

促成贸易， 创造利润

环球资源产品、服务及优势概览



环球资源
global  sources

45
周年

www.globalsources.com

Asian Sources

1971年2月

创刊宣言

满怀自豪、希望与信心，我们在此介绍第一期的 *Asian Sources* 杂志，这份月刊杂志将为亚洲消费品出口至西方提供商业资讯服务。

我们意识到，我们的企业创立于一个经济低迷的时期，主要出口市场美国的需求滑坡以及整体经济的不确定性，严重的影响着国际贸易的发展。但是，我们深信，推动贸易空前发展的条件仍然存在。我们对未来有充分的信心，因为我们相信贸易关系中买卖双方的能力。

因此，我们坚定的推出了这份杂志，希望为国际贸易的发展作出贡献。我们承诺，我们将尽心尽力，使 *Asian Sources* 成为国际贸易的促进剂，推动国际贸易持续、稳定、健康的发展。

为了达成这一目标，一方面，我们将通过有说服力的、专业的广告信息，提升亚洲制造产品及相关进口服务公司的推广潜

能。另一方面，我们将通过杂志中的编辑报道，为负责采购、分销及推广决策的西方商人们收集亚洲供应市场的信息，分析其发展并预测其走向，尽量消除国际跨文化商业活动的不确定性和复杂性。

我们的创立还有更加广泛深远的意义。我们相信，只有在东、西方商人之间建立起持久互惠的贸易关系，才能促进物质的丰富，从而实现世界和平的理想。藉此坚定信念，我们反对那些不利于贸易关系及世界和平的因素，无论他们与这份杂志的关系如何。保护主义及其他限制自由市场竞争的因素，追求私利的官僚机构，以及投机或目光狭隘的商人，这些都是我们反对的对象。

但是，在我们开始投身于国际贸易服务的使命之际，让我们把所有的负面因素都抛诸脑后，因为有更多的积极因素让我们倍加乐观的面对未来。

执行董事长致辞



国际贸易对当前全球经济发展至关重要。

然而，贸易环境纷繁多变，蕴藏丰富商机的同时，也为买家和供应商带来了多重挑战。科技飞速发展，消费需求变得比以往任何时候更加个性化。小批量、短周期、定制化、创新设计正逐渐成为消费品贸易的新常态。

对“中国制造”而言，靠廉价、仿制取胜的时代正走向终结，供应商需要更清晰的明确自身定位和优势，并且通过更有效的方式传递至目标买家。

环球资源致力于为买卖双方打造最高效的沟通平台。四十五年来，我们始终与时俱进。今天，线上线下相结合的行业垂直化贸易平台正逐步走向完善：

环球资源网站 GlobalSources.com

按行业细分的贸易网站，不仅有“已核实供应商”和丰富的创新产品，更独有深度行业资讯，包括热门产品、行业趋势、市场分析以及展会亮点和动态。

环球资源展

覆盖包括电子产品在内的众多热门行业，以创新产品、新奇设计、行业趋势、前沿需求汇聚全球诚信买家和优质供应商，为双方打造面对面的采购平台。

与线上线下行业垂直化的 B2B 贸易平台相承接，环球资源还专注打造多形式、多渠道、专业、便捷的贸易平台和工具，提供包括管理、品牌跨境营销在内的专业资讯和服务。

对于买家、供应商、投资者及团队成员而言，环球资源未来的发展令人期待。欢迎你加入我们的全球社群。



韩礼士 (Merle A. Hinrich)
环球资源执行董事长

以适当资讯, 在适当时机, 通过适当渠道, 连结全球买家和供应商

买家

- 全球产品及供应商搜寻
- 更快捷的评估
- 更高的投资回报率
- 供应商及市场资讯

团队成员

- 稳健的公司
- 个人发展
- 职业机会
- 激励型的环境
- 业界领导地位

供应商

- 全球推广及销售渠道
- 更短的产品上市周期
- 更高的投资回报率
- 买家及市场资讯

投资者

- 可靠的商业模式
- 卓有成效的管理
- 公认的品牌
- 持续的盈利记录

目录

行业垂直化 O2O 贸易平台	4	
面向出口精英的领先管理资讯	8	
在中国的蓬勃发展	10	
买卖双方信赖的贸易平台	11	
环球资源荣获奖项	12	
环球资源管理层	13	

“中国制造”飞速发展的同时，面临生产成本上涨、产品质量参差等诸多挑战。而科技的进步使生产、贸易、销售和消费发生了翻天覆地的变化。供应商亟待通过独特的推广方式脱颖而出，找到适合自己的目标买家；买家也亟需高效的平台找到合适的供应商。

环球资源自创立起，四十五年来始终专注于 B2B 领域，成为深受买卖双方高度信赖的贸易平台。

业界独有的优质买家社群

超过 170 万名国际买家，包括 95 家全球百强零售商，以及电商、转销商使用环球资源的服务进行高效采购。环球资源根据两种方式审核买家社群：

- 活跃买家：过去 12 个月内，使用至少一种环球资源采购服务的买家。这些服务包括：环球资源展、环球资源网站、采购杂志以及产品资讯速递。
- 已核实买家：在环球资源举办的展会现场经过面对面核实的活跃买家。

环球资源通过多种方式吸引买家，包括搜索引擎优化及推广、电子邮件推广、网站推广、参加第三方展会等；更通过独有方式筛选出预先注册或参加环球资源展会、订阅环球资源杂志的顶级买家，为供应商提供全球无可比拟的优质买家社群。

独特的已核实供应商社群

环球资源独一无二的“已核实供应商”体系，帮助供应商向买家展示专业、可靠的企业形象，快速赢得买家信赖。

- 已核实供应商：所有供应商的营业执照和业务范围都通过了第三方认证公司的认证审核，以确认供应商是合法和实体存在的经营单位。
- 已核实制造商：供应商是合法登记的制造商，并在营业执照资料中清晰记录了供应商的产品制造范围。
- 供应商审核服务：环球资源与国际知名第三方机构合作，为买家提供涵盖供应商的生产设备、产能及产品质量等多项能力的评估信息。

线上线下，整合推广

电子商务打破了贸易在时空上的限制，但是网络信息的真实性难以甄别，网络诈骗层出不穷。今天，越来越多的买卖双方通过线上线下结合的方式展开贸易。环球资源拥有亚洲第一个 B2B 贸易网站和 14 年专业办展经验，为买卖双方提供了线上线下无缝组合的专业贸易平台。



88% 买家习惯线上、线下同时采购

80% 买家经常或定期使用环球资源网站进行采购



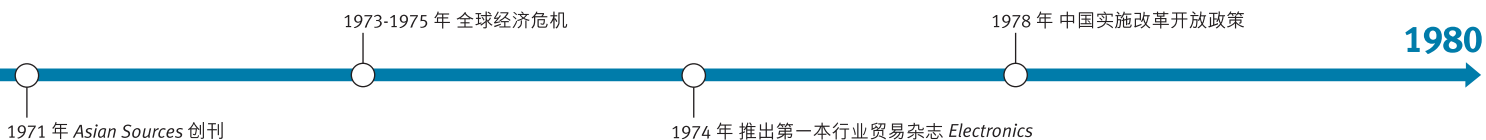
54% 买家会在展会月内下单

* 来源：环球资源展买家调研

行业垂直化

碎片化的信息同时困扰着贸易双方。一方面，供应商需要在浩如烟海的信息中突显自身的独特性；另一方面，买家需要在众多无用信息中快速筛选出满足自身需求的供应商。

环球资源专注 16 个特定行业，提供深度行业化网站，以及按产品细分的行业展会和贸易杂志，提升推广及采购的效益。



在追求便利性、可靠性、效率和利润的当今国际贸易领域，环球资源提供多种服务满足买卖双方的需求。

环球资源网站 GlobalSources.com

涵盖最详尽的产品及供应商信息，包括产品价格以及最小订单量等关键信息，促使买家发出询盘。

多种方式呈现搜索结果，每家供应商都有机会出现在搜索结果前列，满足买家不同需求的同时，最大程度增加供应商曝光率。

网站内容深度行业化：新产品特色版块每日更新，独家发布知名第三方调研机构最新数据和展会动态，持续高效吸引买家关注。

环球资源展

每年四月和十月在香港举办多场专业采购展会，聚焦热门行业，立足全球采购枢纽，为买卖双方创造面对面接触的机会，深入洽谈，达成合作。截至 2016 年，展会到访买家总数超过 196 万人次。

展会开辟多个特色专区，包括无人机、机器人、创意生活用品、设计及创意产品等，不仅有效促成贸易，还能帮助出口企业预见未来。

环球资源贸易杂志

包含了丰富的新产品报道、供应商及产品广告，帮助供应商迅速吸引买家关注，区别于竞争对手。每年四月及十月刊杂志为展会专刊，在展会现场向参观买家派发，帮助供应商接触高品质展会买家。

服务于创客

2015 年启动 Startup Launchpad 服务，致力于帮助国内外创客开拓国际贸易的渠道，为创客们提供全方位接触国际买家和零售巨头的机会。

在环球资源展上，Startup Launchpad 通过展览、研讨会、工作坊等形式，聚合创意领袖、制造商、海外分销商、零售商、媒体、投资者，全力协助中国创新发展。

增值服务

除了网站、展会、杂志等推广渠道的强强组合，环球资源还为供应商和买家提供一系列增值服务，辅助买卖双方更高效、便捷的达成合作。

- 生意通
领先业界的询盘管理系统“生意通”及其手机应用“环球生意通”，是迄今为止 B2B 业界唯一实现了云端信息同步的询盘管理系统。它帮助供应商轻松管理询盘，并随时随地与买家进行沟通。
- RFQ (Request For Quotation, 询价)
环球资源社群中的所有优质买家，可通过生意通发布询价需求。系统将这些意向明确、高品质的查询与符合需求的星级供应商快速匹配，大大提高了买卖双方沟通的效率。
- 产品资讯速递
供应商在环球资源网站上传新产品后，系统会向相关的注册订阅买家发送详细的产品信息。

1980

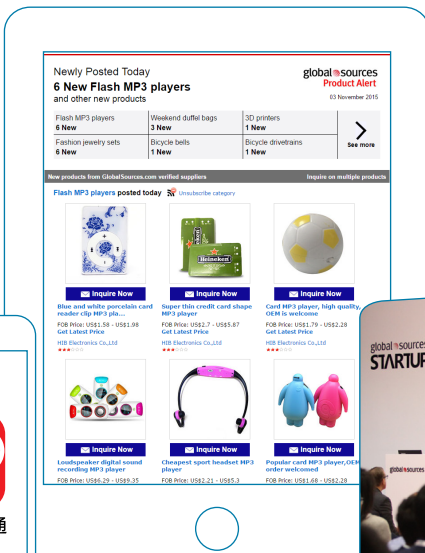
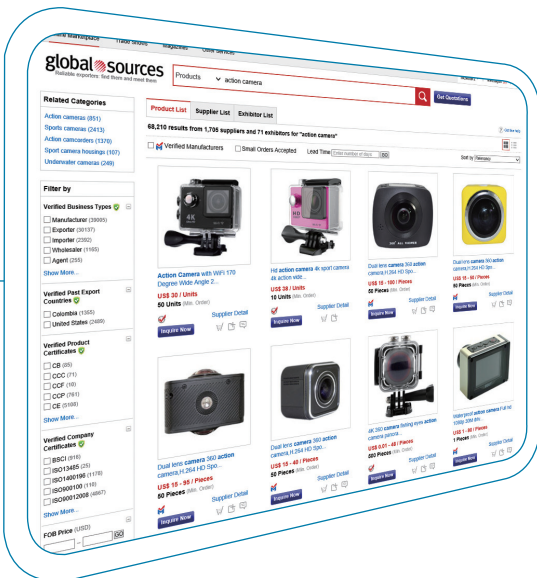
全球贸易关键事件

80 年代早期 个人电脑行业崛起

80 年代 航空运输业的兴起推动贸易发展

环球资源大事记

1980 年 推出《中国出口商品专刊》，覆盖中国供应市场



1980-1983 年全球经济危机

1981 年收购 *The Importer* 杂志

1986 年 首次由报刊销量公会 (ABC) 进行发行量审计

1990

1992年，环球资源推出中文月刊《世界经理人》。自创刊以来，世界经理人始终以“卓越管理实践 成就企业精英”为使命，以全球视野传播领先管理实践。独特的定位和领先的内容使世界经理人拥有极高忠诚度的读者和用户。

为中国制造发声

世界经理人读者大部分来源于制造行业，这一行业是经济发展的基石。为满足读者对制造业及相关行业不断发展、探索的需求，世界经理人从多个角度切入，以专业调研、封面专题、管理解读、名家访谈等形式对制造业热门话题进行精准解读。

世界经理人提供管理资讯全媒体，利用杂志、网站、论坛、iPad、手机端及社交媒体等多种交流平台，汇聚逾400万中国高端经理人精英社群。2017年，世界经理人迎来创刊25周年。

助力企业“智”学成长

中国企业管理者面临的管理挑战随着内外环境的变化不断演变。依托丰富的管理资讯、多元的媒体渠道，以及环球资源在出口行业的优势，世界经理人推出“智学成长”系列培训及活动，为中国出口企业提供切实的指导与支持：

- 智胜未来出口系列论坛
覆盖中国各大经济发达城市，每年成功举办逾30场。探讨外贸出口、制造业热门话题。
- 外贸工作坊
覆盖中国30多个城市。为外贸从业者提供极具实战性的出口营销技巧和操作实务培训。
- 高端定制管理培训
联合多家知名培训机构，以专业视角，为企业精英量身定制管理培训课程。



1990

全球贸易关键事件

1990-1993年 全球经济危机

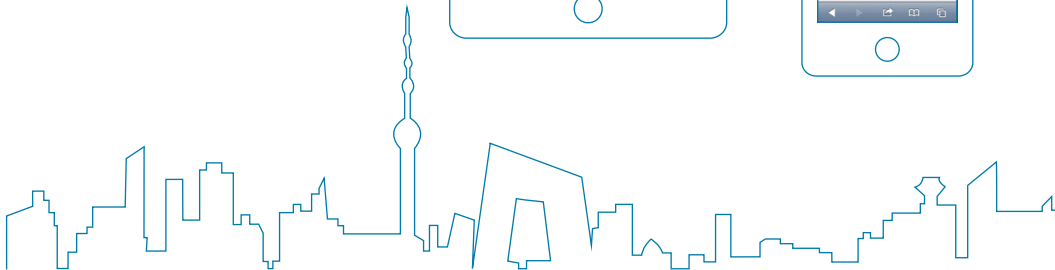
1993年 欧盟成立

90年代中期 互联网带来贸易变革

环球资源大事记

1992年《世界经理人》创刊

1993年 成立上海办事处



1995年 世界贸易组织成立

1997年 香港回归 / 亚洲金融危机

90年代末期 网上 B2B 贸易兴起

2000

1995年 推出首个国际贸易网站 — 亚洲资源网站

1999年 “亚洲资源” 更名为 “环球资源”

WHAT'S YOURS? 你的态度!

My-Fashion-Attitude 我·时尚·态度
中国(深圳)国际品牌
服装服饰交易会

2012年，环球资源收购中国（深圳）国际品牌服装服饰交易会（深圳服交会），共同推动中国服装品牌和时尚行业的发展。

现在，深圳服交会每年有超过 1,000 个优秀品牌、原创设计师、OEM/ODM 等企业参展，其中包括来自英、法、意、德、美、韩等 20 多个国家和地区的品牌，成为亚太地区规模最大、影响力最广的服装品牌展之一。

未来，服交会将以更开放的态度拥抱泛时尚产业，着力于品牌个性化、原创设计师和时尚科技发展，整合全产业链资源，打造时尚创意新格局和产业互联生态圈，努力成为新生活方式、新消费体验和时尚态度的引领者。

深圳机械展 SIMM

2013年，环球资源与深圳国际机械制造业展览会（SIMM）达成协议，收购旗下相关项目。

机械制造业是中国经济的支柱产业之一，在“中国制造 2025”规划下，市场巨大并且增长迅速。收购深圳机械展加强了环球资源在该领域的影响力。

至今，SIMM 已经发展为总面积 110,000 平方米，参展企业总数超过 1,100 家，观众总数超过 72,800 人的大型专业展会，成为机械产业人士采购、学习、交流的良好平台。

环球资源在中国的蓬勃发展，进一步巩固了公司在特定领域的领导地位。



2000

全球贸易关键事件

2000年 互联网泡沫破裂

2001年 中国加入世界贸易组织 / 大量采购需求转向中国

2001-2003年 全球经济危机

环球资源大事记

2000年 在纳斯达克公开上市

2003年 首届环球资源展揭幕

买卖双方信赖的贸易平台

买家感言

“ 环球资源展极具人气，各项安排十分合理，让我收获很大。我们每月大约使用五次环球资源网站，因为网站信息丰富，产品搜索方便快捷。现在，有了买家 app，更便于我们随时随地搜索产品信息。”

Rajesh Kulkarni, 总经理
印度 Keetronics



“ 我第一次来环球资源展现场就感觉印象深刻。我能找到新产品的的发展趋势，了解竞争对手的采购动向。同时，我每周还使用环球资源网站采购，并阅读环球资源贸易杂志，其中的采购资讯非常丰富。”

Jeremy Moffat
The Phone Surgeon



供应商感言

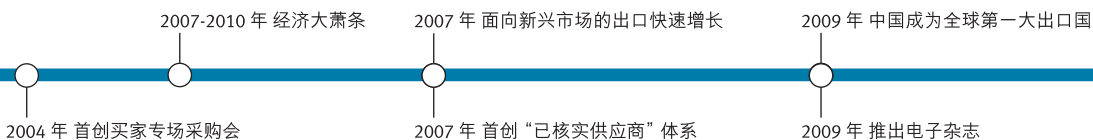
“ 我们公司七年来一直与环球资源保持着线上线多渠道合作，并参加过 11 届环球资源展。环球资源是我们开拓海外市场的唯一推广渠道。通过这些渠道我们获得了优质的客户资源，其中不乏潜在目标市场的大买家，他们为我们的产品在当地打开销路。”

庄晓丰, 首席执行官
领歌国际有限公司



“ 我们在环球资源展上直接向买家推广产品，再利用环球资源的网站平台全年与买家保持联系。使用环球生意通 app 可以轻松收集买家信息，并能查看他们的询盘情况。线上线下渠道相结合才能创造最佳的推广效果。”

劳飞强, 总经理
吴江市德沃纺织有限公司





公司治理及投资者关系 — 金奖
2014-2016 年
《财资》杂志
“年度 3A 企业大奖”
公司治理 — 金奖
2013 年



社会责任及投资者关系 — 金奖
《财资》杂志
“年度 3A 企业大奖”
2011-2012 年



公司治理及投资者关系 — 钛金奖
《财资》杂志
“年度 3A 企业大奖”
2009-2010 年



最佳投资人关系网站
IRGR
2006-2011 年



最佳企业管治实务
IRGR
2008-2010 年



亚洲区 200 家最佳企业
《福布斯》
2007 年



世界最佳商对商媒体 50 强
BtoB 杂志
2006 年



最佳商对商网站
《福布斯》网站
2004 年



最佳商对商网站
《福布斯》网站
2003 年



全球 200 家优秀企业
《福布斯》
2002 年



全球 200 家优秀小型企业
《福布斯》
2001 年



最佳商对商网站
Revolution 杂志
2001 年



前 50 家最优质企业
Darwin 杂志
2001 年



最佳商业网站奖
亚洲互联网杰出成就奖
2001 年



杰出企业奖
DHL / 南华早报香港商业奖
2000 年



电子商务企业成就奖金奖
电子商务创意大奖
渣打银行电子商务
创新应用奖
2000 年

2010

全球贸易关键事件

2010 年 全球经济复苏

2013 年 德国工业 4.0 浪潮推动制造业升级

环球资源大事记

2011 年 推出“已核实买家”体系

2012 年 收购深圳服交会

2013 年 启用中文企业新标识 / 收购深圳国际机械制造工业展览会

环球资源管理层



韩礼士 (Merle A. Hinrich), 执行董事长

韩礼士先生是环球资源 (NASDAQ: GSOL) 执行董事长。韩先生深信, 东西方之间自由、互惠的贸易有助于推动全球经济繁荣, 最终实现世界和平的理想。怀着这一坚定的信念, 韩先生在 1970 年创立了环球资源; 时至今日, 环球资源已发展成为在亚洲专注于全球贸易的顶尖 B2B 媒体公司。韩先生毕业于内布拉斯加州立大学, 取得工商管理及数学学士学位, 之后又在美国际国际贸易学院 (现称雷鸟全球管理学院) 取得国际贸易研究生学位。1996 年, 内布拉斯加州立大学授予韩先生荣誉博士学位。2010 年, 雷鸟全球管理学院颁授国际法律荣誉博士学位予韩先生, 表扬他宏大的世界观及作为一个真正环球企业家的成就。



裴克为 (Craig Pepples), 首席执行官

裴克为先生于 2017 年 1 月 1 日起正式出任环球资源首席执行官。裴先生自 2016 年 10 月起担任环球资源副首席执行官一职。他于 1986 年加入环球资源, 至今于公司工作逾三十年, 期间不断晋升, 于 1989 年至 1992 年期间出任公司的中国销售及运营经理, 1992 年至 1999 年期间升任中国总经理, 并在 1999 年至 2010 年期间担任环球资源的首席运营官。裴先生最近期任环球资源企业事务总裁兼《世界经理人》出版人。裴先生是一位具备深厚商对商媒体经验的行业专家, 对环球资源在大中华和其他市场的营运有着深入透彻的了解。而他丰富的商对商专业知识及卓越的领导才能均广受尊崇。裴先生毕业于耶鲁大学并获得语言学学士学位, 并能说流利的中文。



白文斌 (Brent Barnes), 首席运营官

白文斌先生于 2012 年 1 月正式出任环球资源首席运营官一职, 负责管理公司社群开发、内容开发、展会运营, 并专责管理所有面向买家的相关服务。白先生在美国德克萨斯州奥斯汀市的一家说客公司开展他的事业。此后他曾在墨西哥城从事行政人员培训工作。白先生完成其工商管理硕士学位后加入环球资源, 在公司位于美国亚利桑那州的办事处担任市场分析师。2000 年 5 月, 白先生被调往公司香港总部并出任董事长兼首席执行官的行政助理一职。2003 年起, 他开始任职于公司各个主要的运营部门, 并于 2010 年 1 月正式出任环球资源内容及社群开发部的总经理。白先生毕业于美国德克萨斯州大学奥斯汀分校 (University of Texas at Austin) 并取得文学学士学位, 他也拥有美国雷鸟全球管理学院的工商管理硕士学位。



赖秀琴 (Connie Lai), 首席财务官

赖秀琴女士于 2010 年 8 月 1 日正式出任环球资源首席财务官一职。赖女士于 2007 年 6 月加入环球资源担任公司香港及中国区财务总监。此前赖女士是香港上市公司慧聪网有限公司的首席财务官兼执行董事。她早期亦曾于香港普华永道会计师事务所工作了四年。赖女士毕业于香港中文大学并取得专业会计学士学位, 她亦是香港会计师公会的正式会员及英国特许公认会计师公会的会员。



夏培德 (Peter Zapf), 首席信息官

夏培德先生于 2012 年 1 月 1 日正式出任环球资源的首席信息官。夏先生在美国空军展开他的事业, 负责软件项目管理工作。其后夏先生加入环球资源参与公司早期电子商贸产品及软件的研发、销售及市场推广工作。后来他于纽约的贝尔斯登 (Bear Stearns) 任职研究分析师, 专注于研究商对商 (B2B) 市场; 接着他在一家香港公司 AsiaCommerce 任职行政总裁。夏先生于 2001 年再次加入环球资源工作并出任电子商贸部副总裁一职。夏先生毕业于卡耐基梅隆大学 (Carnegie Mellon University), 主修电机工程和公共政策, 并于特洛伊州立大学 (Troy State University) 取得电脑科学的理学硕士学位; 夏先生也在美国雷鸟全球管理学院取得工商管理硕士学位。



了解产品及服务详情, 请联络:

中国大陆

电话: 800-870-8887
400-602-2028

香港特别行政区

电话: (852) 2831 0222

台湾

台北
电话: (886-2) 2570 6889

投资者若需查询信息, 请联络:

企业信息

www.corporate.china.globalsources.com

美国

Cathy Mattison
LHA
美国, 纽约
电话: (1-415) 433 3777
电邮: cmattison@lhai.com

美国以外地区

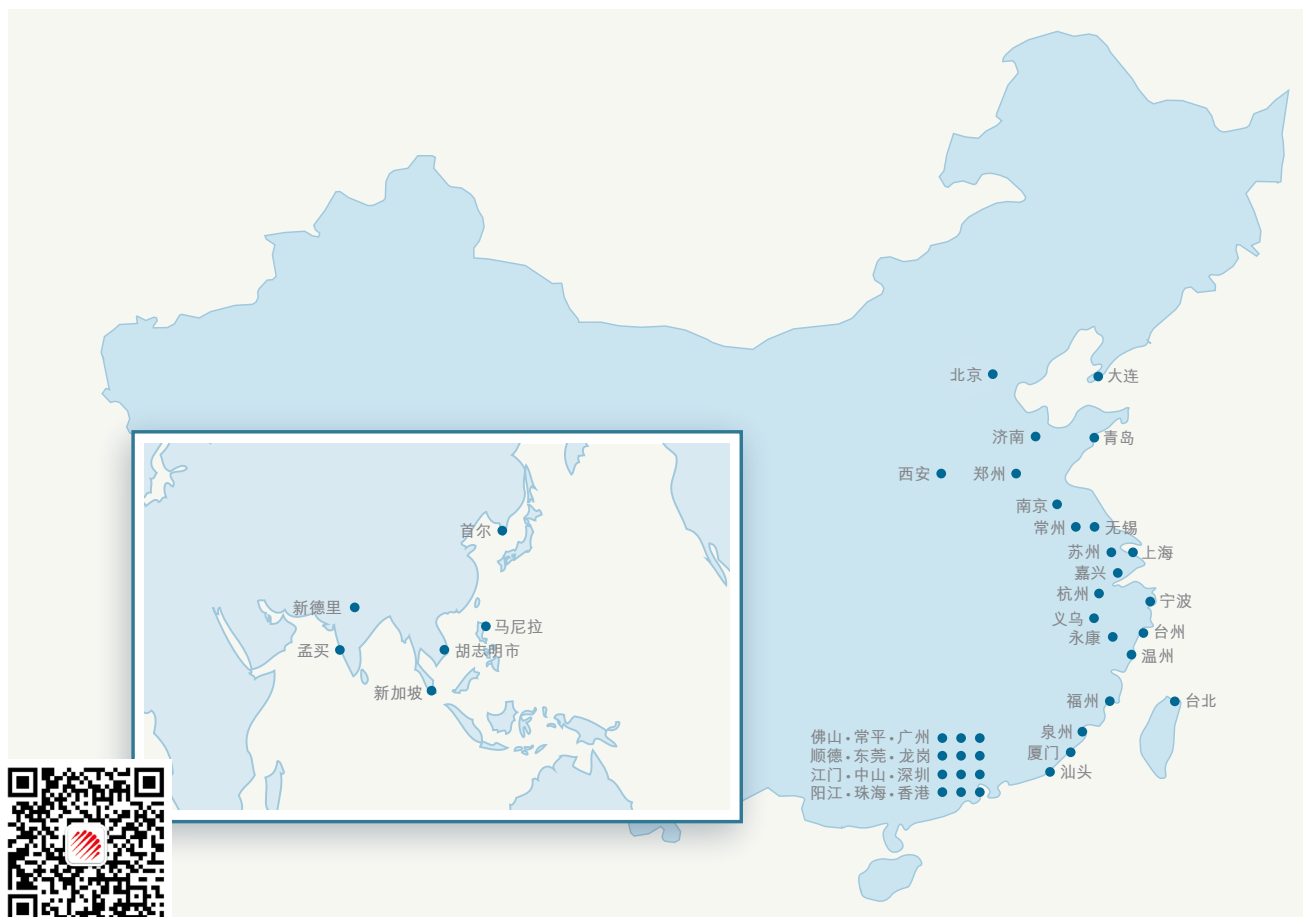
赖秀琴
环球资源
香港
电话: (852) 2555 4747
电邮: investor@globalsources.com

环球资源媒体联系:

苏慧雯

电话: (86-20) 8233 8716
传真: (86-20) 8233 8725
电邮: GSpress@globalsources.com

环球资源遍布全球



如需了解有关我们产品和服务的更多详细信息, 请扫描上方的二维码, 或浏览我们的企业网站 www.corporate.china.globalsources.com

环球资源
global  sources

www.globalsources.com