



# “高新绿”成西部企业全球化路径

落后及低端产业在产业转移与承接中未受青睐



■ 本报记者 龚友国 张龙

欧盟首次在中国探讨建立科技合作机制,“高端”和“绿色”领域无缝对接,积极探索中欧在节能环保领域的合作新契机……本届欧洽会期间,欧盟与中国西部合作发展主题论坛、中国-欧盟科技创新合作圆桌会议、中欧技术转移与科技创新合作专题会、中欧商务环境及项目推介会以及650余场中欧企业对接洽谈会,不断凸现着中国西部地区在全球经济格局中日益提升的影响力。

## 注重发展低碳绿色的产业,是中国和欧盟在未来发展战略上的共同点

据了解,今年的欧洽会重点突出生物医药、新能源及环保、电子信息等领域的技术转移和贸易投资。

欧洽会期间,来自生物医药、新能源及环保、电子信息三大领域的300多家中欧企业及机构进行了一对一、面对面的配对洽谈约650余场次,现场签订合同近3000万元人民币,达成意向合作协议金额3亿元人民币,配对成功率达33%,15家欧方企业或机构拟入驻成都高新区。

“注重发展低碳绿色的产业,是中国和欧盟在未来发展战略上的共同点,中西部在这方面存在广阔的发展空间。”中欧清洁能源中心咨询和培训部主任江波告诉《中国企业报》记者。

“对方主要是关注技术类项目和新能源项目。”常年组织推介会的李先生告诉《中国企业报》记者。

法国BVS公司是一家创新型技术公司,研发并销售仿生视觉系统。从去年开始,BVS公司就开始到中国中西部地区寻求合作的机会。

经过长时间的接触,BVS公司和四川一家企业达成了合作协议。四川的这家企业将会得到仿生视觉技术用于发展自身的项目。

这是一种共赢的结果。无独有偶,成都一家软件公司同样被法国企业看上,双方共同出资成立了一家企业,共同在中国做医疗图像软件编程。

“这属于高新技术,市场前景比较广阔。”当地企业负责人表示。欧盟使团一等参赞魏立国表示,欧盟期待与中国的深入合作,尤其是希望双方在科技研发领域的合作往更深层次推进。预计从明年开始,欧盟科技参赞团将具体的合作项目在中国展开推广工作。

在欧洲企业的推动下,中西部地区在科技上的投入开始加大。江波表示,近年来,欧盟与中国在太阳能、风能、光热发电等新能源领域的合作不断加深,通过多年合作,中欧双方已经形成了比较成熟的合作机制。

“中西部地区在发展新能源方面更具成本优势和资源优势,这也是欧洲企业到中西部投资的重要原因。”一位参会代表私下里说。

## 可以预见,在中欧未来的合作领域里,“科技创新与技术合作”将是一个恒常的关键词

10月19日,欧洽会中欧科技创新合作圆桌会议结束后,记者采访了意大利科技参赞费诺晨先生(Plinio Innocenzi)。当提到意大利时尚产业对于中国消费者的吸引力时,费参赞“狡黠”地笑了,他说,对于大部分中国老百姓来说,意大利就是“时尚”的代名词。诚然,意大利时尚行业风头很劲,处于世界领先水平,但是意大利科技产业也不落后。他说,意大利在汽车制造、摩托车制造、卫星通信、高精尖机械制造业等领域都取得了不俗的成绩。他期待能在科技创新领域与中国加深合作。

“科技创新合作”是本届欧洽会使用率很高的一个关键词。科技的汇集与传播,使中国和许多发展中国家成为世界创新研发、商品生产和供应链上的一员,并带来了前所未有的发展机遇。

“我们不仅希望看到研究方面的合作,也希望看到更多方面的创新以及研发的延伸,包括研究人员的流动,尤其是我们把欧洲的研究人才引进到中国。”

可以预见,在中欧未来的合作领域里,“科技创新与技术合作”将是一个恒常的关键词。

10月20日上午,企业对接洽谈会现场处处洋溢着投资合作的浓浓气氛。对接洽谈会刚刚开始1个多小时,成都邦普合金材料有限公司就与瑞士Ionbond公司签订了合作协议,成为此次欧洽会企业对接会上第一家与欧方企业签约的中国公司。据企业负责人介绍,本次签约的项目金额接近1400万元人民币。作为一家成立于2000年,落户成都高新区的高科技企业,邦普合金希望借助欧洽会的平台,进一步与欧洲企业开展更深层次的合作。

邦普合金总经理何泽表示,公司现在进行技术改造和升级,希望能够发展成为全国行业前三的企业。而瑞士Ionbond公司正是表面强化技术的全球引领者。

## 中西部企业走出去,将着重建设发展国际营销网络、设立研发中心等

在欧洲企业走进来的同时,也在“诱惑”着中国企业走出去。

德国法兰克福莱美两河地区国际投资促进会上海联络处中国地区事务主任罗百韬20日告诉《中国企业报》记者,在莱美两河地区,已经有450多家中国企业进驻,可用汉语实现所有的B2B服务。

德国之所以“鼓动”中西部地区的企业去德国,“原因在于当全国GDP往下走时,西部地区的GDP增速远高于东部地区,企业的经营状况要好于东部企业。”已经在德国投资的一家企业马姓负责人告诉记者。

“我们那里自然条件优越,税收环境优良,经商环境便利,有丰厚政策和资源,有附加值高、竞争优势明显的项目……”在本次中欧商务环境及项目推介会上,来自瑞

典、德国、波兰等欧盟成员国的企业及机构纷纷在发言中“毛遂自荐”,向中方企业迈出国门伸出橄榄枝。

记者获悉,随着中欧合作的深化,有越来越多的欧洲企业带着他们先进的科技技术走进中国,希望与中国企业有更深层的交流与合作。实际上,在以技术合作和创新交流为主要特点的本届欧洽会上,也有不少国内具有技术优势的企业,借助欧洽会的平台,希望“走出去”在更大空间上发展。

“中西部企业走出去,将着重建设发展国际营销网络、设立研发中心等。”本次西博会组委会负责人告诉《中国企业报》记者。

本届欧洽会也着力引导中国西部企业及时把握“走出去”的战略机遇,增进对欧盟国家投资环境、投资趋势、合作需求的了解。在本届欧洽会上,也不乏中国企业利用自己的技术优势,基于欧盟政策支持开拓欧洲市场的例子。成都西谷曙光数字技术有限公司(I-RFID Technologies, Inc.)就是其中的一个。

谈判桌的一边是来自丹麦马斯费尔特企业专家咨询公司的代表徐萍。作为一名多年生活在丹麦的华人,徐萍一直希望通过自己的跨文化背景,在中国与丹麦、中国与欧洲之间架起一座沟通、交流、合作、互惠的桥梁。她说,“我代表丹麦,却很中国”。而坐在谈判桌另一边的是成都西谷曙光数字技术有限公司的技术总监廖应成。这一次,他带着西谷曙光自主创新研发的尖端科技技术来到欧洽会寻找去往欧洲大陆的商机。双方洽谈的项目是——西谷曙光公司新一代“传感器传输网络及传感器系统”。通过洽谈,双方初步达成合作意向。两家公司表示,尝试将“传感器传输网络及传感器系统”应用于丹麦医疗卫生护理领域。

此外,据欧盟项目创新中心(成都)总裁代伊伦透露,目前,四川已经有一家企业开出70万元的价格,意欲收购欧洲某企业的生物医药专利,借专利实现走出去。

## 西博会落幕

签约投资项目 1565 个,投资金额 9451.7 亿元

■ 本报记者 龚友国

10月18日至22日,第十二届西博会在成都顺利举行。本届西博会以“引领国际合作,拓展市场空间”为主题,成功实现了“三个结合”,即内贸与外贸、引进来与走出去、展览展示与采购洽谈相结合。

1565个签约投资项目,9451.7亿元的投资金额,2527.6亿元的贸易成交额,7.8万余人的参会人数,60万人次的观众流量……这些数字又一次彰显了西博会“共办、共享、共赢”的理念,体现了西博会的国际化、专业化、市场化,证明了西博会作为西部地区开放开发的最大窗口和重要平台的非凡力量。

### 参会人数多 层次高

第十二届西博会共吸引了来自全球105个国家和地区以及全国30个省(区、市)及港澳台地区的参展商、采购商及各界嘉宾7.8万余人参展参会。其中,境外客商约2万人,占25%。主展场观众流量超过60万人次。

参加西博会的嘉宾中,国际政要的数量与层次也在不断提升。法国现任参议院副议长、前总理拉法兰,马尔代夫副总统瓦希德,密克罗尼西亚联邦副总统阿利克,坦桑尼亚桑给巴尔副总统伊迪,日本前首相鸠山由纪夫,冰岛财政部长西格富松,马来西亚贸工部长穆斯塔法,柬埔寨旅游部副部长西索克姆,荷兰原参议长、前欧洲议会主席范德林登,日本前总务省副大臣内藤正光等部长级官员以及世界贸易组织总干事拉米,联合国助理秘书长、联合国项目服务厅总干事麦守信等国际大腕们纷纷来到成都,为西博会建言献策。

### 项目投资 再上新台阶

本届西博会共签约投资项目1565个,投资金额9451.7亿元,同比增长25.6%;实现贸易成交2527.6亿元,同比增长11.2%。投资项目签约及贸易合同成交金额均创历届西博会之最。

从投资项目签约看,内资项目1445个,投资额8513.9亿元;外投资项目120个,投资额146.5亿美元。四川省签约项目1279个,投资额6822.8亿元,占签约总额的72.2%;西部11省(区、市)及新疆生产建设兵团签约项目286个,投资额2628.9亿元,同比增长19.4%。本届西博会还签订了《2011泛亚绿色发展合作纲领》等国际国内合作协议41个。

从贸易合同成交看,本届西博会主展馆及2011中国西部国际采购商大会现场贸易成交2318亿元;8个分展场贸易成交209.5亿元。其中,境外成交118.4亿美元,占总成交额29.6%,比上届西博会增长3.5%。

### 国际化水平大幅提升

展览展示国际化。本届西博会,来自52个国家和地区的参展企业共计4564家。其中,境外企业2014家,占参展企业总数的44%;境外企业参展面积5.04万平方米,占总面积的42%。思科、希捷、松下、LG、戴尔、壳牌、富士通等世界500强及著名跨国公司参展数量达到149家,参展面积12460平方米,占主展场总面积的10.4%。本届西博会参展国家和地区比上届西博会增加了8个,境外企业的参展面积和数量均提高了10个百分点。

重大活动国际化。联合国开发计划署首次参与主办第四届中国西部国际合作论坛。联合国项目服务厅首次参与主办2011中国西部国际采购商大会,并专场举办联合国采购说明会、洽谈会。6家联合国机构在主展场设立联合国采购专区。联合国最大的采购机构——联合国项目服务厅首次参与主办即签订1175万美元的采购合同。110家世界500强及知名跨国公司的450余名嘉宾代表参加了四川-跨国公司投资合作座谈会。30多个国家和地区的400余名海外重要华商、国际知名企业代表等参加了2011“海科会”暨华侨华人商协会峰会。

### 区域合作互动交流进一步加强

西部与泛亚合作。第四届中国西部国际合作论坛围绕“泛亚合作与绿色发展”主题,进一步探讨中国西部与泛亚国家和地区实现合作共赢、绿色发展的战略构想以及中国西部与泛亚国家实现绿色发展的路径、方式和目标。

西部与东中部互动。通过举办中国(绵阳)科技城投资推介会暨深港台电子及配套产业合作对接会、四川省与全国知名民营企业合作发展会议暨第六届泛成渝经济区商会合作峰会、“央企四川行”、“中国优质稻米之乡——黑龙江五常”推介会等交流活动,促进西部地区与东中部地区交流合作、产业对接。

西部之间交流合作。本届西博会成功举办了西部12省(区、市)及新疆生产建设兵团投资说明会暨签约仪式,集中签约项目500个,投资额达3945.87亿元,同比增长17.7%。此外,还通过举办宁夏-四川(成都)经贸合作推介会等活动有效促进西部各省(区、市)资源整合、携手共进,“共办、共享、共赢”的办会宗旨得到更加鲜明的体现。



# 服务外包:西部或将异军突起

■ 本报记者 张龙

在第十二届西部国际博览会上,印度企业频频向中国方面“示好”,希望加强中印双方在服务外包方面的合作,实现共同发展。

印度电子通讯制造行业协会总裁高亚尔(Goyal)20日在接受《中国企业报》记者采访时表示,印度在中国西部服务外包产业领域将会有更多的投资,中国制造业有很强优势,IT领域也发展得非常快,而印度在消费市场和远程通信领域有自己的优势。未来双方在服务外包领域的合作可以达到上百亿美元的规模。

## 快速发展

据记者不完全统计,2009年至2010年,国家出台的服务外包相关支持政策高达22个,接近一个月出台一个政策的水平。

商务部的数据显示,中印两国在软件和服务外包领域的合作日益紧

密,特别是今年前三季度,中国企业承接印度服务外包金额达到9.1亿美元,执行金额3.8亿美元,分别比去年同期增长了3倍多。

而中国服务外包市场的快速增长让印度企业“眼红”。截至今年9月,中国的服务外包企业达到15417家,从业人员286万人。据中国商务部统计,全国服务外包企业承接服务外包的合同金额为286.4亿美元,同比增长执行金额为200.1亿美元,同比增长分别达到了67%和65.7%。

近3年来,中国服务外包产业的持续增长让外国企业纷纷前来推销。瑞典大学服务科学创新中心主任曼努森做了“成都-北欧IT外包平台”推介,2011年北欧IT服务市场市值约170亿欧元,其中约一半外包,拥有巨大的海外外包机遇。

“北欧外包业务只有5.7%在中国,现在是中小型企业获得北欧服务外包业务的好机会。”曼努森表示,他希望从事服务外包的中西部企业到北欧去投资。“海外外包服务供应商通过供应商团体进行市场渗透的

好机会来了。”曼努森说。

中国服务外包产业的快速崛起让国外的企业可以放心地把业务交给中国企业。

商务部的数据显示,前三季度中国共承接国际服务外包合同金额209.2亿美元,执行金额145.1亿美元,分别同比增长69.8%和65.6%。比去年全年总额分别高10.9亿美元和0.7亿美元。

据了解,2008年,中国服务外包出口保持快速增长,合同金额同比增长83%,合同执行金额同比增长92.6%。2009年中国承接国际服务外包合同执行金额超过100亿美元,2010年1至11月,我国承接离岸服务外包业务执行金额115.2亿美元,同比增长70%。

这表明,中国服务外包的市场是巨大的。大力发展国际服务外包业务,有利于转变对外贸易增长方式,扩大知识密集型服务产品出口。

国家在政策上的支持是服务外包产业获得快速发展的关键。目前,国务院已确定北京、上海、杭州、大连、武汉和成都等21个城市

为中国服务外包示范城市,对注册在这些城市的企业从事国际服务外包取得的收入免征营业税。

据记者不完全统计,2009年至2010年,国家出台的服务外包相关支持政策高达22个,接近一个月出台一个政策的水平。

商务部副部长魏建国表示,中国转变经济发展方式和服务外包的进一步发展提供了契机。一方面,产业结构调整、缓解资源能源制约、减轻就业压力等因素会促进中国市场对服务外包的需求会越来越大。而服务外包产业因其具有低污染、低消耗、就业容量大等优势,将会促进各界对服务外包产业的关注和支持。另一方面,跨国公司为进一步拓展全球业务,增强竞争力,在资金、人才可以在全球范围内流动的条件下,许多跨国公司为实现其全球战略,将会把部分服务业务转移到成本更低的国家,这也为包括中国在内的发展中国家承接国际服务业转移提供了机遇。

(下转第十版)