

总统亲自上阵 欧洲中小企业群成都“淘金”

■ 本报记者 张龙 龚友国

这一次，众多的欧洲企业希望在广袤的成都平原上开拓出新的收获。

在22日开幕的第九届中国—欧洲投资贸易科技合作洽谈会上，捷克总统米洛什·泽曼亲自率领近200人的代表团访问成都，并携带了4架轻型飞机亮相“欧盟馆”捷克展区。据透露，“总统团”此行的重任还包括：和成都高新区进一步洽谈通用航空领域的合作、在成都设立领事馆以及与四川省开展全面合作等事宜。

捷克的表现只是欧洲热情来华的一个缩影。据成都高新区相关负责人介绍，本届欧洽会参会的欧盟国家达到25个，欧洲企业有340多家。

让欧洲企业趋之若鹜的一个背景就是，在去年的第八届欧洽会上，700余家中欧企业举办一对一配对洽谈1100余场次，签订合同12亿元，达成意向合作协议金额33亿元，配对成功率达30%。这让欧洲企业看到了“自我救赎”的机会。

看重西部科研资源

事实上，在去年的欧洽会之前，捷克就已经“迫不及待”地拿着轻型飞机的宣传册来到中国。“经过一年多以来的共同努力，目前双方已有了深度合作。许多欧洲国家对于和四川、成都的合作，一开始的态度是试试看，而现在，他们纷纷表示信心十足。”成都欧盟项目创新中心主任代伊伶表示。

据了解，成都高新区已于今年6月和捷克投资促进局、成都欧盟项目创新中心共同签署协议，共同积极推动通用航空产业的合作。捷克F-air公司首席执行官米兰·马赫、意大利芬梅卡尼卡集团中国区市场和业务发展总监总裁大卫·库奇诺均向记者表示想要进入中国飞机通航市场的意愿。

带着4架飞机来华展示的捷克，终于拿到了一份合作协议。捷克一家通航企业与北川羌族自治县人民政府、四川海河实业有限公司当场签订了三方战略合作意向协议，就在北川通航产业园投资建设ALTO TG系列飞机装配制造项目达成了合作意向。捷克企业将负责为工作人员和工程师提供培训，以及为飞机制造提供生产技术指导。

据统计，四川目前正在运营的通航企业有9家，公开报道显示，金堂、崇州、自贡、巴中、攀枝花等地的通用机场都正在筹建当中，最快明年上半年，四川首个通用机场就将交付使用。此外，为进一步吸引中国，奥地利

领导人一年三次访欧，中国累计对欧投资达490亿美元

2014：中欧亲密接触

■ 本报记者 张龙

翻看今年国家领导人出访行程，欧洲成为了一个热门词汇。3月国家主席习近平访欧；6月，国务院总理李克强访问英国和希腊。而10月的这次访问，不仅是李克强年内第二次访欧，也是其就任总理以来第四次访问欧洲。

密集的行程下，是中欧之间强烈的互动。商务部欧洲司副司长马社在第五届国际资本峰会上向《中国企业报》记者表示，中欧之间的关系是一种你中有我，我中有你的合作关系。中欧之间现在面临新的局面，欧盟现在正在走出经济的危机，中国也在进行结构的调整，不断地深化改革，这样一个局面，双方需要都有强烈的意愿加强深度合作。这种互补性决定了这两个伙伴有着新的发展机遇。

“中欧投资协定”的深远意义

在双方合作的制度建设，中



欧洽会上中欧企业现场进行“一对一”对接 本报记者 龚友国/摄

联邦商会主席莱特表示，奥地利和中国可以在旅游业、服务业等方面寻求合作伙伴和商业发展。同时，欧盟正在启动的“科技2020计划”，将投入800亿欧元，中国及成都的可再生能源、环保科技、教育及其他领域都可通过该计划得到支持。

代伊伶表示：“通过与欧盟众多机构接触交流，我们发现，对方十分看重中国西部的科研资源，希望通过参加欧洽会，打开‘大门’，加强与中西部进行创新科研合作。”

主打中小企业牌

在中国，中小企业占据了中国企业数量的绝大部分。

欧盟国家深知这一点，所以这一次，他们打出了与中国中小企业合作的招牌。

“欧洲经济组成的99.8%都是来自中小企业，在当前的经济形势下，欧洲要推动新一轮的经济发展，就需要给中小企业创造良好的市场环境。”欧盟委员会企业与工业总司副司长安蒂·佩尔托马奇表示，在中国，中小企业也拥有面向全球市场的需求。因此希望以欧洽会为契机，加强中国与欧洲中小企业之间的合作。

2011年5月，经欧盟委员会批准，在成都高新区设立了“欧洲企业网(EEN)中国西部中心”，依托EEN在全球54个国家和地区、600多个合作伙伴机构及超过100万中小企业的创新资源，服务于中国西部10个省、市、

自治区，帮助西部地区的中小企业加快国际化。

截至目前，EEN中国西部中心注册用户超过530家，访问量累计超过384.3万余人次，帮助1200余家中欧双方企业实现线上和线下项目对接。

法国丹特克EIT ICT实验室首席运营官布鲁诺告诉记者，很希望能来中国，能把自己的项目落户在中国，和一些中小企业进行合作。

科学技术部火炬高技术产业开发中心调研员修小平向记者表示，1999年，经国务院批准，设立了创新基金，由火炬中心负责管理和运行。火炬计划主要以优惠的税收政策扶持高新技术企业、技术转移机构和科技园区的建构。火炬中心自2000年起，一直参与促进中欧的产业创新合作研究。

为促成中欧中小企业及高科技企业之间的合作，成都国家高新区发展策划局局长汤继强告诉记者，在全力推进实施“三次创业”战略的进程中，成都高新区将进一步谋划中欧合作“大棋局”，截至目前，成都高新区已与28个欧盟成员国近60个相关机构建立了广泛的合作关系。

在政策层面，高新区负责人表示，今年以来，成都高新区先后发布多条新政，提出以市场化方式促进经济健康快速发展、营造与国际接轨的发展环境等18条具体措施。

用产业集群吸引中国

10月22日，在欧洽会上举办的

“中欧创新集群合作对接会”迎来了较往届更多样、更专业的创新集群——16个来自欧洲的创新集群，和来自四川、北京、上海、深圳、武汉、宁夏等全国31个代表团开展对接，围绕创新集群的政策、运行体系、协作机制、合作项目等议题进行互动交流。

“目前，在经济活力愈加增长的全球环境下，产业集群化发展是一个必然的趋势。集群经济的发展是为了更好地面对全球经济的挑战，而在集群发展过程中，专利技术的交流和转让以及合作又显得非常重要。”在安蒂·佩尔托马奇看来，“产业集群化发展是一个必然的趋势，同时中小企业的集群化发展，是迎接新市场开放的一个方式，利于促使中小企业在国际范围内竞争和向全球化发展。”

同时，修小平也表示，经济全球化加速了创新资源的流通，跨领域、跨地区的合作已经成为创新驱动的重要趋势。并建议加强政策支持产业集群发展研究和经济成功的共享，进一步加强产业领域的企业合作。

汤继强认为：“改革开放前三十余年，中国西部与欧洲的合作需要通过大海，而往往忽略了欧亚大陆的物理连接。当中国经济发生结构性调整——从‘向东是大海’的外向型经济为主转型为‘向西是高地’的内外需统筹协调发展时，新丝绸之路经济带的构想，通过高铁之路等，将中国西部与欧亚紧紧联系在一起。”

(上接第十九版)

拆分转型并非一马平川

当惠普、联想们对企业未来的发展还拥有“主动转型”的权利时，当年的胶卷巨头柯达因为选择了一条错误的转型道路最终身陷“破产重组”困境，至今企业还没有找到激活和复苏的动力。

面对数码相机和智能手机的爆发式增长，曾经的胶卷巨头柯达选择从胶卷业务向照片打印业务的转型，其还是想借助硬件的打印业务的发展延长胶卷业务的寿命。却没有料到，年轻一代的消费者生活方式的快速变化，以及个人智能终端普及，让照片的分享也脱离了打印机和胶卷，变成了数字化的分享。

在错误的拆分转型道路上奔跑，无疑是近年来一大批IT硬件制造商巨头们普遍担心的问题。特别是在当前的商业竞争格局、市场商业环境和消费需求之下，任何只是“以我为中心”和“以传统业务为延续”的拆分转型方向，都会让企业面临着“拆而不转、转而不彻底”的徘徊和犹豫。

构建一个“终端硬件+操作系统+应用软件”的生态系统是传统IT厂家当前探索的一条转型道路，即维持原有PC业务作为立身之本，向服务器产品等企业级业务拓展，重点发展平板电脑、智能手机、智能家居、智能穿戴设备等智能移动终端，并扶持应用程序商店和手机支付等的发展。

不过，对于那些多年来已经习惯了“个人市场”竞争的硬件制造商来说，面对当前的云计算、大数据、移动办公及系统方案集成等一系列“企业市场”竞争时，企业原有的产品技术和市场竞争优势就面临着“无技可施”的挑战，同时还要面临原有企业市场对手的挤压和挑战，道路显然更加艰难和曲折。

过去的成功经验已成制约企业发展的阻力

虽然“条条大路通罗马”，但是众多全球硬件制造商巨头从个人市场向企业市场由硬变软的转型道路扩张过程中，还没有找到一条成功的道路。同样，一些企业的转型之路同样面临着“无法复制他人经验”的挑战。

当年苹果创始人乔布斯借助一款iPhone和一款iPad完成了对个人智能终端市场的重新定义时，其转型的方向不是基于自身在电脑业务上的竞争优势，更没有从个人消费市场竞争企业商用市场，而是重新确立了以消费需求为中心的坐标，进入了完全陌生的手机和平板电脑领域。

苹果如今依靠“一年升级一次的智能硬件+实时更新的应用程序商店”所打造的个人消费为中心娱乐生态圈，正是成功激活企业在互联网时代竞争力的核心动力。同样，乔布斯带给全球硬件制造商的最大创新启示还在于，以用户体验和使用为中心，完成了将手机和平板电脑从“耐用消费品”向“快速消费品”的转型扩张，超越了传统硬件制造商要么“由个人市场向企业市场”、要么“由硬变软”的传统转型路径，开创了一条全新的转型发展道路。

但当前全球已难以再出现第二家“苹果”。无论是全球互联网巨头谷歌，还是中国的三大互联网巨头BAT，都在面向市场环境和消费需求探索一条适合自己的发展道路。

正如海尔集团CEO张瑞敏所说的，“没有成功的企业，只有时代的企业”。无论是IBM、惠普、联想、微软，还是谷歌、苹果，都是抓住了那个时代的市场和消费需求的脉搏，并成功通过一款或者多款产品的大批量规模化制造成为了全球性的领军企业和品牌。

但是当我们面对一个正在开启的全新时代以及越来越瞬息万变和个性多元化的消费需求时，过去的成功经验已经成为制约企业未来发展的阻力，而过去的“一招制胜、一品为王”的商业模式也无法继续满足未来企业的发展动力和市场环境竞争的需求。

一切都刚刚开始，一切又都瞬息万变。对于当前还没有开始转型，或者没有面临转型压力的众多中国本土企业来说，全球任何硬件制造商的转型道路，无论是成功还是失败都值得借鉴和参考。

爱普生——勇者抢跑，进入全新智能时代

10月16日，爱普生(中国)有限公司在北京召开“抢跑”——2014爱普生墨仓式新品发布会。秉承“顾客优先”的经营理念，爱普生深入了解用户需求，凭借其独有的“省、小、精”技术，一路以抢跑的姿态，创造为客户带来惊喜和感动的产品和服务。今天，墨仓式家族在秉承墨仓式“省、好、多”优势的基础上，推出墨仓式L1300A3+高速图形设计专用打印机、墨仓式L1800A3+影像设计专用打印机以及拥有“智能小王子”美誉的墨仓式L455无线一体机，填补了A3墨仓式市场空白，拓宽了应用领域，提升了产品性能。

奔驰改装品牌劳伦士登陆京城

近日，汽车品牌劳伦士正式登陆京城，5S店在金港园区开业。据悉，创立于1935年的劳伦士公司是一家专门改装原装奔驰的厂商，在维持梅赛德斯——奔驰原创精神和品种形象的大前提下，为车辆做最大幅度的提升。由于其豪华大气的改装理念和设计元素，劳伦士汽车在世界各地均受到汽车爱好者的欢迎。随着豪华车市场在中国的蓬勃发展，劳伦士也开始瞄准中国，希望能够在顶级汽车消费人群中占有一席之地。

沃尔沃打造首款国产豪华插电式混合动力车

专为中国市场打造的沃尔沃S60L插电式混合动力车近日在2014节能与新能源汽车展精彩亮相。沃尔沃汽车同时宣布，该车型将于2015年上半年在成都工厂量产并投放市场。沃尔沃S60L插电式混合动力车是一款“三合一”的高科技座驾，提供纯电动、混动和高性能三种驾驶模式，集合三种功能于一身，同时具备与传统车型相同的高安全标准。搭载沃尔沃最新高效双擎动力(Twin Engines)，既节能环保又不损失任何动力，是中国市场同等产品区间中最符合消费者切实需求的绿色豪华座驾。