准时、清澈、透明”，他将屋顶试车道的照片收入《走向新建筑》第二版，令菲亚特工厂的声誉更甚。

菲亚特工厂的成功，并不是Matte-Trucco因为随便翻了一本建筑杂志而灵光一现，也不是因为他在建筑师的圈子里受到高谈阔论的启发，又或者是受马奇 (Virgilio Marchi) 的未来主义建筑宣言的敦促，而是一种暗藏在工程师理性思维中的艺术直觉苏醒了。Matte-Trucco的建筑没有隐喻。事实上，他也许并不认为他设计的是“建筑”，他的全部重心在于如何解决生产中出现的的问题，这种设计哲学反而产生了巨大的力量。对于那些第一次参观菲亚特工厂的人来说，它巨大的尺度更像一座城市，就像国家地理的纪录片名一样——《巨型结构》。柯布西耶称它是“城市规划的指南针”，路吉·巴·尼 (Luigi

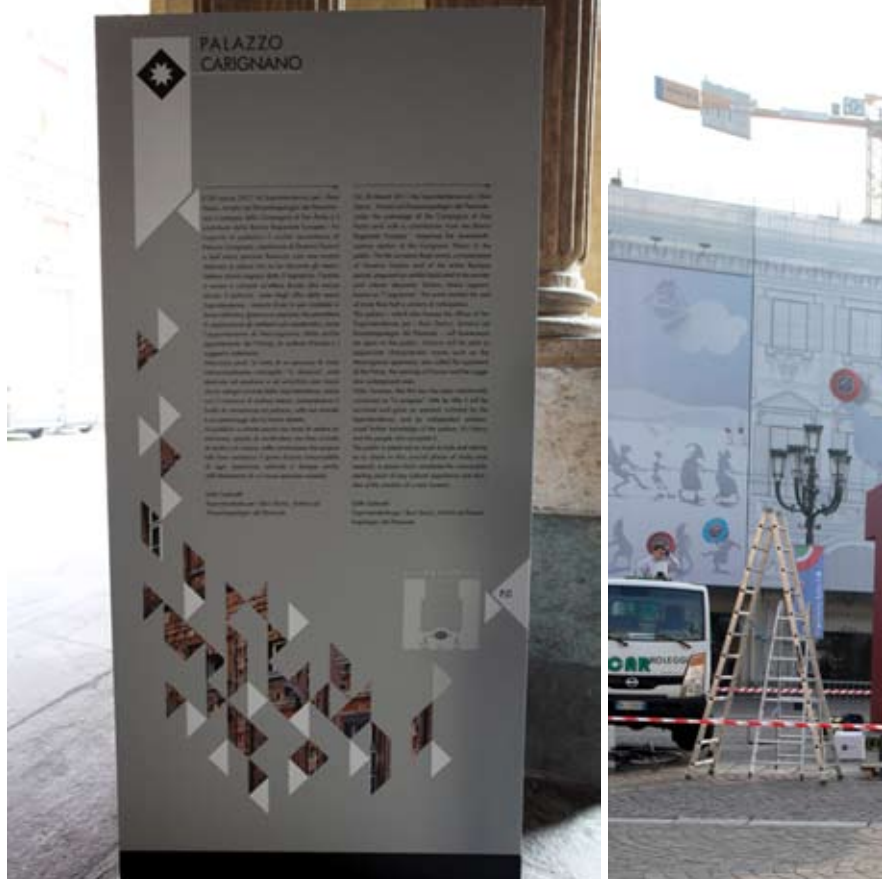


瓜里诺·瓜里尼设计的卡里尼亚诺宫

Barzani) 描写它是“一个展示工业力量的宫殿，流水线就像是殿堂里缓步前行的游行队伍……在教堂一般的空灵中，庄重又神秘。”与此同时，工厂里的沉闷也让很多参观者感到震惊：训练有素的工人们穿着特定颜色的制服，站在特定的工作区中，低着头，手部快速地运作着，按照菲亚特汽车的管理哲学——与速度和精度竞赛。人们相信，欧洲的现代化不再需要向美国取经了，菲亚特汽车向美国工业输出意大利式大胆而创新的生产理念的时候到了。

Lingotto 的菲亚特工厂在1982年关闭，当时在公众间引发了广泛的讨论：如何逆转工业城市的没落之势？菲亚特工厂接下来的命运又是如何，会把它直接拆掉就好像它从来不曾存在过一样吗？结果，他们举行了一场建筑设计竞赛，最终伦佐·皮亚诺 (Renzo Piano) 的方案胜出：将老厂改建成一座综合大厦，有音乐厅、剧院、会议中心、购物商城和酒店，东侧作为都灵理工大学的汽车工程系。改建工程于1989年完成，屋顶试车道被保留了下来。

我一直很想去都灵看看。我和 Marta 约好，在火车站见面。我坐早班车从米兰到都灵，她从都灵附近的小镇赶过来。Marta 是都灵人，她以前在都灵大学读书，曾经是历史系的博士研究生。我们在一个朋友组织的聚会上结识，当时她隔天便要离开比利时，房东太太想使唤她做免费的清洁工，她拒绝了，便被赶了出来。我也曾被房东赶出门过，同病相怜，就请她到我家暂住一晚，第二天我送她到车站。现在她来接我。



海报上的三角形符号与卡里尼亚诺宫外墙上的星纹相呼应

Marta 领着我在都灵纵横垂直交错的街道上行走，她对这个城市的许多故事如数家珍：一年一度的都灵电影节刚刚结束，工人们正在拆除圣卡洛广场上三个红色的字母装置：TFF (Torino Film Festival)；抽象派雕塑家马斯特罗雅尼 (Umberto Mastroianni) 的滑动门 (Odissea Musicale)；位于夫人宫 (Palazzo Madama) 里的参议院大厅不久将不再定期面向公众举办学术活动，她曾经数次坐在那里追忆百年以前的先贤们；维内托广场 (Piazza Vittorio Veneto) 是年轻人通宵达旦聚会的场所，商业街两侧宽敞的走廊设计源自旧时王室成员出行的通道，因为她们信奉“雪白的肌肤代表高贵”，为了免受烈日暴晒，这些走廊曾经一直通往郊外的行宫；裹尸布教堂 (Cappella della Santa Sindone) 内曾经被誉为“有史以来人类最神秘、最复杂的穹顶”在一场大火中付之一炬，这仿佛也是瓜里诺·瓜里尼 (Guarino Guarini) 大多数建筑的宿命；更具有传奇色彩的悲剧是苏佩加空难，都灵神之队在凯旋而归的时候，飞机撞上了苏佩加山上的一座教

堂，全军覆没，意大利足坛的巨无霸从此一蹶不振……

Marta 带我去她最喜欢的餐馆 Fill la Cozza，她特意告诉我，尼采 (Friedrich Wilhelm Nietzsche) 生前曾在那栋楼里住过。与那些去祭奠一块辨不清真伪的裹尸布的信徒不一样，历史系的 Marta 推崇那些确确实实改变过历史进程的智者。加富尔 (Camillo Benso Cavour) 在都灵出生，尼采在都灵疯掉——对她来说，没有什么比这些事情更能让一个都灵人津津乐道了。

另一方面，她对于政治权利凌驾于文化和艺术之上的现状痛心疾首：贝卢斯科尼修改了教科书，删减了意大利抵抗运动的内容。现在好了，他总算辞职了，但年轻人也许将不再理解甚至不再知道这场运动意味着什么。她又指着广场上最高的一座塔楼说，那是为讨好墨索里尼而修的——从1922年到1944年，一些象征着新一轮文艺复兴的纪念碑式建筑在墨索里尼的授意下完成——当然，这并不意味着坏的品味。只是，就像拿破仑时期一样，政治运动重新扛起了旗帜，穿上了制服，佩戴了徽章，从古代传



都灵电影节刚刚闭幕



为讨好墨索里尼而修建的塔楼



Eataly超市定期推介某品牌

统里拾起了代表权利的束棒 (fasces)。一时间,那种封建君主如路德维希二世为了建造伟大的建筑而独断专行地选择建筑师的日子仿佛又回来了。

Marta又问我,你知道慢食运动吗?它的总部也在都灵。速度与狂热的反面是缓慢与平静,这是都灵的两面性。

社会活动家卡洛·佩特里尼(Carlo Petrini)在他的家乡、位于都灵南部50公里的普拉(Bra)发起了慢食主义运动(Slow food movement)并在那儿创办了世界上第一所美食大学(University of Gastronomic Sciences),致力于研究食物和文化密不可分的关系。起因是有一天佩特里尼经过罗马的西班牙广场,看到几十名学生坐在地上大嚼汉堡,那种享受垃圾食品的模样让他大为震惊。3年后,在佩特里尼的倡导下,来自15个国家的代表在巴黎共同发表了“慢食运动宣言”。慢食不仅仅是要吃得慢,而是提倡整个食物生产的链条回归自然的流程——在保证生物多样性的前提下,从生产、到采购、到流通、到烹饪,再到食用方式,不过度消费每一个生产环节,从而保证食材的品质。

什么样的饮食方式称得上是“慢食”呢?佳肴(Meal)、菜单(Menu)、音乐(Music)、礼仪(Manner)、氛围(Mood)、聚会(Meeting),这六个M加在一起比一个M(McDonalds)要美妙一些吧。正是在这种生活哲学的影响下,Eataly超市应运而生了。Eataly超市的创办人法利·堤(Oscar Farinetti)家族代经营手工意大利面坊,他的父亲将业务扩展到杂货铺,法利·堤又将其发展成意大利最大的电器连锁店UniEuro。2003年他售出股份重回食品业,想经营一家以持续性、责任感及分享为目标的模范超市。这个理想不但获得官方支持,他的老朋友——慢食协会主席佩特里尼也鼎力相助。佩特里尼写过一本书叫《为什么食品要讲究优良、清洁、公平?》。法利·堤回答了这个问题,因为“吃是一种农业行为”。Eataly超市主要销售意大利的传统食材:意大利面、橄榄油、马苏里拉奶酪、帕尔玛火腿、果酱、当季的蔬菜。它直接面向900位生产者采购,并通过各种手段积极地推销这些小型生产者——位于都灵Eataly老店是全世界最大的食材超市,一半以上的空间用作

烹饪课、美食杂志阅览和名厨推介,还有用餐区——就这样,通过饮食教育拉近消费者和生产者的距离。

Eataly是一间超市,但它展示的视野和使命感已完全超越了商业的狭隘格局。法利·堤,和所有的意大利人一样,对传统引以为傲,“意大利食物不仅是世界上最好的,也是最容易输出的。”现在,除了意大利境内的11家连锁店和日本的4家连锁店,法利·堤成功地将他的商业帝国拓展到纽约的第五大道,名厨巴塔利(Mario Batali)和合伙人巴斯提亚尼许(Joe Bastianich)是他的左臂右膀,曼哈顿的名流趋之若鹜。

从引领潮流的菲亚特工厂到回归传统的Eataly超市,从对全新建筑体系的探索到对苦艾酒工厂的重新设计,从“为了解决工业生产中出现的效率过低问题”到“为了解决工业社会中出现的效率过高的问题”,在都灵的Lingotto,从1923年到2007年,都灵乃至意大利面向世界的形象大使从菲亚特到了慢食主义。

由慢而快,由快而慢,是一个轮回。CCTV

春日里的邂逅

□文/郭艳

引言

2013年,春日的北京,虽然雾霾似无若有的出现让PM2.5口罩一度热销,无法顺畅的呼吸新鲜空气难免让人心情多了一层阴郁。不过,在这美好的春天里,万物复苏的时节里,树上每一个引入眼帘的嫩绿都滋生出无尽的希望。在我们戴上口罩的瞬间,千万不要遮住我们的眼睛,千万不要挡住我们的耳朵。因为还有美妙的音乐我们依然可以聆听,如Keren Ann清新却不失优雅的民谣吟唱;因为还有经典的戏剧我们依然可以欣赏,如莎士比亚那充满嘲讽和幽默的喜剧。这一个春天,让我们在春日里邂逅心灵上的SPA。

邂逅浪漫——Keren Ann 2013全国巡演~北京站

时间: 2013.04.14

场馆: M空间

票价: 100/180/280/380

出生于以色列的Keren Ann是法国乐坛最受瞩目的民谣才女。2000年Keren Ann的首张专辑《LaBiographie De Luka Philipsen》融入了俄国文学、犹太民谣和法国诗歌,并以Trip-Hop、民谣及法国流行乐的融合形式现身,一举在欧洲赢得巨大成功。从第二张专辑《La Disparition》开始, Keren Ann在民谣中加入了更多爵士和布鲁斯的元素。

《Not Going Anywhere》是Keren Ann的首张英文专辑,偏向于布鲁斯,也更低调。略带颓废的清淡语调一直贯穿于小夜曲一般的主题曲中,贯穿于《End Of May》梦幻般的和声中,也贯穿于惟一首节奏强烈的《Sail or And Widow》之中。甚至连像圣诞童谣一样的《Right Now And Right Here》、唯美极致的香颂《By The Cathedral》和带有一丝拉丁吉他色彩的《Spanish Song Bird》,也无一不笼罩在一层感伤的淡淡雾气中。

有人说, Keren Ann的东西适合作为全世界任何一家咖啡馆的背景音乐。显然这很合理,但如此华美却又极简矜持的作品更适合于静静独处聆听。Keren Ann美妙的轻声细语犹如易碎的水晶玻璃,又仿若湿润夏季里轻凉的山泉。





邂逅经典——英国TNT剧院原版莎士比亚话剧《驯悍记》

时间: 2013.04.18—2013.04.19

场馆: 北京9剧场 (CHE行动剧场)

票价: 60/120/180/280

《驯悍记》是莎士比亚最著名的喜剧,以喜剧方式探索了两性关系及爱情和金钱的价值等严肃主题,热闹故事情节背后带有浓厚的文艺复兴时期关怀人的命运以及人与人之间的关系的色彩。TNT《驯悍记》幽默、犀利,忠实地还原了莎士比亚原著。独特的莎式对白、无伤大雅的情色笑话和英式幽默的表演交织,使整剧充满笑点。延续TNT剧院的一贯风格,《驯悍记》运用了现场音乐,苏格兰著名作曲家约翰·肯尼为《驯悍记》创作的由拨弦键琴、单簧管和打击乐伴奏的五段合唱使《驯悍记》带有浓烈的音乐剧色彩。

关于《驯悍记》,导演保罗·斯特宾曾表示:“我们一直在问自己,《驯悍记》的主题是什么,我们要表达什么?表面上看,《驯悍记》是一个直白的喜剧,讲述男人和女人关系的古老主题。几个世纪以来,凯特的热情、活力和独立震撼了无数观众,但她遭受的羞辱和最终被降服却让女性观众感到困惑和愤怒。因此很多现代版《驯悍记》都力图淡化甚至消除剧中的男子沙文主义色彩。但我认为《驯悍记》所以为《驯悍记》,就在于它表现了那个男女不平等的时代。虽然囿于时代局限,莎士比亚认同男尊女卑,但他也以慈悲之怀嘲讽了男人的愚蠢和贪婪。在我们的创作中忠实地保留了莎士比亚的嘲讽和幽默,但和男尊女卑的理念划清了界限。”

时间: 2013年4月18/19日(周四/周五), 19:30
 Times: 2:18pm April 18,19th Thu/Fri., 2013
 地点: 北京9剧场 (“9”行动剧场)
 Venue: Beijing 9 THEATRE
 票价 Price: 380,280,180,120 元,60 元(学生票) Students
 票务: 北京世纪飞歌国际文化传媒有限公司, 票务网: 票务网(北京总店)
 Ticket: Beijing Shiji Feige International Culture Media Co., Ltd. (Beijing Head Office)
 Ticketing: Beijing Feige International Culture Media Co., Ltd. (Beijing Head Office)
 票务网: 票务网(北京总店) www.piao.com.cn 票务网: 票务网(北京总店) www.piao.com.cn
 票务网: 票务网(北京总店) www.piao.com.cn 票务网: 票务网(北京总店) www.piao.com.cn



邂逅典雅——YANNI 2013中国巡回音乐会—北京站

时间: 2013.05.18

地点: 万事达中心

票价: 280/480/680/880/1080/1280

他是“世界一流的键盘奇才”,电子音乐的奠基人之一;他开创了一股魅力独具的音乐潮流——新世纪音乐;他曾在英国皇家艾伯音乐厅、雅典帕拉农神殿、印度泰姬陵、中国紫禁城等世界名胜古迹举办音乐会;他的作品在过去十年中一直是奥林匹克运动会广播音乐和奥斯卡开场音乐的最爱;他是第一位来中国演出的西方音乐家,更是首位经中国政府批准在紫禁城举行音乐会的艺术家;他的名字,叫雅尼。

他少时因为家境不好,无法受到正规有序的音乐教育,但这并不能抑制他与生俱来的音乐天赋的成长。他不需要任何谱子而仅凭超人的记忆,就能准确地记下听过的任何音乐中的每一个音符。在他的自传里,他称自己的音乐为现代器乐。

作为一个拥有独特创作方式的音乐人,雅尼不愿被纳入任何流派,他独创着一般魅力独具的音乐潮流。他擅长用电子合成技术将古典音乐以现代人的视角做重新诠释。在繁忙喧闹的快节奏生活之中,偷得半日闲来聆听雅尼的音乐,也许可以找到一份久违了的轻松和休闲。

品味T台中国风

□文/郭艳

品茗玉语

以造型服装见长的设计师许茗,首次将其中国文化概念的创意设计作品呈现在2013春夏时装周的舞台上。这一系列从创意到制造环节将中国概念贯穿始终:设计灵感来自饱含中国文化底蕴的玉石和佛像,服装的廓形则借鉴了中国传统旗袍式样,以团花织锦、羊绒等具有中国特色的面料为主。整个系列以白色为主色调,透过温润的玉云纹和羊绒条勾绘的佛像线条,体现了设计师对祖国的感恩之心。

绣

以“绣·唐婕”为主题的卡

特丽·唐婕在广绣悠久的绣文化精粹的基调上,以金、木、水、火、土五个系列主题向人们呈现了广绣与现代时装设计的完美融合。设计师在传统五行——金、木、水、火、土分别对应的中国传统五色白、青、黑、赤、黄的基础上,大量采用棉、麻、真丝绉、雪纺等轻薄透气的高级面料以及作为国家非物质文化遗产的香云纱这一工艺独特、极富岭南文化的特殊面料,再巧妙引入四大名绣之一的广绣这一精巧的民间手工艺,配以珠绣、钻石和水晶等装饰,轻盈的面料中摇曳着乱花迷醉的飘逸,贴身得体的剪裁中流光溢彩,让东方女性的古典美从一动一静、一颦一笑的举手投足中散发出来。



无界·意境

Zhang jingjing·张京京高级定制则用东方设计师的眼光和创意对西方高级定制设计理念重新构思定位,以呈现“无界”的文化交融意境。中西、虚实、细致或写意、简约或奢华,在作品中形成交汇的闪光点,一切,只为表达美的意境和交融的无界。制作中将东方元素融入到现代精致的设计风格中,通过运用大量、复杂、多层次的珠绣装饰工艺和创新的面料肌理重塑手法,以不同视角展现独特的中国之美,并赋予作品深层次的生命和灵魂。



尚·知·圆

在这一季的发布会上,曾凤飞以其最擅长的手法,将东方文化与现代审美完美结合,全新主义中式时尚。以「尚」、「知」、「圆」三篇章分别表现了上善若水、雕文织采和源缘之圆,通过运用西方立体裁剪技术,充分体现出中西并举,古为今用的现代时尚设计理念。图案、色彩在稳重的风范中折射出中国传统文化的智慧,在男装有限的变化空间里,营造出无限的感性的趣味,又在理性的技巧中升华出现代男人的智慧、坚忍与幽默。而其天马行空的构思、精妙绝伦的设计、严谨的工艺,展示了原汁原味的中国元素表现中国现代男人的个性与风采。



知·道

圣达威·陈闻男装发布会的主题为“知·道”。通晓天地之道，深明人世之理。

将文字笔画与绘画的结合，是本季作品的特色。服装造型方面，采用了笔画元素，运用了许多汉字宋体的特殊造型，使中规中矩的服装显得创意，有不对称效果、造型美感和功能性结合，使传统中式服装具有时代特色和文化象征。

利用棉麻丝绸的悬垂效果，营造出视觉自然、朴实的肌理；不同面料的拼接使麻面料更为丰富，达到一种文化与服装与艺术相互交融，相互渗透的思想境界。

色彩讲求天然，富有生态感的色彩。在麻料上面任意挥洒笔画和抽象的色滴，使白色更耀眼突出。就像中国画中的笔墨、黑白建筑、阴阳篆刻一样的效果，既有中国传统深沉的文化底蕴，又有像在地中海般的阳光灿烂的色彩对比，将中式这种色彩更具国际化色彩语言。

鼎

安正·林进亮高级成衣发布2013年春夏系列鼎级格调，通过鼎所表达的大气及庄重奢华为灵感源，以鼎独有的花纹、和鼎经过岁月侵蚀其特有的斑驳纹理为切入点，融入现代生活，致力营造出精致且高端的时尚格调。本季延续男装一贯的黑、灰、藏蓝的基础上，加入了酒红、亚麻黄与松石绿。同时“鼎”元素巧妙融入的乳丁纹、斑驳纹、兽面纹、变化纹样等图案几乎出现在了大部分服装上；继续延续上季青花瓷、泼墨等中国元素。从轮廓鲜明的皮夹克，到印花针织T恤，再到商务衬衫，东方意蕴彰显无遗。



www.eathenatech.cn

不仅能帮助您推销自己的产品 更是您拉近世界的好伙伴



美国鹏博控股集团专注于中美贸易和网络电子商务业务。这个电子商务国际贸易平台，将帮助到世界各地的商家，特别是中小企业，降低交易成本，建立 B2B 厂家直销模式。美国鹏博控股集团为中国厂家提供在美国的展览厅和办公室，代理大陆产品在美国展销和网购，设立产品营销机构，提供交易担保、法律诉讼等全方位的国际贸易业务。这使得中国厂家卖得容易，美国买家买得放心，更有助于中国产品全球化，为世界各地的买家和卖家建立贸易平台。鹏博金广国际科贸(北京)有限公司是美国鹏博控股集团位于中国的分公司，专为帮助总公司服务中国当地会员公司，管理投资项目及促进产品推广等。

鹏博提供的主要服务项目



产品目录推广



会计和法律咨询



产品/公司展会



产品和咨询翻译



贸易和投资考察



提供国际会议电话



国际投资项目



商业洽谈办公室/会议室租赁，秘书服务



宣传册/传单/目录设计和印刷



eAthena®

纵横世界



龚其恩董事长

美国鹏博控股集团

电话: 1-888-519-5188 (美国和加拿大免费电话)

001-310-325-8666 (其他地区国际长途)

网站: www.eathenatech.com

鹏博金广国际科贸(北京)有限公司

电话: 8610-58206508/ 58207168

传真: 8610-58207685

网站: www.eathenatech.cn

塑料也能很经典

□文/郭艳

一提起塑料制品,人们不免联想到“廉价”、“低档”。然而,塑料出现之初,却风靡当时的设计界,被当时的评论家称为“艺术家梦想的答案”。这种材料可以被塑造成人们能够想象到的任何大小、形状和色彩,非常适合大规模制造。而且,二战结束后的物资匮乏,也让设计师们更青睐价格相对平易近人的塑料,将它塑造出不同于金属和玻璃纤维等材质的独特魅力。

在众多塑料设计中备受设计界推

崇并被称为“与时尚行业密切相关的家具设计作品”和“设计界的奇迹”的是来自Kartell的塑料设计产品。其极高的技术含量、独特的设计,丰富的色彩及可循环的环保特质使其在全世界拥有独一无二的辨识度。

Kartell产品对整个家居设计界而言都是一场革命。它使用塑料材质设计许多日用品,但它们没有随着普通塑料制品一样沦为满大街皆是的价格品。这要归结于Kartell的设计与材质。它的产品只在米兰制定的一家工厂生产,每一件家具都需要独立的模具、独立的设备和独立的厂房。其专利“激光缝合”技术及一体成型设计工艺等,成就了许多创意设计与高科技完美融合的经典之作。

Kartell的技师均遵守Kartell的产品生产程序,确保其工艺、行业流程和质量均符合Kartell的标准。正是这些流程的高度稳定性和重复性使得Kartell能够最大限度地降低不合格率和废品率。Kartell的产品不仅仅是外观出众,其实用性和多功能性也通过了UNI EN规范的可靠性测试。

同时,Kartell坚持使用环保材料。Kartell家具使用的所有塑料都可以回收。其设计和生产的灯饰也越来越偏向于使用节能的LED。在上世纪60年代,Kartell的广告宣传就是“我们也爱树”,坚持不使用木材,现在依然没有任

何改变。

虽然Kartell始终坚持初创时期即已树立的“塑料”品质,但这并非意味着它从此停止创新脚步,而是坚持不断开发新的材料和技术,从世界上第一把一次成型的塑料椅,到研发出聚碳酸酯并做出世界上第一把一次成型的透明聚碳酸酯椅,再到现在做出的一次成型的柜子——目前世界上最大的一次成型家具,在Kartell的“塑料”王国里,至少有十几种不同材质。

上世纪70年代,前范思哲的品牌管理总监Claudio Luti接管并运营Kartell品牌。他利用自己的工作背景,引导Kartell与世界顶尖的设计大师合作,打破了原本只用意大利本土设计师的局限,使Kartell很快成为现代设计品家具的引领者。尽管合作的设计师众多,但Kartell的特质却始终鲜明。对每一件产品,Kartell首先考虑的并不是设计不够好,而是这样的设计是否符合自己的特点。即使是很优秀的设计,但如果不是一件“真正Kartell”的设计,也会被拒之门外。迄今为止,Kartell大约10%的设计被世界上顶尖的纽约MOMA现代艺术博物馆、法国蓬皮杜艺术中心等永久收藏。

随着极简风潮的再次来袭和环保主义日渐深入人心,在这个乍暖还寒的季节里,让我们把目光转聚焦到出自大



半透明碗Moon



全透明座椅La Marie



舒适时尚的座椅Mr. Impossible

师之手的经典设计,让这明亮的糖果色来抹去雾霾带来的阴沉。

全透明座椅La Marie

La Marie是全世界第一款采用聚碳酸酯单体模具制成的极简抽象派设计的全透明座椅,它是经典设计与牢固结构完美结合,最终形成了这款重量轻、外形简约的高雅款式。经过对这款产品所采用的聚碳酸酯材料进行大量细致的研究,最终实现了重量和坚固程度的理想平衡,具有出色的抗震性能。

舒适时尚的座椅Mr. Impossible

Philippe Starck与Eugeni Quitllet联合设计的Mr.Impossible是经典的外观设计与先进的塑料加工工艺的完美结合。这款产品克服了全新的技术挑战,运用极为复杂的加工技术,将两个部分焊接起来:即透明结构和多色半透明座位部分,使整个结构牢固耐用,同时展现出人意料的 design 效果。通过将两个椭圆形结构的焊接,实现透明和多色表面的自然过渡,赋予塑料全新的双色和三维效果,通过结合先进科技工艺使塑料材质的表现力更为丰富。

设计感极强的凳子Stone

Stone是一款造型简约,但外观十分独特的凳子产品。运用沙漏形对称线条造型,表面处理新颖而独特,采用不规则设计,点缀大量几何刻面装饰,通过光折射营造出钻石般迷人的色彩效果。



设计感极强的凳子Stone

精致的方形小柜Small Ghost

Buster Philippe Starck与Eugeni Quitllet联合设计的精致的方形小柜,四条简洁的支腿,塑料材质,Small Ghost Buster通过在整个表面运用精致的边角和曲线处理,营造完美的透视和反射效果。

雕刻罗马数字的壁挂钟Tic&Tac

Tic&Tac是由Philippe Starck与Eugeni Quitllet联合设计,也是Kartell推出的第一款壁挂钟产品。采用30x30cm的透明正方形“外框”,平滑的钟面上雕刻罗马数字,一对跳跃的细长彩色指针营造出和谐的色彩美感,独特

的厚度设计让时间成为一种美丽的视觉体验。

半透明碗Moon

Moon的直径为45cm,无论是从里还是从外看,都像是一弯闪耀着迷人光芒的明月,将它放在桌子中间或作为装饰品使用,立即让整个房间焕发生机。

坚持塑料的品质几十年如一日,却能不断创新走在世界的前沿,Kartell的经验无疑为当前苦苦思索如何转型升级、打造品牌知名度的中国企业提供了一个很好的范本。要想真正实现转型升级,打造响当当的品牌,不是喊喊口号,也不是投市场所好就能实现的。而是要锁定企业的核心力,踏踏实实的做产品,以长远目光求发展。 **CYI**



目录

- 第一章 现代人为何难以接近中医
——从文化角度理解古今中外文明智慧
- 第二章 中医从哪个角度看世界
——人类文化创造了两大认知体系
- 第三章 揭开中医的神秘面纱
——从中医文化三大核心突破
- 第四章 中医科不科学
——对中医知识体系的合理诠释
- 第五章 中医怎样诊疗疾病
——中医临床思维和诊疗流程详解
- 第六章 高科技时代为何还需要中医
——中医在现代的医疗价值和特色优势
- 第七章 中医到底能治哪些病
——中医临床优势病种和临床事例展示
- 第八章 未来的中医是啥样
——预测未来中医发展的大趋势
- 附：
贾海忠博士的学医经历与体会

走进中医——现代人认识中医的8堂必修课

作者：毛嘉陵 主编

出版社：中国中医药出版社

出版时间：2013-1-1

编辑推荐

本书以中国传统文化和学术特色为核心，但在表述上则跳出中医谈中医，灵活运用现代的新思想、新观点和新科技成果，用现代人容易理解的概念概念、说理方式和事例来解读中医。尽量做到内容真实可靠，条理清楚，文句通顺，图文并茂，通过一些生动的案例、故事、图片和插图来表达复杂的内容，以避免部分学术解释的枯燥生硬。对确有必要涉及的概念和深刻的思想内涵，注意使句子结构精简、用词准确。总之，编写者特别注重教材的科学性、启发性、可读性和趣味性。

内容推荐

毛嘉陵主编的《走进中医——现代人认识中医的8堂必修课》从人类认知角度，介绍人类创造出的各具特色优势的东方与西方两大科学文化知识体系，并在此背景下展示中医药文化的魅力，启示人们正确对待中西方两种医药文明。同时，结合现代科学的最新成果和对中医药文化“三大核心”的剖析，揭开中医的“神秘面纱”，让人们感受到一个真真切切并不玄秘的中医，彻底搞清楚中医药是怎样一种医药健康知识体系，期望对现代人认识理解中医药学能够有所帮助。

《走进中医——现代人认识中医的8堂必修课》分为八章，蕴含“现代人认识中医的8堂必修课”，具有观点新颖、事例生动、文笔流畅、通俗易懂、图文并茂、版面活跃、利于阅读的特点。

作者简介

毛嘉陵——北京中医药大学中医药文化研究与传播中心主任，中华中医药学会中医药文化分会副主任委员，北京中医药文化传播重点研究室主任，北京市中医药人才培养计划文化导师。

精彩内容节选

中医到底科不科学？怎样认识中医的学科定位及科学价值？针对这些疑问，日前正式出版的《走进中医——现代人认识中医药文化的8堂课》一一作答，并指出现代人跨进中医大门需3把钥匙。

第一把钥匙是换一下“头脑”。书中指出，现代人如果想更好地学习中医，须转换自己的认知思维方式，接受和学会用中国传统文化的认知思维方式，从整体的角度来看世界，否则就会难以认同中医。

第二把钥匙是换个“眼光”。现代人可能会觉得中医很玄奥、很神秘，甚至认为是不可靠、不科学。其实只要经过一段时间的学习，理解中医的学术内涵，特别是经过临床实践看到了中医治病的确切疗效以后，就会觉得它很实在。

第三把钥匙是换个“动作”。现代人在健康消费上有一种追求高价医药品和服务的消费心理，认为老的、旧的都是不好的。这本书中建议人们不要迷信数字和高科技设备，不要轻易放弃历经千年实践检验的优良传统。

只有医生知道

(@协和张羽发给天下女人的私信! 潜伏协和16年, 最终写成这本书, 一部中国几亿女性的身体福音书!)

作者: 张羽 著

出版社: 江苏人民出版社

出版时间: 2013-1-1

编辑推荐

你要知道一些只有医生知道的……

——冯唐(作家)

医生说说医院那些事, 知识性、专业性和揭秘性我不怀疑, 然而当我翻到全书的最后一页, 不禁感了个叹, 出自医生之手的文字竟然这么文学啊! 值得期待的阅读体验。

——李小萌(主持人)

协和盛产奔放直接的女大夫吗? 这两天看张羽的《只有医生知道》, 本来放厕所里随便一翻, 没想到连夜看了半本, 生动实诚长知识, 世界上是有“作风过硬”这回事的。

——赵赵(作家, 编剧)

内容推荐

这是一本有关女性的百科全书。抱着“大医治未病”的愿景, 作者通过一个个生动的故事, 在幽默而不乏温情的叙述中, 力图帮助女性真正了解自己的身体, 懂得爱护并且知道如何爱护自己, 让女性真正掌控自己的身体、命运和生活的方向, 不再受到无谓的伤害。

作者简介

张羽, 女, 中国协和医科大学妇科肿瘤学医学博士, 北京协和医院妇产科副教授/副主任医师。长期专注于妇科肿瘤、子宫内膜异位症和子宫腺肌症的临床和基础研究。长期致力于女性慢性盆腔疼痛的患者教育和优生优育的科普工作, 为国内数家大型孕产杂志撰写专栏和科普文章, 在好大夫在线开设个人网站, 利用业余时间长期为患者提供疾病咨询, 四年来, 访问量达五百余次。

精彩内容简介

自序: 大医治未病

一个妇产科医生的心里话

我不是职业作家, 也没有与生俱来的写作天赋, 高考时语文只得83分, 差点儿毁了爸妈寄托在我身上的大学梦。在断断续续的两年时间里完成这部几十万字的写作, 回过头来甚至自己都感到惊讶。

谈到创作初衷, 我想主要源于自己内心那份实在憋不住的“不吐不快”。医生的职业注定每天和不同的病人打交道, 北京协和医院妇产科的工作相当繁忙, 我从实习医生开始一直做到现在的副主任医师, 已经无法确切统计经治病人的数量。和大多数同事一样, 我每天都是提前到医院, 中午不休息, 很少按时下班, 周末加班查房更是家常便饭, 经常是连续几年没有一次休假。出门诊的时候, 我整个上午不喝一口水、不去一趟厕所, 一刻不离开诊室, 最多也就看几十个病人, 但实际上很多时候我们是在重复工作, 说重复的话, 重复的病情解释, 做重复的手术, 我很累, 虽然很尽力, 但病人仍然那么多, 好像永远看不完, 类似的伤害如噩梦轮回一般, 不断发生在一波(拨)又一波一代又一代的女性身上, 医生看在眼里, 痛在心上。



目录

自序

楔子 精子的圣战

第一章 一切不怀在子宫里的受精卵

都是耍流氓

第二章 产房是女人最危险也最温暖的地方

第三章 女人和肌瘤的不解之缘

第四章 中国式医患关系

番外 协和医师的前世今生



欧盟对中国光伏产品实施进口登记

欧盟委员会近日发布公告称, 欧盟自3月6日起对从中国进口的、厚度不超过400微米的光电池、晶片、电池板与组件实施自动登记。但电池板少于六块的、可携带的充电装置、薄膜光电产品以及永久性嵌入其他电气产品中的光伏产品并不列入登记范围。调查小组已经掌握了初步证据证明从中国进口的上述产品对欧盟市场实施了倾销与补贴, 而调查发起方, 即欧盟的相关企业也提供了基于生产全过程成本的光伏产品的正常价格, 以及作为参照国的美国光伏产品的成本与价格。欧委会基于以上数据及其他材料, 对产自中国的光伏产品实施登记制度。

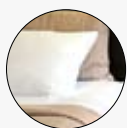


商务部终裁 对日美产间苯二酚征收反倾销税

据商务部网站消息, 商务部最终裁定原产于日本和美国的进口间苯二酚存在倾销。自2013年3月23日起, 对相关产品征收反倾销税。

公告称, 中国间苯二酚产业受到实质损害, 而且倾销与损害之间存在因果关系。

根据《反倾销条例》第三十八条的规定, 商务部向国务院关税税则委员会提出征收反倾销税的建议, 国务院关税税则委员会根据商务部的建议作出决定, 自2013年3月23日起, 对原产于日本和美国的进口间苯二酚征收反倾销税。实施期限自2013年3月23日起5年。



墨西哥对我国化纤毯发起反倾销调查

3月1日, 墨西哥经济部国际贸易惯例总局发布公告, 正式对自中国进口的化纤毯发起反倾销调查。据中国纺织品进出口商会统计, 倾销调查期内, 我国纺织类合成纤维毯对墨西哥出口金额约为374.2万美元, 同比下降32.04%。出口数量同比下降11.51%, 轻工类产品涉案金额约为7254万美元。



美国公布新的原产国标签法规

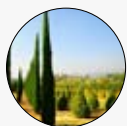
3月11日, 据美国食品安全新闻网消息, 美国联邦公报公布新的原产国标签法规。新法规修订了肉类切割的标签要求以及销售商构成的定义。该法规即日起30日内向公众征求意见。



《2013年国家知识产权战略实施推进计划》发布

《2013年国家知识产权战略实施推进计划》3月21日在京发布。2013年我国将着力强化重点产业知识产权布局、提升知识产权创造水平、加强知识产权保护等工作。

据了解, 此次推进计划确定了八方面重点工作和84项具体措施。国家知识产权局保护协调司司长黄庆表示, 知识产权对于产业发展的重要影响日益突出, 今年将进一步促进知识产权政策与产业政策深度融合, 加强战略性新兴产业、区域特色优势产业等知识产权风险评估和预警, 加大重点产业知识产权布局引导力度, 引导产业企业提高利用知识产权参与国际竞争的能力。



普华永道改制 “四大”全部实现本土化

3月25日, 普华永道中天会计师事务所有限公司(以下简称“普华永道中天”)表示, 该会计师事务所已完成本土化转制。这意味着, 中外合资的安永华明、毕马威华振、德勤华永和普华永道中天四大会计师事务所在中国已成为历史。转制后, “四大”与本土会计师事务所在各方面上完全一致, 不再享有“特权”。

普华永道中天表示, 去年12月24日, 财政部批准普华永道中天从中外合作会计师事务所转制为

特殊普通合伙会计师事务所。今年1月18日,普华永道中天从上海工商行政管理局获得特殊普通合伙会计师事务所的营业执照,普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)现已正式成立。

去年5月,财政部要求“四大”采用特殊普通合伙组织形式,并要求首席合伙人满足两个条件:具备中国国籍并拥有中国注册会计师资格。因此根据要求,“四大”合作所在合作到期后需采用符合中国法律法规要求的特殊普通合伙组织形式。

由于当时“四大”的合伙人大都是香港籍和其他外籍人士,并且很多都是持有国外注册会计师资格,而并未持有国内注册会计师资格,还有就是“四大”在中国并不是合伙企业。这在其他国家,通常是不被允许在本国执业的。如今转制,相当于在协议到期后收回这种特权。

广东取消企业投资项目核准改为备案制

近日,广东已正式印发《广东省企业投资管理制度改革方案》,取消省管权限内企业投资项目核准,改为备案制,最大限度减少政府对微观经济的过度干预。

广东省发改委主任李春洪介绍,按照新的《方案》,今后,除需报国家核准的项目外,广东省核准权限内的28类项目将进行分类改革,其中不涉及公共资源开发利用的项目一律取消核准,改为备案管理。

此外,企业投资项目原则上按项目所在地在县级以上政府投资主管部门备案,跨区域项目在上一级政府投资主管部门备案。这大大简化了企业投资鼓励类、允许类项目备案手续,推行网上在线备案,所需提供的书面材料将全部改为网上报送。



加拿大对中国等3国产镀锌钢丝作出反倾销和反补贴产业损害初裁

3月22日,加拿大国际贸易法庭发布公告,对原产于中国、以色列和西班牙的镀锌钢丝作出反倾销和反补贴产业损害初裁,裁定涉案产品的倾销行为和补贴行为对加拿大国内产业造成了损害或损害威胁。

根据该肯定性裁决,加拿大边境服务署将继续对该案进行反倾销和反补贴调查,并将于2013年4月22日作出反倾销和反补贴初裁。

越南将调整企业所得税

据Vnexpress网站报道,3月27日,越南财政部正式向国会递交至2020年税改规划文件,拟把普通企业25%所得税调整至23%;中小企业调至20%,以扶持国家中小企业发展,并鼓励外资(FDI)。

中国汽车品牌在哈萨克斯坦生产不享受优惠政策

据哈萨克斯坦《商业和市场》消息,从2009年起,中国吉利汽车公司便开始在哈萨克斯坦寻找合适的生产商,但目前为止,哈方无意继续实施合作项目。

哈萨克斯坦“亚洲汽车”公司总裁曼基耶娃认为,中国汽车不仅在性价比

方面落后业界传统品牌,而且尚未取得哈萨克斯坦消费者信任。同时,中国汽车品牌在哈生产无法享受必需的汽车工业组装优惠。此外,哈萨克斯坦生产商非常注重关税同盟市场销售潜力,而很少有中国品牌拥有“车辆型式OTTC认证”——俄罗斯进口和清关重要文件。这一因素也导致哈方乃至俄方对同中国汽车工业品牌开展合作持谨慎态度。

欧盟正式实施新版生态纺织品标准

自4月1日起,欧盟正式实施新版的《生态纺织品标准100》(Oeko-Tex Standard 100)。与上一版相比,新版要求更加严格。

《生态纺织品标准100》是全球最权威、影响最广的生态纺织品标准,由欧盟发起。该认证并非是产品进入欧盟市场的硬指标,但很多国外进口商对此都非常重视。国内企业在获得该认证后,带有绿色标签的纺织品的服装,出口到欧盟市场往往要比同类的没有这个标签的产品价格,高出20%以上。

《生态纺织品标准100》根据产品的最终用途将产品分为四个等级:婴儿用、直接与皮肤接触、不直接与皮肤接触、装饰用。其标准在欧美发达国家中有着重要影响。



中俄经贸合作论坛成功召开

3月22日,由中国贸促会与俄罗斯工商会、中俄双边企业家理事会共同主办的中俄经贸合作论坛在莫斯科成功召开。中国贸促会副会长张伟、俄罗斯工商会副会长彼得罗夫共同出席论坛并致辞,来自中俄两国200余名企业家代表参加会议。

张伟在讲话中指出,近年来中俄全面战略协作伙伴关系保持快速发展的良好势头,经贸务实合作也取得巨大进展。在过去20年,中俄双边贸易额扩大了12倍,双方在投资合作领域也

取得巨大进展。随着俄罗斯加入世界贸易组织和两国经济规模的不断扩大,为进一步深入发掘两国经贸领域的合作潜力提供了良好的发展条件,并就此提出以下几点建议:第一,积极推动地方经贸合作,扩大边境贸易;第二,深化科技创新与投资务实合作,创造新的经济增长点;第三,用好中国贸促会与俄罗斯工商会共同参与的各个双边和多边机制,共同建立高效的合作平台。



“走进非洲——2013中非投资金融论坛”在京召开

由中国国际商会与渣打银行共同主办的“走进非洲——2013中非投资金融论坛”在北京召开。中国国际贸易促进委员会、中国国际商会副会长张伟、渣打集团执行董事兼亚洲区行政总裁白承睿等出席会议并致辞。商务部前副部长、中国国际经济交流中心副理事长魏建国发表了主旨演讲。北京大学、北京外国语大学公共外交研究中心、渣打银行、国家开发银行、中国进出口银行、中非基金、德勤会计师事务所、南非驻华使馆、毛里求斯驻华使馆等中外机构的专家学者与来自基础设施建设、工程承包、能源、矿产、电信、新能源等行业的200多位企业代表共同探讨了非洲市场的挑战与机遇。



新国展二期展馆项目启动

3月12日,中国贸促会和顺义区政府在中国国际展览中心新馆共同签署战略合作备忘录。签约仪式由中国贸促会秘书长徐沪滨主持。中国贸促会会长万季飞、北京市副市长程红、顺义区区委书记、区长王刚等相关方面的领导出席了签约仪式。中国贸促会和顺义区政府的战略合作标志着新国展二期项目的启动。

万季飞会长在致辞中强调:为助力北京建设“中国特色世界城市”与“亚洲会都”的进程,中国贸促会经过多年不懈的努力,自筹资金完成了24万平方米新国展项目一期展览综合体建设,由此改变了北京没有10万平方米以上室内展馆的历史。2008年3月新馆一期自投入使用以来,展馆共举办展会近百场,展览面积590万平方米,接待参展商及各类观众800余万人次,成为北京会展业发展新动力。

中国贸促会(中国国际商会)知识产权研讨会在京举办

3月22日,由中国贸促会(中国国际商会)举办的知识产权研讨会在北京举办。会议主要围绕专利PCT国际申请和企业内部知识产权管理两个议题展开研讨,来自高新技术企业、知识产权代理机构、研究院校等共120余位代表出席了会议。

中国贸促会副秘书长于晓东在致辞中表示,知识产权在经济社会发展中的作用日益显著,知识产权战略已上升为国家和民族的发展战略,企业要参与全球竞争,就必须把知识产权战略,放在企业发展战略中提早考虑、通盘谋划。他详细介绍了贸促会正在全力打造的知识产权公共服务平台,并表示期望此平台能够最大限度地为企业服务,满足企业对知识产权服务的需求。

第二届中国国际进口产品博览会筹备工作会议在南京召开

3月27日,第二届中国国际进口产品博览会组委会在江苏省政府召开第二次筹备工作会议。江苏省副省长傅自应、中国贸促会副会长张伟出席并讲话。

会议由省政府副秘书长方伟主持。博览会事务处常务副主任、江苏省贸促会常务副会长马海宁汇报了博览会筹备工作进展情况,并介绍招商工作方案。博览会事务处副主任、中国国际商会副秘书长熊训林介绍了重要活动安排。

第二届中国国际进口产品博览会将于今年5月15—18日在江苏昆山举行,展览总面积6万平方米。经过近一年的筹备,目前已有来自美国、加拿大、德国、英国、法国、荷兰、捷克、日本、韩国、澳大利亚等40多个国家和地区的600家企业确认参展,包括美国哈斯、赫克,日本丰田、三菱、雅马哈、大隈,韩国三星、LG、现代重工,德国徕斯等36家世界500强和行业龙头企业。同期将举办第二届世界工商领袖(昆山)大会暨亚太商会大会、扩大进口与贸易平衡发展论坛,以及英国东英格兰海岸新能源研讨会、比利时林堡省—江苏省企业对接会等8场配套活动。

博鳌亚洲论坛聚焦亚洲发展

博鳌亚洲论坛2013年年会于4月6—8日在海南博鳌举行。本届年会的主题是“亚洲寻求共同发展:革新、责任、合作”。论坛围绕主题共安排了54场讨论,包括开幕大会1场,分论坛18场,圆桌讨论15场,闭门会议6场,午餐会4场、晚餐会2场,名人对话7场,夜话1场。

国家主席习近平应邀出席博鳌亚洲论坛2013年年会开幕大会并发表主旨演讲。文莱苏丹哈桑纳尔、哈萨克斯坦总统纳扎尔巴耶夫、缅甸总统吴登盛、秘鲁总统乌马拉、赞比亚总统萨塔、芬兰总统尼尼斯托、墨西哥总统培尼亚、柬埔寨首相洪森、新西兰总理约翰·基、澳大利亚总理吉拉德、阿尔及利亚民族议长本萨拉赫、蒙古国家大呼拉尔主席恩赫包勒德、第67届联合国大会主席耶雷米奇等外国领导人和国际组织负责人应邀来华出席论坛年会。本届年会的规格和规模将超过以往历届年会。



尼日利亚莱基自贸区 工程机械生产组装项目招商

目前尼日利亚正处于大规模开发与建设阶段,对工程机械产品需求量很大,且价格昂贵,工程租赁市场供不应求。莱基自贸区规划将在区内建设工程机械产业园,将重点引进:挖掘机、装载机、铺路机、推土机、混凝土搅拌车等工程机械制造、加工类企业入驻。企业可以采取租赁厂房,或者自己在园区购买地块自建厂房的方式进行投资。有意向的企业请直接与中菲莱基投资公司联系。

电话: 010-52689888

传真: 010-52689325

邮箱: zonghe@calekki.com

埃塞东方工业园农业机械组装项目招商

埃塞俄比亚政府正积极鼓励农业向机械化生产发展,该国农业机械产品的需求呈现出不断上升的趋势。

由我国企业建设的埃塞东方工业园备有现成带行车组装厂房,现进行农业机械组装项目招商,可享受埃塞政府提供的组装配件进口低关税政策。投资者可以单独投资,也可以与工业园合资并借用厂房内现有的涂装生产线、喷涂系统和检测生产线进行组装;也可以由厂家发配件,东方工业园负责组装销售,或其它合作方式。有意向的投资者可与东方工业园埃塞俄比亚招商部联系。

联系人: 龚芬妮

电话: (251) 92154741

邮箱: fygong@gmail.com

意大利客商出售不动产

意大利一客商欲出售位于米兰省 Cassina de' Pecchi市的一处不动产。具体包括一栋建筑面积约1591m²的独楼,此前用做旅馆和餐馆,共三层;楼前有大花园,配有停车场,约5000m²。该处不动产整体出售价格为450万欧元,独楼和花园可分开出售。有意向的企业请直接与该公司联系。

联系人: Mario Lecure Allocca

电话: 0039 3391645660

沙特塔布克省家用器具 及陶瓷器皿加工厂招商

沙特工业城和科技区拟吸引投资者在园区建一生产家用器具及陶瓷玻璃器皿或皮具的加工厂,生产杯子、盘子、雕刻品、皮具等产品,年产量1.4万打各种家用器皿,投资总额334.3万美元,计划用工25人,预计5.1年收回成本。有意向的企业请直接与沙特工业城和科技区管委会联系。

邮箱: info@modon.gov.sa

沙特塑料制造厂项目招商

沙特阿拉伯阿卜杜拉国王经济城等地现寻找合作伙伴,拟投资10—15亿美元,利用树脂等原材料创建集群型下游塑料生产厂,生产高附加值产品,如聚乙烯复合材料、电影胶片、PP医疗、土工膜、成型容器等,以满足区域及海外市场的需求。有意向的企业请直接与沙特投资总局联系。

联系人: 瑞亚德·阿巴哈伊勒

电话: 00966-2-6539510或8002449990

沙特椰枣包装厂项目招商

沙特工业城和科技区管委会现寻求合作伙伴在沙特卡西姆省欧纳宰市建一全自动化包装、晾晒、清洗不同种类椰枣的高科技工厂,引进椰枣点心加工生产线,年成品椰枣1.3万吨,预计投资总额963.3万美元,4.11年可收回成本。有意向的企业请直接与沙特工业城和科技区管委会联系。

邮箱: info@modon.gov.sa

刚果(金)东方省 铁矿开发项目招商

该矿产资源主要分布在三个矿区,距离省会城市基桑加尼约180-200公里,拥有铁矿总储量约200亿吨,品位65%,二氧化硅含量较低。现刚果(金)投资促进署拟吸引100000万美元共同开发该矿产。有意向的企业请直接与刚果(金)投资促进署联系。

电话: 00243-999999037/8199

邮箱: adobitenu@hotmail.co

赞比亚Siavonga物业出售

赞比亚外交部官员近日致函我驻赞使馆经商处,称其位于南方省Siavonga的一处物业公开出售。该物业总面积1700平米,含一栋5个房间的房子,售价约85万克瓦查。

联系人: Brian Saka

电话: 0966-238926/0977-14300

邮箱: brisaka@gmail.com

博茨瓦纳公司寻求矿业开发合作伙伴

博茨瓦纳E.I.A公司拥有本国弗朗西斯市A1公路附近约167.5平方公里区域的基础金属勘探权。目前,该公司已初步探查到铜和铬的存在;铀矿的存在仅有初步证据,需进一步明确。该公司希望与中国公司合作,共同开展进一步探查并合作开发相应矿产资产;或者由中国投资者全盘收购。有意向的企业请直接与该公司联系。

联系人: Alfred P. Tsheboeng

电话: 00267-3162036

手机: 00267-71730592

邮箱: allcia@ciaprojects.co.bw

马拉维萨利马五星级酒店招商

马拉维国家旅游与文化部旅游局拟吸引投资2500万美元,共同在萨利马区马拉维湖边建设现代化度假休闲酒店。有意向的企业请直接与马拉维国家旅游与文化部旅游局联系。

电话/传真: 265 1 775 243

邮箱: cgomani@yahoo.com

俄罗斯公司拟与中方建合资企业 从事生猪养殖

俄罗斯伊尔库茨克州ТЕМП有限公司下辖88.1万平方米土地,位于距伊州萨扬斯克市以北7公里处,计划用于建设年均存栏数30000头生猪,年产猪肉1.62万吨的养殖场。现该公司有意与中方投资商设立合资公司,并希望以中方出资金,俄方出地皮方式合作。有意向的企业请直接与该公司联系。

联系人: Вах рамеев Мих аил Галсанович

电话: 007-9140134424

博茨瓦纳商人求购切纸机

博茨瓦纳商人拟自建纸产品加工厂,现求购生产卫生纸、办公纸用切纸机若干套,有意向的企业可直接与该客商联系。

联系人:OnneileBejiceMolefi

电话: 00267-71210433

邮箱: mmanree@yahoo.com

智利客户求售鱼粉

智利AUSTRAL SA公司是一家鱼粉贸易商,现寻找中国买家,有意向的企业可直接与该客商联系。

联系人: Mauricio Gonzalez

电话: 56-2-24321910

邮箱: mgonzalez@austrade.cl

毛里塔尼亚渔业公司寻找小型船舶提供商合作

毛里塔尼亚Africa Fish现寻求船舶供应商,共同合作开展渔业捕捞。要求船舶长度26米左右,宽6米,水深3.9米,重208吨,有拉网。有意向的企业可直接与该公司联系。

联系人: Abdourahmah Ould Boudde

电话: 00222-22010266

邮箱: abdr-iwik@hotmail.fr

多哥公司采购医疗用品

多哥PROMA GROUPE公司欲采购部分医疗用品,具体要求为: 1、Disposable syringe(10ml)with 21GX1, 1/2 needle 一次性注射器20000箱(一箱100支真空包装); 2、Disposable syringe(5ml) with 21GX1, 1/2 needle 一次性注射器2000 boxes箱(一箱100支真空包装); 3、检查手套10000箱(一箱100副); 4、外科手套10000箱(一箱50副); 5、带针输液器4000000个。有意向的企业可直接与该公司联系。

联系人: Garbriel Afangnon BLEWOUSSE (总经理)

电话: 00228-22224345

传真: 00228-22224344

手机: 00228-90042150/99464684

邮箱: promagrouptogo@yahoo.com

也门商人欲采购一套土豆加工设备

一也门商人希望从中国进口一套土豆加工设备,可实现对土豆的自动化清洗、切片(切条)及包装。有意向的公司可与该商人联系并报价。

联系人: Gamal Abubaker

手机: 00967-734726589

邮箱: gbaker31@gmail.com

黎巴嫩商人求购中国发电机等产品

黎巴嫩商人Hassan Abboud现求购中国产品,具体包括:卫浴产品(Sanitary products);发电机(Electricity Generators);耐力板材(Gibson Boards for houses and offices);空调(Air conditioning)。有意向的公司可与该客商直接联系。

联系人: Hassan Abboud

电话: 00961-70-862262 00243-999971071

或00243-819911111

邮箱: abbouha@yahoo.fr

黎巴嫩商人求购厨房用不锈钢金属球等产品

黎巴嫩商人Tarek Mroue现求购厨房用不锈钢金属球的相关生产设备和原材料(不锈钢金属丝),有意向的公司可与该客商直接联系。

联系人: Tarek Mroue

电话: 00961-3-984411

邮箱: tarekmroue@hotmail.com

俄罗斯食品生产商寻中国食品设备生产厂家

俄罗斯一食品生产商拟寻中国食品设备生产厂家,引进薯片加工设备,有意向的企业请直接联系该公司开发部经理巴什金先生。

电话: 7 (495) 755-84-64 (1645)

邮箱: Pashkin.AV@rusprod.ru

俄罗斯公司寻铸铁件供应商

俄罗斯《ЭКОЛИНИЯ》公司是俄最大的给排水公司之一,现寻生铁铸件长期供货单位,有意向的企业请直接与该公司总经理Шаблевская Т.С联系。

电话: 7 (495)-781-6206, (4872) 343-514

俄罗斯企业寻找船舶用品合作伙伴

俄罗斯船舶供给企业(ООО Камжилсервис плюс)欲在船舶相关产品,包括索具,护舷碰垫,海员工作服、电子设备、油漆以及其他船舶配件等方面寻找中国合作伙伴。有意向的企业请直接与该公司联系。

联系人: 比古里克·维克多罗维奇

电话/传真: 74-152-495-083

手机: 79-140-249-977

俄罗斯企业寻找废纸、塑料等产品的合作伙伴

俄罗斯哈巴罗夫斯克边疆区企业ООО “Хабремстроймонтаж”欲寻找压制硬纸板与废纸(月产量200吨)的中国买家,并希望在塑料制品的生产及人工移栽雪松生态项目建设方面与中国企业开展合作。有意向的企业请直接与该公司联系。

联系人: 列米耶什(经理)

电话: 79-294-978-400或79-142-070-091

邮箱: tbohab@mail.ru

俄罗斯文教用品经营企业求购涂层铁板

俄罗斯圣彼得堡市一文教用品经营企业求购黑板用涂层铁板,现寻中国涂层铁板生产企业。有意向的企业请直接与该公司联系。

联系人: kirsanov

邮箱: kirsanov@galiley.ru

立陶宛乳品公司寻中国合作伙伴

立陶宛VITAVA公司是维尔纽斯市的一家私营贸易公司。该公司为欧洲奶制品贸易协会成员,主要从事脱脂奶粉、全脂奶粉、乳糖、干乳清粉和其他奶制品的出口业务。该公司现积极拓展全球市场,希望与中国有实力的贸易商建立合作关系。有合作意向的企业可直接与该公司联系。

联系人: DARIUS IGMINAS (经理)

电话: 370-5-2611013

传真: 370-5-2127381

邮箱: vitava@vitava.lt



原创科普图书质量堪忧追求利润致科普变质变味

《变成石头的动植物化石》这本由国内一家出版社出版的科普图书，自面世后引发诸多质疑，经调查得知，这是由40多名在校研究生被出版社“聚拢”在一起拼凑出的一本书：书中有十余处化石名称出现错误，比如“鱼类化石成了甲壳动物化石，动物头骨化石成了矿物质”，插图错误也比比皆是。这类内容缺乏科学性，甚至谬误百出的科普图书，目前在市场上并非特例。作为传播科普知识、提高公众科学素养的重要载体和工具，科普出版物

出现这种严重的质量问题，引起了社会的广泛关注。

不仅科普出版物如此，当前我国公民科学素质普遍较低，科普工作的力度还远远不够，然而让一些老科学家忧心的是，社会上却暗中涌动着一一种隐形的“科学无用论”，年轻人不愿搞科研，尤其是基础研究，高素质科技人才更是缺乏。

建成仅13年的西安阿房宫景区因选址不佳将拆除

由于仿造的秦阿房宫景区大部分位于阿房宫考古遗址公园的建设控制地带，从保护遗址的角度出发，该“阿房宫”将被拆除。

沣东新城管委会阿房宫遗址保护管理办公室相关负责人说，阿房宫景区是属于阿房宫遗址周边的人造景点，并不能代表真正的阿房宫，而且土地是租赁附近村子的，没有完整使用权。其次，这个景区及周边配套陈旧落后，景点后方部分区域占用了市政规划路。最重要的原因，景区在遗址保护区范围内，却没有按照规定建造，存在不少违规建筑。

据《阿房宫遗址保护规划》，保护区分三级，即保护范围、建设控制地带和景观协调区。阿房宫遗址保护区范围内将禁止建设任何新建筑物、构筑物，禁止进行生产、生活建设行为。禁止有损遗址保护的爆破、钻探、采砂、取土、挖坑、烧砖等各类生产和生活活动。建筑控制地带，对造成遗址严重污染的企业将限期改造或搬迁，一类建筑控制地带构筑物限高8米，二类建控地带构筑物限高18米；景观协调区内，将控制建筑的高度、体量和密度，建筑物形式、色彩将与遗址景观风貌相协调。

据悉，秦阿房宫景区项目前期规划、选址等过程，由省、市文物局、规划局负责把关。1995年，秦阿房宫景区正式开工建设，2000年，正式与游客见面。景区占地680多亩，投资了2亿多元。

《挪威的森林》应译《挪威产家具》？村上不同意

熟悉村上春树的读者都知道，《挪威的森林》书名来自于甲壳虫乐队的一首歌曲。当年，《挪威的森林》出版后，有种意见认为Norwegian Wood译为“挪威的森林”是误译，本义应为挪威产家具。因为“挪威产家具”之说在之前阿尔伯特·高德曼撰写的约翰·列侬传记中出现过，似乎作为一种定论流传颇广。

村上春树回应道，“但若问这见解是否百分之百准确，我想大概有些可疑。假如允许我作为译者阐述一下个人见解，我认为Norwegian Wood的正确释义就是挪威的森林。”

作家对来自外界的不同声音和质疑作出回应，是十分稀松平常的事，但对村上春树来说却属罕见而又出人意料，他很少对自己的作品作出解释。据日本著名村上研究学者、翻译家藤井省三在上海披露，村上春树行事低调，常年远离媒体视野，为了集中精力写作，每年的大部分时间，村上均生活在国外，过着非常严苛而又规律的起居生活。特别是每年10月诺贝尔文学奖揭晓的前后，村上都要远离日本出去躲清静，避免大量蜂拥而至的记者的打扰。



中国最年轻续写者全新演绎“80后”的红楼世界

近日,中国最年轻《红楼梦》续写者何恩情带着新书《情续红楼》与媒体见面。何称续写《红楼梦》不惧争议,只为“惋惜”原著。

生于1989年的何恩情介绍,通读《红楼梦》是常事,书翻烂3本,其中的诗词部分通读更不下50次,婉转曲折的隐喻让他思索着原著作者的心意,并萌发续写的念头。21岁开始,着手续写,经过不断修改,2012年底正式完稿。如今,23岁的何恩情正式出版了《情续红楼》,这也是中国在校大学生首部《红楼梦》续作。

何恩情说,与众多续写《红楼梦》版本不同,自己完全从“情感角度”出发,全新演绎“80后”的红楼世界——



其中,第81至90回描写贾府的内忧外患,人物之间矛盾明朗化;第91至100回根据原作者曹雪芹暗示的那句“金钗雪里埋”而对宝钗之死展开新的想象;到了第101至110回,笔触渐渐收拢,红楼气脉渐渐化为“空无”。

吴冠中陈逸飞等24人作品限制出境

国家文物局近日颁布了《1949年后已故著名书画家作品限制出境鉴定标准(第二批)》,其中包含陈逸飞、程十发、刘旦宅等海派名家。

国家文物局曾于2001年颁发《一九四九年后已故著名书画家作品限制出境的鉴定标准》,以防止应得到国家保护的著名书画家的作品流失出境。列入1949年后已故著名书画家作品限制出境的书画家共140人,分为:作品一律不准出境,原则上不准出境和精品不准出境三类。在列入“作品一律不准出境者”的名单中,较1990年颁发的《建国后已故著名书画家作品限制出境鉴定标准》中的同一栏目里多了林风眠、高剑父和黄宾虹3人。其余的为王式廓、何香凝、李可染、徐悲鸿、董希文、傅抱石和潘天寿。作品原则上不准出境者共有23人,精品不准出境者有107人。

此次公布的第二批名单中,作品一律不准出境者的是吴冠中;作品原则上不准出境者为陈逸飞和关山月;代表作不准出境者共有21人,其中包括刘旦宅、程十发等上海名家。对此,上海中国画院副院长陈翔表示,这是对海派画家的一种肯定,在第一批的限制出境画家家中就有丰子恺、刘海粟、吴湖帆和陆俨少等,这无疑显示出这些画家的地位已经被肯定。

《泰囧》使清迈游客涨5倍英拉总理感谢徐峥

在最近举行的第七届亚洲电影大奖颁奖礼上,徐峥导演处女作《人再囧途之泰囧》先行拿下“2012年最高票房亚洲电影大奖”,他还以嘉宾身份受到关注。

《泰囧》大热之后,徐峥带着妻子孩子到国外度假,陆续见了不少重要人物。近日,徐峥与《泰囧》摄制组工作人员,在泰国驻华大使丘伟汶带领下,在泰国总理府拜会英拉总理。英拉总理感谢《泰囧》为泰国旅游业做了一次很好的宣传,还盛情邀请中国电影制片人和导演来泰国取景拍摄,承诺泰国政府将提供相关便利。

谈及此,徐峥表示,他了解到,在旅游高峰时,去清迈的游客比去年上涨了5倍,连他们都接到了投诉信,说是电影里拍的那些地方因为游客太多而被毁了。

西安公共图书馆将建盲人视障阅览室

记者日前从西安市残联了解到,西安市要创建全国残疾人文化体育建设示范城市,实施方案已出台,按照《方案》要求,西安市60%的社区将建成残疾人精神文化生活圈,公共图书馆要建立盲人视障阅览室。

西安市将实施残疾人文化素质提升工程,在公共图书馆建立盲人视障阅览室,盲文图书及有关阅读设备等配套齐全;乡镇、社区设有残疾人文化活动和残疾人阅读专柜(角);成立残疾人阅读指导委员会、阅读助残小组,残疾人阅读指导委员会定期开展活动,每年不少于2次;由残疾人专职委员担任“农家书屋”专职管理员,“农家书屋”每年组织残疾人开展读书活动不少于4次。



国家新闻出版总署署长:“90%的教辅书可以不保留”

目前,市场上的教辅书种类繁多,质量却参差不齐。不断有媒体曝出很多教辅书价格虚高、粗制滥造、随意拼凑、相互抄袭的现象。对此,国家新闻出版总署署长柳斌杰日前表示,已经通过媒体注意到了教辅书市场的乱象,国家新闻出版总署实际上也采取了四大规范措施,包括规范教辅书品种,做到“一本一辅”,规范教辅出版资格,规范教辅发行渠道,以及严厉打击倾销盗版。而被问及如果上述四大措施都严格执行,市场上的教辅书还能剩下多少时,柳斌杰称:“同原来相比较,90%可以不保留”。



BOMBARDIER IN CHINA A TRUE PARTNERSHIP

庞巴迪在中国
真诚的合作伙伴

庞巴迪中国

中国北京市朝阳区建国门外大街2号
银泰中心C座3901室
100022

电话: +86 10 8517 2268

传真: +86 10 8517 2278

www.cn.bombardier.com

www.bombardier.com



Bombardier is a world-leading manufacturer of both planes and trains. Looking far ahead while delivering today, Bombardier is evolving mobility worldwide by answering the call for more efficient, sustainable and enjoyable transportation everywhere. A wide range of our rail transportation and aerospace products are currently in service in the Chinese market supported by over 4,000 employees in China.

庞巴迪公司是一家全球领先的既生产飞机又生产火车的制造商。立足当前，着眼未来，庞巴迪正在全球范围内通过对更高效、可持续和舒适愉悦交通运输需求的积极回应来引领交通运输业的不断发展和进步。庞巴迪与中国建立起稳固且持久的合作伙伴关系，在制造、技术和人员合作领域不断深入。目前，庞巴迪各系列轨道交通及航空产品正广泛应用于中国市场，中国员工超过 4,000 人。



- BOMBARDIER TRANSPORTATION
庞巴迪运输
- BOMBARDIER AEROSPACE
庞巴迪宇航

Changchun ● 长春
Shenyang ● 沈阳
Beijing ○ 北京
Qingdao ● 青岛
Xian ● 西安
Changzhou ● 常州
Suzhou ● 苏州
Shanghai ○ 上海
Guangzhou ● 广州
Shenzhen ● 深圳
Hong Kong ○ 香港



BOMBARDIER
the evolution of mobility



中国进出口银行

THE EXPORT-IMPORT BANK OF CHINA

**Want to be the best
in a better W^{ORLD}?**

伴你走向世界 助你领先全球



中国北京市西城区复兴门内大街30号
No.30, Fuxingmennei Street, Xicheng District, Beijing, China
邮编 (ZIP): 100031
电话 (TEL): (8610) 83579988
传真 (FAX): (8610) 66060636

SWIFT: EIBCCNBJ
网址 (Website): <http://www.eximbank.gov.cn>