

□ 一带一路

中欧班列(苏州)打造万里贸易新“丝路”



一条万里新“丝路”横跨亚欧大陆,紧密联通了苏州和欧洲的诸多城市,苏州本土的电子产品通过中欧班列源源不断地送到欧洲。目前,这条连通着大陆两端贸易的生命线,创造了强大的经济效益。

五条线路横跨亚欧大陆 发货量节节攀升

“苏满欧”是国内首条以小时为计时单位的中欧国际班列运输线,这条铁轨上的新“丝路”如今越跑越快。“整条线路仿佛一根长长的飘带,在地球北部东西蜿蜒1万多公里。”高新区综保办副主任蒋林明这样形容。从2012年,第一辆国际铁路货运班列“苏满欧”运行以来,联通苏州和中东、欧洲等国家的贸易路线数量以及贸易规模都在不断增长。除了“苏满欧”之外,已经

陆续开出“苏满俄”“苏新亚”“苏连欧”“苏新欧”等线路,货运辐射能力覆盖省内及上海、浙江、安徽等长三角地区,是全国市场化程度最高的中欧班列。

早在2011年4月,高新区综合保税区就成立了下属的全资子公司苏州综保通国际货运代理有限公司,为未来即将运行的中欧班列打造运营管理团队。“目前,每周有4-5列班列从苏州西起运,发往欧洲和中东国家,我们从客户工厂提货开始,为客户提供汽车运输、通关、拆装箱铁路发运及境外配送等工作,经过大约15-20天的运输时间,苏州工厂的货物就会出现俄罗斯和欧洲的工厂、商店和超市。”综保通公司总经理张帆说。由于比海运更快,比空运更便宜且有较大的运力等优势,多年来,中欧班列运行稳定,几乎涵盖了所

有的生产生活物资,从日用小商品到汽车零部件,从服装鞋帽到通讯基站无所不包。高新区的名硕、佳世达等公司都是中欧班列的老客户。

目前,以“苏满欧”为代表的苏州中欧班列正在全力打造运输速率最高、发运频次最稳定、运营模式最贴近市场化的国际铁路货运班列。2018年,苏州中欧班列在中欧班列运输协调委员会各项考核中名列前茅,其中运输安全考核位列第一。此外,发货量也在节节攀升。截至2018年底,累计开行进出口班列648列,搭载40呎集装箱27605个、货值超47.46亿美元。

多措并举稳定本地货源 1-3月累计发运班列62列

近年来,随着各地陆续响应国家“一带一路”合作倡议,全国多个城市陆续开出中欧班列,且通过各种形式的补贴,形成了一定的竞争。苏州中欧班列的成长过程也经过了一定的坎坷。2018年,铁路总公司对全国中欧班列发运制定了至少增长30%的目标,各地中欧班列争抢货源的形势愈加激烈,江苏地区部分铁路货源出现流失,面临较大发展压力。“那时,我们上半年班列发运量出现下滑,仅发运进出口班列57列,有些苏州本地的企业也甚至选择了去外地‘绕远路’出口货物。”高新区综保区经发办主任王平表示。

如何稳住本土企业货源,把出口的经济指标留在区内。高新区综保区采取有效措施,促进班列货源回流,打出了一套漂亮的“组合拳”。“我们加大了揽货力度,对重点企业召开了针对性的说明会和推介会,

运营公司苏州综保通国际货运代理有限公司在业务开展过程中通过统筹安排、简化业务流程,降低报关、运输等前端操作费用,降低了苏州段费用10%左右,以压缩全程成本。此外,我们还加强了与铁路、海关等对接合作,落实运能保障,加快通关效率,进一步优化服务质量,提升中欧班列(苏州)市场竞争力和客户吸引力。”王平说,在一系列举措下,班列货源出现了一定的回流,班列发运量逐步上升,由原来每周2列逐步上升到每周4列,最高时每周发运量超过7列。

今年以来,高新区综保区联合班列运营公司积极挖掘苏州市、高新区对欧进出口重点企业大户,全面开展走访对接,开展业务交流,鼓励企业选择苏州中欧班列作为进出口业务的主要物流通道,进一步从苏州本地发掘货源,发展更多本地客户,做到苏州货苏州发。目前苏州中欧班列发运频率已趋于稳定,平均出口班列每周5列,进口班列每周1列。今年1至3月累计发运进出口中欧班列62列,发运40呎集装箱2587箱,货值3.13亿美元,货重3.36万吨,同比分别增长148%、161.05%、44.24%和150.7%。

“口岸项目和中欧班列的运营发展对苏州拓宽国际贸易通道、优化营商环境、推动产业转型升级等具有重要作用。”蒋林明表示,“我们将继续加强与上级海关、铁路部门和港口的沟通协调,争取保证苏州中欧班列稳定增长的运力安排,为苏州落实推进和高度融入‘一带一路’倡议、长三角一体化发展战略,为全市开放型经济稳定运行和高质量发展贡献力量。”

苏新

□ 科技创新

今创集团:巧借技术创新赢市场

日前,今创集团股份有限公司被授予江苏省企业技术创新奖,成为全省7家、常州市唯一获得该奖项的企业。这是对今创30余年发展的肯定,更是今创科研创新成果的佐证。

建厂31年来,今创始终坚持在创新上下功夫、用狠劲,不仅掌握了多项核心专利,成功实现了创新能力由普转优、由优转特、由特转强的根本性转变,使企业在外外部环境多变的情况下始终保持着快速稳健发展的态势。

与外脑联合,集智发展

今创集团立足自身条件,在创新上用巧劲,积极与国内名校开展产学研合作,技术创新取得长足进步,并为企业创造了一系列佳绩——在与中科院自动化研究所的合作中,研发地铁站台屏蔽门技术,一举打破了该项技术的“洋垄断”;在与南京航空航天大学的合作中,研发大尺寸铝合金板超塑成形技术,并借此拿下7000万美元的英国伦敦奥运会地铁内装总承包项目;在与北京大学的合作中,研发高速铁路防灾安全监控系统,成功运用于京津线、郑西线、武广线和京沪线。正是凭借与“外脑”的充分联合,今创才源源不断地开发出占有绝对优势的“拳头产品”,在强手如林的轨道交通行业始终保持竞争优势。

与强者联手,借梯登高

起先,今创采取“舍市场得技术”的战略,先后与比利时泰勒维克、日本小糸、住友电工、东海橡胶、纳博特斯克、德国虎伯拉等公司合作,成立了6家合资公司。通过与这些全球行业领军企业“联手”,先后掌握了日本纳博特斯克高速列车门机系统和制动系统、德国福伊特车钩、德国虎伯拉风挡、日本小糸高速车供电系统等顶尖技术,为我国实现“高铁梦”作出了贡献。而后,今创运用“得技术拓市场”的战术,连续获得IRIS(国际铁路行业标准)证书、德国EN15085证书和德国SLV机车车辆焊接认证证书等国际产品资质,成功敲开了广阔的国际市场,先后拿下了英国、法国、德国、比利时、美国、日本、东南亚、香港等10多个国家和地区的订单。正是通过与强者的“联手”,让今创在国内市场确立了技术优势,也为今创开拓国际市场建立了产品优势。

与人才共赢,聚力突破

优秀人才是企业先进生产力的创造者,也是一个企业得以持续领先的动力源。在人才引进方面,今创注重高中低搭配,其中,大专以上学历的员工已占30%以上;在人才培养方面,每年以不少于工资总额3%的资金用于员工培训;在使用人才方面,提供发展平台,不断提升能力,建立激励机制,充分调动积极性,多年的坚持已让今创受益匪浅。今创自主建立培养的工业设计团队,已成为庞巴迪总体设计的参与者,牢牢地抓住了庞巴迪这一主要客户。截至目前,企业先后申请专利219项,软著10篇,其中发明专利42项,保持着在行业内的技术领先地位。自主研发的轨道车辆新型内装复合材料、厨房、座椅等相继被列为省级、国家级火炬计划项目,大尺寸铝合金超塑气胀成型技术被评为2012年江苏省科技进步二等奖。公司先后被评为国家火炬计划重点高新技术企业、江苏省创新型企业等,建有“二站三中心”:国家级博士后科研工作站、江苏省院士工作站、江苏省企业技术中心、江苏省工业设计中心、江苏省轨道交通车辆内饰装备工程技术研究中心。

创新是最强动力,人才是第一资源。在市场瞬息万变、竞争异常激烈的时代背景下,今创之所以能从一台小型注塑机起步,不断攻克技术难题,突破发展瓶颈,最终发展成为行业“巨人”,并一步步掌握标准制定的话语权,占据行业发展的主导地位,正是由于今创30余年致力创新不松劲,坚定不移地走创新强企之路,在对接科研院校、搭建研发平台、培育知识产权、引进柔性人才上迈出新步伐,在研发、孕育、储备、转化科技成果上取得新突破,使技术创新真正成为企业赢得市场的“制胜法宝”。

记者 吴文龙 通讯员 庄旦



近年来,盱眙县采取一系列环保倒逼措施,进一步规范服装纺织企业的环保行为,促使越来越多服装纺织企业投入资金引进现代化、自动化设备,稳步推进纺织产业提档升级、绿色发展,在激烈的市场竞争中实现“绿色突围”。工人在经济开发区一纺织企业车间内工作。

周海军 摄

□ 观察视角

海安市企业原产地证申领电子化

日前,南通海关驻海安办事处为南通联兴色织有限公司签发首份企业自助打印原产地证书,真正实现了申领原产地证的全程电子化,这标志着今后海安市企业足不出户就能取得与海关现场签发的具有同等法律效力的原产地证书。

自今年3月25日起,海关总署在北京、天津、上海、江苏等省(市)开展原产地证书自助打印改革试点。符合条件的原产地证书可通过国际贸易“单一窗口”或“互联网+海关”一体化网上办事平台进行自助打印。目前首批实现自助打印的原产地证书类型包

括中韩、中澳、亚太等11个自贸协定优惠原产地证书、非优惠原产地证书及专用证书共15种。

下一步,南通海关驻海安办事处将在企业自愿的基础上逐步推广原产地证书自助打印改革,助力更多企业享受海关政策红利。

章晶晖 汪俊伦

□ 绿色发展

常州光大装备:打造中国环保“梦工厂”

日前,记者获悉,光大环保技术装备(常州)有限公司将带着央企的责任、实力和外企的效率、活力,延续2018年强劲发展势头,以精细化、标准化和信息化建设为抓手,实现市场开发、科技引领、项目服务三大核心工作的强化提升,深挖国内市场,集中资源重点开发一带

一路市场,加速先进技术成果转化,全面提升赋能,提升综合服务能力、核心竞争力和可持续发展力,积极打造中国最负盛名的环保“梦工厂”,为常州建设工业明星城市做出新的更大的贡献。

光大装备成立于2011年5月,是光大国际投资建设的高新技术企业。光大国际为世界500强大型国有企业中国光大集团旗下骨干企业,香港联交所上市公司。光大国际历经十多年的发展,现已成为中国乃至亚洲环保行业的领军企业,世界知名的生态环境集团,连续八年登上中国固废行业十大影响力企业榜

首,累计在环保产业投入近1000亿元,在全国100多个城市建设了300多个环保项目。作为光大国际唯一的高端环保装备制造基地,光大装备自2012年投入运营以来,累计投资近5亿元,年产值增长了53倍;2018年亩均税收达200万元以上,全年上缴库税收超1.8亿元,对常州地方经济贡献逐年大幅度提升,荣获常州市五星明星企业荣誉。通过自主研发、引进消化、联合开发等多种方式,研制行业领先的环保技术及成套设备和项目服务。推出了一系列代表中国环保装备领域核心的领先产品,不仅占据国内环保行业的技术制高点,国际影响力也日渐提升。截至2018年底,公司已生产并供货生活垃圾焚烧线251条,垃圾渗滤液处理设备成套108条,烟气净化线202条,产品成功应用于国内17省份141个项目和埃塞、越南等国环保项

目,成为亚洲地区最大的固废处理设备供应商之一。核心产品多级液压机械式垃圾焚烧炉排炉获得国家科技部重点新产品称号,通过了欧盟CE认证,取得了走向国际市场的通行证。目前,公司共获发明专利25项,实用新型160项,软件著作权2项。光大装备紧盯国家政策导向,抢抓发展机遇。坚持推进对外市场大开发战略,2018年全年共签署外销合同31份,外销合同总额约人民币15.55亿元,同比2017年翻一番,外销设备共计75台套,同比增长25%,海外业务再获突破,国产750吨/日焚烧炉首次成功打入印度市场。拓宽售后服务市场,积极培育新的外销业绩增长点,全年共提供售后服务项目达66个,同比增长40%,对外售后服务合同总额首次突破千万,达人民币2900万元,同比增长4.6倍。抓好技术强基建设,自主设计创新能力持续加

强,自主研发的850吨/日焚烧炉排炉成功下线,并应用于宜兴垃圾发电二期扩建项目,填补了国产自主研发设备空白,实现大容量焚烧炉排的国产化。

2019年,光大装备将坚持走差异化路线,坚持深挖国内市场,坚持海外市场的持续突破,坚持做大EPC业务规模,形成新的市场和竞争优势,培养一批忠实客户群体,全面提升在固废处置领域的综合服务能力,进一步增强品牌知名度和影响力;推进科技人才、项目、资金、平台一体化建设,全面提升自主研发能力、核心技术开发、产品及工艺优化能力,加速科技成果转化,积蓄强劲而持久的发展动能;提升客户服务力度,力求全面升级赋能、降本增效,用内生和市场两股力量提升核心竞争力和可持续发展能力。

今年,政府工作报告对绿色发展提出了新的要求。光大装备将以获国家工信部绿色制造系统集成项目立项为契机,全面推行绿色制造,构建绿色制造体系,通过推进厂区及制造过程的优化改造,实现厂房集约化、原料无害化、生产洁净化、废物资源化、能源低碳化,力争将光大装备打造成为绿色制造的典范。

记者 吴文龙

□ 成功之道

江苏笛莎:十年创造 一个中国纺织服装神话

记者 王槐艾

这两天,江苏笛莎公主文化创意产业有限公司上上下下十分忙碌,他们正借助扬州经贸旅游节的契机,全力推进“笛莎互联网智慧大厦”项目建设,推动笛莎业务外延及产业拓展,打造“公主小镇”等新概念体验项目,实现笛莎在女童教育、文化、娱乐、旅游等领域的发展,用大手笔书写中国纺织服装神话,以优异成绩庆祝公司成立10周年。

笛莎公司起源于一个大学学生的创业项目。2009年,毕业于扬州大学国际贸易专业的李定,在上海等地打拼10年后,来到家乡扬州市邗江区蒋王镇,在这里成立了以生产女童服装为主的江苏笛莎公主文化创意产业有限公司。公司以“每个女孩都是公主”为核心文化,专为3-16岁女孩提供从头到脚、从里到外综合产品的时尚文化品牌。通过动漫制作播出一衍伸产品开发一销售渠道建设一主题公园建设,打造涵盖小女孩学习、娱乐、生活等全方位一站式购物、娱乐平台以及网络互动社区,简称“女童全产业链”。

凭借自己所学专业在上海打拼积累的经验,李定始终把目光聚焦在新产品开发和创意项目的实施上,而把具体生产业务交由下游企业完成。在产品设计上,笛莎拥有品牌鲜明特色的“经典公主风”,将产品逐渐细分化,最新推出“优雅公主”、“顽皮精灵”和“摩登女孩”三大主题,为3-12岁中国小女孩带来全新的欧美“TOTO秀”(即整体解决方案)理念,全方位满足了她们郊游、校园、宴会、演出等多种场合的需要,开创百变多姿的风尚。

在全产业链上游,笛莎以动漫文化为引领,推动自主品牌建设。创建品牌专属卡通形象及品牌LOGO,制作推出《笛莎公主》等动漫连载作品,开发动漫元素概念图库,用于支持关联产品和衍生产品的开发及运用。在全产业链中游,笛莎以自主品牌为核心,开发动漫衍生消费品,专注3-12岁女童细分市场,主营女童服装、鞋帽、配饰、文具、玩具、乐器等。在全产业链下游,笛莎以主营业务为支撑,紧抓市场发展态势,依托品牌落地及推广,不断拓展女童教育培训、娱乐文化、体验旅游等产业,打通该产业链。

经过10年的创新发展,笛莎已经完全实现了传统服装企业的华丽转身。他们只关注产品设计、技术开发和品牌、渠道、物流、服务建设等环节,生产过程实行全部外包,成为扬州首家没有生产车间的工厂。同时,立足“互联网+”领域及“新零售”时代背景,实现线上电子商务及线下O2O体验店为一体的营销模式。其中,线上电子商务业务占85%,线下实体店业务占15%。线上采取“全网计划”,在天猫、淘宝、京东、唯品会等多家第三方主流平台,建立笛莎旗舰店;线下自2016年起开启O2O新零售模式,率先实施线上线下同款同价经营模式。目前已关停所有加盟店,并与万达、永旺、印象城、吾悦广场等国内高端购物中心合作,主攻直营及联营的合作形式,打造“女童全品类集合店”。

如今,笛莎公司已经成为扬州市首个由国家商务部颁发的“国家级电子商务示范企业”,被中国纺织工业联合会评为“中国纺织服装十佳品牌故事”,成为江苏唯一一家获得“中国十大童装品牌”称号的企业。2018年,江苏笛莎实现含税销售超过6亿元,同比增长73%,税收2300万元,同比增长120%。曾荣获工信部中国两化融合突出贡献创新型企业,被省委省政府表彰为“江苏省优秀民营企业”,被省经信委认定为“江苏省两化融合示范企业”“江苏省互联网与工业融合创新示范试点企业”“江苏省管理创新示范企业”,被省商务厅认定为“江苏省电子商务示范企业”。经过10年的发展,笛莎已成为国内女童用品行业领军品牌。

目前,笛莎公司正在推行“102021战略”,计划到2021年,开设1000家O2O体验店,实现20亿销售,在创业板上市。同时,进一步完成全渠道信息化集成,实现“服务通、商品通、会员通”三通模式,打通女童全产业链,以一家企业打造一个“公主小镇”品牌,形成资源有效整合,促进合作共赢。