



第 43 期

2020 年 9 月

WWW.CIHD.DE

德国中国工商会杂志

01
封面专访
杜塞尔多夫市市长托马斯·盖泽尔专访

02
“众志成城”
德国中国工商会及德国飞马集团向杜塞尔多夫市政府捐赠医用口罩

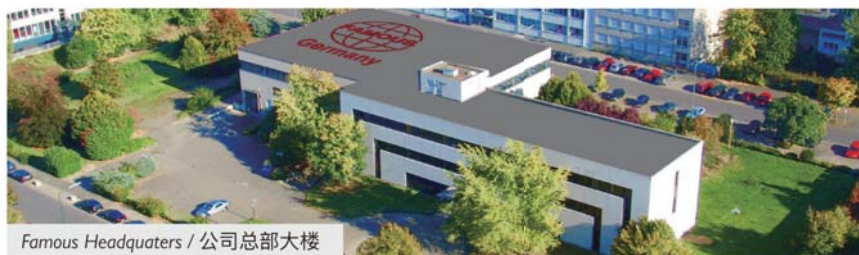
03
专访
周受资
小米集团高级副总裁兼国际部总裁

04
专访
Seong-Yong Cho / CHO
-TIME 有限公司合伙人
Ralf Hoffmeister / CHO
-TIME 有限公司管理层成员

杜塞尔多夫市市长托马斯·盖泽尔
图片：杜塞尔多夫市政府



FAMOUS INDUSTRIAL
GROUP GMBH
德国飞马集团公司



Famous Headquarters / 公司总部大楼

Production base in Germany / 德国生产基地



WAT WÄRME-
AUSTAUSCH-TECHNIK GMBH
德国WAT热能交换技术有限公司

FAMOUS-WAT
KLIMATEC COMPANY LIMITED
烟台飞马瓦特热交换技术有限公司



Production base in China / 中国生产基地

PRODUCTION
设备生产

INVESTMENT
项目投资

IMPORT & EXPORT
进口出口

CONSULTING
咨询服务



KALTWASSERMASCHINE /
KM-MASCHINE

KM系列井下集中式矿用防
爆制冷装置



WETTERKÜHLMASCHINE /
DV-MASCHINE

局部矿用防爆制冷装置
(ZLF系列)



IDV-MASCHINE

集成式可移动冷水机组
(IDV机纽)



HD-ND WÄRMETAUSCHER

高高压换热器



德国飞马集团公司
Famous Industrial Group GmbH
Zülpicher Strasse 5, 40549 Düsseldorf, Germany

+49 211 585 888 0
+49 211 585 888 222

info@famous-germany.de
www.famous-germany.de (QR-Code)



目录



05 托马斯·盖泽尔



11 周受资



15 Seong-Yong Cho



Ralf Hoffmeister



17 陈秀峰



21 尹广燕

04 致辞

德国中国工商会会长栾伟致辞

05 封面专访

杜塞尔多夫市市长托马斯·盖泽尔专访

07 “众志成城”

德国中国工商会及德国飞马集团公司向杜塞尔多夫市政府捐赠医用口罩

08 杜塞尔多夫市政府报道德国中国工商会及德国飞马集团捐赠防护口罩并寄来市长感谢信

09 中国淄博矿业集团有限责任公司和中国兖矿集团有限公司发来受赠防疫物资感谢信

10 中国政府加强防疫物资出口出质量监管
杜塞尔多夫恒领律师事务所

11 专访

周受资
小米集团高级副总裁兼国际部总裁

15 Seong-Yong Cho

CHO-TIME 有限公司合伙人

Ralf Hoffmeister

CHO-TIME 有限公司管理层成员

17 陈秀峰

深圳星源材质科技股份有限公司董事长

19 城市

中国·招远经济技术开发区

21 经济

中国 2.0 (下)
尹广燕 / 企业咨询

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：王颖

校对：马静 王颖

印刷：

TIAMATdruck GmbH
Luisenstrasse 69
40215 Düsseldorf



德国中国工商会会长 栾伟 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：

已经过去了近半年，“新冠病毒”疫情依然肆虐。在此期间，德国已逐步和有限地开放公共场合，并出台了一系列防疫规定。为了让杜塞尔多夫广大市民包括中国企业更加了解杜塞尔多夫市政府实施的保护措施，我们特地邀请了杜塞尔多夫市市长托马斯·盖泽尔先生来为我们针对大家关心的问题解答，比如市政府针对疫情所采取的措施，政府为杜塞尔多夫的企业提供了哪些支持，包括财政税务上的优惠以及开放措施的开展等。如果您想了解更多，那就请一定不要错过市长的专访。

自“口罩规定”出台以来，德国乃至欧洲对口罩等医用防护物资的需求大幅增加。德国中国工商会和德国飞马集团高度关注疫情发展，不仅向中国以人肉的形式向数个中国大型矿山企业捐赠了数万个口罩，而且全力支持德国当地对抗“新冠病毒”。除了运往德国联邦卫生部的37万余个口罩外，德国中国工商会和德国飞马集团还向杜塞尔多夫市政府捐赠了10000个医用口罩。杜塞尔多夫副市长兼市政府秘书长Burkard Hintzsche先生于4月30日代表市政府出席了捐赠仪式。有关疫情的捐赠互助等报道请见本刊特别主题“众志成城”。

“小米”是中国人众所周知的智能手机品牌，妥妥的“国货之光”，如今正如火如荼地向“智能家居”领域进军，但大家不甚了解的是，“小米”在今年第一季度的海外收入首次占到了总收入的一半，这表明小米的“国际化之路”也发展迅猛。去年，小米在杜塞尔多夫成立了分公司，今年七月，德国首家小米门店在杜塞尔多夫最黄金的老城商业街开业，盛况可与苹果媲美。本刊特别对去年新上任的小

米集团高级副总裁兼国际部总裁周受资先生进行了专访。除了小米本身的发展史，核心竞争力及经营目标等，周先生还对今年受疫情影响巨大的手机及智能产品产业链市场作了预估。至于小米在德国乃至欧洲的战略布局，周先生高瞻远瞩，未来可期。让我们拭目以待小米的“国际化之路”。

去年，德国中国工商会新吸纳了一家德国企业CHO-TIME 有限公司作为会员企业。CHO-TIME 有限公司是一家营销服务领域的中型企业，在三个国家地区拥有2700名员工，主要为德国电信，1&1, ADAC等大型企业提供销售和售后外包服务，包括技术支持。可以说，他们的目标客户是所有卖出产品后需要提供售后服务的企业。本刊对CHO-TIME 有限公司的创始人及合伙人Seong-Yong Cho和CHO-TIME 有限公司管理层成员Ralf Hoffmeister进行了专访。除了德国企业外，我们还邀请了中国锂电池隔膜行业领域的龙头企业—深圳星源材质科技股份有限公司董事长陈秀峰先生接受了专访。星源材质是中国第一家打破国外技术垄断的锂电池隔膜干法单位技术的企业，也是中国第一家产品批量出口海外锂电池隔膜制造企业，并于近年在德国设立分公司，与德国合作伙伴共同开拓欧洲的新能源汽车市场。更详细的信息请见专访。

此外，再次向德国企业读者隆重推荐一下德国中国工商会的城市合作伙伴—招远经济技术开发区，地理位置优越，投资政策优惠，是外商在中国的投资宝地。

最后，愿所有人都能守望相助，共同抗击疫情，早日恢复生活秩序，正常工作。

祝读者们平安，健康！

栾伟



托马斯·盖泽尔

杜塞尔多夫市市长托马斯·盖泽尔专访

德国中国工商业：自“新型冠状病毒”（以下简称“新冠病毒”）疫情爆发以来，您采取了哪些措施？您对结果满意吗？

为了应对“新冠病毒”大流行这种新情况，有效的危机管理就变得尤为重要。我很高兴我们能够依靠杜塞尔多夫的现有结构在病毒大流行初期就着手进行了相关的工作。最重要的是，我们有一个所谓的危机团队。该团队会针对所有情况制定危机管理计划，并与所有部门负责人、办公室负责人以及关键基础设施（如警察局，机场或德国联邦国防军）负责人一起，根据各自情况量身订制危机管理方案。危机团队办公室每周在杜塞尔多夫开会三次，负责阐明情况，并就如何进行下一步工作进行决策。

我们所采取的措施是多种多样的，针对的是人们生活的不同领域。杜塞尔多夫是第一个建立自己的测试和诊断中心的大城市。同时，建立了“新冠”信息热线，提高了医院的服务能力，并组织了来自杜塞尔多夫许多企业的大量捐款。我们让所有杜塞尔多夫的市民不断地了解了最新的形势。

我们专门为企业设立了救济基金：成立于杜塞尔多夫的受到严重破产威胁的企业能够申请一次性援助，以帮助其渡过难关。为此，经济促进局特别设立了咨询热线和回拨热线服务。在联邦和州政府的财务支持到账之前，我们能够通过热线为企业提供免费帮助。延期缴纳营业税也是我们所有措施中的一部分，当然这些措施须通过全体企业员工的良好合作以及他们对新形势的适应才能实现。

德国中国工商业：您认为联邦政府也注意到如上这些问题了吗？

德国所有的城镇目前都存在未解决的问题，例如，弥补较大的资金损失，例如营业税。当然，这也同样适用于杜塞尔多夫。联邦政府现在已经通过了经济刺激方案，以减轻地方当局的负担。

德国中国工商业：到目前为止，这些在杜塞尔多夫实施的保护措施对限制个人行为有什么影响？

当然，这座城市已经发生了变化，但从杜塞尔多夫市民身上可以看到，他们在很大程度上接受了公共生活的限制。由于“新冠”，许多市民根本无法，或者说根本无法按计划度假。为了确保在接下来的几个月中不会“祸从天降”，我们以“杜塞尔多夫·家中度夏”的名义组织了各种娱乐活动，各个城区都将从中受益。临时游乐园Düsselland替代了传统的“莱茵嘉年华”。所有的这些举措都受到了好评。同时，我们也为表演行业从业者提供了营业的机会。

德国中国工商业：现在已经达到病毒的感染高峰了吗？

局势动荡不定，我无法作出明确的陈述。但是我可以向您保证：我们将尽最大努力防止感染数量的增加，而且得益于我们有效的危机管理和以往积累的经验，我们已做好了充分的准备。

德国中国工商业：那么，您现在将如何加快开放速度？

我认为，得益于当前的宽松政策，我们正走在正确的道路上。我们到目前为止取得的成功，得益于来自市民的合作，就如同我们欢迎游客再次回到我们美丽的城市一样。只要感染

的人数没有持续减少，我们就不会推动开放，因为人类健康仍然是我们的总体目标。

德国中国工商会：您从杜塞尔多夫企业方面得到了哪些信息？

企业方面的情况类似于普通民众的情况。一方面，许多公司持谨慎态度，并在可能的情况下继续依靠移动办公，以尽量将对员工的感染风险保持在最低水平。另一方面，许多杜塞尔多夫的公司正试图慢慢恢复正常状态。

德国中国工商会：在“新冠危机”期间，您为杜塞尔多夫的企业提供了哪些支持？

“退出战略”是负责任的政治行动的一部分。如前所述，我们的经济促进局从一开始就取得了巨大成就，在很短的时间内进行了重组，以便为企业提供大量的建议和服务。另外，我们还推出了新的“新冠”专题网站，为杜塞尔多夫的企业设立了专门的电话热线，并为他们设立了在未收到联邦和州政府基金支持款项前的过渡基金。

德国中国工商会：您从杜塞尔多夫华人社区方面得到了哪些信息？

我们得到了非常积极的反馈，特别是在关于世界开放主题的确立场方面。此外，我们的中国事务中心已就“新冠大流行”所带来的挑战，分别为众多中国企业提供了支持。中国企业与杜塞尔多夫市共进退，部分企业同时也给予了我们大力的支持，在此我要再次对他们表示感谢。

德国中国工商会：在这场与新冠的战斗中，您对民众社会参与方面有什么看法？您从中获得了启发和支持吗？

很高兴看到华人社区与杜塞尔多夫市的紧密联系。许多公司都把自己看作是杜塞尔多夫市民的一员，与我们的城市共同前进，共同在这种紧急的状态下渡过危机。因此，我们很幸运地收到了很多企业捐赠的口罩、平板电脑等电子设备，得到了中国公司的大力支持，这样我们能够根据需要分配这些物资以防止供应短缺。我认为这些企业秉承并发扬了“公民参与”的精神。

德国中国工商会：开放措施具体应如何开展？

我们已经处在“新冠疫情”新常态中，这也是为什么现在我们不讨论有关开放话题的原因。来自经济促进局的报道令我印象深刻，根据报道显示，自五月以来，中国企业的经营业务又开始重新启动，并且正在一步步朝着常规业务迈进，在某些情况下甚至产生了增长。

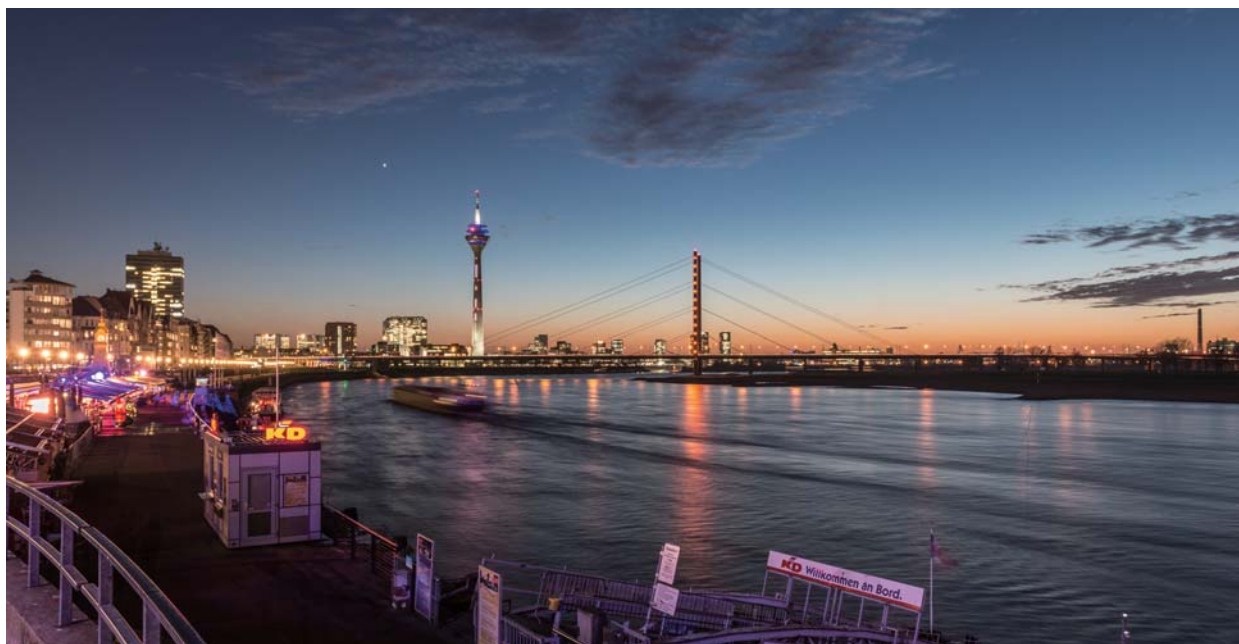
德国中国工商会：如您所知，德国中国工商会利用其资源促进德中双边经济关系。在危机中，我们应如何更好地支持杜塞尔多夫市？

我们很感谢德国中国工商会一直以来的承诺，尤其是在经济领域为两国交流做出了贡献。同时，尽管受到“新冠大流行”的限制，我们仍希望看到更多的新项目。我们在面对各种危机，包括现在正在面对的新冠危机时不能忘记：由德国中国工商会以及许多这样的组织所共同建立的国际合作，是持续战胜各种危机的非常重要的一环，我们应该以此为基础，在加强现有合作的同时，寻找新的合作机会。

翻译：王颖 图片：杜塞尔多夫市政府

美丽的杜塞尔多夫夜景

图片：Düsseldorf Tourismus





捐赠仪式现场

自三月份以来，欧洲地区多个国家受新冠病毒疫情的影响，病例数字不断增长，随着疫情的蔓延，包括德国在内的一些欧洲国家和城市规定民众去特定场所必须佩戴口罩，一些知名专家也明确支持民众戴口罩，德国乃至欧洲对口罩等医用防护物资的需求大幅增加。

根据德国政府4月4日的一份报告显示，很多医用防护物资中间商无法及时供货，甚至存在假冒伪劣产品。另外，货物运输也存在种种问题。交货时间因此常常不确定。为此，德国卫生部启动了中央采购，以确保医院等公立机构能及时得到医用防护物资。为了响应德国政府的号召，德国中国工商会及德国飞马集团公司高度关注疫情发展，延用了2月份为中国抗击疫情战役成立的飞马服务小组的原班同仁（向中国以人肉和空运的形式捐赠了数万个口罩），上下一心，经过两个多星期的努力筛选了60多家供应商，在确保口罩的标准、质量和供货时间的前提下，最终与经过德国莱茵监督局认证的江西3L医用制品集团股份有限公司签署了采购合同。

第一批40余万个口罩在国航杜塞尔多夫总经理唐东先生的协调及国航货运华东地区李少华经理的大力支持下，已通过德国联邦政府构建的空中物流优先通道安全抵达德国，并于本周一送达至德国政府中心仓库。为了确保卫生部所需物资的品质和物流时效，所有同事们轮流上阵，亲自开箱、检验、包装、装车，十分辛苦，但一想到能为抗击疫情做出力所能及的贡献，大家都感到无比的欣慰和自豪。

除了运往联邦政府卫生部的37万余个口罩外，德国中国工商会及德国飞马集团公司首先向德国北威州州府杜塞尔多夫市政府捐赠了10000个医用口罩，同时还将向德国北威州政府捐赠口罩。4月30日，在德国中国工商会及

德国中国工商会及德国飞马集团公司向杜塞尔多夫市政府捐赠医用口罩

德国飞马集团公司位于杜塞尔多夫市的总部大楼举行了捐赠仪式。杜塞尔多夫市副市长兼市政府秘书长Burkard Hintzsche先生，杜塞尔多夫移民局代表Sven Weiss先生以及杜塞尔多夫经济促进局夏琦女士、德国中国工商会总经理王颖女士、德国飞马集团公司副总经理习泽Alexander Zisser先生及总经理助理马静女士出席了捐赠仪式。杜塞尔多夫市副市长兼市政府秘书长Burkard Hintzsche先生在感谢辞中表示，对于德国中国工商会会长、德国飞马集团公司董事长栾伟先生长期以来在社会、经济、教育和体育等方面的慈善行为早有耳闻，并对栾会长在这种艰难的时期行善举、帮助处于不同工作和生活圈的人士的大爱无疆行为表示由衷的感谢。该批通过德国莱茵监督局认证的10000个医用最高级别口罩将被杜塞尔多夫市政府分配到杜塞尔多夫市移民局，用于移民局一线防疫工作。

在交接仪式结束时，栾会长表示：能够为人类的健康做一点贡献心感欣慰，愿全世界人民团结起来共同抗击疫情，祝杜塞尔多夫在市长和他的同事的领导下早日战胜病毒，祝全人类健康平安。



杜塞尔多夫市政府代表和德国中国工商会及德国飞马集团代表合影

来源：德国中国工商会



栾伟会长与 Hintzsche 副市长进行捐赠物资交接

杜塞尔多夫市政府报道德国飞马集团和德国中国工商会捐赠防护口罩并寄来市长感谢信

杜塞尔多夫市政府报道原文翻译：

杜塞尔多夫市副市长 Burkhard Hintzsche 先生于4月30日星期四接受了来自德国中国工商会 (CIHD) 捐赠的10000个防护口罩，并将其转赠给杜塞尔多夫市政府移民局。这批口罩由德国中国工商会严格按照欧盟 EN 14683 IIR 标准在中国采购，并通过中国国际航空公司空运至德国。在接下来的几天里，这些口罩将被分发给无家可归者收容所和紧急收容所中的无家可归者们。

“我希望能为改善当前防护设备需求短缺的现状贡献自己的一份力量，”德国中国工商会会长兼德国飞马集团公司董事长栾伟 (Wolfgang Luan) 教授说。“这也要归功于杜塞尔多夫市近年来给予我们的所有支持。”

杜塞尔多夫市副市长 Burkhard Hintzsche 先生对此次捐赠表示感谢：“我为能够给那些正处于非常困境的人们提供防护口罩而使他们免于疾病的举措感到高兴，感谢德国中国工商会的慷慨捐助。”

杜塞尔多夫市政府网站报道

Spende von 10.000 Schutzmasken dem Amt für Migration und Integration übergeben

26.04.2020 | Amt 54 News

Stadtdirektor Burkhard Hintzsche hat am Donnerstag, 30. April, 10.000 Schutzmasken entgegengenommen und an das Amt für Migration und Integration, das auch für die obdachlosen Menschen zuständig ist, übergeben.

Die Masken des Typs EN 14683 IIR wurden vom Chinesischen Industrie- und Handelsverband e. V. in Deutschland (CIHD) gespendet. Sie sollen in den nächsten Tagen in den Obdachlosenunterkünften und Notschlafstellen an wohnungslose Menschen verteilt werden.

„Im Namen des CIHD hoffen wir, einen kleinen Beitrag zur Reduzierung des aktuellen Bedarfs an Schutzausrüstung zu leisten“, sagte Professor Wolfgang Luan, Präsident des CIHDs und Geschäftsführer der Farnous Industrial Group GmbH. „Dies auch zum Dank für all die Unterstützung, die uns die Stadt Düsseldorf in den letzten Jahren hat zukommen lassen.“

Stadtdirektor und Sozialdezernent Burkhard Hintzsche bedankte sich für die Spende: „Ich bin froh, dass wir diejenigen, die es momentan noch einmal schwerer haben als sonst schon, schnell Mund-Nasen-Schutz ausstatten können, um auch sie vor der Ansteckungsgefahr mit dem Coronavirus zu bewahren. Ich danke dem Chinesischen Industrie- und Handelsverband, dass er dies durch seine großzügige Spende möglich macht.“

zurück

市长感谢信原文翻译：

尊敬的栾教授，

数周以来，“新冠病毒”一直在决定我们的生活和日常。公共生活减少到最低限度。学校，教育机构，文化，社会和商业都受到影响。我们无法估计新冠病毒危机的持续时间，特别是后果。这是对我们所有人的压力测试。

我们注意到在我们城市里也有许多积极的影响，比如人们互相帮助的例子。这种团结是我们城市的特色，我们也从杜塞尔多夫经济领域体会到了这一点。过去几周有很多企业来找我们，他们想为杜塞尔多夫及其市民做贡献，您也是其中之一。您已向杜塞尔多夫移民局慷慨捐赠了10,000个口罩，从而帮助了许多人。

我知道您一直参与文化，体育和社会问题。为此，我要向您表示衷心的感谢。作为一个城市，过去我们始终能够应对挑战并应对危机。我们还将从当前的危机中汲取教训，并度过难关，我们将与您——杜塞尔多夫经济界共同应对。

祝您健康。

致以衷心的祝福！

杜塞尔多夫市长
托马斯·盖泽

来源：杜塞尔多夫
市政府



市长感谢信



捐赠物资顺利抵京

中国淄博矿业集团有限责任公司和中国兖矿集团有限公司发来受赠防疫物资感谢信

中共淄博矿业集团有限责任公司委员会

感谢信

德国飞马集团公司、德国中国工商会及尊敬的栾伟先生：

春雨已过，万物萌动。在这个“天街小雨润如酥”的美好时节，在疫情防控与复工复产最吃劲的关键时刻，贵公司及工商会的同胞们，虽然身在异国他乡，但心系祖国、情牵淄矿，慷慨解囊、雪中送炭，为我们运送来最为紧缺的防疫物资，用爱心善举描绘出一幅春日里的温暖图景。淄矿集团党委及全体干部员工诚挚地感谢你们，并向你们致以最崇高的敬意！

2020年初春之际，一场史无前例的疫情浩劫突袭神州大地，举国上下投入到这场没有硝烟的疫情防控阻击战。春节以来，淄矿积极响应各级党委、政府的号召，在最严格的疫情防控措施下，复工复产稳步实施，能源供给源源不断，矿区生活稳定有序，统筹做好了以复工复产保防控、保市场、保供给，展现了国企政治担当，为经济发展贡献了淄矿力量。

岂曰无衣，与子同裳；飞马捐赠，情深意重。没有因为山海而隔绝，没有因为道远而阻挡，你们送来的不仅仅是紧缺的防疫物资，更是一份雪中送炭的温情。从贵公司及工商会的捐赠宣言以及栾伟先生的捐赠信当中，我们看到的是“全体同事们上班期间

利用各种渠道寻找防疫物资”和“以人肉的方式从德国空运中国”的深情厚谊；我们读懂的是同胞们身居异国他乡、心系祖国母亲、情牵能源供给的家国情怀；我们体悟的是中华民族“患难与共、守望相助”的精神传承。此时此刻，我们手虽不能相握，心却紧紧相连。

急难有情，情有餘兮；情义无价，来日方长。今后，希望与贵公司和工商会的交流沟通更加频繁，与同胞们“面对面”“屏对屏”“键对键”等交流的方式更加多样，在携手共赢中谱写合作新篇章，在交流互鉴中友谊地久天长。最后，我们坚信，有无数能者志士扛鼎逆行，有亿万中华儿女戮力同心，我们定能迎来打赢疫情阻击战的胜利时刻，我们伟大的祖国也一定山河无恙、国泰民安！

祝愿德国飞马集团公司、德国中国工商会的明天更加美好！祝愿栾伟先生及亲爱的同胞们事业兴旺、阖家幸福、万事如意！

中共淄博矿业集团有限责任公司委员会



中国淄博矿业集团有限责任公司感谢信原文：

德国飞马集团、德国中国工商会及尊敬的栾伟先生：

春雨已过，万物萌动。在这个“天街小雨润如酥”的美好时节，在疫情防控与复工复产最吃劲的关键时刻，贵公司及工商会的同胞们，虽然身在异乡，但心系祖国、情牵淄矿，慷慨解囊、雪中送炭，为我们运送来最为紧缺的防疫物资，用爱心善举描绘出一幅春日里的温暖图景。淄矿集团党委及全体干部员工诚挚地感谢你们，并向你们致以最崇高的敬意！

2020年初春之际，一场史无前例的疫情浩劫突袭神州大地，举国上下投入到这场没有硝烟的疫情防控阻击战。春节以来，淄矿积极响应各级党委、政府的号召，在最严格的疫情防控措施下，复工复产稳步实施，能源供给源源不断，矿区生活稳定有序，统筹做好了以复工复产保防控、保市场、保供给，展现了国企政治担当，为经济发展贡献了淄矿力量。

岂曰无衣，与子同裳；飞马捐赠，情深意重。

长。抗击疫情的爱，没有因为山海而隔绝，没有因为道远而阻挡，你们送来的不仅仅是紧缺的防护物资，更是一份雪中送炭的温情。从贵公司及工商会的捐赠宣言以及栾伟先生的捐赠信当中，我们看到的是“全体同事们上班期间利用各种渠道寻找防疫物资”和“以人肉的方式从德国空运中国”的深情厚谊；我们读懂的是同胞们身居异国他乡、心系祖国母亲、情牵能源供给的家国情怀；我们体悟的是中华民族“患难与共、守望相助”的精神传承。此时此刻，我们手虽不能相握，心却紧紧相连。

急难有情，情有餘兮；情义无价，来日方长。今后，希望与贵公司和工商会的交流沟通更加频繁，与同胞们“面对面”“屏对屏”“键对键”等交流的方式更加多样，在携手共赢中谱写合作新篇章，在交流互鉴中友谊地久天长。最后，我们坚信，有无数能者志士扛鼎逆行，有亿万中华儿女戮力同心，我们定能迎来打赢疫情阻击战的胜利时刻，我们伟大的祖国也一定山河无恙、国泰民安！

祝愿德国飞马集团公司、德国中国工商会的明天更加美好！祝愿栾伟先生及亲爱的同胞们事业兴旺、阖家幸福、万事如意！

中共淄博矿业集团有限责任公司委员会
2020年2月25日

中国兖矿集团有限公司感谢信原文：

德国飞马集团：

自新型冠状病毒感染的肺炎疫情暴发以来，兖矿集团坚决贯彻落实习近平总书记指示和党中央、国务院决策部署，坚持把职工群众生命安全和身体健康放在第一位，严格落实疫情防控各项举措，带领广大干部职工积极投身

疫情防控阻击战。

在疫情防控的关键时刻，您们第一时间伸出援助之手，慷慨解囊，千方百计联系购买紧缺的疫情防控物资捐助给我们，全力支援兖矿集团的疫情防控工作，有效缓解了防疫物资紧缺的燃眉之急，充分体现了“一方有难、八方支援”的良好风尚，坚定了兖矿集团干部职工抗击疫情的信心和力量。在此，向您们表示衷心的感谢并致以崇高的敬意！疫情防控一线人员将永远铭记您们的善行义举，兖矿集团永远感恩您们危难之际的无私奉献！

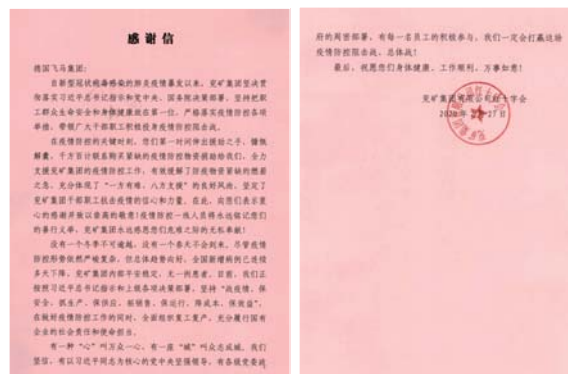
没有一个冬天不可逾越，没有一个春天不会到来。尽管疫情防控形势依然严峻复杂，但总体趋势向好，全国新增病例已连续多天下降，兖矿集团内部平安稳定，无一例患者。目前，我们正按照习近平总书记指示和上级各项决策部署，坚持“战疫情、保安全，抓生产、保供应，拓销售、保运行，降成本、保效益”，在做好疫情防控工作的同时，全面组织复工复产，充分履行国有企业的社会责任和使命担当。

有一种“心”叫万众一心，有一座“城”叫众志成城。我们坚信，有以习近平同志为核心的党中央坚强领导，有各级党委政府的周密部署，有每一句员工的积极参与，我们一定会打赢这场疫情防控阻击战、总体战！

最后，祝愿您们身体健康、工作顺利、万事如意！

兖矿集团有限公司红十字会

2020年2月27日



中国政府加强防疫物资出口质量监管

在疫情影响下，口罩正变得越来越重要。从2020年4月27日起，除石荷州外的所有其他联邦州都要求外出佩戴口罩。因此，德国市场对口罩的需求量正在大幅快速上升。目前，绝大部分进口到欧盟的口罩都来自中国。在这个特殊时期，为了保证从中国出口的口罩的质量，中国政府近期加强了对防疫物资出口的监管力度。

2020年4月25日，中国政府发布《关于进一步加强防疫物资出口质量监管的公告》。该公告的主要内容是：

1. 加强非医用口罩出口质量监管。自4月26日起，出口的非医用口罩应当符合中国质量标准或国外质量标准。商务部确认取得国外标准认证或注册的非医用口罩生产企业清单（中国医药保健品进出口商会网站www.cccmhpie.org.cn动态更新，目前仅提供中文版本），市场监管总局提供国内市场查处的非医用口罩质量不合格产品和企业清单（市场监管总局网站www.samr.gov.cn动态更新），非医用口罩出口企业报关时须提交电子或书面的出口方和进口方共同声明确认产品符合中国质量标准或国外质量标准，进口方接受所购产品质量标准且不用于医用用途，海关凭商务部提供的企业清单验放，对不在市场监管总局提供的企业清单内的，海关接受申报，予以验放。对4月26日之前已签订的采购合同，出口报关时须提交电子或书面的出口方和进口方共同声明。

2. 进一步规范医疗物资出口秩序。自4月26日起，产品取得国外标准认证或注册的新型冠状病毒检测试剂、医用口罩、医用防护服、呼吸机、红外体温计的出口企业，报关时须提交书面声明承诺产品符合进口国（地区）质量标准和安全要求，海关凭商务部提供的取得国外标准认证或注册的生产企业清单（中国医药保健品进出口商会网站www.cccmhpie.org.cn动态更新）验放。

按照中国政府最新的监管要求，德国企业在中国采购口罩时，必须着重注意以下几点：

1. 清晰约定口罩的类型（民用或医用）、口罩的认证机构和口罩的质量标准，目前欧盟采用的是CE标准；

2. 由于目前各国海关对防疫物资的检验检疫要求较为严格且变化较多，因此双方应明确约定应如何承担海关查验的风险；

3. 严格审查口罩生产厂家的认证情况，仅从有真实认证的生产厂家进行采购。

以上信息仅供参考，政策解释及操作方法，请查询中国政府网站了解。有需要法律帮助的可咨询：德国杜塞尔多夫恒领律师事务所 ChinaDesk@hoffmannliebs.de

来源：恒领律师事务所



周受资

小米集团高级副总裁兼国际部总裁周受资专访

德国中国工商会：周总，能否请您给我们的读者简单介绍一下小米集团（简称小米）的发展史及小米产品线布局情况？

小米公司成立于2010年四月，于2018年7月9日在香港联合交易所主板挂牌上市（1810.HK）。

截至2020年六月，我们在正式进入的全球90个市场中的50个里，是排名前五的智能手机品牌之一。

小米目前是全球第四大智能手机品牌，并已建立了全球领先的消费物联网平台，该平台连接了超过2.52亿台智能设备（不包括智能手机和笔记本电脑）。

我们的产品线包括这几个领域：智能手机，通过物联网平台联结的智能硬件设备以及时尚生活产品。

我们的智能手机产品线分为以下几类：Mi系列是我们历史最悠久的旗舰产品系列，现在是在真正的旗舰产品领域保持地位的动力。Redmi系列以极高的性价比来制造智能手机，并致力于将不同价位区间的极高性价比技术带入大众市场。

除了Mi系列和Redmi系列外，我们还有POCO，它为在乎并追求技术的用户提供他们所在意的创新，最近一次发布的产品是POCO F2 Pro；Mi MIX系列是我们的超旗舰产品系列，在新技术领域提供了许多创新，最近的产品是Mi MIX 3 5G和Mi MIX Alpha。

除了智能手机，我们还通过内部开发或与我们的生态链合作伙伴合作开发来提供各种智能硬件产品。创新，质量，设计和用户友好是

我们所有产品的基础，无论这些产品是公司内部开发还是与我们的合作伙伴共同开发。

德国中国工商会：小米取得巨大成功的核心竞争力是什么？

首先，我们建立了一个独特的商业模式，我们称之为“铁人三项”。它包含三个同等重要并快速增长的三部分，1、创新，高质量和精心设计的硬件，旨在提供出色的用户体验；2、高效的新零售，让我们的产品价格变得让所有人接受；以及3、丰富的互联网服务。

其次，无论是智能手机还是智能硬件，我们都坚持在每一个价位的最优的性价比。

第三，不懈追求创新。在应用最新技术方面，我们一直在挑战，比如说，从全面屏，到生态链的完整布局，一亿像素摄像头，再到环绕屏。

最后要说的很重要的一点是，我们积极听取用户的意见，重视米粉、消费者和媒体朋友的反馈，以改进我们的产品。在我们大规模产品线的建立过程中，有许多这样的例子。

德国中国工商会：中国市场是小米的根基，当年小米以手机业务起家，仅凭两年时间就做到了中国第一，世界第三，但目前的小米手机业务并没有达到创始人雷军的满意度，原因是什么？

我们的创始人雷军在纪念公司成立十周年的演讲中提到，尽管公司取得了非常多的成绩，我们的确非常自豪。但我们也非常清楚，今天我们面临非常复杂的国际环境，同时面对极其激烈的竞争环境。要想固守今天的成绩，躺着过去的业绩上过日子，毫无疑问，守

不住；要想继续不管不顾、猛冲猛打、粗放成长，毫无疑问，这条路也走不通。



雷军在小米成立十周年庆典上

在十周年之际的今天，我们的策略有三条：

一、重新创业

今天的局面，我们还是需要拿出重新创业的热情，豁出去干；并大胆启用创业型人才，大胆使用创业型的激励，大胆把握新的战略机遇。

二、互联网+制造

我们信仰互联网，我们相信互联网的方法论，我们会坚持用互联网赋能制造业。在继续和代工厂真诚合作的基础上，我们会深度参与制造业，我们已经自研大量高端装备，并已设计完成了全自动化的高端手机生产线。此外，小米产业基金已投资了超过70家半导体和智能制造的公司。这就是小米未来要做的“制造的制造”。

三、行稳致远

所有事情，我们都会用十年的长度来看，做长期有价值的事情，和时间做朋友。同时，战略上稳打稳扎，不要冒进。

德国中国工商会：新冠病毒疫情对手机和智能产品产业链的影响甚大，您能否预估一下今年手机和智能产品的市场情况会怎样？

一些类别的产品的生产、供应和运输，例如智能手机，在今年的头几个月受到了疫情的影响。但是我们也注意到了一种趋势，就是越来越多的用户正在购买并使用智能家居硬件，并让其生活变得更加智能。

在那些销售再次回暖的地区，消费者需求的增长方式与中国大陆市场相似。在海外市场，隔离措施也逐渐取消，销售开始反弹。例如，自5月的第三周以来，欧洲市场上智能手机的周激活量再次增加，达到2020年1月每周平均水平的90%以上。

德国中国工商会：小米董事长雷军在年初的新产品线上发布会说，刚推出的小米10系列

将成为小米再次创业的起点。小米10系列与以往的手机产品有什么本质的不同吗？

小米10系列是十周年献礼的旗舰系列，旨在从内到外追求终极的旗舰用户体验，并提供超值的性价比，显示了我们在真正高端的旗舰智能手机领域的地位。

该系列的所有产品，包括第一款价格低于400欧元的5G手机Mi 10 Lite 5G，都是我们最新研发成果的展示。此外，这些手机都配备了TrueColor AMOLED显示屏和后置四摄，让所有用户都能享受到最新技术带来的生活上的改变。

小米10和小米10 Pro提供了一流的旗舰配置，包括骁龙865 5G芯片，市场上最好的运行内存和存储内存，Wi-Fi 6标准，TrueColor显示屏，双立体声扬声器，快充功能等，价格极具竞争力。

德国中国工商会：小米董事长雷军曾提到，小米在未来10年最核心的战略是AI。随着越来越多的巨头入局智能家居，小米在AI时代如何筑起自己的竞争壁垒？

我们不仅是智能手机制造商，还建立了全球最大的消费级物联网平台，并提供互联网服务。在智能生活解决方案上，我们在行业的地位一直处于领先。我们在全球有大约2,000种不同的智能硬件产品，并同时努力将越来越多的产品带到德国。

这些类别广泛的产品既在内部开发，也和我们生态链合作伙伴共同开发。我们始终将用户体验放在首位。我们的生态链包括290多家被投公司，其中100多家致力于开发和生产智能硬件产品。

小米坚持做“感动人心、价格厚道”的好产品，让每个人都能享受科技乐趣。这项工作也带来了收获，我们最近被波士顿咨询集团（Boston Consulting Group）列入2020年全球50家最具创新力的公司，排名第24位，非常自豪。

我们还进一步加强了物联网平台上设备之间的联结。我们的智能手机，智能电视，AI智能语音助手和智能手表都可以用作该平台的控制中心。我们的AI技术使用户可以更直观地与我们的智能设备进行互动。我们现阶段的目标是将他们带到更多的海外市场中去。

我们着手以最实惠的价格在所有细分市场中提供惊人的产品。对于我们的硬件业务，包括智能手机，物联网和生活用品，我们将自己的最高总净利润率定为5%。如果保证金超过5%，我们将找到一种方法将超过5%的超出部分退还给我们的用户。实际上，去年这个比例是1%。

德国中国工商会：在用户都非常关心的人工智能和个人隐私方面问题，小米是否有更优秀的协调及制约其关系的模式？

在产品规划的初始阶段，我们就会考虑不同市场中不同的隐私政策，以提供最佳的用户体验，并致力于保护用户隐私。

我们在合规方面和整个公司对每位用户及其数据隐私的保护程度上，做的是最到位的。

创新技术的发展不应以牺牲用户隐私为代价。对于我们来说，提供最安全的产品和服务是我们创造最佳用户体验这一做法的一部分。

德国中国工商会：您曾经是一位眼光卓绝的投资人，什么样的因缘际会使您选择加入小米？感受如何？

小米“让所有人都享受科技的乐趣”这一使命是触动我，并让我加入公司的动力，享受创新的产品不该只是少数人的特权。

我想说的是，小米一直都在致力于实现这一目标，而为这一伟大成就贡献自己的力量也使我感到满足。

德国中国工商会：2018年，小米在港交所敲响了上市的钟声，市场估值543亿美金，成为全球科技股第三大IPO。您作为小米筹备上市团队的核心成员，能否谈一下当时遇到的挑战？

上市这一路走来，对我的经历和公司的发展都是一个非常具有特殊意义的时刻。对于我来说，我面对着跟小米首席执行官，董事长兼创始人雷军一样的挑战，说服投资者接受我们对消费者的承诺，即，我们的综合硬件净利润率永远不会超过5%。

作为一家即将上市的公司，您可能想知道为什么我们限制利润空间以获取更多利润，而不是进行路演，展示我们的赚钱技巧。我只能给您这样的说法：“优秀的公司赚取利润，伟大的公司赢得人心”。

德国中国工商会：从您上任国际部总裁到目前有半年时间，但也正是新冠病毒肆虐期间，您的压力可想而知。请问，小米的国际化战略是否符合您的设想，国际化之路是否一路长红？

在过去的五年中，我们已经在全球进入了90多个海外市场，并取得了骄人的成绩。在2020年第二季度，我们在50个中排名前5位，7个排名第一。

在2020年第一季度的财报中，我们的海外收入首次占到总收入的一半。简而言之，全球

化是我们许多年前，决定要攻克的课题，目前我们正在全球范围内迅速发展。

我们预计，为了防控疫情在海外市场采取的各种措施将影响我们在第二季度的业绩。但是，我们广泛的全球影响力，使我们能够迅速制定并调整战略，并在整个市场中部署资源以应对疫情。危机是对公司业务模式和增长潜力的考验。

我可以给你一个数字，说从五月的第三周开始，在欧洲市场每周的智能手机激活量已经回到2020年一月的平均周激活水平的九成以上。

德国中国工商会：据我所知，小米在欧洲供应的产品只有小部分可以销售，涉及到安保或个人隐私的一些产品无法销售的原因卡在哪个关节上？

只要我们的产品正式引入了欧洲市场，它们就符合一切要求，也意味着用户可以通过在欧洲不同的官方渠道购买它们。

德国中国工商会：去年，小米与其他中国著名手机品牌同时在德国北威州成立了分公司，其主要职责是什么？与小米欧洲分销商或代理之间的关系是怎样的？



小米门店开业当日客人络绎不绝

杜塞尔多夫的团队和办公室规模与德国这个市场的重要程度相当。我们仍在持续扩大大地人才的招聘。销售、客户服务、零售、公关、市场营销和法务等所有关键职能现已到位。

对于我们而言，在零售和电信运营商等合作伙伴中拥有很高的知名度和口碑非常重要。德国市场如此之大，以至于我们不能忽视任何渠道，尤其是当这些渠道已经积攒了很多经验、知识和消费者群体时。因此，我们在这里已经并一直在建立许多强大的伙伴关系，并正在积极扩大它们。

我们同沃达丰（Vodafone），O2，德国电信（Deutsche Telekom），以及大零售商

（如Media Markt, Saturn或Expert）以及众多电商平台都有很密切的合作。我们还在德国建立了小米网，拥有自营的电商平台。不久前，我们还在杜塞尔多夫开设了第一家小米商店。

德国中国工商会：小米首家德国店已于7月23日在德国北威州首府杜塞尔多夫市开业，您对小米欧洲布局的五年规划是怎样的？



德国客人对小米最新手机Mi10饶有兴趣

我们在德国线下“小米商店”的目标不仅是销售，还为我们广大米粉提供近距离体验我们出色且创新产品的机会。此外，我们还在这个空间中展示了许多与物联网联结的多种智能硬件。我们从杜塞尔多夫的小米商店开始，逐步扩张，希望在不久的将来，在全德所有主要城市都开设这个商店。

西欧，包括德国在内，是小米国际化的最重要的优先市场，小米坚持做“感动人心、价格厚道”的好产品，让每个人都能享受科技乐趣。

根据市场研究机构Canalys的2020年第二季度出货量报告，小米目前是西欧第四大智能手机品牌。在德国，进入这一市场不到一年后，我们在市场份额也排名第四。

尽管“新冠”疫情打乱了很多我们原有的计划，我们仍取得了可观的成绩，这反映了我们的商业模式的韧性和其抵御风险的能力，来应对艰难的市场环境。

据Canalys的报告，小米已成功克服了某些海外市场的市场低迷，并在第二季度排名前五名的智能手机品牌中，全球出货量实现了同比最高增长。

尽管我们已经在西班牙的智能手机市场排名第一，我们希望在德国，意大利或法国等其他欧洲市场以及在智能出行，可穿戴设备和电视等其他品类取得更大的飞跃。

在过去的一年中，我们在德国收到了来自于消费者和商界的积极反响，我们也一直在努力吸引更多德国消费者，尤其是给他们时间去拥抱一个新品牌并给予信任。

在未来五年内，我们将努力践行“5G + AIoT”顶层战略。这个战略代表了我们通过全面的产品线为广大消费者和米粉提供服务的能力，使我们能提供独特的且具有革新性的AIoT场景。在未来五年，我们将在“5G + AIoT”战略上至少投资500亿元人民币，以使我们在这一领域保持领先优势。我们希望公司处于这个新智能时代的最前沿。

德国中国工商会：德国中国工商会在成立18年以来一直致力于促进中德企业间的交流与合作，并促成许多中德企业与项目合作。您对我们有什么建议和期待吗？

首先，我要感谢德国中国工商会为促进中德公司之间的交流与合作所做的不断努力。对于想要更好地了解彼此的中国和德国公司以及企业家，贵组织承担了非常重要的，且不可替代的桥梁职能。

由于小米希望在德国市场上取得更大的飞跃，因此，我们非常希望将来与德国中国工商会合作。我们也希望贵组织越来越成功。

图片：小米



小米科技园一景



Seong-Yong Cho



Ralf Hoffmeister

CHO-TIME 有限公司合伙人 Seong-Yong Cho 和 CHO- TIME 有限公司管理层成员 Ralf Hoffmeister 专访

德国中国工商业：能为我们简单介绍一下 CHO-TIME 有限公司（以下简称 CHO-TIME）吗？

CHO-TIME 成立于 2016 年，前身是一家企业管理咨询服务公司，座右铭是：“我们在为客户提供专业服务的同时，也从中受益匪浅”。CHO-TIME 最初作为一家专注于能源供应的销售商，通过扩大企业规模和参与控股的形式，将经营领域扩展到为客户提供直接营销对话领域的全部服务。当前我们的经营范围涉足电信、能源、金融和银行、保险、汽车、房地产和家政服务，等等。

同时，我们在三个国家/地区的 14 个地区拥有 2700 多名员工，其中德国地区为德瑞奥三国客户提供服务，希腊地区为南欧地区客户提供服务，波斯尼亚地区为新兴的巴尔干国家的客户提供服务。

德国中国工商业：您成立这家公司的初衷是什么？

客户衡量其经营收入增长的标准一般有两个：一个是通过新客户数量的增长，另外一个是通过现有客户购买产品数量的增长。第二种形式的经营收入增长主要取决于最佳的以及经济的客户关系，通常以长期忠诚度作为补充。最重要的一点就是始终为客户提供支持，如果客户对产品不满意或无法使用产品，则会损害公司的形象。因此，我们可以随时为客户提供所有问题的解答，并为其提供备选的其他产品/选项。

德国中国工商业：CHO-TIME 与同行业的其他公司有何区别？

我们的优势在于针对每个员工制订个性化

的领导和管理。员工会定期接受有关销售和服务方面的强化培训。只有对工作感到满意的员工才能成为好员工。高水平的领导力确保我们与每个员工都保持着紧密的联系。在“工作与娱乐”的宗旨下，员工的动力是一致且多方面的。我们在维护员工与企业间关系上投入了大量时间和金钱。



好的团队合作是成功的重要因素

德国中国工商业：CHO-TIME 的主要业务伙伴有哪些，以何种方式进行合作？

我们的主要业务合作伙伴有 Telekom（德国电信），1&1ionos，ADAC，Techem 或 Bank Santander（桑坦德银行），等等。

德国中国工商业：对话营销服务领域的业务发展趋势是怎样的？

对话营销服务将变得越来越自动化，而且人工智能的使用将大大减少相对简单的服务主题。但人工智能目前尚无法接管销售工作。新的客户以及销售额的增长对于我们的客户至关重要。客户购买我们所提供的服务，由于各种法律限制创收已变得越来越困难，新的社交媒

体就成为了企业创收的乐园。我们凭借着自己的销售亲和力，已越来越受到客户们的青睐。

德国中国工商会：您认为中国公司进军德国或欧洲市场会面临哪些困难？

政治局势是一方面。还有人们对产品质量的偏见。欧美产品在高价产品中占主导地位。人们对中国品牌的认知度以及最终客户对客户服务，客户咨询和供货能力的期望。

德国中国工商会：如您所知，一些入驻北威州的中国公司已经在高科技和通信领域找到了自己的一席之地。您能为此类公司提供哪些服务？

为他们的最终客户提供服务，与最终用户联系并解决问题。通过直接营销的形式将新产品投入市场，同时通过交叉销售和追加销售的方式销售其他产品以及更高价值的产品。另外一个特别重要的方面是防止销售对话终止以及找回销售对话中的主动权。

德国中国工商会：您认为企业应具备的最主要的特质有哪些？

- 成为客户和员工的问题解决者以及成功要素
- 勇于创新，作为先行者根据技术革新以及用户期望做出相应的改变
- 关注公司发展和员工感受
- 勇敢、进取

德国中国工商会：您曾经面临过的最大挑战是什么？

在极短的时间内从一家小型外包公司成长为德国最大的企业主管理服务公司之一。

德国中国工商会：如您所知，德国中国工商会一直致力于促进德中双边经济关系。您们对我们的未来工作有什么建议或意见吗？

在不引起偏见和恐惧的前提下更多地参与到当地活动中。与当地的中小型公司进行合作。众多的中小型公司是德国经济的生力军，并在德国创造了最多的就业机会。

也许可以创建一个在线网络，作为激发和邀请不同参与者相互联系和合作的平台。也可以做成会员招标采购平台的形式。

翻译：马静





陈秀峰

深圳星源材质科技股份有限公司董事长陈秀峰专访

德国中国工商会：深圳市星源材质科技股份有限公司（简称星源材质）是全球锂电池隔膜行业领跑者。陈先生，是否能够请您简单介绍一下星源材质成立的背景？为何会选择进入锂电池隔膜行业？

深圳市星源材质科技股份有限公司成立于2003年，前身是深圳市富易达有限公司，从事各类电子产品、电子材料进出口贸易。2004年公司进军锂电池关键材料——锂电池隔膜的研发制造领域，当时国内市场几乎一片空白，星源材质与国内高分子材料研究权威院校——四川大学、广东工业大学合作成功开发出锂电池隔膜，打破国外技术垄断，复兴民族制造。

德国中国工商会：目前，星源材质整个企业的发展如何？

星源材质是中国第一家打破国外技术垄断的锂电池隔膜干法单拉技术的企业，是中国第一家产品批量出口海外市场的锂电池隔膜制造企业，是中国第一家同时拥有锂电池隔膜干法、湿法和涂覆制备技术的企业。当前，公司在全球范围内形成一个深圳、合肥、常州、江苏四个生产基地和美国、日本、德国三个海外研发机构的战略布局，现总产能达到13亿平方米/年。

同时，公司在2019年正式启动欧洲生产基地计划，与欧洲知名电池生产商及合作伙伴进行合作。欧洲基地将分三期建设，预计2025年将最终建成，建成后将达到7亿平方米/年，现正在进行选址调研。

未来，星源材质将加强新能源动力锂电池隔膜的研发力度，扩大生产经营规模，并加快国际化步伐，拓展欧洲市场，以全球化视野把“星源材质”打造成真正意义的民族企业。

德国中国工商会：星源材质的产品与同类新能源汽车电池锂电池隔膜相比的最大的优势是什么？核心产品是什么？

公司在多年的市场竞争中，凭借不断提升的研发实力，积累了较为丰富的行业经验，形成了包含原材料配方筛选和快速配方调整、微孔制备技术、成套设备自主设计、快速满足客户产品定制需求、全程技术服务的“产品+服务”的整体解决方案优势。随着公司干法单向拉伸工艺和湿法工艺技术攻关取得突破，公司隔膜的一致性、稳定性和安全性能不断提升，实现了隔膜的规模化生产和国内外批量供货，树立了“SENIOR 星源材质”在锂离子电池隔膜行业的优势品牌地位。公司拥有干法、湿法及各类功能性涂覆产品，可根据客户的电池体系满足定制化需求。



深圳工厂鸟瞰图

德国中国工商会：2020年之后，中国的新能源汽车补贴会完全退坡，在同行业竞争如此激烈的情况下，还有国外竞争者入局，星源材质如何保证业绩目标？

当前隔膜市场竞争已经到了白热化的程度了，星源材质将加快技术突破的步伐，以颠覆性的创新，打开脑洞，敢想敢做，运用新思路，新手段，聚焦产品竞争力的提升，做到人无我有，人有我优。通过技术创新，实现降本

增效，保证业绩目标。

德国中国工商会：利润和市场份额有时是存在潜在矛盾的，对您来说哪个更重要？

不同阶段，不同地区的情况都不相同，公司的战略重心也不同，不能笼统的说利润和市场份额哪个更重要，公司将根据不同阶段和地区的特点指定针对性的策略。

德国中国工商会：您对星源材质全球发展是如何进行布局的？

当前，公司在全球范围内形成一个深圳总部、深圳、合肥、常州、江苏四个生产基地和美国、日本、德国三个海外研发机构的战略布局。随着欧洲各国政府在补贴政策上给予的大力支持以及环保要求的加严，各大车企纷纷在电动车领域进行布局，欧洲市场锂电池需求快速增长趋势正在形成。2019年，公司已正式着手布局欧洲市场，启动“欧洲工厂”项目以全面提升公司的欧洲隔膜的产能布局，以此适应市场变化对公司发展提出的要求。

德国中国工商会：星源材质是绝对的行业内的“隐型冠军”企业。跟德国不同的是，由于中国市场发展非常迅速，所以中国的“隐型冠军”很难长期保持单一的结构，这就得大多数中国企业更倾向于多元化。从您的角度来看，星源材质及中国其他的“隐型冠军”企业会在未来遇到哪些挑战？

中国目前尚处于由发展中国家向着全民小康及中等发展国家迈进的关键时刻，市场发展迅速，企业在经营中所面临的机会也众多，不可避免的会出现一些企业在发展到一定阶段后实现多元化地策略。多元化与锚定在一个细分领域，各有优劣，多元化发展迅速且健康地企业很多，但同时也可以在国内看到很多像格力一样聚焦于核心技术同样也能成为大型白马企业。

星源材质自成立以来便一直在锂电池隔膜

领域深耕近20年，聚焦于核心技术，服务于核心客户。我们坚信在全球新能源革命过程中，公司一定会健康且迅速地发展成为锂电池隔膜领域的龙头企业。

德国中国工商会：您为何会选择与德国飞马集团成为合作伙伴，共同开拓欧洲的新能源汽车市场？

随着今年来世界各国对节能减排的大量呼吁，很多国家，尤其欧盟国家开始对燃油车进行各种限制，新能源汽车成为未来必然的发展趋势。欧洲电动汽车的快速发展是必然趋势，因此，星源材质决定进驻欧洲市场，而德国飞马集团拥有与欧洲工业界、经济界和政治界的广泛联系，有利于星源了解欧洲市场动态，从而更好地进行市场布局和市场开拓。

德国中国工商会：通过与德国企业决策者的接触，您认为中国和德国两国的文化差异是什么？以及如何面对？

中德两国的文化差异较大，主要体现在思维方式和生活方式。思维方式上德国更强调自我，更严谨守时，中国更灵活变通。生活方式上德国更强调自主时间，独立空间。中德管理者在这两方面需要磨合。

德国中国工商会：如您所了解，德国中国工商会一直致力于推动中德两国互惠互利的双边关系，以及促进中德企业合作，您对我们未来的工作有什么好建议吗？

德国中国工商会一直在促进中德甚至中欧双方间的商贸往来做出了巨大贡献，我们希望德国中国工商会能更好的发挥中德之间沟通桥梁的作用，为中国及德国的发展做出更大贡献。

图片：星源材质科技股份有限公司

星源材质科技股份有限公司总部位于深圳





招远经济技术开发区

中国·招远经济技术开发区

一、招远及开发区简介

招远”取义“招携怀远”，蕴涵“召唤远方客人，广纳八方英才”的理念。地处胶东半岛西北部，总面积 1433 平方公里，海岸线 15 公里。现辖 9 个镇、5 个街道办事处、1 个国家级经济技术开发区，共有 724 个行政村、57 万人口。2018 年，全市实现生产总值 781 亿元，完成公共财政预算收入 61 亿元，在全国县域经济基本竞争力和中小城市科学发展百强榜中名列前茅。先后被授予“国家卫生城市”、“国家环保模范城市”、“全国科技进步先进城市”和“中国优秀旅游城市”等荣誉称号。

招远经济技术开发区是 1992 年经省政府批准设立的省级开发区；2011 年经国务院正式批准晋级为国家级开发区。区域总面积 220 平方公里，城市常住人口 15 余万，目前区内企业 1800 多家。2018 年，全市实现生产总值 781 亿元，完成公共财政预算收入 61 亿元。

位于山东半岛蓝色经济区、黄河三角洲高效生态经济区和胶东半岛高端产业聚集区等三大经济发展战略区的交汇点，与韩国、日本一海相隔。龙青高速、同三高速、荣乌高速和大莱龙铁路构成开发区通向四方的交通网络；同时青岛港、烟台港、龙口港、青岛机场和烟台机场可在 0.5—1 小时之内到达，形成海、陆、空立体交通网络。

基础设施优势

区内围绕全域城市化建设的目标，以招商引资和项目建设为中心，完善项目保障机制，按现代化大工业需求，配套完善的“十通一平”基础设施。

功能配套优势

临港码头、保税仓库、现代物流、标准厂

房配套齐全。

产业集聚优势

黄金、电子信息、食品加工、汽车轮胎及汽车零部件、机械制造、现代服务业集聚优势。

人力资源优势

拥有丰富的人力资源、优良的人员素质、成熟的培训体系、有竞争力的劳动成本。

服务环境优势

政府信用好、办事效率高、优惠政策多。

二、支柱产业

黄金产业



招远黄金珠宝首饰城

招远以盛产黄金而闻名，是中国产金第一大县（市）。招远采金起源于春秋时期，宋代景德年间逐渐兴盛，有“金穴数百处，岁溢数千两”之说。目前招远市保有黄金储备量 750 吨，储量和产量均居全国县级市之首；2018 年黄金产量 111.7 万两，冶炼加工黄金 196.9 万两。2002 年被中国黄金协会命名为“中国金都”，迄今已成功举办了十四届国际黄金珠宝首饰展销会及十届黄金节，成为中国北方重要的金银

珠宝首饰集散地。目前，开发区已形成了黄金机械、地质勘探、设计、氰冶、精炼、黄金深加工、黄金旅游等完整的产业链条。现已成为国家级金银鉴定中心、中国北方最大的黄金交易中心和全国最大的金银生产基地，培育出“招金”、“招金银楼”、“鲁鑫”等国内知名金饰品牌，拥有黄金精炼、金盐、金丝及固废多元素回收等一批居于全国领先水平的核心技术企业。其中招金集团连续多年入选“中国企业500强”；招金矿业股份有限公司2006年在港交所挂牌上市；黄金珠宝首饰城年交易额超过20亿元，成为中国北方最大的集智能化、信息化、现代化于一体的黄金珠宝首饰专业交易市场。

轮胎和汽车零部件



山东玲珑轮胎股份有限公司

招远位于山东半岛制造业基地，周边有包括上海通用东岳、烟台舒驰客车、山东汽车制造等15家整车生产企业及420多家汽车零部件生产企业，区位优势明显。目前已形成了以轮胎、变速箱总成、齿轮、驱动桥、缸体缸盖、刹车片、汽车座椅等产品为主的零部件配套体系，现有规模以上汽配企业十多家。山东玲珑轮胎股份有限公司主导产品轮胎涵盖高性能轿车子午线轮胎、乘用车轻卡轿车子午线轮胎、全钢载重子午线轮胎等1万多个规格品种，连续多年入围世界轮胎20强、中国轮胎前3强。公司在招远、北京、北美等地设立研发中心，在欧洲设立试验检测办公室，其优异的产品得到全球180多个国家和地区消费者以及近60家汽车厂商的认可，为红旗国宾车配套，并进入德国大众等世界级汽车制造商的全球供应商体系。2016年，玲珑轮胎股份有限公司在国内A股成功上市，康泰集团的车西斯车桥、东特鹰轮的齿轮、鸿福集团的发动机缸体缸盖等产品也已具备相当规模。

电子信息

现有规模以上电子企业30多家，形成了以高档电解铜箔及覆铜板、键合金丝、集成电路、焊粉、磁光元器件、金靶材、蒸发金等为特色的电子材料产业群，被国家科技部认定为招远国家电子材料高新技术产业化基地、国家火炬计划招远电子信息材料产业基地。山东金宝电子股份有限公司是中国电子铜箔协会理事长单位及全国最大的电子铜箔和覆铜板生产企业；贺利氏招远贵金属材料有限公司是国内最

大的集成电路封装用键合金丝（键合金丝、铝丝、铜丝等）生产厂家和全球技术领先的焊粉生产企业。

机械制造

全区现有机械装备制造企业60多家，其中矿山机械企业近30家。产品包括智能按摩椅、橡胶机械、变压器、新能源设备、水处理设备和矿山机械。主要企业有山东康泰实业有限公司、山东招金膜天有限责任公司、招远黄金机械总厂有限公司、烟台市富林矿山机械有限公司等。康泰实业智能按摩椅产品名扬海内外，招金膜天的水处理膜产品在国内水处理行业名列前茅，矿山机械产品远销南美、非洲、东南亚。

食品加工

食品加工业是招远市的传统产业。出口产品涉及粉丝、蛋白、果品、果汁、冷冻蔬菜、花生、宠物食品、白酒和葡萄酒等。招远是“龙口粉丝”的源产地和主产区，已有近三百多年的生产历史。粉丝年产量超过25万吨，蛋白年产量超过2.5万吨，年出口量占全国的85%，产品畅销美国、日本、欧盟等60多个国家和地区。2004年被中国农学会命名为“中国粉丝之都”。“双塔”、“六六顺”、“冠珠”和“丝宝宝”粉丝被评为“中国名牌产品”和“中国驰名商标”。烟台双塔食品股份有限公司于2010年在国内A股成功上市。

皮草小镇

招远皮草小镇是中国北方最大皮草交易市场，汇聚米兰、香港KC等400多家国际知名皮草品牌，年接待顾客近500万人次，在皮草界与海宁皮革城形成南北两大格局。规划建设了集皮草加工、辅料市场、展示大厅、商业、休闲旅游于一体的综合性工贸项目。新建项目总投资20亿元，总占地548亩，建筑面积60万平方米。

旅游服务业

招远自然风光优美，旅游资源丰富，“金、泉、山、海、古村落”构架了招远旅游的特色和基础。目前已形成以淘金小镇、黄金实景博览苑、金翅岭金矿等景点为主体的黄金文化之旅；以亚洲第一金山、国家森林公园——罗山为主体的绿色山林之旅；以温泉公园、大唐金汤圆、在水一方、九州温泉等温泉景点为主体的温泉养生之旅；以春雨滨海水上乐园、龙湖公园、乡村采摘为主体的生态休闲之旅；以辛庄古村落群、张星徐家古村落群为主体的探访怀旧之旅；以黄金珠宝首饰城、招远皮革城、金街银巷为主体的欢乐购物之旅等特色主题旅游产品体系。

来源：招远经济技术开发区



尹广燕

中国 2.0（下）

（接上期）欧盟之外，中国独资的项目当然主要是由中国公司承建的。欧洲人也是这样，毕竟谁出资谁承建。

在许多方面，一带一路倡议是所谓的中亚区域经济合作（简称 CAREC）在欧洲项目的一个拓展和延续，该地区 11 个国家（包括中国）和六个多边开发银行，特别是亚洲开发银行，已经关注了二十年。“一带一路”项目就是建立一个未来的东亚和欧洲之间的经济走廊，中国把设想付诸于行动，希望借此发出一个新的政治意愿和显示出自己的经济实力。加速发展亚洲经济和增强与欧洲的联系，这是非常有价值同时也是理智的做法。

对欧洲同样如此。因为除了新的增长机会之外，一带一路项目也为我们欧洲大陆提供了一个巨大的，甚至是历史性的政治机会。

亚洲和非洲部分地区经济的加速发展不仅可以减少欧盟的移民压力，还可以增加其政治稳定性；在一带一路项目上欧洲的重要参与还有助于消除新的冷战，这次是美国和中国之间（俄罗斯，伊朗或许土耳其也站在中国一边）。除了繁荣，促进稳定外履行维护和平这一核心责任。

与此相关的是，对欧洲来说这是机会，当一个新的多极世界秩序出现时成为领先的主要角色。使得我们欧洲大陆的全球影响力比现有的单边主导的美国秩序更大。

历史上的教训，尤其使美国最近时间的表现说明，权利垄断无论是政治上还是经济上豆有害无益，避免方法是国际政治的多极秩序。在全球范围保证更多的竞争、参与和公平。在这个世界多极秩序中欧洲可以再次发挥关键作用。

当然，中国的重新崛起不仅对美国同样对欧洲都是一个挑战。中国的崛起和一带一路项目所带来的潜在危险是，美国推行以中国为中心的世界新秩序，在这个新秩序中将带来的不是更多的自由和繁荣，相反而是更少。

上个世纪八十年代中国伟大的改革者邓小平曾为他的党内同仁提出建议，“未来 50 年中”韬光养晦，首先要坚持持续发展。当时邓小平的指南是：“要冷静观察、稳住阵脚、沉着应付、韬光养晦、耐心等待、保持雄心、永远不称霸。”

50 年尚未结束，中原之国的韬光养晦期已经结束，不再掩饰她的能力开始显示雄心，确认领袖诉求：南海问题的对策、军备的提升，在“中国制造 2025”计划中表达的发展野心，尤其是“一带一路”项目就是一个令人印象深刻的证明。因此而引起了人们的担忧，认为北京想要用中国主导的世界秩序取代今天美国主导的世界秩序。

这种担忧是可以理解的，但最终没有根据。任何了解中国的人都知道中国模式是极其中国特色，不适合输出。此外，中国人缺乏美国人特有的进攻性‘传福音’精神。中国人认为自己既不是世界警察也不是传教士，不认为这是他们的使命。

15 世纪初郑和下西洋，所乘坐的船队比欧洲的所有舰队都要大，一直到阿拉伯半岛和东非沿海。那时的中国很容易征服世界。然而，在经济和军事上远远优于所有其他国家的“中国王国”没有利用这种可能性，因为她根本不感兴趣。后来甚至销毁了整个深海舰队。

此外，近年来中国军备的升级并不代表扩张或帝国意图，而是防御性的。尽管军备预算有所增长，但仅仅是美国军备开支的四分之一。

美国在国外的军事行动费用甚至没有包括在内。

全球有数百个军事基地驻扎着 20 多万名美国士兵，但到目前为止，北京并没有试图建立全球性的海外军事基地。

邓小平曾经说过，“如果中国有朝一日会成为一个超级大国，在世界上称王称霸，那么世界各国人民必须与之斗争，和中国人民一起打到她”。

党和国家领导人习近平也一再强调国家的和平发展进程。在去年十月举行的第 19 届全国代表大会上表示，“无论中国达到何种发展阶段”，“永远不称霸，不搞扩张主义。”

“一带一路”项目是出于防御性考虑而制定的。它主要是为了保护中国的阿喀琉斯之踵，这是其海上战略通道的脆弱性。作为世界上最大的贸易国之一，也是迄今为止海上最大的能源和食品进口国之一，安全政策方面尤其是在发生冲突时，特别是在印度洋和南海保持航道无阻对中国具有重要战略意义。

中国出口有一半是到亚洲，从那里的进口几乎占其进口总量的三分之二。中国每天进口原油约 800 万桶，超过世界上任何其他国家。此外，还有大量天然气进口。随着美国海军封锁马六甲海峡，这些重要的能源供应中很大一部分很容易被切断。

北京并不想取代美国成为世界霸主，而是希望全球拥有一个多极世界秩序。这至少说明了中国人的实用主义和现实感。他们意识到，没有全球化过去几十年的快速经济发展是不可能实现的。他们也知道，未来几十年来必须要完成的巨大改革和发展任务，使中国从新兴国家成长为发达国家，需要一个繁荣和平的世界。习近平在去年 10 月的党代表大会上说，“中国梦，只有在和平的国际环境和稳定的国际秩序中才能成为现实。”

总而言之，中国的目标是和平地修改今天的单极世界秩序以达到一个新的多极秩序。在这个多极秩序中，没有一个国家为所有国家制定规则。

在国家领导人中，没有人比曾经的新加坡总理李光耀更了解中国政府，他认为“中国想按照自己的方式被世界接受，而非作为西方社会的荣誉会员”。它希望成为“世界上最强大的力量”，但要以和平的方式实现这一目标。李光耀说，中国人得出的结论是，只要他们坚持和平崛起的理念，追求经济和科技领先地位，他们就不会失败。

从历史上看，主导国和崛起国之间的较量一再导致战争。哈佛大学教授艾利森 (Allison) 调研总结 500 年来历史上新兴力量挑战主导国

的 16 起中，12 起导致战争。

最著名的例子是古时候雅典的急剧崛起震惊了陆地霸主斯巴达。双方之间的威胁和反威胁引发竞争和对抗。它以伯罗奔尼撒战争结束，并最终毁灭整个希腊。希腊历史学家修昔底德说：“战争不可避免的原因是雅典的崛起及其在斯巴达引发的恐惧。”因此，这种情况被称为“修昔底德陷阱”。

陷阱是否会再次出现取决于欧洲在争取未来世界秩序的斗争中的表现。是作为外围的旁观者静观事态发展，还是参与并试图突破致命的冲突机制？

正如德国东方政策曾为缓解以苏美为首的两个东西方阵营做出贡献一样，今天欧洲应该通过远东政策促进中美之间的和平。

用批判性的合作态度参与“一带一路”项目，能够提供了一个绝佳的机会，使欧洲增强政治经济实力，从而促进真正的多极世界秩序的出现和世界的新平衡。

如果欧洲象美国一样拒绝“一带一路”项目，仅仅使作为旁观者，那就要冒着最终失去全球竞争力和未来生存能力的危险。参与到这个项目中来，就有机会从内到外影响它，朝有利于欧洲的方向发展。

(完)

作者简介：

尹广燕女士 (1967 年出生)，自大学新闻专业毕业后任职于广州日报。尹女士于 1993 年来到德国并就读于 Witten Herdecke 大学的经济专业，2000 年起作为企业顾问工作。尹女士先后曾负责德国《经济周刊》、德国《商报》、德国《莱茵邮报》的中国项目及其双语刊物的编辑，同时给在德国的中资公司和德国在中国的公司提供企业咨询服务。