

成都推动贸促机构向区县延伸

首批7个区(市)县正式成立贸促会

为发挥贸促机构资源优势赋能城市经济社会加快发展,扩大与国内外一流企业协作,带动本市各类企业走出去与请进来相结合,拓展主导产业的供应链和市场范围,目前,成都市正在积极推动区(市)县设立贸促分支机构并开展工作。金牛区、成华区、青白江区、双流区、都江堰市、大邑县、蒲江县首批7个区(市)县向成都市贸促会提出建会申请并已获批复同意,成都天府新区、龙泉驿区等区(市)县正在积极筹建贸促会。

把服务触角延伸至基层

当前,新冠肺炎疫情已对国际国内经贸交流合作带来严重冲击,如何加快恢复贸易投资、会展活动的元气,帮助企业定心提神,推动产业转型升级,成为当下各地政府和行业主管部门的重要议题。优质的营商环境是城市实现高质量发展“金钥匙”,反映着一座城市吸引资本、集聚要素的能力,决定着—座城市发展的潜力和未来。去年,成都围绕“国际化营商环境建设年”开展了一轮攻坚行动。今年,成都又开启了国际化营商环境建设2.0版。在此基础上,成都市贸促会更进一步思考——如何围绕企业的需求推动体制机制改革创新,将服务“送上门”?

答案显而易见,强化贸促系统建设,增强贸促工作力量。推动区(市)县设立贸促分支机构并开展工作,被成都市贸促会列为重要工作。“就像血液从心脏流出,越到神经末梢耗时也就越长,但若不通势必会影响身体机能。同理,伴随着城市进一步融入国际化,城市的各个区域‘同频’至关重要,推动贸促服务延伸至基层也是必要的。”

贸促会是党委和政府联系经贸界人士、企业、团体的重要纽带,是境内外工商界开展经贸交流合作的重要桥梁,是促进开放型经济发展和服务对外工作大局的重要力量。近年来,成都市贸促会坚持服务全域开放战略,进一步加大经贸交流力度,大力发展会展经济,充分发挥了助推产业、服务民生、扩大开放、营销城市等方面的重要作用。

延伸至区(市)县分支机构,会发挥什么样的职能?成都市贸促会相关负责人表示,其可开展多种形式的经贸活动,促进贸易和投资,推动双向投资协调发展,促进对外经济技术交流与合作。与此同时,可加强同境内外贸促会展机构、商协会和其他经贸组织的联络工作,邀请接待国际经贸组织和企业考察、投资和参加会展活动;组织参加境

内外各类经贸交流和展会活动,承担全市重点经贸交流活动相关服务工作等。

“帮助企业走出国门,零距离接触海外市场。”作为成都市贸促会境外展会活动的参与企业之一,在成都凡米科技有限公司董事长李卓东看来,“走出去意味着更大的产品市场,也蕴含着技术、供应链等方面的海量资源,也代表着企业品牌影响力的再次‘升维’,自然是期待深度参与其中的。”

成都市贸促会相关负责人表示,下一步,成都市贸促会将加强对区(市)县贸促工作的指导和协调,充分发挥贸促系统促进国际经贸交流合作职能作用和平台优势,抢抓党中央国务院推进西部大开发形成新格局、成渝地区双城经济圈建设等重大战略机遇,助力建设践行新发展理念的公园城市示范区,积极帮助企业应对疫情挑战,有效拓展国际国内两个市场,实现经济快速复苏、逆市增长。

促进国际经贸交流与合作

上述相关负责人直言,成都是一个立志走向世界的后发城市,后发超越必须建立与新要求、新目标、新阶段相适应的政策、体制、机制。“事实上,这也意味着与现行发展不相适应的条条框框必须要被打破。”

那么,又该如何理解“新机构”与市级职能机构的关系?该负责人认为是“帮助和支持”。他解释说,加强对区(市)县贸促机构的业务指导,建立常态化工作联系协调机制,共享贸促系统优势资源,势必将推动形成全市贸促“一盘棋”工作格局,进而以机构服务下沉赋予县域经济更大的活力。

县域经济的发展,要突破思维和区位的限制至关重要——在更大范围中对接生产资源、对标营商环境;而城市经济的增长,则要用“一盘棋”的思维谋发展。值得关注的是,2020年成都市政府工作报告提到,优服务、增效能,加快打造营商环境先进城市,其中就明确要加快构建“主动服务、靠前服务、精准服务、联动服务”体系。

设立贸促分支机构有何意义?在该负责人看来,一方面,设立贸促分支机构有利于完善全市会展业规划布局,因地制宜,按照“一区一主题”的方式举办展览会议和节会活动。另一方面,设立贸促分支机构有利于促进国际经贸交流与合作,一则可以利用贸促平台,大力开展“请进来”工作,紧紧围绕重点产业、重大项目和特色资源,充分利用贸促会独特的职能作用和资源优势,积极举办推介会、洽谈会、展览会等国际经贸交流洽谈活动等;

二则可以发挥贸促作用,组织企业“走出去”参加境外展会和经贸活动,帮助企业拓展国际市场,参与国际竞争,寻求在境外投资和发展的机会。

“春江水暖鸭先知”,企业的感知显然是关键。参加成都市贸促会组织的境外展会活动有什么收获?为企业带来什么机遇?被问及于此,成都同立园林绿化有限公司总经理祝鸣川略显欣喜,“以俄罗斯参展为例,我们在农产品之外,发现了花卉苗木有巨大的市场需求,也在洽谈交流中遇到志同道合的代理人,收获很大。”祝鸣川还发现了“来回”生意的机遇,比如可以进口种植用的基质等,国内也有很大的需求,而俄罗斯的产品性价比也较高。

“在区(市)县设立贸促分支机构,可在中国贸促会和四川省、成都市贸促会的指导和帮助下,利用贸促系统的法律服务体系,为本地企业国际化经营提供商事法律、经贸摩擦应对、知识产权保护等服务,为企业提供法律服务保障。”上述成都市贸促会负责人还强调,此外可依托贸促会培训中心及成都培训基地平台,紧紧围绕“一带一路”倡议,走出去和引进来、自贸区建设等重大国家战略,加强国际经贸人才培养和企业核心竞争力培训工作。

(孟浩)

贸促传真

浙江省贸促会举办在线培训 助企业稳订单

本报讯 为准确把握疫情下经贸发展形势,帮助浙江省外贸企业稳订单、拓市场,日前,浙江省贸促会举办“新冠疫情对我省外贸影响及下阶段出口形势预判”在线培训,邀请海关专家与企业代表齐聚云端,吸引了来自省内外的外向型企业、金融机构、高校及贸促系统代表335人参会。本次培训邀请了杭州海关统计分析处处长陆海生进行专题授课,在线解读新冠肺炎疫情对外贸进出口产生的负面影响,分析浙江省防疫物资出口存在的主要问题和难点、疫情期间出现的新机遇及外贸发展前景等。

培训还特别邀请3位嘉宾代表:省国际商会副会长单位浙江宇视科技有限公司国际市场部副总裁姚威、常务理事单位浙江省土产畜产进出口集团有限公司总经理杨跃胜、理事单位浙江艾美家居有限公司董事长潘忠琪参与交流互动,就政府和海关的帮扶措施或者优惠、疫情后国外产品需求以及AEO认证、自主品牌海外仓等内容进行探讨。(浙贸)

南京市贸促会打造云平台 帮扶外贸企业拓市场

本报讯 为帮助南京出口企业渡难关、稳订单,近日,南京市贸促会联合江苏贸促国际会展有限公司,依托美国迈阿密服装纺织品采购展开辟线上展,共同举办中国南京企业专场对接会,整合纺织服装产业数字经济优势,帮助企业抢抓订单、保客户、拓市场。

本次线上展为期5天。展会共吸引百余家中国企业以及来自美国、秘鲁、孟加拉等国一批国际展商入驻平台参会。开展以来,线上已有来自美国、加拿大、墨西哥、哥伦比亚、秘鲁等国家的注册专业买家2000余人对接业务。此次线上交易平台充分运用互联网、大数据等现代信息技术,把线下展会无法达成的精准匹配、买家邀约等功能一一实现。

为更加精准地服务参展商、采购商,主办方邀请了北美及拉丁美洲地区市场营销专家、时尚趋势达人等专业人士,提供包括贸易政策趋势宣讲等富有针对性的20多场专题讲座。江苏舜天股份有限公司、南京南纺进出口有限公司等24家南京本地企业全程连线。(南贸)



近日,内蒙古自治区消费扶贫集中采购展销服务中心成立。该中心位于内蒙古呼和浩特市内蒙古自治区展览馆内,点对点对接扶贫农企及各采购单位,吸引不少市民前来选购。图为工作人员向市民介绍消费扶贫智能柜使用方法。新华社发 贝赫 摄

广西贸促会启动“贸促贷”纾解外贸企业融资难题

本报讯 当前,由于新冠肺炎疫情的持续蔓延,全球经济受到严重冲击,国际市场需求锐减,出口订单大幅萎缩甚至取消,导致外贸企业产品库存积压;同时,重新开拓国内市场又面临资金筹措的困难,资金周转不足,外贸企业面临前所未有的挑战。5月29日,由广西贸促会与桂林银行股份有限公司联合主办,广西国际商会与14个设区市贸促会承办的“广西外贸企业银企对接会”在南宁举办。来自广西贸促会、广西地方金融监督管理局、广西银保监局、中信保广西分公司、桂林银行股份有限公司、各设区市贸促会及各外贸企业代表80余人参会,共

同见证广西贸促会与桂林银行签订战略合作协议并启动“贸促贷”金融服务项目。

本次对接会共推动签约项目20个,包括战略合作项目7个,项目合作13个,总授信金额128.5亿元,其中专项授信广西国际商会会员企业100亿元授信额度,授信项目签约金额28.5亿元。合作的融资项目除涉及授信、基金、融资等金融类别外,还将加强与各行业商协会的金融服务。以本次银企对接会为起点,围绕贸促会企业经营特点和实际情况,充分利用桂林银行体制机制灵活、产品类型多样的优势,为广西贸促会、广西国际商会的会员企业定制金融服务方案,

帮助企业提升融资能力、降低融资成本,强力促“六保”“六稳”,助力企业复工复产和广西经济的高质量发展。

广西贸促会会长李常官表示,广西贸促会这次与桂林银行合作,共同推出“贸促贷”金融产品,向广西国际商会会员企业提供授信额度达100亿元的专属定制贸易融资产品,为企业开通绿色通道和融资直通车,是解决广西外贸企业特别是中小微企业融资难、融资贵、融资慢老大难问题的有力举措。

会后,桂林银行客户经理现场与各方贸企业交流洽谈,根据企业具体的融资需求制定相应的融资策略,匹配不同的贸易融资产品,

签订“贸促贷”授信协议。

这次会议旨在发挥各自渠道优势,搭建政银合作平台,推进产融合作,创新金融产品和服务,积极支持和帮助广西外贸企业切实解决融资难等问题,走出一条贸促系统用新金融促产业的新路经,为广西打造“产城创”的生态圈、国际贸易发展经济圈助力。广西贸促会表示,将通过“贸促贷”金融服务项目支持,实行差别化贷款利率,提供个性化金融服务,优化信贷流程,有效降低企业融资成本和融资门槛,帮助广西外贸企业和中小微企业渡过难关,长足发展,充分发挥贸促工作的新动能。

(桂贸)

安徽省贸促会国际联络部赴淮北市调研

本报讯 为实地了解省内有关市及外向型企业特别是防疫期间对外贸易投资需求情况,宣传推广中国—德国、中国—波兰商务理事会安徽联络办有关工作,寻找安徽省贸促会服务地方经济发展的切入点,日前,安徽省贸促会国际联络部负责人一行赴淮北市开展调研、宣传、对接活动。

调研组走访了淮北市相山经济开发区和园区内有关企业,了解该开发区在做大做强食品、生物产业的同时,谋求发展信息电子产业发展,实现产业转型升级的情况,并与相山区委常委、常务副区长赵华和开发区负责人座谈。调研组向与会人员宣传推广了中国—德国、中国—波兰商务理事会安徽联

络办的职能作用,介绍了“投资中国”招商引资平台。相山区有关工作人员表示,将积极参与安徽联络办、“投资中国”平台工作,为本地区对外经贸投资交流开拓新渠道。

调研组还赴中芬矿山机器有限责任公司深入调研。2019年经安徽省贸促会推荐,该公司负责人参加了波兰商会组织的赴波兰商务考察活动,通过与国外同行交流,取得较大的收获。该企业瞄准“一带一路”国家,紧跟央企走出去开拓市场,在非洲、南美、中亚地区均展有工程项目。目前有意与外国同行共同开展技术和投资合作,该公司负责人表示将积极参与安徽联络办、“投资中国”平台工作。

(皖贸)

活动效率低下,都会导致中南服务贸易同比出现较大降幅。”他提醒,随着疫情的蔓延,非洲很多国家的社会治安状况在恶化,少数买家破产风险上升,汇率大幅波动。

“但中非经贸合作形势总体向好。”蔡立华表示,今年是实施中非“八大行动”的第二年,中非共建更加紧密的命运共同体的大势依旧,特殊的时期更加考验投资人的耐心,新的政策利好将有利于推动双边经贸,为双边企业合作提振信心。

会上,吴蒙做中国—南非理事会上中方委员会2019年工作总结,汇报2020年工作计划。南非—中国经济贸易协会主席汪文安简要介绍了协会的工作情况,并提出意见建议。中东国际展览集团总裁肖锋就疫情之下如何开展对非展览业务进行了专题分享。几位嘉宾还与参会企业代表积极互动交流,就企业疑难问题分享了解决方案与成功经验。

河北省贸促会线上举办农企采购对接会

近日,由河北省政府主办、河北农业农村厅和河北省贸促会共同承办的河北省特色农产品及农业机械采购对接会,以线上直播的形式在廊坊市京津冀大数据创新应用中心举办。河北省农业农村厅厅长王国发、河北省贸促会副会长袁拥军出席会议并致辞,同期与以色列驻华使馆公使参赞艾唯罕进行了视频直播连线,就以色列农业技术推广和中以农业合作发展进行了深入探讨,并促成以色列企业 with 河北省企业进行对口对接。

本次对接会围绕本届“5·18”廊坊经贸会“新动能、新机遇”主题,主动融入“一带一路”建设,以线上直播的形式网聚中外客商,成功搭建寻求投资合作、拓展产品交易、宣传推介现代农业的综合型在

线平台。

据了解,本次对接会呈现出三大亮点:一是境内外采购商数量多。来自美国、以色列、韩国、乌兹别克斯坦、澳大利亚、加拿大、新西兰、南非、日本、蒙古、巴拿马等22个国家和地区的118家知名境外采购商和团体,以及北京新发地农产品批发市场、京东集团、阿里巴巴集团等国内知名涉农采购商100余家参与。二是省内企业参会踊跃。便捷高效新颖的网上会展,吸引省内泊头东方果品公司、五得利面粉集团、河北苹乐面粉机械公司等500余家省内农业知名企业在

线参展。三是活动内容丰富,对接成效显著。共组织6项议程,包括线下领导致辞、线上嘉宾及企业代表发言、第二届优质农产品及

农机展(网上)、线上签约仪式、30家重点农业企业及其产品展示、对接洽谈;同期,境外采购商发布项目合作和采购信息200余条,国内农企发布招商信息500余条。对接会提前将中外合作意向信息进行匹配

对接。会上梦元河北食品有限公司与美国为你国际有限公司、石家庄市惠康食品有限公司与日本艾思福得株式会社、河北铠特农业机械有限公司与乌兹别克斯坦绿科实业发展有限公司等企业达成了合作意向或协议;线上签订11个销售合同,签约金额共计约4643.39万美元(约合人民币3.25亿元),涉及农产品、食品、农机等领域。本次对接会还邀请了知名专家分析农业发展及采购对接新思路,组织国内外参会人员登录

(冀贸)

(上接第1版)

约瑟夫希望更多中国企业家能够抓住中南贸易有利时机,达成新的共识,推动新的协作。他还建议,中国企业可以通过浏览南非贸易网站,查看经贸关系、贸易进展等内容,咨询如何开展业务、开设公司等信息。

中非联合工商会投资促进中心主任蔡立华谈到,近年来,大部分大宗商品如石油、矿产品等市价走低已经对非洲的经济形成了较大的压力。受疫情影响,全球需求下降,供应链中断,海外订单推迟更令非洲经济创收能力承压。此外,航空、旅游等行业按下暂停键,营收锐减,实业压力巨大。蔡立华认为,疫情下,中国与南非的贸易面临一些困难。“南非矿产品出口受到停工停产的影响增长放缓,国际物流运输能力下降使得南非进口中国机电产品受到限制,此外供应链中断和速度延缓,项目建设周期延长和投资成本增加,商务旅行中断及商务