

资本、管理、技术“全方位走出去”——

# 大连机床集团等三方合作在俄建厂



华为首次系统阐述4.5G关键技术

## 可通过升级4G基站实现

本报讯 记者黄鑫报道：华为无线网络业务部LTE产品线总裁王军日前表示，4.5G移动通信技术将于2016年进入商用，届时将带来更大容量、更低时延、更多连接数的移动通信网络，推进智能互联生活的加速到来，这也是业界第一次系统阐述4.5G关键创新技术。

“目前全球已有112个国家部署了331张4G移动通信网络，欧洲和美国的运营商和相关机构已经开始进行5G的研究。”王军认为，预计5G将于2020年开始商用，此前4G的演进需要承上启下的阶段，4.5G应运而生。据介绍，4.5G不会带来重复建设问题，还能帮助运营商保护已有的投资，支持技术上的持续发展和演进，比如提升速率、降低时延等，在现有4G基站上仅通过升级就能实现。同时，4.5G还能为终端用户提升体验，在万物互联兴起阶段就帮助运营商抓住机会扩展垂直市场，带来差异化优势，提升收入和盈利。

“市场需要4.5G。”王军说，现有的4G网络基本满足随时随地1K的高清体验，但对4K/8K超高清的支持乏力。此外，运营商积极拓展垂直市场、进军物联网的需求日趋凸显，目前的4G网络还无法满足实时业务需求。而4.5G所带来的更大容量、更低时延将解决这些问题。

## 中远西南物流公司挂牌

本报讯 记者吴陆牧报道：中远西南物流有限公司近日在重庆两江新区正式挂牌成立，该公司是中国远洋物流有限公司设立的西南区域总部，业务范围包括电子和家电物流、化工物流、工程物流等。

据了解，中远西南物流有限公司成立后，将为落户重庆的富士康、惠普、宏碁等企业提供包括原材料配送、厂区仓储管理、干线运输等物流服务，还将与重庆长寿经济技术开发区合作打造西部最大的化工物流基地。

## 矽光科技LED新技术获创新创业奖

本报讯 河北张家口矽光科技有限公司“新一代三维LED”项目在日前落幕的第三届中国创新创业大赛中取得新能源及节能环保行业总决赛企业组第一名的成绩。

据悉，该公司的三维高亮度半导体照明芯片核心技术在大尺寸晶圆层面上进行三维外延生长、封装和测试系国际首创，突破了目前国际上四大LED厂家的技术垄断。该创新技术已在多个国家获得了技术专利，解决了LED产品的亮度、成本及散热难题。（朱国君）

本版编辑 董庆森 刘蓉

本报大连11月10日电 记者苏大鵬今天从大连机床集团获悉：中国大连机床集团、中国保利集团、俄罗斯国家技术集团机床工业股份公司近日在大连举行战略合作签字仪式，三方将共同投资，在俄罗斯组建数控机床制造公司。

经三方磋商敲定，本次在俄组建的数控机床制造公司，将主要生产大

连机床开发的、具有当代水平的数控机床产品，用以满足俄罗斯市场需求。协议签署后，三方合作建厂选址、技术转让、资本构成及管理框架等相关事宜已正式启动并进入实质性洽谈磋商中。

大连机床集团党委书记、董事长陈永开告诉记者，和以往仅仅是“走出去”实施并购不同，本次大连机床将实

现资本、管理、技术的全方位“走出去”。“过去出去搞并购，几年下来，虽然没赔钱，但我们也赚多少。而真正实现资本、管理、技术走出国门，这种‘走出去’的效果将大不一样。”陈永开说。据介绍，本次在俄投资组建数控机床企业，首期共同投资额预计为3亿美元，建成后预计当年即可实现年销售收入3亿美元。

据介绍，俄罗斯机床工业股份公司是俄罗斯国家技术集团机床研发与生产的惟一企业。自2011年起，三方就开展广泛深入合作。

大连机床相关负责人表示，这一项目的实施，对巩固和加强中俄合作关系、抓住机遇扩大中国机床在俄罗斯市场的占有份额，推动我国高端装备制造走向世界具有重大意义和作用。

## 金正大集团：

# 诚信为企业拓宽发展之路

本报记者 乔金亮



走进我国新型肥料龙头企业金正大集团总部，办公楼前的青铜方鼎上面镌刻着八个大字——诚信、创新、责任、共赢。诚信，并非简单的口号，它已被列为金正大文化之首，写入了企业的经营理念。

在金正大集团董事长万连步看来，儒家“义利并举，义以生利，以义为上”的价值观已融入其企业文化血液中。“农民辛辛苦苦一年，不就是图个好收成吗？我们绝不能生产劣质肥料，要把最好的肥料送给农民。”万连步说，以高标准生产制造优质产品，是金正大打造诚信产品的第一步。

不仅生产要靠诚信，服务更要诚信。16年来，金正大靠着诚信逐步建立起自己的企业形象，并赢得了农民和合作伙伴的信赖。万连步说，“金正大承诺，凡是使用金正大产品出现减产、减

收等现象，不管是不是产品质量问题，都会尽全力将农民损失降到最低。”2006年，河北沧州农民李明福施用控释肥的冬枣出现减产，金正大立即请来山东省农科院专家进行现场诊断，原来是病虫害导致了枣树减产，虽说与金正大肥料质量没有任何关系，但金正大不仅请专家治好了老李家的枣树林，还给予他一定的补助金。

内诚于心，外信于行。诚信使金正大打开了一扇又一扇合作之门，营销部门在和客户的相处过程中尤其如此。山东菏泽肥料经销商张玉柱，已与金正大合作长达16年。据他回忆，有一年因金正大肥料货源紧张，他没有及时进到货，企业管理层得知此事，向他保证一定遵守合同承诺，不会只保证大客户而忽视中小客户，连夜送货上门。

近年来，我国缓控释肥料产业在以金正大为代表的一批企业的大力推动下，得到了前所未有的快速发展。然而在国家相关标准出台之前，国内没有一套相对统一的测定缓控释肥料养分释放参数的测试方法，不同单位

之间往往采用不同的测定方法，造成养分释放参数难以比较。由于没有统一的标准，市场不够规范，甚至出现一些企业在宣传中夸大渲染产品功能，不仅直接影响着农民的利益，而且阻碍了合格产品的市场开拓，严重制约了行业的健康发展。

为促进缓控释肥料行业的健康发展，金正大承担起缓控释肥料行业标准与国家标准的起草工作。截至目前，他们已先后参与制定了4项行业标准、3项国

家标准和1项国际标准。

国家缓控释肥工程技术研究中心副主任、金正大集团副总裁陈宏坤说，“金正大作为缓控释肥行业及国家标准起草单位，为标准的制定做了大量试验示范、数据收集、产品应用等工作。标准制定出来了，只有执行到位才能真正起作用，这就要求龙头企业带头自律。”金正大凭借多年的技术积累，在提高自身的技术标准的同时，推动了整个行业的升级。



## 农企姓农 诚信是金

我国农业生产的组织化程度低，农户在市场中处于相对弱势地位。一家一户分散的农业生产经营方式，抵抗市场风险能力弱，获取信息渠道少。在此情况下，一些不良企业欺农坑农的事情时有发生。

金正大依靠诚信赢得了客户的信赖，赢得了事业的发展。这启示我们，

农业产业化龙头企业自身要树立诚信理念和社会责任意识，要努力做到“以良心连着农民，以诚心连着客户，以感恩的心连着社会公众。”在企业高速发展的同时，更应当在帮助农民增收、保障食品安全、改善员工福利和参与社会公益等方面有所作为，这样的企业才堪称“龙头”。

# 中小企业如何更好适应新常态

本报记者 李佳霖

面对新常态，加快转型升级是中小企业发展的必由之路。在紧抓深化改革重要历史机遇的同时，中小企业只有坚持自主创新，敏锐把握消费需求，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟

随着中国经济呈现出新常态，中小微企业如何更好应对这一变化？近日，以“改革激发活力 创新驱动转型”为主题的第八届中国中小企业节在江苏南通举行，与会专家与企业代表认为，中小企业目前正处在爬坡过坎的关键阶段，在紧抓深化改革和创新发展的历史机遇的同时，敏锐把握未来10年的消费需求，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

中国中小企业协会会长李子彬说，截至2013年末，我国中小企业注册数量超过4200万家，占全国企业总数九成以上，它们创造了中国

近60%的经济总量。该协会发布的中小企业发展指数显示，今年前三季度，中小企业发展指数分别为95.9%、94.1%、93.1%，处于景气临界线以下。

面对新常态，加快转型升级是中小企业发展的必由之路。李子彬认为，中小企业转型升级的路径选择，一是从信息化与工业化深度融合入手，推动传统产业的升级和管理进步；二是投身电子商务，未来的中国电子商务必将迅猛发展，并将形成电子商务产业集群；三是通过科技进步、增强企业技术创新能力，推动企业产品结构升级，并推

动战略新兴产业发展；四是广大中小企业要走出多元化的误区，走出“专精特新”的发展新路；五是企业家们应促进产业和金融的结合，技术与资本的结合。

融资难一直是中小企业发展面临的难题。中国社科院民营经济研究中心主任刘迎秋表示，要解决中小企业融资难、融资贵问题，应积极构建多层次融资体系，通过大力发展中小银行，构建多层次银行体系，打破少数大型银行垄断融资市场的局面，鼓励、支持符合市场经济要求的更充分的金融市场竞争。

复星集团副董事长梁信军根据自身实践有感而发。他认为，当前我国的发展动力已经从生产制造驱动向消费驱动转变。体验式消费、环保产业以及与移动互联网关联的行业是最值得关注的投资领域。中小企业应顺应发展趋势，从中抓住商机。

## 空气净化器市场存售后隐忧

本报讯 记者艾芳报道：中国电子商会消费电子产品调查办公室公布的《2014中国空气净化器用户使用状况调查报告》显示，现阶段空气净化器产品顾客总体满意度为66.3%，44.7%的使用者不了解后期保养办法，43.9%的使用者未清洗、更换滤网，使用效果大打折扣。此次调研结果集中体现了现阶段空气净化器产品消费者体验不佳、企业售后服务缺失等问题。这是记者从近日举行的“第二届中国室内空气控制对策与技术行业高峰论坛”上了解到的。

中国电子商会副秘书长陆刃波表示，健康家电近年成为消费者关注的热点，空气净化器市场正迎来

空前利好。数据显示，2013年空气净化器销售额达85亿元，增速接近180%，预计今年全年空气净化器销售额可达到145亿元，增速接近70%。预计2014年至2020年，空气净化器市场将保持48%的年均复合增长率。在此趋势下，行业主流品牌如美的、松下、夏普等均加大了对空气净化器市场的投入力度。

空气净化器热销表明消费者对健康家电的需求增大，但目前企业普遍重视空气净化器的宣传和销售，忽略对消费者后期使用、保养的售后问题。调查显示，49.5%的用户对空气净化器的售后服务环节存在不同程度的质疑。其

中，服务网点少、维修费用高、没有售后回访等均为薄弱环节。除了售后服务方面存在的问题，空气净化器市场还存在着夸大功能、虚假认证、混淆指标、误导消费者的现象。

陆刃波表示，空气净化器不同于普通的家电产品，对于滤网耗材、售后服务等环节持续依赖性较高，只有完善的售后服务，才能提升消费者使用体验，提高顾客产品忠诚度，企业才能获得长足的发展。需要指出的是，“服务牌”不是任何品牌都打得起的，更不能只是一个噱头，必须建立在专业的技术、产品、服务基础之上。

total.com.cn

致力于更好能源

道达尔将在未来5年里，投入71亿美元的研发资金，重点开发更高效、更环保的能源产品

TOTAL 道达尔  
COMMITTED TO BETTER ENERGY

COMMITTED TO BETTER ENERGY = 致力于更好能源