



第 28 期

2015 年 12 月

WWW.CIHD.DE

€5.00

德国中国工商会杂志

01
专访

北京汽车集团有限公司
董事长徐和谊先生

02
“一带一路”系列专访报道

03
教育

莱茵国际学校 ISR 投资人、
校长索里曼先生

04
会员活动

德国中国工商会与中国国家
开发投资公司子公司融实国
际控股签订合作意向书



北京汽车集团有限公司董事长徐和谊



Geschäftsgelände von FAMOUS in Düsseldorf
德国飞马集团公司位于德国杜塞尔多夫市的办公大楼

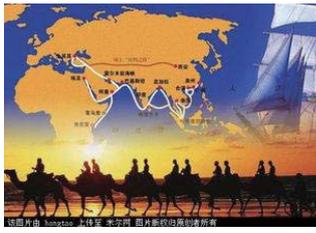
- **IM- und EXPORT: Industrieanlagen & Produktionslinien**
进口出口：工业产品以及生产线设备
- **INVESTMENT: Unternehmensbeteiligungen in Deutschland, Produktionsstätten in China**
项目投资：在德国投资企业以及在中国建立生产基地
- **DIENSTLEISTUNGEN: Vertrieb in den Bereichen Steinkohle & Stahl und Beratung im Segment von neuen Technologien**
咨询服务：煤炭、钢铁行业产品经销以及新技术咨询服务

Ihr China-Kompetenzpartner
您开拓德国业务的忠实合作伙伴



www.famous-germany.de

目录



05 徐和谊董事长专访

08 “一带一路”系列专访报道

20 ISR 总占地面积为 4.2 万平方米

25 中煤科工代表团访问工商会

04 致辞

德国中国工商会会长栾伟先生致辞

05 专访

北京汽车集团有限公司董事长徐和谊先生

08 “一带一路”系列专访和报道

重庆市经济和信息化委员会暨市政府物流协调办公室欧洲联络处处长李淑秋女士

鲁尔都市圈经济促进有限公司总经理贝克先生

香港贸易发展局欧洲办事处首席代表黄志强先生

中国检验认证集团不莱梅有限责任公司总经理黄修明先生

DHL 敦豪国际货运全球执行总裁迪阿洛先生

服务“一带一路” 助推“渝新欧”贸易 中国银行举办中德客户对接会

18 经济

中德经贸关系十年冷暖

19 会员简介

BDO 审计师事务所中国事务经理张艺江先生

20 教育

莱茵国际学校 ISR 投资人、校长索里曼先生

22 信息

德国拉廷根市——中国企业投资的福地

23 会员活动

工商会会员企业参展第十六届中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会

中国国家开发投资公司与工商会共同举办装备技术合作交流会

德国中国工商会与国投子公司融实国际签订合作意向书

工商会在合立福律师事务所举办中德企业法人信息座谈会

安徽省黄山市代表团访问工商会

工商会与广州南沙开发区投资贸易促进局签署战略合作协议

中煤科工集团与飞马达成协议

德国中国工商会主席团及顾问委员会成员 德国中国工商会入会申请表

编辑出版

出版人：

德国中国工商会
Zülpicher Straße 5, 40549 Düsseldorf, Germany
www.cihd.de

编辑：

Stella Wang

校对：

Jing Ma

印刷：

Druckstudio GmbH
Prof.-Oehler-Straße 10
40589 Düsseldorf



德国中国工商会 会长 栾伟先生 致辞

尊敬的各位德国中国工商会会员、顾问以及亲爱的读者们：

相信您在收到本期杂志时，刚刚与亲人们分享了圣诞节和新年的节日喜悦。在杂志中，我们也与您共同分享一些新思路与新信息。

在本期杂志中，我们邀请到北京汽车集团有限公司（简称北汽集团）董事长徐和谊先生为本刊作特约专访。作为中国汽车工业的领军人物，徐董事长在专访中为我们介绍了北汽集团未来的战略，并前瞻性地预测了中国汽车发展的方向。北汽集团是中国汽车业最重要的玩家之一，经过 50 多年的发展，北汽集团不仅拥有多个自主品牌，还先后引进“现代”、“梅赛德斯·奔驰”、“铃木”等国际品牌。

众所周知，“一带一路”是一项长远的合作倡议，为中欧、中德的经贸建设开启了新的机遇之窗，而“渝新欧”铁路则是“一带一路”的重要支撑通道。中德携手并进，积极搭建更多包括联合开发第三方市场的交流与合作平台，为中德合作增添新的活力与增长点。本期杂志特别策划了有关“一带一路”系列的专访和报道，其中包括“渝新欧”专列起点和终点城市的政府负责人，以及来自贸易、商检、银行、物流等行业巨头的专访，他们将从不同的专业角度来阐述“一带一路”的重要性和战略意义。

随着大批的中国企业落户北威州，国内企业派驻欧洲公司负责人的子女教育问题也越来越受重视，特别由于教学语言的问题，国际学校往往成为他们的第一选择。德国莱茵国际学校（ISR）是覆盖杜塞尔多夫、诺伊斯和科隆地区的一所全日制私立非营利性学校，为一年

级至十二年级的学生提供多种语言的国际化教育，甚至还提供中文课程。莱茵国际学校 ISR 投资人、校长索里曼先生在专访里为大家详细介绍了学校情况。

在过去的几个月中，我们工商会接待了多个来自中国的代表团，如中国国家开发投资公司代表团、安徽省黄山市代表团、广东省广州市南沙区代表团、中国煤炭科工集团代表团等，他们都将与我们工商会展开实质性的合作。此外，11月27日，我们工商会在会员企业合立福律师事务所举办了中德企业法人信息交流会。合立福的两位合伙人深入浅出地解释了作为公司法人应承担的责任和风险及企业劳动法相关的问题，报告得到了参会人员的特别关注和启发。

此外，还有一个好消息要与大家分享：全球第五大审计师事务所 BDO 将于 2015 年 12 月起正式成为德国中国工商会的会员企业，希望 BDO 借助于工商会的平台和渠道，开拓更为广阔的市场，拥有更多的中德企业客户。

最后，祝所有读者 2016 年平安快乐，事业成功！



徐和谊先生

北京汽车集团有限公司董事长 徐和谊先生专访

北京汽车集团有限公司(简称“北汽集团”)成立于1958年,是中国主要的汽车集团之一,目前已发展成为涵盖整车研发与制造、通用航空产业、汽车零部件制造、汽车服务贸易、投融资等业务的国有大型汽车企业集团。2014年,北汽集团销售汽车240.1万辆,营业收入3115.6亿元。

工商联:徐董事长,能否请您给我们的德国读者大致介绍一下北汽集团的情况?

北汽集团是中国汽车行业最重要的玩家之一。在中国汽车行业现有的100多家整车企业中,我们排在第五名。北汽集团像一位朝气蓬勃的青年,正处在一个高速发展期。从2006年到2014年,我们的产销量实现了翻两番,年均增长率达到31%,是中国成长最快的汽车企业。从2013年至今,我们连续三年进入《财富》全球500强,2015年排在第207位。

北汽集团也是一个有着前瞻战略眼光和远大理想抱负的企业。我们清晰地看到了当前人类社会正在从传统的规模经济模式向新兴的网络经济模式切换的趋势,看到了汽车行业智能化、电动化、轻量化、网联化的趋势,看到了传统汽车制造业与互联网产业深度融合的趋势。在新的趋势下,汽车企业的组织结构、产品结构、商业模式都将发生巨变。为此,我们提出了两个“转型”战略,即:从传统的制造型企业向制造服务型和创新型企业转型。我们将通过持续创新、结构调整、组织变革、业务重构和管理进化,逐步由以制造为主体的价值链条向制造业与服务业并重的价值链条转变,由传统的重资产模式向轻重结合、虚实结合、线上线下结合的新商业模式转变,形成以整车、零部件业务为主,服务贸易、金融、通用航空等产业协调发展的“一主多元”的产业格局,成为一个具有互联网基因、具有强大创新能力与赢利

能力,在技术、质量、品牌、规模方面都具有国际竞争力的国际化大型汽车集团。

我们的中期目标是到2020年实现产销500万辆,营业收入7000亿,实现利润500亿,并进入中国汽车行业第一阵营、全球汽车行业前十二位,进入世界100强。

工商联:北汽集团旗下引入外资品牌以及自主品牌主要有哪些?北汽为自主品牌规划的道路应该是什么样的?

北汽集团是一个有着全球视野和开放胸襟的企业,我们致力于在全球范围内整合资源,实现互利共赢。在整车领域,我们拥有戴姆勒汽车和现代汽车两大合作伙伴,拥有北京奔驰汽车公司和北京现代汽车公司两大合资企业,涵盖了从经济型轿车到豪华轿车的完整产品线。我们的合资合作立意高远,与戴姆勒汽车在股权层面的合作不断推进。目前戴姆勒入股了北汽集团下属的北京汽车股份有限公司,我们也在谋求对戴姆勒的参股。“北戴合”模式已经成为中德经济合作的新典范。我们与韩国现代汽车集团在全价值链的合作上也不断推进。

北汽集团拥有乘用车和商用车两大自主品牌产品体系,我们产品线之丰富和完整,在国内各大汽车集团中首屈一指。

2010年北京汽车股份公司成立后,我们得以圆梦自主品牌乘用车。虽然时间不长,但我们的自主品牌乘用车进步很快,从零到30万辆的突破,我们用时45个月,创下中国汽车行业新高。目前我们的乘用车拥有承袭北欧萨博基因的绅宝高端轿车品牌,新兴的威旺微车品牌,传承北汽越野世家基因的“北京”品牌,以及立志弯道超车的北汽新能源品牌。在2013年重组昌河汽车之后,目前我们的乘用车业务

形成了“北汽”、“昌河”的“双品牌”格局。

我们商用车业务主要集中在北汽福田汽车股份公司，已经连续多年稳居中国商用车产销量第一名。

北汽自主品牌的发展理念可以概括为价值为先、创新驱动、转型升级、开放合作、协调发展。我们将以“互联网+”为主线重构价值链，以产业结构调整为主线重构业务链，实现企业的脱胎换骨和转型升级。未来五年，我们希望自主品牌产品能够占到北汽集团产销量的50%以上，北京汽车成为有国际竞争力的主流品牌，新能源汽车尤其是纯电动汽车销量国内第一，全球领先。

工商联：我们现在所处的的是一个具有历史意义的发展阶段，汽车产业正处于工业革命的前夕。您是中国汽车业的领军人物，能否给我们讲一讲中国汽车下一步的发展方向？

互联网产业与汽车制造业的融合，宣告智能汽车时代的来临，新能源产业与汽车制造业的融合，宣告新能源汽车时代的来临。百年汽车行业正站在两大风口的交汇点，一场前所未有的大变革正在逼近。这场变革将给包括中国在内的全球汽车产业带来深刻的影响，主要表现在：

一是汽车产品的竞争上升为产品背后生态圈的竞争。正如智能手机背后是强大的应用软件生态群，智能眼镜背后是强大的搜索及位置服务能力，智能电视背后是强大的信息娱乐系统等，智能汽车背后也将是强大的互联网应用支撑。这将是传统汽车制造商与互联网企业联手打造智能汽车的结合点。

二是新能源汽车将加速取代传统汽油车，并引发全球汽车行业的新一轮排位赛。未来全球汽车产业的格局将由新能源汽车的赢家重新定义。德国、美国、日本等传统汽车强国在汽油车时代建立起来的竞争优势，能否在未来的新能源汽车时代得以延续，以及中国作为全球汽车行业的后来者能否在新能源汽车的角逐中成功上位，将决定未来全球汽车行业的新格局。

全球汽车行业的这场大变革对于中国汽车企业而言，机遇大于风险，它是我们挑战领先者的一个千载难逢的机会，因为中国拥有全球数量最多的网民，以及与国际水平不存在代差的互联网产业，因此中国毫无疑问是全球最大的新能源汽车市场。中国汽车行业坐拥这两项主场之利，获得了一次绝佳的后来居上的机会。

目前中国几大汽车集团都已经聚焦于智能汽车和新能源汽车，而北汽集团在新能源汽车特别是纯电动汽车领域已经取得了先发优势：纯电动汽车销量稳居国内前列；我们还在不久前成立了新技术研究院，专门负责汽车前瞻技

术的研究储备；我们与乐视合作的智能汽车项目也在推进中。

工商联：近年来，北汽集团大力发展国际化战略，是否可以透露具体战略是怎么样的？北汽集团国际化发展道路中最重要的新兴战略版块是什么？

国际化是指企业为了寻求更大的市场、获得更好的资源、追逐更高的利润，而突破一个国家的界限，在两个以上的国家企业实现生产经营。北汽集团大力实施国际化战略，是出于以下几个方面的考虑：

一是在全球经济一体化的背景下，企业必须有在全球范围内整合资源、开拓市场的能力；

二是中国汽车行业已经到了“由大到强”的全新发展阶段，像北汽集团这样的汽车企业已经具备了“走出去”的能力；

三是中国汽车市场已经到了一个“超竞争”的时代，寻找更具增长空间的潜在市场是企业长远发展的需要；

四是我国正在大力实施“一带一路”战略，这是汽车企业对外进行资本、品牌、产能和管理输出的大好机会。

2013年，我们成立了北汽国际公司，作为北汽实施国际化战略的执行主体。北汽国际公司规划了整车出口、国际商务、金融服务、海外制造四大业务，通过整车研发、制造、市场、采购、人才的本地化发展，打造核心竞争力，实现主体业务的国际化运营。我们的目标是到2020年，使北汽国际成为出口自主品牌乘用车第一阵营企业，销量达到20万辆以上，占中国出口份额的16%以上。

工商联：作为第一家入股合作伙伴的汽车企业，北汽集团对于与奔驰公司的后续合作有什么新的目标与期望？

从2005年北京奔驰汽车公司成立到现在，我们与戴姆勒汽车的合作已经走过了整整十年头。我们的合作取得了很大成绩：北京奔驰厂区面积翻了一番；包括MRA后驱车工厂、发动机工厂、研发中心和NGCC前驱车工厂等战略项目纷纷落地；产品结构由成立初期的E级车单一车型，拓展到拥有E级车、C级车、GLK和GLA四大产品矩阵。如今，北京奔驰已建立起了集研发、发动机制造与整车生产为一体的、完整的豪华车制造体系，成为了戴姆勒全球和中国唯一拥有前驱车、后驱车和动力总成系统三大平台的豪华汽车合资企业，同时也是戴姆勒全球最大的梅赛德斯·奔驰乘用车生产制造基地。

2013年，“北戴合作”进一步深化，北

汽集团与戴姆勒集团实现了交叉持股，这意味着我们的合作在不断走向深化。目前除了在整车方面的合作外，我们在汽车销售、技术研发、汽车租赁等业务领域也实现了合作。戴姆勒拥有技术、管理、资金、品牌的优势，北汽集团拥有在中国本土的各种资源优势，未来我们的合作还会有很大的想象空间。

工商会：众所周知，北汽香港上市是您执掌北汽多年的一个大手笔，那么股东对未来北汽的期望是什么？

成为国内领先、最具竞争力的乘用车制造商及服务商是北汽股份公司的奋斗目标，“致力人文·崇尚科技·引领绿色”是北汽股份公司的发展愿景。

北汽集团也是北汽股份公司的股东，我们和其他所有股东一样，期待北汽股份公司能够用优秀的经营业绩回报投资者的厚爱和支持。

工商会：随着中国经济进入中低速发展的“新常态”，汽车产业也面临着巨大的机遇与挑战，智能化和电动化是现在和未来的主题，而且北京政府发布了举全市之力大力发展纯电动车的战略，能否请徐董事长介绍一下电动车业务的发展情况，以及其给北汽集团带来的机遇和发展是什么？

发展新能源汽车已经成为国家战略，具有极其重要的意义。新能源汽车迅速上位，是历史的必然。全球汽车产业技术进化到了从渐变到突变的临界点，新能源汽车代表行业的未来。中国汽车产业到了“由大到强”的转折点，新能源汽车是国家的战略选择。北京城市发展到了必须直面环境问题的关键点，新能源汽车是未来的新兴支柱产业。北汽集团到了转型升级的突破点，新能源汽车是我们后来居上的“杀手锏”。

对于新能源汽车的发展，北汽集团在战略上是有超前眼光的。2009年，当新能源汽车还处于实验阶段时，我们就成立了新能源公司，开始了新能源汽车的研发和产业化。由于我们对新能源汽车业务看得准，起得早，动得快，目前已经赢得了一定的先发优势。我们的市场规模取得了领先，今年前9个月，我们实现了11251辆的销量，夺得国内纯电动汽车销量第一名，全球第四名。我们在资源整合、生态圈建设、研发能力建设以及产能建设方面，也取得了一定的成绩。前不久，我们在刚刚召开的北汽集团新能源工作会上，明确提出要举全集团之力发展新能源汽车，把北汽新能源的先发优势转化为领先优势，使北汽新能源成为国内领先、国际一流的汽车企业。我们发展新能源汽车的思路是轻资产、重生态、强创新、抓转型，并将在产品研发、产能分配、项目计划、资金投入、人力资源这五个方面优先安排。在北京市政府的支持下，近期我们就将在北京经济技

术开发区建设新能源汽车创新科技园。

新能源汽车是中国汽车企业后来居上的机会，也是北汽集团后来居上的机会，这是最好的机会，也可能是最后的机会，我们将全力以赴，赢在转折点。

工商会：在北汽新能源汽车当前的应用和推广中的最大困难/瓶颈是什么？

当前市场对新能源汽车反应热烈，政策也大力支持，今年新能源汽车产销增速超过两倍，是车市的最大亮点。当前新能源汽车应用和推广中的最大瓶颈应该是充电问题，目前国家和北京市已经出台多项措施加快充电桩建设。据我所知，北京市拟规定新建住宅小区按1比1的比例配建充电桩，措施相当给力。充电问题解决后，新能源汽车应用推广将扫清最后一道障碍。

工商会：作为德国中国工商会，对于我国国有汽车集团在德国继续开拓创新之路感到非常自豪，我们期待在不久的将来能有北汽自主研发设计的发动机和其他汽车核心部件。其实在德国，不仅北汽，越来越多的中国企业都相继收购或参股德国研发企业，您如何看待这一趋势？

发动机是汽车的“心脏”。事实上，在2009年收购萨博汽车的相关技术后，我们已经在在此基础上成功开发出了自主品牌的发动机，绅宝汽车的强劲动力，就来源于我们自己的发动机。

我们始终致力于在全球范围内整合资源，我们整合资源的方式可以多种多样，如果有合适的对象，参股或收购都是我们的选项。

工商会：您个人是如何看待中国人和德国人之间的文化共同点及差异的？

德意志民族以严谨、专业、善于创新、注重细节而闻名于世，德国拥有全球领先的制造业，在很多方面值得我们学习。

中德之间、东西方文化之间的确存在明显差异，但是我们与德国朋友之间始终保持着良好的沟通。在互信互利的基础上，我们的合作始终非常愉快，文化差异根本不是一个什么问题。

工商会：今年以来，北汽集团先后在美国硅谷和德国亚琛建立汽车研发中心，这对北汽带来的最深刻的变化是什么？对整个中国汽车产业有何重要意义？

美国硅谷和德国亚琛都是全球知名的人才和创新高地，高端技术人才富集，不少国际知名的大公司在这两个地方设立了研发机构，北汽集团是其中之一。在海外设立研发中心，是我们整合利用全球高端人力资源和技术资源的

一种手段，它势必将有利于提升北汽集团对全球领先技术的跟踪水平。据我所知，国内不少兄弟企业也在国外设立了研发中心，它表明中国汽车企业开始有意愿、有实力参与国际化人才的争夺。

工商联：除了收购德国高科技研发公司 META 之外，北汽集团在德国是否还有进一步拓展的计划？

我们将视情况决定下一步的行动。有新的消息我们一定会在合适的时间通报给媒体的朋友。

工商联：未来北汽的海外战略是继续走技术道路还是会有其他转变或更新？

技术是汽车产业核心竞争力之所在，技术研发是汽车产业价值链的高端环节，没有过硬的技术实力，企业就不可能成功，因而在全球范围内搜寻、整合、集成、利用技术资源将始终是我们海外合作的重点。但是除技术外，资金、渠道、人才、管理、商业模式等其他资源，我们也同样需要。

工商联：德国“工业 4.0”与中国“互联网+”的意义殊途同归，汽车产业由此产生的影响使人们的社会生活方式也同时发生变化。您眼中的“未来北汽”，以及其未来所生产的汽车应该是什么样子？

无论是德国的“工业 4.0”的概念，还是中国的“互联网+”和“制造 2025”战略，本质上都是推进互联网产业与传统制造业的融合创新，通过对互联网——这一新兴基础设施的高效利用，来提高制造的智能化水平，从而获得新的竞争力，实现产业升级。在今年 8 月召开的北汽集团战略研讨会上，我们提出要以“互联网+”为主线重构价值链，使北汽集团实现从传统的规模经济模式向新兴的网络经济模式的切换。我们判断：未来的汽车研发将不再是一个汽车企业内部的封闭行为，而是一种在开放平台上的众创行为；未来的汽车将不仅仅是一种硬件，而是移动互联网的终端，是移动生活的场景，比如未来的汽车营销将不仅仅依赖 4S 店，而采取线上线下相结合的 O2O 模式；未来人与车的关系不再是人对车的单向操作，而是一种以生态圈为背景的丰富的双向交互。这些预判体现了我们对未来汽车、未来汽车产业和未来北汽的理解。

工商联：德国中国工商联一直以来致力于中德两国双边经济关系的促进，还推进了许多中德企业间的合作。您对我们未来的工作有什么建议或意见？

希望德国中国工商联能够成为中德企业之间传递友谊的使者，牵线搭桥的红娘。谢谢！

供图：北汽集团

左：北汽昌河自主研发生产的福瑞达 M50S

右：北汽股份自主研发生产的绅宝 X25

下：北汽现代化的汽车产业研发基地





李淑秋女士

重庆市经济和信息化委员会 暨市政府物流协调办公室 欧洲联络处处长李淑秋女士专访

自2013年9月和10月由中国国家主席习近平分别提出建设“新丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的战略构想后，亚欧共建“一带一路”如火如荼，而从中国重庆发起、德国杜伊斯堡为终点的渝新欧国际物流大通道则是中欧合作最重要的战略通道。

工商会：李处长，能否请您介绍“一带一路”中欧班列的先行者“渝新欧”为什么在重庆产生？

2008年受金融危机冲击，闻名全球的汽车之城美国底特律经济每况愈下，社会问题突出，其根本原因在于过多依赖汽车工业，缺乏活力十足的高新技术产业，产业结构老化且升级困难，这让此前以底特律为学习目标的汽车城重庆猛然警醒。老工业基地如何解决产业结构单一，成为当时重庆发展面临的一道考题。重庆选择利用既有基础做大电子信息产业，打造全球最大的笔记本电脑基地。在布局笔记本电脑基地时，重庆就开始思考，能不能找到一种时间和运费都比较节省的运输方式？后来由此开拓了“渝新欧”国际班列铁路运输通道，解决了面临的物流难题。这条通道比水运缩短了2/3时间，比空运节省了90%的费用，且能大批量、安全地将笔记本电脑送到欧洲。

工商会：除引进笔电产业外，重庆市政府大力打造“渝新欧”铁路通道还有什么原因和考量？

重庆市政府大力打造“渝新欧”铁路通道还有两个原因，一是产业转移呼唤“渝新欧”。近年来，东部沿海产业向内陆地区转移趋势加快，重庆由于拥有土地、劳动力、能源成本等优势，吸引了以笔记本电脑等为代表的IT产业的目光，但是由于重庆地处内陆，既不靠海，也不沿边，物流成为了产业转移的制约因素。

除笔电产业外，其他外向型企业也因为重庆地处内陆而与重庆擦肩而过，大多数企业由于物流原因最后还是孔雀东南飞。如果能够打通一条经新疆连接欧洲的铁路通道，那么重庆与欧洲之间的运输时间将大大缩短，只需要12-15天，比传统的江海联运快30天，比铁海联运快20天，而成本比航空运输大大节约。其二是国家战略需要“渝新欧”。在国际海运航线上，中国进出口欧洲的货物绝大部分选择绕行马六甲海峡以及苏伊士运河的海上路线，从地理政治的角度看，一旦上述地区出现任何风吹草动，中国与中亚及欧洲的贸易将平添许多不确定性，就像被人扼住了咽喉，“渝新欧”国际物流大通道无疑为中国的全球战略提供了多一种的选择，对于纾解目前的“马六甲困局”影响深远。

工商会：“渝新欧”专列在“一带一路”班列中已是知名品牌，也是新丝绸之路经济带建设的一个标志性成果。对于中德贸易来说，该专列的优势是什么？

重庆“渝新欧”班列是我国开行时间最早、开行数量最多、带动性最强的中欧班列。经过近五年的精心培育，“渝新欧”成为“一带一路”中欧班列的知名品牌，优势很明显：一是运行快捷稳定。因为“渝新欧”远比海运快捷，而且口岸和站场滞留时间短、全程不超过60小时，货物在口岸的滞留时间仅占全程运输时间的17%，远低于亚欧大陆桥“北线”的30%-50%二是时间安全可控。陆上铁路运输不受海洋自然和非常规安全因素(如海盗、武装冲突等)的影响，避免了海运时间和安全的不确定性。三是综合成本较低。货运资金占压的财务成本和综合成本与海运大体相当，但节约的时间成本可观，货主的资金周转效率提高近两倍。随着未来回程货源的不断增长，进出口逐步平衡，运费成本降低的空间还很大。

工商联：“渝新欧”专列自运行五年来，开行情况如何？货物种类主要是哪些？最适合的货源是哪些？

“渝新欧”班列自2011年1月28日正式开通以来（截至11月15日），共开行461班（去程350班，回程111班）。今年已开行229班（去程140班，回程89班），居中欧班列第一位。预计2015年“渝新欧”开行250班以上（其中去程150班、回程100班）。目前，西向班列稳定在4班/周，东向班列稳定在3班/周。

“渝新欧”货源组织与其他中欧班列有较大的区别，去程货源由从IT产品拓展到汽车零部件、机械装备和食品、生活日用品等，而且由本地到全国，从“重庆造”拓展到华东、华南等地。回程货源由汽车零部件拓展到汽车整车、机械装备、日用品、化妆品、奶粉等。目前开展的跨境电商是一项重大突破。

最适合用“渝新欧”铁路运输的货源主要是附加值较高的产品、交货期要求时间较短的食品、产品周期更新快的电子产品和时尚服饰等。另外，还取决于货源地和目的地与中国主要港口和欧基港的距离。

工商联：据悉，中欧班列去程容易回程难，回程班列的开行情况普遍不理想，尤其是回程货源很少。您认为是什么原因导致去回程班列不平衡，应该如何来改变现状？

导致去、回程班列不平衡的主要原因是中欧贸易不平衡，长期顺差，出口到欧洲的货源多，并且有部份IT产品的刚性需求；其次是去程货物的出口厂家和货源在中国，从语言到思维和工作方式，到联系中国客户和处理集货操作等更容易；最后是中国政府、国内地方政府和企业高度重视，国内宣传较多，所以在国内市场“渝新欧”品牌效应较好。重庆市物流办欧联处在2016年将着重在欧盟，特别是沿线地区加大“渝新欧”班列的宣传推广力度，比如说扩大面向中欧贸易制造商、进出口商及国际货代的宣传，通过各种渠道推广“渝新欧”，开拓市场以及着力培育和扶持重庆本地客户等。

工商联：“渝新欧”铁路对中欧经济发展带来的作用不言而喻，能否请您谈一下“渝新欧”铁路开通后，对重庆自身的发展有哪些影响？对国家“一带一路”战略有何作用？

“渝新欧”铁路开通后，使地处中西部的重庆成为首个内陆对外开放高地，形成水、空、铁“三位一体”的多式联运全方位开放格局。重庆积极融入国家“一带一路”战略和长江经济带战略，已经形成了以港口、铁路、机场三大区域性交通枢纽为基础，以水运、铁路、航空三个国家一类开放口岸为支撑，以两路寸滩保税港区、西永综合保税区和铁路保税物流中心（B型）为载体的“三个三合一”开放平台。

“渝新欧”铁路开通后，重庆处于丝绸之路经济带、21世纪海上丝绸之路、长江经济带的重要战略连接点。而且，重庆正在依托“渝新欧”国际铁路大通道，充分发挥在两大经济带建设中的枢纽和战略支点作用，并以物流通道为支撑，积极发展沿途经贸合作，延伸“渝新欧”通道功能。“渝新欧”铁路物流重点服务IT、汽车、轻纺服装、家居建材、五金机电、消费品、装备和跨境电商产业发展，直接促进了重庆电子信息产业和汽车产业的快速发展，并且会进一步推动重庆的产业升级换代并带动重庆的招商引资。此外，“渝新欧”铁路的开通有利于沿线各国企业优化贸易方式、开拓国际市场、提高各类生产要素的利用效率，使更多沿线各国的企业、机构、资本参与进来，各施所长，合作共赢。

工商联：作为重庆市政府部门在海外设立的唯一代表处，为什么选址杜塞尔多夫？欧洲联络处对“渝新欧”班列发挥了什么作用？

杜塞尔多夫与重庆缔结友城有11年之久，作为重庆市政府和“渝新欧”铁路在欧盟的一个窗口和平台，欧洲联络处选址于杜塞尔多夫，而且“渝新欧”班列的起始站杜伊斯堡紧邻杜塞尔多夫，两地仅相距30公里。

重庆市经济信息化委员会（暨重庆市政府物流协调办公室）欧洲联络处于2014年5月23日在德国杜塞尔多夫挂牌，下设驻比利时办事处和驻荷兰办事处，并于5月26日和27日分别在安特卫普和鹿特丹注册并挂牌。经过一年多的努力，欧联处已在欧盟形成了“渝新欧”项目宣传推广和市场营销工作的总体布局，与中国驻外使领馆、贸促会、当地政府机构、新闻媒体、中国银行海外分行和部分商会协会建立了直接联系渠道，率先搭建了“渝新欧”在欧盟的平台。值得一提的是，自中国驻杜塞尔多夫总领馆在德国北威州州府杜塞尔多夫设立后，积极推动“一带一路”战略和“中欧班列”的工作，来自重庆的冯总领事更为重庆市政府物流协调办公室欧洲联络处和“渝新欧”班列的发展起到了桥梁作用。

欧联处为了组织好回程货源，已经积极拜访了国内外上百家客户，有针对性地参加沿途国家的各类论坛、展会等活动，以推广铁运、结识客户、寻找货源，联络可走“渝新欧”的潜在客户（重点企业、对华进出口商、国际货代），筛选从欧洲出口到中国（重庆）的高附加值产品，将部分时间紧迫的海运货物和部分时间不太着急的空运货物转到“渝新欧”铁路，从而为下一步“渝新欧”回程班列稳定高频开行打好基础。我坚信，“渝新欧”国际铁路联运大通道以重庆为起点，通向欧洲，而重庆也将以“渝新欧”为起点，走向世界。

供图：重庆市政府物流协调办公室欧洲联络处



贝克先生

鲁尔都市圈经济促进有限公司总经理 贝克先生专访

鲁尔都市圈经济促进有限公司坐落在德国鲁尔区埃森市，致力于为广大客户提供项目管理服务、市场营销服务和资金方面的咨询服务。Rasmus C. Beck (贝克) 先生从两年前开始担任鲁尔都市圈经济促进有限公司总经理。日前，他接受了工商会专访。

工商会：您拥有丰富的地区经济促进工作经验，那么您认为鲁尔区对于国外投资者来讲拥有哪些优势？

鲁尔区是西欧地区的交通枢纽，在方圆三小时车程范围内居住着 6000 万人口。密集的交通网络如公路、铁路、水路以及优越的地理位置对于各个行业都有着巨大的吸引力——尤其是物流行业。目前鲁尔区可提供 16 万个就业岗位。

鲁尔区居住着超过 500 万人口，拥有巨大的消费市场。此外，这里的居民文化程度高，接受过正规的教育和技术培训。如果一家公司落户在鲁尔区，那么招聘工作较其他地区要容易很多。鲁尔区还拥有全德最密集的大学教育机构网络，这里居住了超过 26 万的大学生。

工商会：您认为未来鲁尔区和中国驻杜塞尔多夫领事馆在鲁尔地区经济促进方面有什么样的合作前景？

我们是中国领事馆和中国企业在鲁尔区的合作伙伴。作为鲁尔区的地区经济促进机构，我们权衡和整合鲁尔区 53 个城市的经济发展，并与各个城市的市政府密切合作。因此，对于在鲁尔区投资和定居的任何问题，我们都乐意提供帮助，例如，我们可以通过我们的数字地图系统 ruhrAGIS，为客户提供所有工业区和办公楼的详细信息。

工商会：中国国家主席习近平两年前在杜伊斯堡市出席了“渝新欧”铁路的开通典礼，您认为这个铁路的开通将为中国和鲁尔区的合作带来怎样的影响？

中国是鲁尔区的重要贸易伙伴——并且将变得越来越重要。作为鲁尔区的经济发展促进机构，我们与中国的经济和政治机构都保持着紧密的联系。我们访问过中国，并被中国的实力所折服。此外，我们也非常高兴能够邀请来自中国的代表团来这里了解鲁尔区结构转型的成功经验。作为德国环境经济最发达的地区，我们的企业在这方面拥有丰富的经验和专业知识。

工商会：“渝新欧”铁路的开通对中德两国的贸易关系有着怎样的影响？

我们称“渝新欧”铁路为“新丝路”，它是维系中国与鲁尔区关系的桥梁。它的开通连接了中国和鲁尔区这两个巨大的市场，营造了双赢的局面。作为鲁尔区企业和政府机构的服务提供商，我们正在与我们的合作伙伴一起为提高杜伊斯堡至重庆方向列车的利用率而努力。

工商会：鲁尔区现在有多少家中国企业？大多从事什么行业？

目前有 58 家中国企业落户鲁尔区，其中有 8 家是在过去的 6 个月里成立的。这些企业来自不同的行业。中国企业对标记“鲁尔区制造”的产品和技术有很高的需求，这让我们感到非常高兴。许多中国企业在鲁尔区建立了机械、设备以及车辆制造领域的技术研发中心和销售网点。此外，也有诸如像唐山冶金锯片有限公司这样的生产型企业在多特蒙德附近建立了生产厂，生产锯片产品。

工商联：您对中国在鲁尔区的投资递增有什么评价？

我们欢迎国际型企业落户鲁尔区。中国是我们的目标客户之一，希望进一步加强与中国的经济关系，特别是在物流领域、环境经济领域以及各个行业的研发领域，我们看到了双方巨大的合作空间。

工商联：您认为中国和鲁尔区的经济关系发展趋势是怎样的？有哪些短期、中期和长期

的目标可以实现？

正如刚才所说，我们的短期目标和中期目标是提高“渝新欧”双向线路列车的利用率。此外我们希望和我们的合作伙伴一起定期举办像中国商务与投资论坛这样的活动。

翻译：马静

供图：鲁尔都市圈经济促进有限公司



黄志强先生

香港贸易发展局欧洲办事处 首席代表黄志强先生专访

香港贸易发展局(简称香港贸发局)成立于1966年，是专责推广香港对外贸易的法定机构，服务对象包括以香港为基地的制造商、服务供应商及贸易商，在世界各地设有40多个办事处，推广香港作为通往中国内地及亚洲的营商平台，其中13个在中国内地。香港贸发局举办国际展览会和会议，组织商贸团考察，协助企业尤其是中小企业拓展内地及海外市场。此外，香港贸发局通过产品杂志、研究报告，以及包括新闻中心在内的数码平台发布最新的市场和产品资讯。

工商联：香港贸发局何时在德国法兰克福设立了办事处，主要职能有哪些？

香港贸发局成立于1966年，是专门推广香港对外贸易的法定机构。我们在全球设有40多个办事处，其中一个办事处位于德国法兰克福。法兰克福办事处是香港贸发局最早在海外成立的办事处之一，于1970年正式营运。2008年，法兰克福办事处成为欧洲区域办事处，管理以及统筹香港贸发局在欧洲共11个办事处的推广活动。

香港贸发局的工作主要围绕下列三大目标：向全球推广香港服务业，展现香港为亚洲

国际商贸平台；为中小企开拓新市场，联系环球业务伙伴；增强新一代中小企竞争力，支持他们捕捉商贸机遇。

为配合全球经济走势，以及借着内地开放市场的机遇，香港贸发局积极推广香港作为亚洲国际商贸平台，为香港公司开拓商机。我们致力于向外推广香港服务业，包括金融、物流、基建、房地产、影视娱乐、资讯、通讯科技、设计、市场推广、授权业、知识产权贸易以及法律、会计等专业服务。我们在欧洲的11个办事处每年举办各种推广和交流以及外访活动，展示香港服务业的独特优势，协助香港企业与欧洲业务伙伴建立联系。同时，我们积极招揽欧洲商人前往香港经商，并鼓励他们利用香港国际商贸平台提供的完善服务业，进军内地以至亚洲市场，巩固香港作为亚洲服务枢纽之地位。我们在欧洲各个主要展览会设立“香港馆”，组织香港企业在展览会上推广他们的产品以及服务。此外，我们也组织外访团，鼓励香港企业到欧洲各地进行交流活动和宣传工作，协助他们探索新市场，拓展在欧洲的业务以及网络。

香港贸发局每年在香港主办30多个国际贸易展览会，其中组成了10个亚洲同类型规模最大的采购平台，其中电子、珠宝、礼品以

及钟表这几项的规模更是全球之冠。去年，这些展览共吸引超过 36,000 名参展商，以及超过 753,000 名买家进场参观采购。

香港贸发局的网站——贸发网 www.hktdc.com 是一个连接全球各地的买家及供应商的有效平台。网站拥有超过 160 万名登记国际买家及 13 万名主要来自香港、内地及亚洲供应商的资料，促进环球商贸联系。另外，香港贸发局出版的 20 多类产品杂志及行业专刊，包括印刷版及电子版，每年读者人数超过 500 万，遍及全球 200 多个国家及地区，促成买卖双方的配对。为进一步迎合市场需要，香港贸发局于贸发网推出小批量采购网上交易平台，令贸发网的服务更完善。

中小企业是香港经济的支柱，香港贸发局全力支持他们捕捉商贸机遇。面对瞬息万变的数码时代，我们致力于提升新一代中小企的竞争力，促进香港经济持续增长。除了设立商贸资讯网页“商贸全接触”，香港贸发局经贸研究团队每年发表超过 2,000 份研究报告及专题文章，分析市场发展、行业趋势及贸易法规等。其他支持中小企业的服务，包括设于香港贸发局中小企服务中心的商务顾问服务，都可以为业者提供最新的市场资讯。

工商联：中国推行“一带一路”的战略实施，香港的角色是什么样的？香港如何与“一带一路”沿线的国家和中国内陆城市合作？

香港是国际商贸与金融中心，汇聚各行各业的专业人才。香港服务业者熟悉中国国情，多年来已为不少内地企业处理在香港和海外市场的贸易及投资业务。内地加快“走出去”和“引进来”的步伐，以及推进“一带一路”的发展战略，势必为香港服务业者提供更多机遇。香港优秀的专业人才可以为“一带一路”项目提供各类型的服务，例如法律、融资、会计、保险、建筑工程等服务。

基建是“一带一路”发展的第一步，也会延伸至相关行业，涉及投资和工程承包及相关的服务需求，其中融资、项目风险/品质管理、IRES 等领域将为香港带来更多发展空间。金融服务也是香港可以担当更大角色的领域，可以提供各种不同的服务，包括集资、融资、债券、资产管理、保险、人民币离岸业务等。香港可以争取在“两行一金”，即亚洲基础设施投资银行、金砖国家发展银行和丝路基金的运作上发挥更大的作用，包括设立总部和分支机构，利用香港国际化的人才，争取丝路基金的子基金落户香港。

自“一带一路”的构想被提出后，中国同相关国家之间的人员往来、国际物流需求等都日益增加。国际物流联系和运作，正是香港业界的优势之一。除了货运服务受惠，香港作为海运服务中心的功能也可得到进一步发挥。

工商联：“一带一路”的终点站是全球最大的内陆港口——德国的杜伊斯堡，您如何在德国乃至欧洲通过“一带一路”开展工作的？

香港贸发局每年在德国以及欧洲许多国家举办多个商贸推广活动，协助企业寻找业务伙伴建立联系，我们未来会加强推广工作，鼓励内地企业以及外商在打入“一带一路”沿线市场时，以香港作为平台。

我们已整理有关“一带一路”策略的研究资料及沿线市场的情况，并设立“一带一路”资讯网站 www.beltandroad.hk，提供最新和全面的资讯，协助全球企业掌握“一带一路”商机，并通过香港平台及服务，寻找合适的业务伙伴。

另外，我们正计划明年在德国举行一个名为“迈向亚洲，首选香港”（Think Asia, Think Hong Kong）的大型推广活动，展示香港服务业的独特优势，鼓励德国商界通过香港的专业服务平台开拓亚洲，特别是中国内地的商机。

“迈向亚洲，首选香港”这个大型推广活动以前在英国、法国和意大利这三个欧洲国家举行，获得了多个机构支持，吸引了当地多名企业领袖、政府代表、服务供应商、中小企主管及对亚洲事务感兴趣的意见领袖和学者参与。

2016 年的“迈向亚洲，首选香港”，会于德国四个城市举行——9 月 28 日在法兰克福和杜塞尔多夫，而 9 月 29 日在慕尼黑以及汉堡。报名出席活动以及查阅最新消息，请浏览 <http://www.thinkasiathinkhk.com/2016/>

工商联：香港的核心竞争优势之一是拥有跨国文化和精通专业知识的国际化高端人才，香港如何在“一带一路”中发挥人才优势的作用？

香港服务业者多年来已为不少内地企业处理在香港以及海外市场的贸易及投资业务，在支持内地企业投资海外方面拥有多种优势，包括资金流通、丰富的国际通讯资源，以及具国际水平的专业服务。此外，香港在金融、法律、税务、可持续经营风险评估、国际认证检测等专业服务方面一应俱全，是内地企业投资海外的首选服务平台。而且，香港是内地对外直接投资的主要通道。根据我们贸发局研究报告，2014 年内地通过香港进行的对外投资达 709 亿美元，占内地对外投资总额 57.6%。以截至 2014 年底的累计投资计算，内地通过香港进行的对外投资达 5,099 亿美元，占累计投资总额 57.8%。内地放宽对外投资管理措施、加快企业“走出去”的步伐，和推进“一带一路”的发展战略，都势将为香港服务业者提供更多的机遇。

供图：香港贸易发展局欧洲办事处



黄修明先生

中国检验认证集团不莱梅有限责任公司总经理黄修明专访

中国检验认证集团（简称 CCIC）是经国家质量监督检验检疫总局（AQSIQ）许可、国家认证认可监督管理委员会（CNCA）资质认定、中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可，以“检验、鉴定、认证、测试”为主业的独立第三方检验认证机构。CCIC 的服务对象包括企业、机构、政府及个人，服务范围涵盖石油、化矿、农产品、工业品、消费品、食品、汽车、建筑，以及物流、零售等重要行业。目前，CCIC 在全球拥有约 300 家机构，200 家合作实验室，员工逾 16,000 人，运营网络覆盖 20 余个国家和地区，遍布全球主要港口、城市及货物集散地。

工商会：CCIC 是基于什么背景下成立的？

CCIC 成立于 1980 年，是为顺应当时改革开放初期市场经济发展需要而成立，前身为中国进出口商品检验总公司，后为顺应 WTO 国际贸易新要求，于 2003 年依照现代企业模式进行改制，成立了中检集团。中检集团属于独立的第三方检验、认证机构。

工商会：CCIC 不莱梅公司是何时成立的，有多少员工？具体能为德国（欧洲）客户提供什么样的服务？

不莱梅公司成立于 1989 年，现有员工 30 多人，立足于德国，主要为德国、瑞士、奥地利、北欧等国家和地区的客户 提供输华再生资源、二手机电设备、食品及消费品、工业品所需的装船前检验、体系和产品认证（包括中国强制认证 CCC）、市场准入咨询等服务，也为国内的产品进入欧洲这些国家提供技术支持。

工商会：通过你们在欧洲当地办理 CCIC 各种认证或检测与在中国办理有何不同？是否会节省时间和程序？

不莱梅公司立足于德国，为客户提供本地化服务，能够降低跨区服务所产生的时间和经济成本，提高中检集团整体的服务质量和有效性，而且服务语言上的优势更能提高客户对我们的忠诚度。

工商会：至今为止，CCIC 与多少国家和地区有国际合作互认协议，其认证认可可作为进入当地市场的准入凭证？

迄今为止，中检集团已经与全球 60 多个国家的 120 多个国际知名第三方机构建立了良好的合作关系，通过这种合作关系，中检集团能够帮助我们的客户更顺利地进入当地市场。

工商会：在促进沿线经贸发展这方面，CCIC 如何更好地服务“一带一路”，服务中欧铁路班列？具体举措有哪些？

对于中欧铁路带来的新型货运模式，在当前“一带一路”新形式下，不莱梅公司主要在进一步提高服务品质的前提下为沿线市场的客户提供更有针对性的检验、认证服务。具体措施是首先要加强市场研究，调研沿线国家主要输华产品，尤其是高附加值产品，如汽车、消费品等，吃透这些产品输华所对应的检验监管



中检集团不莱梅有限责任公司

要求，提前在本地为客户提供相应检验认证服务。其次，加强通关口岸和主管部门的交流互动，实现进口产品，或部分产品的口岸管控检验前置，为产品快速通关提供便利。第三，加强自身产品研发，更全面满足客户需求。如我司自主研发和制定的食品企业诚信认证标准、儿童适宜认证标准、原产地证明标志等服务，能更好满足客户的需求。此外，还要加强与德国当地主管当局和同行的交流合作，为中国产品顺利、快速进入德国和欧洲市场提供更便捷的服务。

工商会：在为中欧铁路班列服务的过程中，与德国（欧洲）的有关政府部门或检验检测机构沟通联系中最大的问题（差异）是哪些？

最大差异主要在产品标准上。不同国家、地区的产品标准均存在差异。不莱梅公司在中德（欧）和德（欧）中双向贸易过程中，充当着技术标准“桥梁”的作用，对中德（欧）贸易，我们指导中国客户满足这边市场的技术要求，而对于德（欧）中贸易，我们又充当着中国标准的解读者和培训师。

工商会：在“一带一路”的战略实施中，CCIC 如何抓住全球化机遇？

不莱梅公司将在集团“一带一路”战略指导下，通过加强自身能力建设和业务开发能力，将为更多“走出去”的中资企业的全球化发展提供配套服务，同时密切与德国和欧洲当地的质检主管部门和同行交流合作，促进双边或多边标准化工作的推动，提升“中国标准”、“中国质造”，乃至“中国创造”的国际形象。此外，我们还将更积极地向国际同行学习其先进经验和模式，提升市场竞争力。

工商会：CCIC 在德国（欧洲）未来的发展和目标是什么？

不莱梅公司将在集团统一的战略精神指引下，继续强化本土化建设，提升公司的国际竞争力和品牌形象，在海外推广“CCIC”这一民族检验、认证品牌，在国际市场做大、做强。

供图：中检集团不莱梅有限责任公司



迪阿洛先生

DHL 敦豪国际货运 全球执行总裁迪阿洛先生专访

DHL 敦豪国际货运隶属于全球顶尖邮政和物流公司 Deutsche Post DHL，是欧洲领先的陆路运输供应商，主要提供灵活、可靠、高效的全球化公路运输、铁路运输到多式联运等高效服务。DHL 敦豪国际货运的服务网络在 40 多个国家拥有超过 208 个终端站点，每周超过 3,500 跨国家地区班车。此次我们就“一带一路”的有关问题采访了 DHL 敦豪国际货运全球执行总裁迪阿洛先生。

工商会：DHL 敦豪国际货运对“一带一路”战略的理解是怎样的？

这是令人振奋的发展，我们可联想到一个改善的“连通性”，这帮助我们在欧亚大陆内的可持续物流方面获得突破性的改变。您可以想象当前扑面而来的巨变，中国通过其港口与世界紧密相连。“西部大开发”战略使产业从沿海转移到中国的中心地区，因此能更接近欧洲、非洲和中东市场。东南亚、印度、巴基斯坦和伊朗的新市场对和中国的贸易往来正变得越来越热。另外，通过电子商务，与中国的贸易变得更加容易。这些配合“一带一路”的重要步骤，突出了战略重要性和合宜性。一旦基础设施完善，将带来新的运输理念和巨大的潜

力，即减少对“新丝绸之路”以及“海上丝绸之路”的运输距离和时间。

工商会：DHL 敦豪国际货运对该战略的支持作了哪些工作？

DHL 紧密追求这一倡议，并在新线路的探索方面十分活跃。2013 年以来，我们强化推进了铁路运输线路，并通过在亚洲和欧洲本地网络的结合实现了每年三位数的运量增长。“新丝绸之路”铁路运输的巨大发展对我们欧洲、俄罗斯和中国的客户带来持续的吸引力。铁路运输的服务成为了一个替代速度快但费用较高的空运和便宜但较慢的海运以外的新选择。最近，我们有一个新的“海上丝绸之路”运输服务，打开了希腊比雷埃夫斯港（Piraeus）往来欧洲的门户。有了这项服务，相比传统的通过北欧及西欧港口的海运，货主可以节省 9 天时间。感谢比雷埃夫斯邻近北非和东欧的有利地理位置，为改善供应链带来了巨大的潜力，而这还不仅仅针对整柜（FCL）。由于单票货物的规模正在变小，我们可以用强大的网络为所有大小的货物提供运输。托运人可受益于一个物流服务供应商和更少的接口，因为其管理随着参与者的数目增多而变得非常繁杂，我们的客户能通过各种多样化的运输方式寻找到与他们匹配的最经济的可选择方案。在“多式联运”的概念下，我们为供应链的管理和操作提供了一个广泛的选择平台。由“一带一路”的新基础设施而带来的机会，将有助于我们实现很多新的构想。

工商会：从物流的角度来看，您对中德贸易有什么样的理解？是否存在有待考虑和完善的方面？

中国是世界上最大的贸易国和德国非常重要的贸易伙伴之一，必须有一个强大的、可持续的、可靠的物流平台，使这种关系继续成长。即使在今天，大多数货物都是从中国通过空运或海运运输到德国。轨道运输作为替代选择正变得更加重要和更具吸引力。从几年前作为一种冒险开始，到今天我们可以说，市场已经接

受了我们提供的铁路运输所带来的优势，例如对成本和时间的节省，以及可靠性和更大的容量，越来越多的铁路连接到中国各个省份，为市场提供更多的选择，而这并不仅仅局限于中国的西部。据估计，到 2020 年，大约有 100 万标准集装箱将使用欧洲和中国之间的铁路运输。然而，我们才刚刚开始，并且仍然需要克服一些挑战。海关通关仍然是非常复杂和耗时的，边境口岸的基础设施建设亟待加强，空集装箱运输需要优化。我们认为通过增加班次的频率可能会进一步缩短运输时间。目前的市场主要集中在整柜运输上，但拼柜运输肯定是未来的方向，它们通过网络系统运输，这在欧洲是普遍认知的。

工商会：我们听说 DHL 敦豪国际货运成立了中国团队。有关这个部门您能给我们提供更多的信息吗？

中国在欧洲的直接投资从 2010 年至 2011 年增加到三倍左右，约 93 亿欧元。预测 2020 年总投资额将在 2500 亿到 5000 亿之间，这是欧洲物流服务供应商一个巨大的机会。

DHL 敦豪国际货运在 2014 年秋季建立了中国团队，团队成员都有中国背景，熟悉欧洲和亚洲文化。对内，首先特别重要的是使我们的欧洲同事熟悉中国思维模式，并告诉他们中国人如何经营企业和处理人际关系。对外，中国团队通过相同的语言和思维模式为中国客户提供了一个方便的联络点，传达信任，并帮助他们了解欧洲的特点。

在中国公司活跃的欧洲国家，DHL 敦豪国际货运都有中国团队的成员。在物流产品方面，中国团队不仅仅注重货物在欧洲境内的运输服务，同时也注重比如往返亚洲和欧洲的 DHL 铁路整柜及 DHL 铁路拼柜的服务。我们的目标是，成为在欧洲运营的有中国和亚洲背景公司的首选物流服务供应商。

供图：DHL 敦豪国际货运





活动现场 图文：中国银行法兰克福分行

服务“一带一路” 助推“渝新欧”贸易 中国银行举办中德客户对接会

11月11日，由中国银行主办的“中国银行服务‘一带一路’，助推‘渝新欧’国际贸易与投资客户对接会”在德国杜塞尔多夫洲际酒店举行。50家德国企业、26家重庆企业及12家“渝新欧”铁路沿线其他国家企业代表共计150人参加会议。与会企业进行了多方贸易、投资合作的现场对接活动，达成丰硕成果。

中国驻杜塞尔多夫总领事馆冯海阳总领事、北威州经济部国务秘书霍泽斯基博士、北威州投资促进署署长华佩女士、杜塞尔多夫市经济促进局康安仪女士出席会议并致辞。作为活动主办方，中国银行总行，重庆市分行、法兰克福分行、杜塞尔多夫分行、米兰分行、巴黎分行、卢森堡分行、匈牙利中国银行、哈萨克中国银行等中国银行分支机构，以及重庆市经济和信息化委员会派代表参加会议，并围绕海内外联动提供“一带一路”金融服务、“渝新欧”大通道及重庆投资环境等议题进行介绍。会议还为“渝新欧”物流企业在杜塞尔多夫设立的机构举行了揭牌仪式。

重庆位于中国长江上游地区，处在中国版图的地理中心，面积8.24万平方公里，人口3300多万。作为中国中西部唯一的直辖市，重庆是长江上游地区经济中心和中国重要中心城市，也是内陆唯一的超大城市，制造业发达。2013年以来，中国先后推出“长江经济带”、“丝绸之路经济带”、“21世纪海上丝绸之路”三大战略，重庆正处于这三大经济带的连接点。作为中国内陆开放高地，重庆不断扩大对内对外开放，取得令人瞩目的发展成就。为了加强与欧洲、亚洲国家的经贸往来和产业互联互通，重庆已经建立起“渝新欧”国际铁路联运大通道，这为提升中外企业间经贸合作提供了更大的市场空间。

“渝新欧”铁路自2011年开通以来，截

至今年10月末已累计开行445班（去程341班，回程104班）。其中，今年开行212班，实现的货值占整个中欧班列货值的80%，已成为中欧铁路大通道的主要载体。目前，“渝新欧”去程班列稳定在4-5班/周，回程班列稳定在3-4班/月，重庆市政府正在努力组织返程货源，使班列提速降费。

中国银行是中国唯一一家持续经营百年以上的银行，多年来始终坚持为中国企业与外国企业的投资和贸易合作提供全方位、高质量的金融服务。在德国，中国银行于1989年在法兰克福设立了分行，并相继在汉堡、杜塞尔多夫、柏林和慕尼黑设立了四家分支机构，为中资及德资企业提供全方位的金融服务。2014年6月，中国银行法兰克福分行成为德国境内唯一的人民币业务清算行。

为了支持重庆与德国和其他欧洲、亚洲国家企业通过“渝新欧”铁路大通道扩大合作，2014年，中国银行总行、重庆市分行和10家“渝新欧”铁路沿线国家的海外分行共同建立了“1+1+10”“渝新欧”海内外联动工作机制，为中外企业搭建交流合作平台，提供金融服务。通过在德国杜塞尔多夫举行此次对接会，中国银行希望继续发挥其多元化经营优势，为中德两国及沿线国家企业提供全面的金融服务，促进两国企业的合作与发展。

本次会议，是中国银行2015年6月在重庆首次举办“渝新欧”沿线中外企业现场对接会的基础上，首次在欧洲举行的中外企业对接会，创建了银行和地方政府合作，为各国企业间建立交流渠道，共同寻找合作机遇的新模式。中国银行表示，在中国“一带一路”的愿景与行动指导下，中国银行正积极搭建“一带一路”金融大动脉，全力参与“一带一路”的建设，全力支持沿线国家企业间的交流与合作。



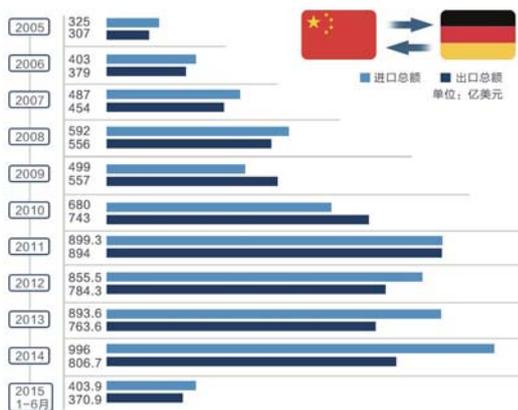
供图：中国网

中德经贸关系十年冷暖

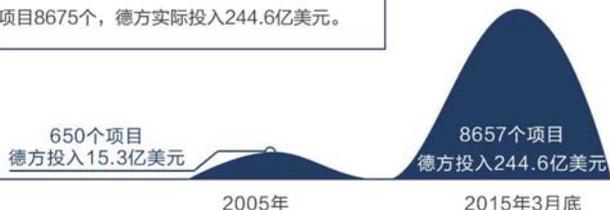
2015年是“中德创新合作年”。分析认为，默克尔10月29日的访华之旅将进一步加强两国在创新工业领域的合作，推动生产链的数字化合作。默克尔2005年出任德国总理，十年间八次访华，中德经贸关系也在十年间由冷转暖。大家可以从下面四个图表清楚地感受到。

再来看看十年间中德具体的进出口额变化

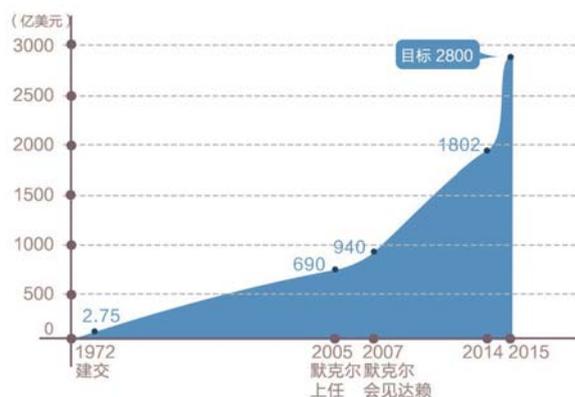
2005年-2015年中国对德国海关货物进出口额一览表



2005年，德国在华投资项目累计650个，实际投资额15.3亿美元；
2015年3月，中国累计批准德国企业在华投资项目8675个，德方实际投入244.6亿美元。



2005年-2015年中德贸易总额重要变化图



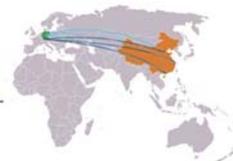
每天

往返于中国和欧盟之间的15亿美元商品中，近三分之一属于中德。



每周

每周，70多个航班连接着两国10多个城市。



每年

有超过100万游客来往于中德之间。



现在

有8200多家德国企业在华安家落户，超过2000家中国企业在德国站稳脚跟



BDO 审计师事务所中国事务经理张艺江先生专访

您首次与德国的联系是如何产生的？

2001 年出国前，德国是我的第一选择，之后我在奥斯纳布吕克大学成功学习了 6 年，并从此居住在德国。自 2008 年起，我任职于会计师事务所，致力于中德经济交流。

您眼中的德国是怎样的？

健康的环境、可靠和专业。

您从事中国业务的座右铭是什么？

信赖、热情、持续和独立。

您认为德国的优势是什么？

遵守规则方面高度自律、认真以及拥有顶尖的技术。

什么是作为企业家必备的品质？

熟悉自己的行业，并对未来发展有准确的嗅觉。

您不工作的时候喜欢做什么？

我大部分空闲时间都是和我的家庭度过的。另外，运动也是我的爱好之一。

您对最近看的哪部电影印象深刻？

我其实很少看电影。如果可以把足球比赛看作电影，那么我也是非常乐意看的。

您最希望实现什么梦想？

我衷心祝愿，未来中国的环境和经济可以和德国一样良好，中德关系继续保持健康发展。

您的优点是什么？

可靠性加灵活性 - 中德两国美德的结合。

您的缺点？

我的夫人喜欢“抱怨”说，我把太多的时间给了客户，给家庭则太少。但是，仅仅中国和德国 BDO 就有一万名同事和 58 个分所，他们给我提供了一个强有力的平台，这让我不能说“不”。



您最爱的度假圣地是什么？

中国和欧洲。

谁是您的榜样？

我对未来的自己有清晰的构想，这个未来的自己就是我的榜样。

如果您是中国政府决策者，会立即出台什么样的政策？

改善环境。

联系方式：

张艺江
中国事务经理
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Landaubogen 10
81373 München
电话：+49 89 7690 6363
传真：+49 89 7690 6144
手机：+49 151 5903 0047
邮件：Yijiang.Zhang@bdo.de



索里曼先生

莱茵国际学校 ISR 投资人、 校长索里曼先生专访

莱茵国际学校（简称 ISR）是覆盖杜塞尔多夫、诺伊斯和科隆地区的一所全日制私立非营利性学校，为一年级到十二年级的学生提供多语言的国际化教育。两年前，索里曼（Peter Soliman）先生成为该校新的全额投资人。下面是对他的专访。

工商会：您是否能描述一下，ISR 是一所怎样的教学机构？

ISR 包括幼儿园、小学、初中到高中 12 年级，学生年龄在 3 岁到 18 岁之间。高中阶段的学生可选择不同的毕业文凭，最受欢迎的是国际大学预科文凭课程（IB），并被德国大学一般入学资格（Allgemeine Hochschulreife）认可。2015 年全球有 138 个国家的近 141,000 名学生选择 IB 毕业文凭。越来越多的德国学校也为学生提供这样的机会，每年约 1500 名德国学生获得 IB 文凭。

工商会：ISR 的学生和教师来自哪些国家？其中有多少来自中国的学生？

我们学校的 650 名学生来自 40 多个国家和地区，其中我家的中国家庭是一个很重要的、也是目前成长最快的群体。来自不同国家的家庭一致认可学校重视基础教学的优质的教育体系。120 多位教职员员工尽职尽责，为学生提供个性化的辅导。

工商会：您如何对待由于文化差异所引起的学生之间的冲突，并如何让学生互相认识、理解和认可？

在谈论教育之前，我们先来讨论一下我们最重要的伙伴——学生家长和学校共同的价值观。性格培养是我们课程设置中的基本组成部分，并植根于学校的所有部门和各种活动。

其中包括“指导课”、锻炼学生领导能力的学生生活社团（Student Life Organization® - SLO®），在此学生也得以学会互相尊重，互相认可，这也是我们对所有家庭的期待。有时我们也会认识到，个别家庭从长远来看并不适合这所学校。

工商会：与其他学校相比，ISR 有什么特点？具体体现在学校哪些不同的课程？

Sabis® 课程具有决定性的优势。几十年来，全球 80 多个国家应用此课程，并获得了成功，每年都会对所有的课程进行研发和更新。在我看来，在当今科技发展如此迅速的时代，这种措施是必不可少的。学校所有的教学材料和学习资料都力求与时俱进，如学校在各个教室都安装了电子互动白板，包括幼儿园。

另外，学校的课程安排精确到每周的课程设置，并有健全的代课体系，保证学生不会因此而缺课。这些措施非常有利于数理化及计算机信息课程（MINT）的教学，体现在学生学习这些课程时具有浓厚的兴趣，并取得了超出平均水平的好成绩。

工商会：除主要课程英语、德语及第二外语法语和西班牙语外，ISR 还教授什么外语课程？

英语是所有课程的教学语言——语言课当然除外。从幼儿园起，德语是必修课。从六年级开始，学生可选择法语或西班牙语作为第二外语学习，所有课程都由母语老师授课，而德语课程与德国文理中学的课程相当。

工商会：为什么您会考虑将中文也作为教学语言？除中文字外，中文课还教授什么？

在和中国家庭的谈话中，我们确实了解到学中文对中国家庭孩子的重要性，因此随即开始寻找合适的合作伙伴，很快我们就和汉园中文学校取得了联系。目前，大约 30 多个学生选修中文课作为母语课或外语课。汉园中文学校的老师在 ISR 的课堂教授中文，使我们能把课程安排在学生的日常学习时间，而家长不必在下午和周末将孩子送去其他地方学习中文。

工商会：ISR 最近五年的毕业生获得德国大学一般入学资格的比例是多少？

事实上，每年有 25 - 30% 的学生选择到德国大学继续深造。ISR 所有申请德国大学一般入学资格的学生也全部获得了认可，并直接进入大学课程的学习，且获得了可喜的成绩，这些都是因为学生通过 IB 课程做好了充分的准备工作。

工商会：ISR 还与其他哪些学校合作？这方面的合作具体是怎样开展的？

近来，全球许多国家的学校希望和 ISR 建立合作关系。在选择合作伙伴方面，我们非常慎重，并不急于求成。今年年初，我们与中国许多国际学校进行交流，并拜访了这些学校。广东碧桂园学校是中国有名望的国际学校，每年有 10 - 15 名应届毕业生得以进入牛津、剑桥等著名大学深造。最近结束的交换生活动充分证明了我们两所学校拥有相似的价值观。在一周时间内，碧桂园学校的 8 位交换生不仅和 ISR 的学生一起学习，还要在 ISR 寄宿家庭生活，气氛融洽和谐。明年春天，ISR 的学生将去中国的碧桂园学校学习生活，以扩大自己的视野。这只是校际合作方面的一个例子。

工商会：如在新闻报道中提到的，两年前，您在 ISR 投资了几百万元，挽救了这所学校。ISR 目前的情况是怎样的？

ISR 在学术方面的成绩一直不错，但始终没有发挥到极致。另外，ISR 当时的管理层错综复杂，导致在当地寻找合作伙伴时受到阻碍。现在，我们把自身看作具有中型企业文化色彩的服务商，也就是说我们关注客户及他们的需求，并及时作出决策。在这里，我们负责学术的校长 Lyons 女士是我的一个重要的合作伙伴。

工商会：您以前在教育领域是否有过经验？是什么促使您跨入这个行业的？

以前我没有在教育领域工作过，但是对我来说，ISR 的教育体系是为严苛的家长们提供的一种服务，而作为一种复杂产品的服务业，我是非常熟悉的。另外，我是四个孩子的父亲，拥有两本不同的护照，对具有国际背景的家庭的需求也非常了解。我认为，教育是一件至关重要的大事——它可以为孩子创造更多的机会。无论孩子们将来是否会充分利用这些机会，

我们在道德上都有义务为自己和社会上的孩子创造条件，而且我和我的家庭都拥有国际背景，也就是说我们也是客户群中的一员。

工商会：您是怎样在短时间内使学校重获生机的？

有很多人参与了这个过程——从出色的顾问委员会、积极的教师团队到所能希求的最好的家长群体，这些使我们扭亏增盈——我们找到了社会和经济上的支点，学校孩子们优异的学习成绩得以被广泛宣传。而最重要的是，质量是我们关注的重点。我们是一所非常好的学校——我们要成为德国最优秀的学校之一。

工商会：您的孩子是否也在 ISR 上学？您和孩子讨论有关学校的问题吗？您是否也会给孩子一些提示和建议？

当然，我的孩子都在 ISR 上学，开宝马车的人可不能销售奔驰车啊。我们也会议论学校的事，但是我们会因为角色不同而严格区分谈话内容。

工商会：您如何看待目前德国和中国的关系？

中国是德国一个非常重要的贸易伙伴，反之亦然。两国间之所以友谊深厚，关键在于两国人民的交流，我们每天都在进行这样的交流，这对我们来说是至关重要的。

工商会：鉴于来自中国、德国及美国和欧洲其他国家的家长对德国的教育系统的认知，以及他们对自己孩子的教育培养，在您看来这些孩子有什么差别？

没有什么比教育更个性化的了。我没有感觉到因国籍不同而产生的差别。事实上我看到了许多共同点。我觉得，在全球注重教育的年轻一代中产生了一种全球化的“兼容性”。人们自然地进行交流对话，全球化的趋势和技术将人们联系在一起，文化和知识使大家靠得更近。这与学生在今后所工作的企业中将要遇到的情况是一致的。

供图：莱茵国际学校 ISR



ISR 以其国际化闻名



拉廷根市长 Klaus Pesch (左一) 和经济促进局团队的同事们
图片: Maik Grabosch

德国拉廷根市—— 企业发展的福地

拉廷根市拥有优越的地理位置，强大的经济实力以及高素质的劳动力，可以为经济发展和人文生活提供有力的保障。它不仅紧邻多个德国乃至欧洲的大型城市，还可为您的业务发展提供诸多有利条件。

拉廷根市不仅是大型企业，同样是中型企业的最佳选择。多家国际大型企业和德国本土企业在这里生根发芽。这些企业大多来自信息和通信业、时尚业、电气工程和机械制造业，他们对投资地各方面的条件再三考量后选择了这里作为自己的大本营。除了位置优势，拉廷根市还拥有卓越的基础通讯设施。位于拉廷根的 KomMITT 公司是拉廷根市市属能源供应公司的下属公司，该公司使用最先进的玻璃纤维复合材料为用户提供能源。

杜塞尔多夫国际机场和杜塞尔多夫展会中心近在咫尺。连接科隆、杜塞尔多夫和埃森的区域列车也经过拉廷根市，并且在拉廷根市停靠两站。杜塞尔多夫国际机场车站就在拉廷根市和杜塞尔多夫市的交界处。另外，拉廷根市

被四条高速公路紧密包围，交通便利。

拉廷根市适宜居住，拥有超过九万名居民，城市中心有一大片绿地，同时高度城市化。拉廷根市凭借其悠久的历史为人们提供了优美的居住环境，通过繁华的商业街区为人们提供了便利的购物环境，通过完善的文体设施为人们提供了高质量的休闲环境，同时，也为儿童和青少年提供了大量的幼儿教育 and 基础教育机会。

联系方式:

拉廷根市政府经济促进局

André Dietze 先生

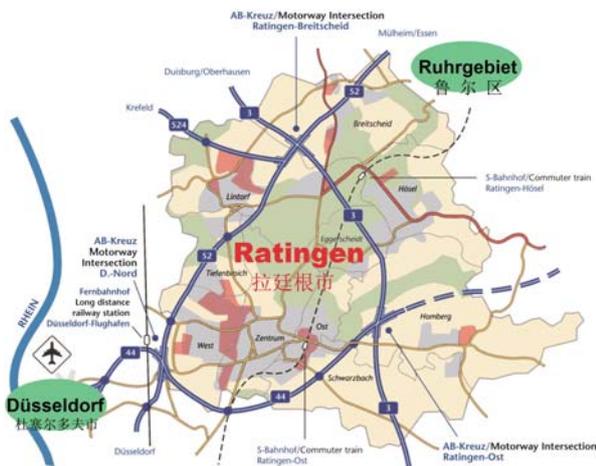
地址: Verwaltungsgebäude Eutelis-Platz 3
40878 Ratingen Germany

电话: +49 2102 5501 070

邮件: Andre.Dietze@ratingen.de

网址: www.ratingen.de

翻译: 马静



拉廷根的地理位置优越



坐落在拉廷根东部的工业区

图片: Christian Maaß



工商会及会员企业最近动态

工商会会员企业参展第十六届中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会



飞马集团的展位

第十六届中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会于2015年10月29日至11月1日在北京国际展览中心（新馆）隆重召开。工商会会员企业德国飞马集团公司作为海外参展商，第四次参加了此次盛会。

中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会由煤炭工业协会主办，到如今已有30年的历史，展览会举办时间为两年一届。举办“中国国际采矿展”旨在推动煤炭工业的国际交流与合作、煤矿装备水平的提高和煤炭行业的科技进步，为国内外的煤炭业界人士提供一个长期的、范围广阔的交流平台。30多年来，历届展会都展示了国内外最先进的采矿技术和设备，吸引了众多专业人士莅临参观交流，展出面积逐年扩大，参展商逐年增加，产品技术逐年提升，办展的国际化、专业化水平不断提高，成为国内规模最大、影响最广、层次最高的煤炭盛会，成为推动国际先进采矿技术国产化及国内煤矿装备制造不断升级的重要力量。

德国飞马集团公司作为海外展商第四次参加了展览会。作为德国展区极具标志性的展商，

飞马沿用了第十五届煤博会的大型展位。展位采用了双层复合型设计，使用实物展示、视频展示、图片/资料展示和现场讲解的方法，向飞马国内广大的用户群介绍飞马产品的特点，阐述飞马近况和战略规划。在当前形势下，为更好地服务于中国煤矿，飞马与时俱进运用德国技术，在位于烟台的生产基地投产DV系列降温机组、回冷机、空冷器等设备，并自主研发了以污水换热器为例的多项新型技术设备，此次首台烟台基地下线的DV系列移动降温机组和直接式蒸发器一亮相展会就得到了业内人士的一致好评。

此次展会，不仅巩固了飞马在老客户群中的良好形象，也结识了为数不少的新的潜在客户，在国产设备的推广方面也收到了良好的反馈，达到了预期效果。

中国国家开发投资公司与工商会共同举办装备技术合作交流会

2015年10月13日上午，中国国家开发投资公司董事长王会生先生率代表团访问德国中国工商会，并与工商会共同举办了装备技术合作交流会。此次国投代表团访问德国的主要



活动结束后嘉宾合影

目的是了解德国制造装备业的情况，寻找投资德国企业或与之合作的可能性。出席交流见面会的有近二十家德国中型企业的代表，以及德国北威州经济部对外经济司司长 **Herbert Jakoby** 博士，北威州投资促进署大中华区总监符强博士和杜塞尔多夫中国事务中心主任 **Annette Klerks** 女士。

德国中国工商会会长栾伟在欢迎辞中说，国投代表团在工商会所接待过的中国代表团中是重量级的，不仅因为国投是央企中唯一的投资控股公司，对于国家战略布局有着举足轻重的作用，而且王董事长一贯秉承务实的精神，亲自率团访问德国，说明此行任务艰巨。工商会在成立 13 年以来一直致力于促进中德经济之间的交流与合作，不仅帮助德国企业在中国投资发展，还帮助中国企业在德国拓展业务渠道。近年来，工商会特别是在促进中德企业间收购兼并，帮助中德企业之间技术转让等方面取得了一些成果。栾伟会长表示，工商会愿意帮助国投在德国投资发展。

Jakoby 博士对国投代表团的到来表示欢迎，他概述了北威州的经济概况以及中资企业投资现状。接下来，符强博士详细介绍了北威州作为投资热土的十大理由，不管是从经济、地理位置和投资政策上来讲，北威州都是全德最炙手可热的投资地，目前北威州有近 900 个中国公司落户，有 11 万中国人生活在此。同样，**Klerks** 女士也对杜塞尔多夫作为企业投资目的地进行了推介。

王会生董事长随后在讲话中向来宾介绍了国投的概况、德国之行的目的及今后在德国拓展业务的方向。国投是中国中央政府设立的唯一一家投资控股公司，主要致力于基础产业（如电力、煤矿）、战略新兴产业（如先进制造业、新能源、环保）以及金融服务业等方面的投资。近 13 年来，国投年均利润增长率近 30%。国投于今年成立了先进制造产业投资基金，首期规模为 200 亿元人民币，国家总共投入 2000 亿资金，可以在全球范围内以收购兼并、参股、建厂或与外资企业在中国境内合资等各种投资方式进行合作。王会生董事长表示，此次访问德国，就是要寻找与德国企业合作的机会。这次活动是了解德国制造业的开始，国投未来还要研究在德国设点，进一步推进与德国企业的交流与合作。

接着来自 **GTA**、**T.I.M**、**Premium Prikett**、**Tedrive steering** 和 **Lindhorst** 集团的代表分别介绍了有关隧道设备、排雷车、环保压制木材、汽车转向系统以及养老院等项目，希望能够通过德国中国工商会而引入中国资金，并在未来与投资者共同开发中国市场。

德国中国工商会与国投子公司 融实国际签订合作意向书

2015 年 11 月 12 日，融实国际控股有限公司与德国中国工商会签署了合作意向书。根据约定，双方将集中各自优势资源，以多样化的合作方式在德中两国的高端装备制造、核心基础部件制造、高新技术、检验、检测及认证等领域深入开发合作机会。融实国际总经理惠澎和德国中国工商会会长栾伟分别代表双方在合作意向书签字。

德国中国工商会于 2002 年在中国驻德国大使馆的推动支持下成立，主要吸收有意向到中国投资发展，或与中国企业开展合作的德国中小企业。目前工商会会员企业主要分布在煤矿、机械、汽车、电子、物流、贸易等行业。工商会的核心业务是中德之间的经济交流，例如组织中德企业家互访，促进中德友城建设，以及帮助中国企业在德国发展业务等。

融实国际控股有限公司（简称融实国际）系国家开发投资公司全资子公司，是国投唯一的海外投融资平台，于 2011 年 8 月 23 日在香港注册成立，公司注册资本 4000 万美元。目前，融实国际正在积极稳妥地推进国投“走出去”战略，紧密对接国际资本，筹建国际并购股权投资基金，针对全球投资机会及企业的并购重组，并关注前瞻性、战略性产业，以及寻找符合国家“一带一路”战略的资源开发机会。

今年 10 月，王会生董事长率国投代表团访欧期间专程拜访了德国中国工商会，双方共同举办了有二十家德国企业负责人和地方政府官员出席的装备技术合作交流活动，期间不少企业都提出希望与国投展开合作，共同开发中国、亚洲乃至世界市场。

此次合作意向书的签订将有效地促成国投公司访欧成果的落地，并为融实国际进一步拓宽项目开发渠道，积极跟踪德国先进制造业技术，寻求通过国际合作加快实现业务转型升级和创新发展的基础。

工商会在合立福律师事务所 举办企业法人信息座谈会



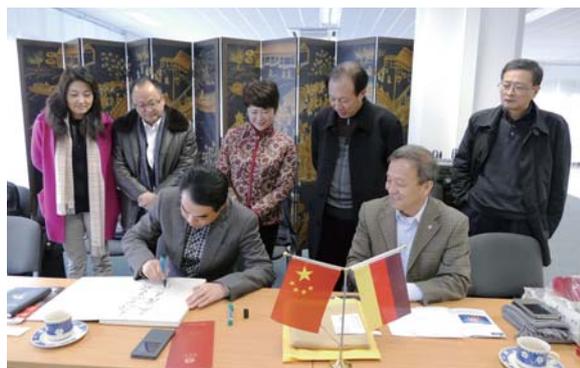
交流会现场气氛热烈

11月27日，德国中国工商会在会员企业合立福律师事务所举办了中德企业法人信息座谈会。活动邀请了近二十位中德企业家参加。

在此次座谈会上，合立福律师所的合伙人，资深律师埃塞尔斯和施密特先生向大家讲述了关于公司法相关知识和作为公司CEO所拥有的权利和所肩负的责任和风险。除了关于法人赔偿责任的基础原则、责任风险，责任范围之外，他们还讲解了公司法人与公司、股东及第三方责任划分的规则。此外，报告人特别介绍了公司法人如何避免和降低相关责任风险，以及一些在企业日常管理事务中与劳动法相关的问题。

两位报告人均均为中德跨境投资发展的法律事务专家，洞悉德国和中国的企业文化，拥有助推大量中德企业进入海外市场的丰富经验，而且他们都是德国中国工商会的活跃会员和HLFP中国事务部的负责人。

安徽黄山市代表团访问工商会



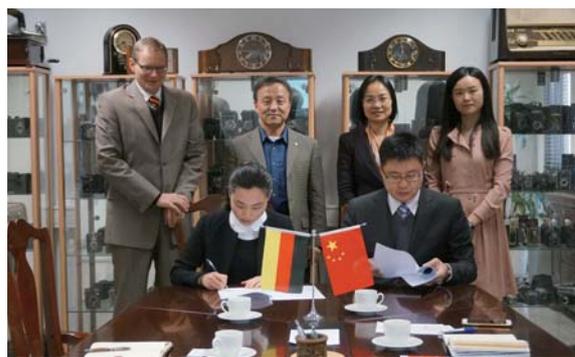
黄山市孔晓宏市长为工商会签名留念

12月13日，安徽省黄山市市长孔晓宏携政府和企业代表团访问工商会。去年栾伟会长多次拜访黄山市，并与孔市长就帮助黄山引进德国企业、技术，以及一些具体的工业项目进行了交流。此次孔市长到访德国，旨在将交流的内容进一步深化和落实。

孔市长在会谈时表示，黄山所在的徽州地区最推崇匠人风格，而德国企业正是将匠人的技术发挥到了极致。不久前，在中德两国总理的见证之下，黄山市与斯特拉松市结为友好城市，未来更要借助于友城以及工商会在德国的平台进一步与德国中小企业进行合作。随后，栾会长就旧城改造、机械制造、水务合作以及帮助中国首家茶叶上市企业谢裕大开拓欧洲市场等项目与代表团进行了进一步的交流。

当天出席活动的还有工商会会员企业德国知名汽车转向系统生产商 Tedrive steering，通过工商会的牵线搭桥，Tedrive steering 计划与黄山一家汽车零部件制造商进行进一步的洽谈。

工商会与广州南沙开发区投资贸易促进局签署战略合作协议



工商会总经理王颖女士与南沙区代表签署双方战略合作框架协议

12月14日，广东省广州南沙开发区金融工作局局长阮晓红，南沙开发区投资贸易促进局副局长唐斌及金融工作局闪文拜访工商会。

双方就加强南沙与海上丝绸之路沿线国家的经贸合作联系、积极推动工商会会员企业利用南沙新区及自贸区的优势开拓南沙市场，以及引导中德两国企业开展各项经贸合作等方面进行了交流，并签署了战略合作框架协议。

中国煤炭科工集团与飞马达成合作协议

12月14日至18日，中国煤炭科工集团（简称中煤科工）总经理吴德政率代表团访问德国。在工商会会员企业飞马集团的安排和组织下，中煤科工与德国一矿业集团进行了有关参股乃至收购的会谈。由于德国在2018年前要关闭所有煤矿，而出口贸易，特别是向中国出口必然成为两国合作的发展方向，因此此次会谈对于双方都是一个历史性的里程碑。中煤科工下一步的计划是在德国成立分公司，进一步加强与飞马集团以及当地德国矿业企业的合作。

中国煤炭科工集团有限公司是由国务院国有资产监督管理委员会直接监管的中央科技型国有企业，目前拥有十九家全资子公司和一家控股高科技上市公司，共拥有16000多名员工。

图文：德国中国工商会



中国煤炭科工集团总经理吴德政率代表团访问工商会