

N 产业观察③

3月末、4月初,省委副书记、省长许达哲率湖南代表团赴欧洲国家,开展经贸合作与文化交流,推动我省先进装备制造产业开拓市场。株洲市政府作为唯一一个市政府代表团,组织9家企业及外经贸战线工作人员,参加此次湖南团在英国和爱尔兰两国共6天的经贸活动。

欧洲,世界工业发展的前沿;株洲,一座因工业而生的城市。

漂洋过海,株洲与英国、爱尔兰相遇,会产生什么化学反应?欧洲之行,给株洲企业带来什么启示?株洲企业该如何“走出去”?

# 株洲企业该如何走出去

——我市代表团赴欧洲开展经贸合作考察启示录

株洲日报记者 刘芳



株洲代表团向外国友人赠送推荐陶瓷。受访者提供



## A 看一看,他们是怎么走出去的

### 【1】

#### “技术+市场”走出去

IGBT,这位“工业美男”是大国重器,大到高铁、舰艇,小到家电、汽车,都靠他神奇变频驱动;是“节能达人”,只要全国五分之一的电机用上他,就可以节约约三分之一的水电发电量。

这项代表“中国芯”的技术,就得益于“走出去”。

中车株洲所旗下子公司时代电气,有资本、有市场,英国的丹尼克斯,拥有从高压IGBT芯片设计、制造到模块组装、试验的整套研发制造技术和能力,只欠产品应用支撑平台、设备和研发投入等“东风”。双方确认过眼神,速配成功。2008年10月,株洲中车时代电气收购其75%的股权,成为当时中国轨道交通行业跨国并购的第一案,其研发中心专注于尖端大功率半导体产品技术的研发,打破了国外高端技术垄断,为新能源汽车、铁路牵引、航空航天等产业提供“中国智造”。

此后,时代电气在IGBT技术与产业方面实现了三大突破。其中之一,就是工艺技术从丹尼克斯原有的6英寸一举跨越到国际最先进的8英寸。

在技术同向、市场同心的“基因”主导下,近年来中车株洲所先后并购丹尼克斯、代尔克、德国E+M、BOGE(博戈)、英国SMD,较短时间内迅速拓展业务领域,由轨道交通延至汽车,由陆地拓至深海,实现“走出去”到“走进来”,成为我国轨道交通装备“走出去”的先锋。

此次欧洲行,湖南代表团走进林肯郡,走进丹尼克斯。

“简单点说,通过并购丹尼克斯,我们进一步提升了研发能力。”据相关负责人介绍,当地除了有诸多大型跨国知名企业,还有一大批像丹尼克斯这样在细分行业里面有独特实力的中小企业,同时,该地区教育发达,拥有伯明翰大学等25所大学,近50万大学生。

近年来,株洲轨道交通积极推动海外战略,在我市对外贸易中一枝独秀,以中车株机、时代电气等为代表的核心企业大力拓展国际市场,从单一产品出口,发展到“产品+技术+服务+资本+方案”的综合输出。

### 【2】

#### “产业优势互补+市场”走出去

爱尔兰,全国绿树成荫、草地遍布,生态环境优良,有“翡翠岛国”的美誉。

4月2日,湖南经贸代表团赴来斯郡首府纳文镇,参观湖南欧比佳乳业在爱尔兰的工厂——艾姆瑞奶粉厂。

湖南欧比佳乳业成立于2009年,不仅完成内蒙古呼伦贝尔、湖南长沙“一南一北”两大生产基地战略布局,还先后与荷兰、丹麦、西班牙、爱尔兰等多国著名乳制品供应商达成战略合作,将目标投向世界。

“爱尔兰现代农牧业发达,奶源优势得天独厚,在此地投资建厂,将实现两地产业优势互补。”据介绍,艾姆瑞奶粉厂是欧比佳乳业集团全产业链和国际化战略最重要的一环,项目占地60亩,总投资4500万欧元,项目建成后,工厂还将在技术研发方面和爱尔兰国家实验室合作,以保证品控和研发能力达到国际先进水平。

此次访问,湖南长城计算机系统有限公司副总经理黄迎峰感慨颇深,他认为,“企业要走出去,要结合两地产业的特点,寻找合作契合点,互补才能走得更远。”

## B 找一找,我们还差什么

### 【1】

#### “只埋头拉车,不抬头看路”

近年来,中国企业“走出去”渐成常态。“但对株洲企业来说,还需要更多走出去的勇气。”副市长黄芳说。

成立于2010年的株洲悍威磁电科技有限公司,是一家致力于各种磁性起重设备、磁装夹工具等磁电产品研究与生产的年轻高科技型企业,该公司的产品应用于机械、造船、电力、汽车制造、轨道交通等行业。

“以前觉得企业小,只想先立足本地,再做全国市场。”悍威磁电董事长任争胜是一名理科男,用他自己的话来讲,“公司团队只会埋头拉车,不会抬头看路”。

直到2015年,企业在业内露出尖尖角,国内市场不能满足公司发展需要,公司才开始意识到要做外贸。任争胜通过网络满世界寻找客户,吃了数百次闭门羹后,终于熬过那段“艰苦岁月”,将产品销往欧洲、美国、日本、韩国、东南亚等国家和地区。2017年,以前拒绝他的一家奥地利公司,又找回来要做其产品的欧洲代理。去年,该公司的外贸出口额有50万美金。

“不走出去就不知道外面的世界有多大,不知道技术更新得有多快。”任争胜说,企业要用资源主动走出去,不只是让产品走出去,更要让技术、服务、理念走出去,与国际接轨,提高产品的竞争力。

市商务和粮食局统计数据显示,全市有400多家企业有外贸业务,60家企业在外投资。目前,株洲在湖南省外贸出口总量排名第五,然而产品结构不均衡,过度依赖机电产品和陶瓷产业,部分企业固步自封,满足于广交会、法兰克福春交会等传统展会和市场,缺乏主动走出去的动力,导致外贸体量停滞不前。

### 【2】

#### “好单打独斗,不抱团发展”

这次欧洲行,对株洲来讲还有一个突破,就是醴陵釉下五彩瓷、茶祖茶叶也首次跟随湖南代表团,作为礼品被推荐给当地友人。

“陶瓷作为一个传统行业,需要在新时代焕发新机。”株洲天机陶瓷科技发展有限公司董事长黄文澜说,醴陵釉下五彩瓷缺的不是生产和工艺,缺的是对市场的了解和打开市场的方法,这次欧洲行,是陶瓷走出去的绝佳机会。

自公司成立以来,黄文澜就有“走出去的野心”,每次积极参加政府组织的行业展会,都亲自穿着旗袍向来自全世界的客商推销陶瓷。但黄文澜感到力不从心的是,“这种专业性展会,有一个弊端就是参展的企业存在同质竞争,最终还会导致价格恶性竞争。”

“政府用了心,企业也要发力。”黄文澜认为,陶瓷行业缺少一个为行业发声的平台,这个平台不仅卖产品,还要卖株洲的陶瓷品牌。“企业不能单打独斗,得靠行业的凝聚力,抱团出海,加大株洲品牌在海外的话语权。”

这一点,也得到株洲科锐硬质合金有限公司董事长尹新成的赞同。他认为,行业要形成良性发展,要善于“分工合作”,培育不同的产业层次梯队,各自对市场、产品有精准定位。如大企业就要走高端产品路线,而中小企业可以根据市场的需求,生产差异化产品,满足不同市场的需求。

## C 想一想,未来可以做什么

### 【1】引产业

“株企‘出海’路径各有不同,包括海外并购、海外绿地投资等。”市商务和粮食局外经科科长何好俊介绍,海外并购,中车株机等实现了全球资源的优化配置;海外绿地投资,通过设立贸易公司和建设境外加工厂,可开拓国际市场,带动产品出口,积累经验、培养人才。

那么,未来如何让更多企业走出去?株洲还有哪些优势产业?

此次出访期间,株洲成功牵手英国第二大制药公司——阿斯利康公司。这是一家全球性生物制药企业,主要业务集中在心血管、肿瘤、呼吸、消化等治疗领域。双方对接成功后,将进行更深层次的合作,共同打造专注株洲市场、辐射全省市场的创新医疗体系。

积极引进生物医药企业,这也符合我市之前发布的《株洲市生物医药健康产业发展规划(2018-2022)》。该文件明确,到2022年,全市生物医药健康产业工业总产值力争达到400亿元以上,其中,生物医药制造产值达到120亿元以上,医疗与健康养生产业服务产值达到200亿元以上,形成年主营业务收入超100亿元的企业1家,超50亿元企业1家,超10亿元企业3至5家。

“企业要走出去,也要引进来,增添内动力。”市商务和粮食局外经科科长黄杰成分析,“株株的优势产业,有轨道交通、航空、陶瓷、服装这几个‘大牌’,今后还要补上电子信息、医药、新材料、新能源等新型产业。引进来、吸收新型产业的优势,才能更好地走出去。”

新引进外向型实体企业工程,也是市商务和粮食局今年开展的重点工程之一。

“今年,我们将开展外向型实体企业项目和加工贸易项目精准招商,提升招商引资对外的贡献度,力争新引进企业到2020年新增进出口额5亿美元。”市商务和粮食局局长潘才良表示,结合我市优势产业,发挥龙头企业聚集带动作用,还将引进和培育外向型配套产业集群。

### 【2】搭平台

学习参观只是第一步,后续我们可以做什么?

“不仅‘大树’要走出去,‘小草’也要走出去。”黄芳表示。

已经走出去的任争胜说,公司今年的主题是“练内功”。

“这次随考察团出访欧洲,最大的感触还是咱们缺少一种工匠精神。”任争胜说,“我们的技术与欧洲差距不大,差的是做工艺,是细节。”

今年,我市将参加全省的“万企闯国际”行动,组织企业参加省厅举办的境外自办展,参加全省推荐的欧洲(汉诺威)机床展、墨西哥汽配展、澳大利亚铁路展、迪拜五大行业展等境外重点展会和专业性展会,鼓励企业自行参加重要国际展会;推介芦淞服饰、醴陵陶瓷、株洲硬质合金等地标产品抱团参加国际展会,支持轨道交通、通用航空、新能源汽车、硬质合金、陶瓷、烟花等优势产品出海,带动外贸结构转型升级;积极开拓“一带一路”沿线国家市场和非洲、美洲、中东欧、东盟等重点国际市场,不断拓展外贸发展空间。

针对企业走出去面临的法律知识、广告宣传等问题,株洲市高新区外贸综合服务中心将开展外贸专业培训,组织海外参展等传统优势服务。株洲市高新区外贸综合服务中心负责人连薇露表示,“将加强信息收集,创新特色服务,尤其在融资方面,升级‘一站式’外贸综合服务,为我市进出口企业提供便利。”

## 相关链接

### ● 株洲对外投资

截至2018年底,株洲在外投资的企业和机构共计60家,累计投资额达10亿美元。

### ● “一带一路”成为株洲投资热点

2013年提出的“一带一路”倡议,成为株洲开放型经济的新引擎。

截至2018年底,株洲在“一带一路”沿线国家项目投资总额占总投资额97%。

● 目前,株洲已有轨道交通、陶瓷、有色新材料三个国家级外贸出口示范基地,航空产业省级特色出口基地。

## 3月,市民消费投诉举报热点有哪些

电信服务、“预付式+生活服务”、食品类问题排前三

株洲日报记者 刘芳  
通讯员/肖利花

株洲日报讯 株洲市场,市民投诉举报热点有哪些?哪一类问题投诉量位居榜首?日前,市市场监管局12315举报投诉指挥中心发布3月份我市“12315”举报投诉统计分析报告,全市12315机构共受理5616件投诉,较上月增长91.02%,其中投诉举报855件,较上月增长171.43%。

### 【热点分析】 商品服务类投诉,电信服务类最多

“3月因五大热线整合,又逢3·15国际消费者权益保护日,整体受理量大幅提升。”据介绍,12315信息系统受理投诉643件,是上月的1.04倍,按受理类型,服务类387件,商品类256件,分别占投诉量60.19%和39.81%。举报72件,与上月基本持平,按受理类型,服务类43件、商品类29件,分别占举报量59.72%和40.28%。

从统计数据来看,投诉举报中商品服务类排前三名的依次是电信服务类、“预付式+生活服务”类、食品类问题。

电信服务类投诉共有56件,同比增长143%,从上月第四名跃居榜首。上述负责人介绍,主要反映运营商未按套餐资费标准收费;擅自更改套餐或开通收费业务;线路故障未及时处理;手机欠费未起到提醒义务或无故停机、注销;运营商赠送的业务到期未自动取消产生费用等。

据介绍,3月“预付式+生活服务”投诉热度不减,预付式消费投诉主要集中在健身保健、美容美发、休闲娱乐等生活服务类消费领域,包括发卡不规范、诱导性消费、服务缩水、霸王条款、转卡退卡困难、关门跑路等侵权行为。

3月,食品类问题投诉激增,共有37件,较上月增长311.11%,高达三倍。“因春季多雨温度变化无常,对食品生产过程及贮存条件的要求更高,涉及食品霉变、食用后身体不适等问题的投诉激增。”上述负责人介绍,3月投诉中涉及食品销售虚假宣传13件、预包装食品霉变过期12件、职业打假人反映食品包装标识问题10件、肉类发现寄生虫2件。

### 【典型案例】

#### 【案例1】订制家具合同纠纷案

2月28日和3月1日,邓女士和张女士先后到荷塘工商分局月塘所投诉,反映她们均在株洲某公司预订家具,并各自交纳预付款60000元,但未订制生产家具,要求退款被要求收取高额设计费,与商家协商被拒,请求维权。

该所接诉后立即展开调查,确定合同两位投诉人都是在被诉方2018年9月的营销活动中签订的订制合同,投诉人提供了被诉方的宣传单和订制协议。该所执法人员发现宣传单中擅自使用了国家领导人形象,且印有“免费设计”和“最终解释权归商家所有”字样,协议中涉及消费者重大利害关系的条款“若未产生消费收取10%设计费”未予以显著方式提示。

为保护消费者权益,秉承行政调解先行原则,该所执法人员先后三次召集双方调解,3月11日,被诉方最终同意全额退款,两位投诉人各60000元共计120000元,消费者对该所执法人员表示感谢。

#### 【案例2】美容院收取“预约金”拒退款

3月15日,刘女士来电反映2018年在株洲某医疗美容机构交纳1000元预约金,但一直未选定项目,3月份要求将该款用于为亲人做美瞳线被拒,请求维权。

芦淞工商分局建设所接诉后立即展开调查,经了解,投诉人交纳预约金时所选定的医生已经离职,投诉人于3月初欲将预约金转给其姐姐做美瞳线项目时,被告知该预约金只限本人使用且不能退款。该所执法人员上门调查时,被诉方工作人员承认投诉人交款时未尽重要事项告知义务,经执法人员宣讲法律知识,指出其违法侵权行为,商家承诺在7个工作日内全额退还预约金。

#### 【案例3】烟花燃放爆炸伤人案

3月18日,林先生来电反映购买了醴陵市某鞭炮烟花有限公司生产的烟花,3月16日在燃放过程中突然爆炸,导致其本人眼睛受伤,请求维权。

醴陵市市场监督管理局泗汾所接诉后立即展开调查,确认投诉人所述属实,投诉人在受伤之后多次通过包装上电话联系被诉方协商赔偿事宜,均被推诿。该所执法人员多次电话联系被诉方,于3月25日促成双方调解,被诉方解释因家人住院无精力处理该事件导致延误赔偿,当场取得了投诉人谅解,双方达成一致,被诉方赔偿消费者医药费、误工费、交通费等损失共计24000元,赔偿款于4月底前到位。