

国际市场 World Market

国内统一刊号：CN31-1550/F 国际标准刊号：ISSN 1001-5450

出版日期：9月15日 2019年第5期；总第512期

本刊特稿

第二届进博会开幕前夕
的回眸与眺望

人物访谈

波兰：欧洲中部的
一个大市场

环球投资

中国企业对日投资的热点
以及趋势



聚焦爱尔兰

Focus on Ireland



商务部在沪召开第二届中国国际进口博览会全国交易团工作会议

The Ministry of Commerce convened Work Conference for National Trade Missions of the 2nd China International Import Expo(CIIE) in Shanghai

8月2日，为贯彻落实进博会组委会第二次全体会议精神，进博会组委会办公室主任、商务部副部长王炳南在国家会展中心（上海）主持召开第二届进博会全国交易团工作会议。会上，王炳南作了动员讲话，部署做好下一步交易团组织工作。进博局介绍了第二届进博会总体工作和筹备情况；上海城市服务保障领导小组办公室、市政府副秘书长尚玉英介绍了城市保障工作筹备情况；上海交易团秘书长、市商务委主任华源汇报了上海交易团工作进展情况和主要做法。



On August 2nd, in order to implement the guiding principles put forward at the Second Plenary Session of the CIIE Organizing Committee, the “Work Conference for National Trade Missions of the 2nd China International Import Expo(CIIE)” was held at National Exhibition and Convection Center(Shanghai). Wang Bingnan, Director at the Office of CIIE Organizing Committee and Vice Minister of the Ministry of Commerce, hosted the conference and gave a speech to motivate personnel for future work of trade missions. In addition, CIIE Bureau introduced the overall preparations for the 2nd Expo. Shang Yuying, Deputy Secretary-General of Shanghai Municipal Government and Director at the Office of the Leading Group for Shanghai Urban security offered more relevant information on the preparations. Besides, Hua Yuan, Secretary-General of the Shanghai Trade Missions and Director of Shanghai Municipal Commission of Commerce, also reported on the progress and main work of Shanghai missions.



华源主持召开“加快推进上海国际贸易中心建设”专家座谈会

Hua Yuan presides over the Expert Seminar of “Accelerating the Building of Shanghai into An International Trade Center”

为加快推进上海国际贸易中心建设，持续放大进博会战略平台溢出带动效应，进一步提升上海在全球贸易投资网络中的枢纽功能，7月16日下午，市商务委主任华源主持召开“加快推进上海国际贸易中心建设”专家座谈会，市商务委总经济师张国华参加会议。



In order to build Shanghai into an international trade center more rapidly, increase the spillover effect of CIIE as a strategic platform and further enhance the role of Shanghai as a hub in the global trade and investment network, the Expert Seminar of “Accelerating the Building of Shanghai into An International Trade Center” was held in the afternoon of July 16th. Hua Yuan, Director of Shanghai Municipal Commission of Commerce, presided over the seminar and Zhang Guohua, Chief Economist of Shanghai Municipal Commission of Commerce also attended the seminar.



目录

本刊专稿

- 6** 金风玉露一相逢，便胜却人间无数
——第二届进博会开幕前夕的回眸与眺望
本刊记者 郑颖 王燕
- 14** 菲律宾经商黄金时代已经开启
——菲律宾驻沪总领事库玉甘 (Wilfredo R. Cuyugan) 采访
本刊记者 李悦

人物访谈

- 18** 波兰：欧洲中部的一个大市场
——波兰投资贸易局中国区首席代表尤德良专访
本刊记者 柯兆银
- 22** 比利时来的新使者
——法兰德斯大区政府新任商务领事林柏森 (Bart Boschmans) 专访
特约记者 钱文婕
- 24** 中国和欧洲企业如何携手共赢
——采访中国欧洲经济技术合作协会上海办事处国际合作部执行官亚安
本刊记者 杨易

经济观察

- 26** 伦敦新西区公司给了我们什么启发？
撰稿/梅根·希金斯 (Megan Higgins) 唐海燕

- 28** 留学市场悄然出现新动向
本刊记者 晓骏

圆桌话题

- 33** 跳出框框，才能创新
——上海创业管理服务机构飞马旅创始人、CEO袁岳专访
采写/潘莉
- 36** 他为什么能够在中国市场通行无阻？
——中国瑞典商会全国董事会董事、斯高迪公司董事长林文敦专访
本刊记者 沈艺
- 39** 一个企业家的创新实践
——上海先烁信息科技有限公司首席执行官/联合创始人Mirek Dabrowski专访
本刊记者 黄巍
- 41** 法国企业家纵论创新之道
——亚洲艾兰集团公司总经理罗竝 (Christophe LAURENT) 先生访谈录
本刊记者 项兰

环球投资

- 11** 中国企业对日投资的热点以及趋势
撰稿/陈轶凡

主管

上海市商务委员会

主办

上海市电子商务促进中心
(联合国贸易网络上海中心)

44 投资东盟必须要解决的问题

——大成律师事务所新加坡高级合伙人许丽霞专访

本刊记者 晓 骏

专题报道：聚焦爱尔兰

48 给你一个全新的爱尔兰

——爱尔兰驻沪总领事何莉专访

本刊记者 李 悦

52 爱尔兰的商业环境有什么新优势？

供稿/爱尔兰驻上海总领事馆

54 中国是爱尔兰第三大农产品出口市场

供稿/爱尔兰驻上海总领事馆

56 现代和历史的风景都让人迷恋

供稿/爱尔兰驻上海总领事馆

59 为什么越来越多的中国学生到爱尔兰留学

供稿/爱尔兰驻上海总领事馆

61 爱尔兰相关机构和行业的网址

供稿/爱尔兰驻上海总领事馆

双月要闻（7—8月）

62 市商务委大事记

编辑出版：《国际市场》编辑部
<http://worldmarket.tpsa.gov.cn>

总编辑：李 悦

副总编辑：郑 颖 柯兆银

英语翻译：张 昕 张 嘉 杨 易 项 兰

责任编辑：柯兆银

国际市场精英俱乐部（WMEC）

执行秘书长：潘 莉

社址：上海市中山南路1088号4楼

邮政编码：200011

采编部：（86）（21）63685513

传真：（86）（21）63685855

电子邮箱：worldmarket@tpsah.gov.cn

设计排版：秋光文化（www.qiuguang.net）

印刷：上海东亚彩印有限公司

国外发行：中国出版对外贸易总公司

国内总发行：上海市报刊发行局

发行范围：国内外公开发行

国内订阅：全国各地邮局

国内统一刊号：CN31-1550/F

国际标准刊号：ISSN 1001-5450

广告发布登记号：3100120190012

出版日期：9月15日（2019年第5期；总第512期）

定价：RMB：20.00

HKD：36.00 USD：16.00（含邮费）

声明

版权所有，《国际市场》保留所有权利。
未经本社许可，不得以任何目的、以任何形式
复制、翻印、传播或以其他方式使用
《国际市场》的任何图文



CONTENTS

Special Articles

- 6** When autumn breeze embraces the great CIE, all the splendid scenes on earth fade.
— Review and prospect of the 2nd CIE
Reporter Zheng Ying Wang Yan
- 14** The golden age of expand business in the Philippines
— Interview with Wilfredo R. Cuyugan, Consul General of the Philippines in Shanghai
Reporter Li Yue

Character Interview

- 18** Poland: a huge market in central Europe
— Interview with Dr. Andrzej Juchniewicz, Chief Representative of Polish Investment and Trade Agency (PAIH) in China
Reporter Ke Zhaoyin
- 22** New Consul from Belgium
— Interview with Mr. Bart Boshmans, Economic and Commercial Consul, Consulate General of Belgium in Shanghai
Special Journalist Qian Wenjie
- 24** How to achieve win-win between Chinese and European enterprises?
— Interview with Mr. Dragan Ćigoja, Executive of the Department of International Cooperation at China-Europe Association for Technical & Economic Cooperation Shanghai Office
Reporter Yang Yi

Economic Observations

- 26** What inspirations are from New West End Company case?
Contributor/Megan Higgins Tang Haiyan

- 28** New Trends in the Overseas Student Market
Reporter Xiao Jun

Round Table Topic

- 33** To think out of the box and innovate
— Interview with Yuan Yue, the co-founder of Feimaly and Chairman of Dataway
Interviewer and reporter/ Pan Li
- 36** What's the key to his success in Chinese market?
— Interview with Mr. Per Linden, Director of Swedish Chamber of Commerce In China, Founder&Chairman of SCANDIC
Reporter Shen Yi
- 39** Innovative practice of an entrepreneur
Interview with Mirek Dabrowski, CEO/ Co-Founder open Trans Technology Co., Ltd.(oTMS)
Reporter Huang Wei
- 41** Insights of ways to innovation by a French entrepreneur
— Interview with Mr. Christophe LAURENT, the General Manager of Asia Elan Corp.
Reporter Xiang Lan

International Business

- 11** Hotspots and trends of Chinese investment in Japan
Contributor/ Chen Yifan
- 44** Issues to be solved concerning investment in ASEAN
— Interview with Koh Li Hia Josephing, Singaporean senior partner of Dentons Rodyk Law Firm
Reporter Xiao Jun

Supervisor

Shanghai Municipal Commission of Commerce

Host

Shanghai Electronic Commerce Promotion Center
(Trade Point Shanghai)

Edition and publication:

World Market Periodical Office

<http://worldmarket.tpsa.gov.cn>

Chief Editor: Li Yue

Deputy Chief Editors: Zheng Ying and Ke Zhaoyin

English Translator: Zhang Xin Zhang Jia Yang Yi Xiang Lan

Commissioning Editor: Ke Zhaoyin

World Market Elites Club (WMEC)

Executive Secretary General: Jasmine Pan

Address: 4th Floor, No. 1088, South Zhongshan Road, Shanghai

Post Code: 200011

Collecting and Editing Department:

(86) (21) 63685513

Fax: (86) (21) 63685855

Email: worldmarket@tps.gov.cn

Design Layout: Shanghai Qiuguang Culture Communication
Co., Ltd (www.qiuguang.net)

Printing: Shanghai East Asia Color Printing Co., Ltd

Distribution Abroad: China National Publishing Industry
Trade Corporation

Distribution in China:

Shanghai Municipal Press and Publication Board

Distribution Scope:

Domestic and overseas publications

Domestic Subscription:

Post offices across the country

China Number: CN31-1550/F

International Standard Serial Number:

ISSN 1001-5450

Advertising License No.: 3100120190012

Publication Date: Sep 15 (2019 No.5; total number of 512)

Price: RMB 20.00

HKD: 36.00 USD16.00 (including postage)

Statement

Copyright *World Market* All rights reserved.

Without the permission from *World Market* Periodical Office,
no image or text can be reproduced, reprinted, transmitted, or
used by any means or for any purpose.

Focus on Ireland

48 A brand new picture of Ireland for you
— Interview with **Therese Healy, Consul General of Ireland in Shanghai**
Reporter Li Yue

52 New advantages of Irish business environment
Contributor/Consulate General of Ireland in Shanghai

54 China is Ireland's third largest agricultural export market
Contributor/ Consulate General of Ireland in Shanghai

56 Enchanting integration of modern and historical landscape
Contributor/ Consulate General of Ireland in Shanghai

59 Ireland is open to more international students from China
Contributor/ Consulate General of Ireland in Shanghai

61 Websites of Irish state agencies in China and relevant industries
Contributor/ Consulate General of Ireland in Shanghai

Bimonthly News (July to August)

62 Events of Shanghai Municipal Commission of Commerce



留学市场悄然出现新动向

New Trends in the Overseas Student Market

本刊记者 晓 骏

日前，“2019上海国际教育行业交流峰会”吸引了诸多中外教育、留学行业人士参与。本刊记者现场采访了加拿大的教育人士及专家，了解留学市场最新动向。

Recent “2019 China Education Industry Summit” has attracted global visitors from industries related to education and studying abroad. Here is the interview with Canadian experts of education , so as to master the latest trends in the market of overseas study.

日前，由汇丰银行的国际业务经理Linus LIN主办的“2019上海国际教育行业交流峰会”吸引了诸多中外教育、留学行业人士参与。期间，来自加拿大、爱尔兰的教育界人士及相关移民机构专家，与大家交流了留学市场的最新动向。

1978年12月26日，52位中国留学生每人携带1美元赴美国公费留学；到2017年，中国每年出国留学的人数开始超过60万。出国留学在中国不但形成了一个庞大市场，也催生了与之相关的咨询、旅游、消费等国际服务贸易的发展，人员的交流、观念的融合更促进了传统国际贸易的稳定及增长。

出国留学回避不了的最基本问题，是“去哪里”和“为什么”。有统计说明，几十年来，中国留学生最心仪的留学目的地始终是美国、加拿大等北美国家。本次来沪的外国专家中，加拿大教育及移民界人士以二年制高等学院教育为重点，其带来的“以就业为导向的职业高等教育”思路，既补充了目前作为主流的“高中-大学-硕士-博士”留学教育梯队中“大专”这个尚未得到多数留学家庭重视的阶段，也为当下以精英教育为主要目标的留学目的提供了更多样性的选择，因而受到了与会人员的广泛关注。

职业高等教育会否给正在蓬勃发展的留学市场注入新动能？会议中，数位加拿大人士接受了记者的采访，分享了他们的看法。

加拿大尼亚加拉学院国际部主任Sean Coote：加拿大职业高教将学习与实践、就业相结合

从一个较大的角度来看，中加在教育上合作的历史非常悠久，也非常友好。两国从上个世纪60年代起就开始了很好的教育交流，现在更是。

中国有13亿人口，这对于加拿大的国际教育非常重要。就尼亚加拉学院来说，我们20年前就进入了中国留学市场开始招生。近十年来我们更是明确看到，来到我们学院的中国学生，他们的英语水平、学术水平越来越好。

对于在尼亚加拉学院留学的这些中国学生，我们认为：

1. 对于本地学生而言，能多接触一些中国留学生，这对于他们的世界观、他们对世界的认识以及他们的国际化发展是非常有帮助的；

2. 尼亚加拉学院地处加拿大最大的旅游点——尼亚



加拉大瀑布附近，有许多华人定居在加拿大，更多华人来此旅游。中国留学生可以作为（中加）两者之间的桥梁，也可以让本地企业更加国际化。（中国学生）在此学习，可以更快融入当地社会，并且承担起文化及其他方面的桥梁作用；

3. 很多在我们学院学习中国学生，他们不仅在此求学，甚至未来会定居在尼亚加拉地区。这样会丰富尼亚加拉地区多元的文化，使我的孩子和所有加拿大的孩子能享受多元文化（带给他们的美妙生活）。而且（留学生的）定居和创业，所有这些都是对当地社会的贡献。

所以关于中国的留学市场，尼亚加拉学院希望能跟上中国的变化。中国目前在职业技术教育上投资非常多，我们希望（与中国）有更多的学校与学校之间的合作，也可以把我们的一些教学经验分享给我们的合作伙伴，彼此支援这样的交流和学习。

在加拿大，无论是大学还是学院，政府都非常注重高等教育的高质量，因此所有的学院教育都达到了很高的水准，保证了未来的一个好的就业和工作机会。我们将学习、实践及未来就业结合起来的这样一个教学模式，我认为这是加拿大教育与世界其他地区的一个很大的不同之处。

在未来，希望中加两国关系进一步发展，有更多中国学生去加拿大，也有更多加拿大学生留学中国。

在随后尼亚加拉学院国际部东亚主管James Maur所做的中文演讲中，记者进一步了解到尼亚加拉学院的一些基本情况：尼亚加拉学院在加拿大拥有2个校区，可提供100多个专科、本科、研究生专业，目前有12000个全日制学生，其中包括来自90多个国家的3400名国际学生，是连续



8年获得安大略省学生满意度最高的学院之一。同时，参加此次会议的还有加拿大尼亚加拉学院中国代表Tony Jaw。

加拿大魁北克省移民和就业指导委员会（SOIT）驻华代表让·米歇尔：“希望中国留学生能喜欢魁北克并留下来”

所有教育的最终目的都是为了一份更好的职业，在加拿大的魁北克省也是如此。情况不同的是，如果你在魁北克有一份职业，你的收入就足以支撑你整个家庭在加拿大的生活。所有的国民待遇包括福利、保险、子女教育等，其基础都是你有没有工作。

一份当地工作的重要性对于留学生来说是不言而喻的，其实这对本地学生也是一样。我们看到有许多这样的例子，已经大学毕业的本科生或者研究生，理论上很好、技能上不足，学历高但是找不到工作，因此重新回到学院来学习。

魁省的人口才800多万，而且年龄结构趋向老化。与之相比，魁北克有着发达的经济体系，魁省首府蒙特利尔是加拿大的经济中心之一，有很多著名的企业包括庞巴迪、加拿大航空等。除此之外，整个魁省拥有22个工业园区，超过3500家企业。这意味着在魁北克省，每个学生在学院两年的学习，都能对应一份实实在在的工作。魁北克非常缺乏人手。

魁北克华人比例不高，我们希望吸引更多的中国学生来此求学并认同魁北克的理念、爱上这块土地。魁北克更希望越来越多地加强与中国的经济文化联系。我们希望在不久的将来，魁北克的人口会超过900万，甚至1000万。

我们机构的使命？哦，我们的机构全称叫加拿大魁北克移民和就业指导委员会，SOIT Québec，是一家非营利性质的政府关联委员会。我们在中国上海开设了办事处，是中国驻蒙特利尔总领事馆认可的唯一一家非营利机构，协助办理工作签证，以便帮助更多中国留学生融入魁北克当地社会，帮助中国留学生找到理想的工作。

我们怎样帮助呢？答案是：通过教育，而且其重点就在于专业性、职业性更强的二年制大专。中国留学生很棒，但是专业上适应本地需要还不够。SOIT对于中国留学生快速融入魁北克当地社会的作用非常关键。

要工作，语言是第一关。魁北克省是加拿大的一个法语省，享有联邦特别的优惠政策。原先魁北克规定外国留学生要获得相应的权益比如得到永久居民权，最少需要法语通过B2的水平。但是，语言始终是融入当地社会的先决条件，以一份工作而言，例如最基本的安全指导、安全设施等，必须要能够理解和遵从，因此尤其是专业语言对于留学生非常重要。可以说，语言过关，你就有很大机会成功。

留学生在魁北克学习法语有些是免费的，有很多的非营利机构可以提供协助留学生找到合适的培训机构。我们SOIT也会为有需要的中国留学生提供帮助。相反在职业技能上，我比较不担心中国留学生的能力，因为中国人以好学、勤奋著称。就以魁北克目前非常需要的护士、焊工、电工来说，护士专业在中国学习的是全科，但是在加拿大是分科的，中国学生完全可以快速、容易地完成加拿大的专科专业学习。

因此，对于18岁到45岁的中国学生来说，魁北克的职业高等学院是非常好的选择，要了解详细资讯，可登陆我们官方网站<https://www.soitchina.com>。



加拿大多伦多百年理工学院苏州校区项目经理刘小辉：“我是留学受益者”

应该说我是个受益者。1999年我留学的第一站就是我现在工作的百年理工学院，2年后转学分转到约克大学，这是我们百年理工学院的合作院校之一。因此，拿到本科学位后我很快就能申请技术移民得到了枫叶卡。我的第一份工作就是百年理工学院，2003年我回到了母校的国际部任职到现在。

2003年至今我一直为母校工作，从事国际学生的教育，体会只有一句话：适合学生的才是最好的。

那怎么才是适合学生的呢？国内留学市场上存在着四个字：名校情结。这当然与孩子本身的意愿和家长的希望有关。但对于我们学校来说，我们追求的不是招多少人，追求的是我们的孩子有多少能毕业、有多少能就业，有多少人能成功，拿到他们想要的东西。以一个教育者的观点来看，我认为最应该关注的是他们的“后面”而不是“前面”。

人们往往分享“成功”的故事，而忽略了失败的例子。如何来给孩子、家长正确的指引？这是现在我们教育者应该重视的问题。

现在有钱的孩子很多，但有钱而且成绩又好的孩子不多。我们认为一般意义上中层的学生最适合的就是学院，学院的专科和本科都是非常出色的。通过学院专科再转本科，会大大提高本科的毕业率。最简单的判断是，你如果大专都毕业不了，本科怎么会毕业？

我曾长期在本部负责招生录取和注册，接触了无数留学生。我的感触是，孩子的留学前期规划非常重要，做好了孩子就很顺。如果因为各种原因而产生偏差，导致的结果就会完全不同。简单举例来讲，很多被大学劝退的学生再找到我们，还是要按照这个路数走（指先进学院再图提高），这避免不过去。如果（当初）家长对孩子的认知到

位，也听专业的指导意见，那他完全能在前期就避免这次弯路。

如果先选择专科，比如在百年理工学院，2年就有个保底的大专，如果成绩优秀你可以继续深造，2年学分都能转到大学，还省学费：现在大学学费每年6万加币，我们百年理工学院全部2年才3万。

在加拿大，研究生这样的高学历是受欢迎的。本科呢？社会有需求但绝对不是主流需求，加拿大更需要的是蓝领，他们不需要搞理论的。有些中国家长心里有个坎，就是花那么多钱只读了个大专，但是这误区在于，出现偏差的时候，几年的教育、投入也可能什么都拿不到。

加拿大的大专与国内的大专有所不同，是非常好的，举例来说，百年理工学院在国际教育等很多方面都超过了本科学校，我们光是全日制的国际学生就有12000多名，我们最重要的教育导向就是怎么毕业怎么就业。我们的课程都是直接和就业挂钩的，企业需要这些能马上上手的不需要培训的人。本科（学校）就做不到这一点，它偏向学术。

另外，学院是小班教学，容易跟得上；而本科则是独立性强、语言要求高。北美的学校几乎全部是“宽进”而“严出”的。我敢说，我们学院合格后转本科的，毕业率能达90%，而直接读本科一般有近半的淘汰率。

所以我本人在加生活了20年，很多像我这样了解加拿大的人，都首推学院而不是大学。

三位加拿大人士一致推崇拥有学以致用特色的加拿大学院教育。

在论坛现场，多伦多大学华人学生会主席吕文涛也对国外大学的淘汰率深有体会，他说：“留学后才认识到国内教育与加拿大的不同。国内是高中时最苦最关键，而一旦考上大学，四年的大学生活是很轻松的。但加拿大不一样，尤其是多伦多大学这样的名牌大学，淘汰率非常高，我周围有些中国同学就半途而废了。”

教育部数据显示，1978-2016年中国出国留学人数累计达458.66万人，2016年，我国出国留学人数为54.45万人，同比增长3.97%，2017年我国出国留学人数首次突破60万大关，达到了60.84万人，同比增长11.74%，持续保持着世界最大留学生生源国的地位。

国力的增强和收入的提高，使出国留学已经不再是当初“公费”的一条小道和少数高端精英家庭的专属幸运，但这同时也使出国留学的人员结构发生了巨大变化，我们已经改变了“优等生才能出国”的过去。

重实用、易达标、低费用，加拿大的大专教育在向我們展示魅力的一面，会给由来已久的以精英化教育为追求的中国留学市场带来什么导向？



上海市第三批贸易型总部 颁证仪隆重举行

The grand award ceremony for third batch of trade headquarters in Shanghai kicks off



7月4日下午，上海市第三批贸易型总部颁证仪式在市人民政府隆重举行。上海市副市长许昆林为本市第三批15家贸易型总部企业授牌。市政府副秘书长尚玉英，市商务委、市发改委、市财政局、市合作交流办以及相关区负责人出席仪式。尚玉英在致辞中表示，希望贸易型总部能够充分发挥技术、人才、经营模式上的优势，坚持创新驱动发展，提能级、强功能、补短板，不断提升国际化发展水平和资源统筹配置能力，为上海国际贸易中心建设和城市建设添砖加瓦。

The grand award ceremony for third batch of trade headquarters in Shanghai kicked off in the afternoon of July 4th. Xu Kunlin, vice mayor of Shanghai, gave awards to the third batch of total 15 trade-oriented headquarters in the city. Other attendees included Shang Yuying, deputy secretary-general of Shanghai Municipal Government, as well as responsible persons of Shanghai Municipal Commission of Commerce, Shanghai Municipal Development and Reform Commission, Shanghai Municipal Finance Bureau, Office for Cooperation and Exchange Affairs of the Shanghai Municipal People's Government along with relevant district departments. In her speech, Shang Yuying expressed great expectations that trade-oriented headquarters would give full play to their advantages in technology, talent and business model, adhere to innovation-driven development strategy, so as to enhance strong points and overcome weak ones, thus upgrading international level and resource allocation as well as contributing to Shanghai's plan to build an international trade center.