

## 外资企业想办法“走进来” 内资企业辟蹊径“走出去”

# 国内外企业深洽会上淘商机

本报记者 李 玫 陈 姝 实习生 李怡然

好项目获得资金、企业拿到订单、产品受市场追捧,这些都成为金融危机背景下企业的生命线。昨日,在会展中心举行的深洽会可谓商机汇集,洽谈火爆。在深洽会对接区、国际进口采购与出口转内销展区、特许加盟展区,来自国内外的客商利用这一宝贵机会,积极寻找各自的合作伙伴及目标客户。来自印度、孟加拉等国的100多个海外采购团更是大派订单,400多家投资机构与深圳及珠三角企业进行项目对接。特别值得关注的是,一向以开拓国际市场为主的外资企业,一致地将目光转向内地市场,并为打开内销市场在产品设计和销售渠道大做文章。

### 内销市场成为香饽饽

很多精美的外贸产品争相亮相深洽会,并欲利用这一高效平台打开内销市场。新贵家居用品(深圳)有限公司是一家台商独资企业,其生产的灯饰、工艺品、家纺用品一直畅销欧洲和美国,年销售额达3000万美元。该公司副理秦影告诉记者,金融危机爆发后,这些装饰性家居用品的需求也受到影响,订单有所萎缩,因此,公司决定大力开拓内地市场。为了与内地消费审美和习惯对接,公司特别在欧式产品基础上增加了具有中国味道的设计,新增的福祿寿喜就是其中的一款产品。

Joyah是深圳一家生产外销饰品的企业,其设计生产的最新时尚无铅、无镍、环保的合金流行饰品,远销欧美、中东及东南亚各地市场。据该公司工作人员王英介绍,此次参加深洽会,主要希望寻找全国代理商和经销商,打开内地市场。

### 中介咨询机构搭桥忙

外国客商希望开拓中国市场,中国的中小企业也想将生意做到全球,这就为中介机构带来了商机。深洽会上,国内外中介机构非常忙碌。他们会为帮助企业开拓市场、摆脱经营困境,千方百计牵线搭桥促成合作。

在新的经济环境下,帮助企业更快、更低成本地开拓海外市场,尽快实现“本地化”成为一些中介机构的大“卖点”。深圳市格恩商务咨询有限公司首席执行官董



来自国内外的客商利用深洽会的机会,积极寻找各自的合作伙伴及目标客户。

本报记者 张小禹 摄

事贺阳在深洽会上卖力地推销西南英格兰的商机。贺阳说,他带来了一种新的商业模式可帮助国内的中小企业到国外实现低成本的“本地化”,快速地为自己的产品和业务在当地打开局面。他介绍说,格恩在西南英格兰成立了一家分公司,并当地招聘员工。近三年来,格恩共帮助1000多家企业走到国外或者了解海外市场动向,其中一半企业来自深圳,“他们主要是高科技产品的制造企业,都有自主品牌,最近我们就帮助一家生产铅蓄电池的企业成功开拓西南英格兰市场”。

第一选择中国顾问有限公司总裁助理宋妮告诉记者,中国市场的巨大潜力对

全球企业都具有很强的吸引力。因此,公司在助力中国企业走出去的同时,还帮助外国客户拓展中国市场。这次他们就受美国一客户委托在中国寻找音乐学习软件产品的合作伙伴和销售渠道。同时,还负责为一加拿大企业生产的360度电影大屏幕产品寻找客户,拓展中国市场。据悉,该产品处于技术前沿,适用于电影院、景点等场所。

### 各国商机向中国企业招手

各国商会组织及外商投资部门五彩缤纷的展台成为深洽会上的一道风景。这

些组织和部门都带来了各国的投资商机,并利用各种机会向中国企业伸出橄榄枝。据巴西投资集团中国代表处的卫董介绍,巴西非常欢迎中国企业前去投资开发沿海度假区,目前巴西一线海景开发用地价格仅为人民币3-6万元/亩。当地政府定位于发展旅游休闲产业,对外国资本有一系列优惠和激励政策。

荷兰作为欧洲的门户,是渗透欧盟以及整个欧洲、中东和非洲市场的理想之地。荷兰外商投资局建议中国企业到荷兰设立欧洲分销中心。目前,包括中国企业在内的很多国际企业都在荷兰建立了欧洲分销中心,其中约75%是外包运营。

## 印度孟加拉在深圳大派订单

# 新兴市场青睐“中国制造”

【本报讯】(记者 李 玫 陈 姝 实习生 李怡然)在昨日的深洽会上,原定上午10点开始的国际采购圈之新兴市场采购现场对接会提前1小时就有了外国客商的身影。来自印度的一家企业怀揣50万美元的现金,带来了足足有100个货柜的立式离心水泵采购订单来到现场,寻找供应商。在本届深洽会上,印度、孟加拉等新兴国家表现出了对“中国制造”的巨大兴趣。对国内企业来说,他们的订单大,而他们的市场更加大。

香港新亚国际集团投资管理有限公司董事长黄支农告诉记者,印度、孟加拉两国此次派出了庞大的采购团到深洽会派发订单,他们共带来了近80个项目,希望能

在此次展会上找到供应商或合作方。“他们带来的订单都极具分量”,黄支农介绍说,印度一家企业要在展会上寻找立式货柜的制造商,总量共有100个货柜,首批需要出10个货柜,“他们这次带来了50万美元的现金,希望在展会上就能签约”。

除了企业外,印度政府采购团此次也会相当“大手笔”,西孟邦和梅加拉邦的政府采购订单就达2亿美元之多,订单项目主要包括建筑设备、农业机械、游乐场承建及设备。此外,印度采购团还带来了不少招商引资项目,印度计划在华兴建一服装工业园,在中国采购布料,由印度设计师设计,在中国生产并出口。

据了解,孟加拉采购团的订单规模也

不输印度,他们将在中国采购电子产品机械、孟加拉教育部门一个4000吨纸张的订单也值得关注。记者在现场采访时发现,从早上9点开始,印度团的游乐场、水泵、节能灯等项目就已经开始与国内企业进行对接,而服装工业园项目的有关负责人也在与宝安沙井的一个工业园积极洽谈。黄支农表示,除了深圳本地企业外,江苏、湖北等地的供应商也频频打来电话接洽,“我们会仔细审核国内企业的资质,帮助这两个国家的采购团在展会上找到理想的合作伙伴”。

“中国产品进入印度、孟加拉等新兴市场的时机已经成熟”,黄支农认为,中国企业在实现自身调整与升级的同时,应将

经济突围的关注点放到南亚、东盟、拉美、中东、非洲这些地区的发展中国家,推动临近区域和欠发达国家基础产业包括文化产业的超车,可以帮助中国企业实现“弯道超车”,缩小与发达国家或地区的距离。他说,以南亚、东南亚市场为例,这些地方人口稠密、资源丰富,处在全球黄金航线上,大部分与中国有着较好的关系,这里聚居着近20亿人口,是一个非常巨大的消费市场,但基础工业却十分落后,人民日常生活用品大都依赖进口。比如印度和孟加拉这两个国家,它们对水泵、柴油机、水轮机等各种机械设备需求量非常大,中国的建筑、农机、电子、轻工等行业的企业在当地非常吃香。

# 近百连锁品牌争夺加盟市场

【本报讯】(记者 李 玫 卢博林 实习生 李怡然)“2009中国(深圳)国际品牌特许加盟洽谈会”是本届深洽会的一大亮点。作为深洽会的“展中展”,这也是目前深圳地区唯一的品牌特许加盟展,国际国内近百连锁品牌同台竞技,各出新招开拓市场,同时为投资创业者带来众多创业良机。

### 加盟项目涉及多个领域

昨天,记者在现场看到,此次加盟项目涉及餐饮、休闲娱乐、便利店、珠宝、饰品、电子商务、健康服务等多个类别,投资者选择面较广。该展区还举办了由深圳市品牌促进会主办的“2009最具投资价值特许加盟品牌(项目)”颁奖活动,深圳居众装饰、金大福珠宝、保险门户网站等5家名牌获金奖。

记者看到,展出的项目中,有不少颇具创意的产品。北京一家公司推出的“神奇魔法动画”通过动画合成技术,让儿童成为动画片主角,充分体验角色模拟的乐趣。一家名为“Walking Pizza”的韩国披萨店,将披萨做成圆锥形状,可以像甜筒一样边走边吃。而一款新型专利透气凉席,在凉席下面加上流通层,并在末端安上小风扇,在风扇的带动下,凉席的热量和潮气会经由流通层被带走。

### 餐饮巨头差异化制胜

记者留意到,此次参加展会的赛百味(Subway)等餐饮业巨头主要打出差异化牌。与麦当劳齐名的全球知名餐饮连锁赛百味在其传单上突出“运作简单且无须



来自台湾的喜市多便利店以先加盟后付款的方式扩张珠三角市场。

本报记者 张小禹 摄

烹饪”、“没有油炸/不加黄油”等特点,和传统快餐相比,该品牌将健康、营养放在首位,其三明治或沙拉都可以根据客人的需求制作。

美国著名汉堡快餐连锁店卡乐星(Carl's Jr.)将展位设在展区入口的显眼位置。据了解,该品牌2008年开始进入中国,今年8月在上海开出中国第一家店,计划8

年内在中国开设至少100家餐厅。目前主要的战略重点放在广东,尤其是深圳。该品牌特许经营销售总监麦克·斯托特(Michael Stout)告诉记者,卡乐星的主要竞争对手包括麦当劳、肯德基和汉堡王(Burger King),尽管前两个品牌在中国的知名度很高,但卡乐星有一些主要的优势,首先,其主要目标顾客是18-34岁的男性顾客,他们是快餐

的高端消费者,在广告上也针对这一群体,建立超另类、狂放不羁的品牌形象,广告模特以时尚女性为主。与“典型”的快餐店相比,卡乐星餐厅装修风格调有所不同,提供了与星巴克接近的优雅环境,且提供部分餐桌服务,将食品送至餐桌。麦克说,深圳是一个年轻的城市,卡乐星这一定位必将会受到欢迎。

### 便利店品牌前景广阔

展会现场,许多小本创业的项目吸引了意向投资者的关注,例如饰品店、凉茶店、便利店等等。记者了解到,这些项目有一个共同特点,就是首期投入低,其利润则主要靠销售量支撑。

以深圳本土便利店品牌“万店通”为例,首期加盟投入在11.4万元到21.2万元之间,后期投入较少。万店通企业发展部区域组长黄向宁告诉记者,便利店属于薄利多销项目,一般来说,首期投资在两年内可以回本。据介绍,目前该品牌在深圳已经有130多家店。

来自台湾的便利店品牌“喜市多”以免加盟金的优惠扩大其在珠三角的市场。该品牌深圳处处长许焕曼表示,尽管目前便利店品牌很多,但其市场需求极大,公司十分看好深圳的发展前景。他说,便利店主要经营日用小商品,每一个社区都有需求,而随着城市化的进一步发展,深圳许多街边小店、士多店必将面临规范化经营的升级改造,那么他们就必须选择加盟某一品牌。据悉,目前喜市多在深圳的20多家加盟店中,有近10家是由士多店加盟形成的。

## 综合配套改革实施方案将出台

力争用三年左右时间在六大方面取得新突破

【本报讯】(记者 陈晓薇)昨日下午,市政协主席王顺生主持召开市政协四届十九次常委会议。市委常委、常务副市长许勤到会通报了全市上半年经济社会发展和当前推进综合配套改革的情况。市政协副主席廖军文、余晖鸿、钟晓渝、陈观光、黄中伟、张效民、姚欣耀,秘书长汤丽霞出席会议。

许勤在通报中说,我们总的判断是深圳经济下半年将继续保持向好态势,相信通过全市的共同努力,主要经济指标有望稳步回升,实现健康稳定的增长。他表示,市政府和各部门将重点做好以下七个方面的工作:一是强力推进重大项目建设,保持投资的强硬增长;二是加快国家创新型城市建设,进一步提高自主创新能力,为下一轮经济增长以及经济竞争和区域竞争做准备;三是坚持实施产业第一的战略,促进产业结构的优化升级;四是坚持两个市场并重,努力扩大内需和外需;五是加大服务企业力度,保持工业贸易平稳发展,特别是服务企业的一些好做法将进一步

坚持;六是积极培育企业“备战”创业板,促进金融业发展;七是加快推进综合配套改革,增强经济发展活力。在通报《深圳市综合配套改革总体方案》目前的推进和实施情况时,许勤说,《总体方案》获批后,市里立即研究制定了《总体方案》的三年实施方案,提出力争用三年左右的时间,在行政管理体制改革、经济体制改革、社会领域改革、完善自主创新体制机制、创新对外开放和区域合作的体制机制、建立资源节约环境友好的体制机制这六大方面取得新突破。三年实施方案目前正在研究和最后审批阶段,内容基本成熟,待市委常委会审议通过正式公布。

王顺生在会上要求全市政协各级组织,各参加单位和广大政协委员要深刻把握我市新的战略定位、目标任务以及各项工作部署,以保增长、保民生、保稳定为目标,切实履行职能,为贯彻实施《深圳市综合配套改革总体方案》、为深圳深化改革推进发展贡献力量。

## 横琴发展总体规划支持澳门经济适度多元发展

发展四大产业 建设“两区一台”



图为横琴十字门古战场遗址。

本报记者 王海荣 方良腾 摄

【本报6月26日广州电】(深圳报业集团记者 姚嘉莉)珠海市横琴岛地处珠江口西岸,毗邻港澳,与澳门隔河相望。因区位优势,横琴开发一直备受社会各界特别是澳门特别行政区的关注。2005年9月10日,温家宝总理在视察横琴岛时指出,要做好横琴的规划,争取最大的经济社会效益和生态效益。为了贯彻落实中央领导同志的指示精神,推进粤港澳紧密合作,支持澳门经济适度多元发展,广东省人民政府编制完成《横琴总体规划》,记者通过省发改委了解到,《规划》充分确立横琴的发展地位,同时对横琴的发展规划作出具体部署规划。

促进珠江口西岸地区产业升级的新平台;加强珠澳合作,大力吸纳国外和港澳的优质发展资源,打造区域产业高地,促进珠三角和内地传统产业的技术改造和优化升级。

### 以四大产业为重点

省发改委主任李妙娟在接受记者采访时就横琴的定位说过,“根据《珠江三角洲地区改革发展规划纲要》把横琴定位为国家、国际休闲度假区,也把它定位为一个‘创新岛’。而横琴的产业定位在多年来反复讨论后终于有了更为清晰的描述:商务服务、休闲旅游、科教研发和高新技术四大产业板块,务求将横琴建设成为粤港澳大湾区的区域性商务服务中心、与港澳配套的世界级旅游度假区、珠江口西岸的区域性科教研发平台、融合港澳优势的国家级高新技术产业基地,充分推进粤港澳紧密合作,支持澳门经济适度多元发展。”

一是建设粤港澳大湾区的区域性商务服务中心。二是建设与港澳配套的世界级旅游度假区。三是建设珠江口西岸的区域性科教研发平台。四是建设融合港澳优势的国家级高新技术产业基地。

“一国两制”下探索粤港澳合作新模式示范区;通过创新通关模式,以横琴为载体大力推进粤港澳融合发展,聚合珠三角的资源、产业、科技优势与港澳的人才、资金、管理优势,加强三地经济、社会和环境等方面的合作,率先探索建立合作方式灵活、合作主体多元、合作渠道畅通、合作效果显著的新机制。

## 1.5万优质项目进场“相亲”

(上接 A1版)

据悉,本届“深洽会”展会面积约3万平方米,包括3大板块的活动内容,一是投资贸易洽谈会;二是国际进口采购与出口转内销暨台商精品展销会(进洽会);三是国际品牌特许加盟洽谈会。“深洽会”包括国内省市县综合招商展区、国际及港澳台展区、深圳招商展区、国际采购贸易展区、品牌加盟展区8个展区。还将举办专场推介、项目对接、高峰论坛等各类活动多场。与首届“深洽会”相比,本次展会进一步注重了专业化、市场化和国际化特色,呈现出两大亮点:一是规模更大、层次更高。汇聚了国内31个省市自治区的216个市县的招商局、高新区及其他园区的负责人、项目代表、随团企业等,共计121个团组;此外,港澳台地区和37个国家的42个经贸促进机构也进场推介项目,国内外知名投资机构、国内各行业龙头企业、企业共1812家参会洽谈,共设展位718个。参展展各省市区带来的投资贸易项目达15200多个,应邀进场参展洽谈的企业代表达21000多人,规模和数量都远超上届;二是内容更丰富、形式更多样。除投资项目洽谈外,还将举办进出口贸易洽谈、出口转内销暨台商精品展销、国际品牌特许加盟洽谈、投融资与优势企业对接等板块活动,同时还将开展论坛、对接会、推介会、采购会等专题活动20多场。

王荣在致辞中代表深圳市委、市政府对参会嘉宾表示欢迎。他说,深圳毗邻港澳,是中国对外开放的窗口,每年在深圳举行的重大经贸交流活动近400场,去年首届“深洽会”的成功举办,吸引了超过1万家企业参加,展示洽谈项目1.2万多个,为企业项目、资金等各种生产要素搭建起交流合作的重要服务平台。在国际金融危机尚未见底的大背景下,本届“深洽会”按照“政府主导、市场办会、专业服务”的原则,以“投资贸易项目的超级市场”为定位,旨在加强区域合作,促进对外经贸交流,帮助企业寻找优质的投资贸易机会,共克时艰、共渡难关。作为深圳服务国内外的专业经贸交流交流平台,“深洽会”将努力向前来参会参展的海内外客商创造良好的环境,提供最便利的服务,也真诚希望参会的各位来宾朋友能为我们进一步办好“深洽会”多提宝贵的意见建议。