

广交会隆重开幕 首日冷清未能开门红

2012年10月15日，伴随着热闹的锣鼓和舞狮舞龙表演，第112届广交会在广州琶洲会展中心开门迎客。接下来前后约20天时间里，预计将有全球约20万采购商参会。本次展览总面积116万平方米，展位总数59509个，境内外参展企业24840家。

广交会是外贸企业获得海外订单尤其是新客户的重要平台，在当前外贸“寒冬”阴云难消背景之下，企业的参展诉求更为强烈，其境内外参展企业比上届增加了196家，出口展位满足率仅为54%。但与之形成鲜明对比的是，开幕当天的到会客商人数并不尽如人意。

地铁空落 参展人多客少

昨日记者访问多位参展商，他们均表示本届广交会可以用“冷清”两字来形容。“这是我多年参展看到的人气最不景气的一次。从广州南乘地铁到琶州展馆，稀疏的乘客以及到处可见的空座也验证了我的看法，看来对外经济的春天真的远去了。”一位参展商用“从未有过的惨淡”来表达第一天的感受。而另一位参展商告诉记者，自家摊位总共仅换了5张名片，其中一位还联系过数次。“在灯具、建材展区走了一圈后看到，有超过30%的展位前客户寥寥无几，仅有少数摊位客户较多。”该参展商说。

事实上，在广交会开幕前夕，主办方对本届广交会的订单成交量持相对悲观的态度。本届广交会新闻发言人刘建军表示，当前世界经济形势总体上十分严峻，受此影响，今后几个月外贸形势仍然很严峻。预计本届到会客商与上届基本持平。成交方面虽然不容乐观，但预计仍将处于稳定趋缓区间，不会有大幅波动。

一位电器公司的销售人员对记者表示，她早上在B区场馆的入口等了半个多钟头才得以进场。不过她同样表示，进来的采购商看起来挺多的，但是真正到她们展位的人并没有往常多。

接受记者采访的很多企业也反映，广交会首日的客户不是很多，有很多客户是拿了宣传册就走，并没有看产品。鸿空集团的销售员对记者表示，首日上午的客户比往届明显少了。

“从上上届开始，我们的欧美客户少了，目前客户主要



来自中东、东南亚、中南美地区。”浙江星星家电股份有限公司海外营销中心市场部总监李凡对记者说，制冷行业已经倒下了一大批中小企业，小企业拥有的客户少，大企业目前产能相对过剩，因此竞争非常激烈。

李凡表示，在目前的形势下，外贸企业的挑战大于机遇。目前他们的应对措施是采用更多机械化手段和设置更严格的质量保障来提高企业的效率，而在外部则更多的开发新兴市场。近年来，星星家电的销量都保持着两位数以上的增长。

兰州电机进出口公司经理郝永慧对记者说，全球经济的衰退和国内经济的下行对机械行业的影响很大，他们感觉首日的客户减少很多。而他们位于广东江门的工厂反映，目前的情况比金融危机的时候还要糟糕。由于他们的产品生产周期较长，造价较高，一般不接受货到付款，目前来说面临的最大问题就是资金紧张。

商家各显神通吸引客户

“我们拥有完整的产业链，有技术保证，同时有价格优势，今年的订单量并没有减少。”广东五星太阳能股份公司的销售员黄小姐对记者说，如今的经济形势对他们来说反而是更好的机会，以前很多拼价格的小企业倒闭了，客户回流到大企业，而他们的产品覆盖整个产业链，比其他企业减少了成本，从而更有竞争优势。

一些在广交会场馆上打“价格牌”的企业，吸引了比较多的采购商驻足。YEKALON的展位上推出了降价20%和降价40%的大

展板，在建筑及装饰材料的9.2展区的品牌通道上吸引了较多的客户。其销售员对记者表示，广交会首日的采购商通常不是很多，后续几天才是高峰期。

格力电器的客户经理孙光辉则表示他们不打“价格战”，而是走品牌路线。目前他们的客户比较稳定，虽然欧洲市场上有所下降，但是对销售额的影响不明显。孙先生表示，现在广交会对他们来说更多是老朋友的见面会，更多的客户通过其他渠道下订单。

外贸转型期 企业在阵痛中强撑

全球经济衰退、人民币汇率上升、人工及原材料成本居高不下，这些从金融危机以来就影响外贸企业的因素，如今还在持续，并且被大多数人认为还看不到好转的迹象。一些外贸企业已经倒下了，没倒下的只能强撑。品牌企业也表示挑战大于机遇，一些企业向记者反映外贸形势比金融危机时还要糟糕，转型期中，只能选择强撑。

广交会新闻发言人刘建军表示，由于中日关系、中东政局、非洲和南美采购商与会季节性强的因素，本届广交会面临的形势非常严峻。但是即便是强撑，参展商也希望能来参加广交会，一是也许能吸引到新客户，二是可以看看其他同行的最新动作。

据悉，各企业都会把自己的最新产品带到广交会。几年之内，一些名不见经传的企业由于开发新产品、推出新设计、新花样吸引客户，从小展位换到品牌展位，这对于同行的激励是很强烈的。

本届广交会安排了多个全球顶级设计机构分期展示他们的产品。来自法国、西班牙、意大利、荷兰、中国香港等国家和地区的公司将展示他们的设计理念、工艺开发、品牌营销等内容。开办了56年的广交会，作为中国对外开放的重要窗口，不仅为外贸企业提供展示的平台，也为企业提供学习先进的平台。

外贸“国八条”在9月刚刚颁布，其作用或许在9、10月难以显现。但是一些企业高管也对记者表示，从最近的政策来看，国家对于外贸企业的重视是前所未有的，如果未来真正落实，外贸企业将受惠。企业也做好了长期作战的决心，将会通过加大研发、提高效益来渡过目前的危机。

推动自主创新 中国机床行业瞄准世界一流

机床行业自主创新迫在眉睫，高低端产品结构的失调阻碍了行业的进一步发展。国外产品占据中国机床市场高端机床领域的半壁江山。而众多的国产机床，却集中在低端领域，大打价格战，市场局面十分混乱。

经过全球经济风暴，欧债危机等影响，中国经济一枝独秀，中国机床行业也连续多年稳居世界第一。此消彼长，中国机床工业已经到了瞄准世界一流、跻身先进行列的关头。虽然中国机床与国外机床在可靠性、数字制造、关键零部件等方面的差距依然存在，赶超也并非朝夕可就。越来越多的国内先进机床制造商涌入中国，不断加大对中国

市场的投资力度和开拓力度。市场竞争趋于白热化，许多中小企业产能过剩、产品同质化现象十分严重。

众多业内人士都纷纷指出，中国机床行业调整结构、实现行业升级已经迫在眉睫。中国机床工具工业协会副秘书长陈惠仁就曾指出，机床工具行业的转型升级迫在眉睫，仅能做某种产品是不够的，需要具备为用户提供完整解决方案的能力;仅有技术手段是不够的，需要企业整体素质的全面提升;仅有产品、市场的调整是不够的，需要产业内部专业化结构的调整。中国机床企业如何冲关，成为业内外关注的焦点。

点 评：

据行业市场研究机构预计，到2014年，中国市场对机床的需求将增长14.2%至3890亿元人民币。这种强劲的增长势头将巩固中国目前作为世界最大机床消费国和生产国的地位。行业的供应和需求都将从政府制定的“十二五”规划中受益。“十二五”规划特别将机床产业作为战略性新兴产业之一，其将获得政府支持并推动自主创新。

高端装备制造被列入战略性新兴产业，未来将重点培育发展。先进的机床制造是高端装备制造的一个重要组成部分，因此行业能够从中央和地方政府获得补贴从而进行研究

和开发。销售高端机床也能从关税政策中受益，从而提高本土产品的销售额。

机床在中国的主要市场有工业机械与设备、交通运输设备、初级金属制品和电气电子设备。由于中国汽车产业的爆炸式发展，交通运输设备制造在过去10年一直是机床的第二大市场。金属切削机床是最大的产品门类，其规模3倍于金属成形机床。2014年，中国机床附件市场的需求增速将达到16.1%，快于金属切削机床和成型机床。由此可见，中国机床还有巨大潜力。

2012年物联网展览会

展会时间：2012-10-25---2012-10-27

展会地点：无锡太湖国际博览中心

展品范围：

1、物联网技术

（1）射频识别（RFID技术）：标签芯片、天线、标签封装技术、读写设备、RFID测试、标签打印和贴标、中间件、应用软件、系统集成；

（2）传感网：低功耗、微型化、高性能的各类物理、化学、生物新型传感器、传感

节点及传感节点组网与协同处理；

（3）软件与系统集成：设备软件、中间件软件、平台软件、应用管理和服务软件、操作系统、网络集成、多功能集成；

（4）共性支撑：信息通讯、计算机及网络、先进微电子、新材料、新能源等基础支撑技术、可编程传感器网络模型与协议、测试技术、环境建模技术。

（5）云计算：基础设施（包括：服务器、存储、网络设备、带宽等）、平台、软件、软件集成、云解决方案等；

（6）物联网标准及相关内容。

2、物联网应用

（1）工业：工业生产过程控制、全流程实时监测、自动控制系统、工业数字化管理；

（2）电力：电力设施状态监测、高空塔架应急抢险、电表数据采集；

（3）交通：交通流量监测、停车智能引导、智能交通平台、客运智能化、桥梁健康监测监测系统；

（4）环保：水质监测、大气监测、排污企业监测；

（5）家居：家庭防灾、防盗等智能家居

系统、家庭智能网关接入点系统；

（6）物流：港口集装箱智能调度、物流信息处理、车辆监控管理、食品及药品追溯；

（7）医疗：医疗监护、社区卫生行业远程监测、检测；

（8）其他应用领域。

展会联系：

展位预订：021-62990137-812/807

参观咨询：021-62990137-811

传真：021-62990157-802

地址：上海普陀区西康路1068号A17B