

“央采会”前夕专访辽宁省贸促会党组书记、会长庞宝国

借船出海 助力企业融入“双循环”



在危机中育新机,于变局中开新局。今年以来,辽宁省贸促会迎难而上,创新工作手段,紧抓各种机遇,推动贸促转型,大力促进促成,工作局面不断向纵深拓展。就本周,一连3场大型经贸活动密集举办,把服务企业落到实处,助力辽宁实体经济发展,在做好“六稳”“六保”工作中,为促进形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,践行使命,奋力担当。

8月27日,刚刚参加完2020辽宁直播电商企业大会的辽宁省贸促会党组书记、会长庞宝国,就即将举办的“央企采购洽谈会”(下称“央采会”)有关情况,接受了本报记者连线采访。

搭建与央企对接平台

9月1日,由辽宁省贸促会与中国机电产品进出口商会、沈阳市人民政府共同主办的“央采会”在第十九届中国国际装备制造业博览会(下称“制博会”)开幕当日,在沈阳国际展览中心举行,27家央企及所属企业负责采购的管理层或采购经理来辽采购,与辽宁省相关企业进行对口采购洽谈。

据庞宝国介绍,辽宁省贸促会这次与中国机电产品进出口商会“牵手”合作办会,是源于他在工作调研时所了解到的

情况,对于如何借助机电商会的优质资源、在疫情下如何用好“制博会”平台等有了新的认识;同时也了解到企业特别是辽宁工业企业,在外需乏力、订单减少的情况下,对于更快更好融入国内大循环、促进国内国际双循环有强烈的需求。于是,把规模大、有影响的央企与本地工业企业、外贸企业聚到一起,为他们搭建一个采购供需平台的想法,就越加清晰地勾勒出来,一步步进入实施阶段。

“采购商是所有展会的生命之源,优质采购商是工业类B2B展会的稀缺资源。中央企业及其下属公司实力雄厚,采购能力极强,对工业装备的需求巨大,与辽宁省推进高质量发展、打造对外开放新前沿整体布局和借助央企力量推进工业制造企业‘走出去’要求契合。”庞宝国说。

为了组织好这场“央采会”,辽宁省贸促会举全会之力,会长亲自指挥调度,成立3个工作组,全力做好各项筹备工作。他们发动省内相关工业装备制造企业和重点外贸企业报名,并得到了辽宁省工信厅的大力支持,省内有百余家企业参会;大连市由分管副市长带队、13个县市区的一把手率当地企业组团参会;还吸引了江苏昆山的40家企业组团前来参会。

辽宁防水企业北新禹王：携国际工程企业共拓海外市场

“在今年的‘央采会’上,我们期待能够结识更多具有优秀海外项目的中央企业。通过‘借船出海’谋求共赢,将我国优质的防水材料推向海外,为‘一带一路’建设添砖加瓦。”第十九届中国国际装备制造业博览会前夕,北新禹王防水科技集团有限公司(下称:北新禹王)海外事业部总经理吴刚在接受《中国贸易报》记者采访时作出如上表示。

吴刚告诉记者,今年是他第三次参加“制博会”。与前两次“走马观花”不同,本届“制博会”上,他将参加辽宁省贸促会参与主办的“央企采购洽谈会”。“为了参与好此次‘央采会’,我们做了精心准备,派出以部门总经理为首的精干人员,提前开展业务培训,印制各类参会材料,备足各类参展样品,期盼在这次活动中能有更大收获。”

北新禹王成立于1985年,是国内第一卷改性沥青防水材料的生产企业。去年11月1日,央企中国建材集团旗下的北新集团建材股份有限公司与禹王防水建材集团有限公司(下称:禹王集团)联合召开重组干部大会。重组完成后,北新建材获得了后者8家系列公司70%的股权,北新禹王由此诞生。

目前,北新禹王在全国共有7个生产基地和数十家销售管理公司,曾参与过国家体育场、首都机场、多个国际机场、港澳澳大桥等多个国家级重要项目的建设和天安门广场的修缮工作。近年来,北新禹王海海外事业部秉承共建“一带一路”理念,大力拓展海外市场。产品成功进入朝鲜、越南、俄罗斯等20多个国家和地区,广泛应用于津巴布韦议会大厦、印度尼西亚雅万高铁、尼泊尔杜巴中学等项目。同时,北新禹王

还参与了一系列包括老挝海水泥厂、中老医院、柬埔寨中柬友谊医院、古巴烟厂、突尼斯医院等在内的我国对外援助项目建设。

“作为北新建材的下属企业,北新禹王肩负着规范中国防水市场,发展中国防水产业,提高防水产品质量,制定防水市场标准和引领行业发展的重要责任。”吴刚介绍,北新禹王的前身——禹王集团在20世纪末率先引进国外先进生产技术 and 装备,生产出国内第一卷改性沥青防水卷材,被称为中国防水行业的“黄埔军校”。此后,集团始终将发展中国防水产业作为己任,致力采用优质原料,提高防水产品品质。目前,北新禹王已经形成了集生产、科研、施工、销售、服务为一体的企业,综合实力雄厚。30多年来,集团开发新产品、新技术上百项,拥有国家专利59项,主导参编国家标准和规范81项。“目前,北新禹王已经成为亚洲最大的改性沥青防水材料生产基地,国内市场占有率达到25%,重点工程占有率达到38%,被同行行业誉为‘中国防水之王’。”

“今年以来,新冠肺炎疫情虽然对国内和国外的业务都产生了一定影响,但在集团大力发展海外市场的要求下,相关业务依然保持了逆流而上的发展态势。通过主动出击、联系客户,参加各种线上培训和线上展会,北新禹王在上半年成功中标突尼斯大使馆、刚果金房地产、乌干达水电站、伊拉克油田营地等多个项目。此外,还有一些项目正在洽谈之中。”吴刚说。

面对未来,吴刚表示:“我们愿与更多的中国国际工程企业开展合作,通过其将优秀的产品带到海外,帮助世界更好地了解中国。”

与此同时,辽宁省贸促会还邀请了17家境外商协会驻辽机构代表参会,既搭建了境外商协会与央企见面的平台,也为辽宁省企业与境外商协会建立联系提供了机会,进一步提升了活动效果。另外,全省贸促系统悉数参会,14个市贸促会和6个行业贸促支会的会长带队参会,为洽谈会促进促成助力。

“总之,我们想把‘央采会’打造成辽宁企业借船出海、尽快融入国际国内双循环机制中的重要平台,并将作为辽宁省贸促会主办的一个专项经贸活动,在不断总结经验的基础上,持续办下去。”庞宝国表示,希望辽宁省企业在与央企达成采购合作的同时,能够借助央企在共建“一带一路”中的很多大项目“走出去”,为辽宁省深度融入共建“一带一路”、打造“一体两翼”对外开放新格局贡献力量。

精准服务企业促进促成

辽宁是重要的装备制造基地和原材料基地,工业兴则辽宁兴。而作为老工业基地,企业强则工业强。如何为辽宁企业服好务,想企业之所想、急企业之所急,是辽宁省贸促会想的最多也做的最多的事。

今年年初,新冠肺炎疫情突如其来,短短几个月内,又

在全球蔓延不止。受此影响,辽宁部分企业无法履行国际贸易合同。为维护辽宁企业合法权益,帮助企业减少损失,早在疫情之初,辽宁省贸促会第一时间发出可为企业出具不可抗力事实性证明书的通知。截至目前,辽宁省贸促系统已免费为省内71家企业出具172份新冠肺炎疫情不可抗力事实性证明书,合同金额26.67亿美元,包括冶金、制造、轻工、生物、农产品等多个行业,涉及出口国家55个,预计为企业减少因疫情影响带来的违约损失约2.6亿美元。

为帮助解决新冠肺炎疫情防控与新企业申办之间的矛盾,今年2月,辽宁省贸促会联合辽宁省国际商会副会长企业辽宁省亿盈企业服务中心有限公司等共同开通“中自贸企服”一站式服务平台,通过电话、网络等非接触方式提供“不见面办公”服务。截至目前,省内550家企业通过“中自贸企服”平台办理了开办或注册信息变更核准等手续,涉及医疗器械、能源环保、贸易和服务等多个行业。

在服务企业的工作中,庞宝国认为,贸促会至少有五大平台优势,一是联络交流,这是贸促工作的拳头业务,尤其在涉外经贸领域有着无可比拟的优势。依托这一优势,辽宁省贸促会不断加强“图库建

设”,即国际联络图和“一带一路”商协会数据库,通过与境外商协会建立“铁关系”,为国内企业出访、参展和“走出去”蓄能。二是信息共享,辽宁省贸促会每周推出一期“周发布”,精准挑选有价值的商贸信息,通过“采集、发布、配送”打造信息“供应窗”,企业可通过“浏览、发现、定制”形成信息“价值筐”,突出平台“窗效应”,精准服务企业“走出去”。三是商法服务,通过优质高效办理原产地证、提供国际经贸摩擦预警及应对服务、提供法律咨询等有效手段为企业“走出去”保驾护航。四是展会服务,把国内企业带到境外展会上,展示产品、洽商合作。今年受疫情影响,计划组织企业参加的境外展会不得不进行调整,这也是这次举办“央采会”的一个原因,要“对冲”境外展会受到的影响,以此发现新的商机,并成为今后工作的一个抓手。五是贸易投资促进,辽宁省贸促会在协助沈抚改革创新示范区招商引资工作中,提出“三里(理)服务”,即在贸易投资促进工作中从“最初一公里”到“最后一公里”,以及中间的“过程管理”都要做好做到位,通过促进促成,实现项目落地、成果落地,为助力辽宁省扩大对外开放和打造对外开放新前沿添砖加瓦。



工业机器人成为辽宁省智能装备制造的闪亮名片

“央企采购洽谈会”受邀企业名单

- 1 中国机械设备工程股份有限公司
- 2 天津电气科学研究院有限公司
- 3 中设集团装备制造有限责任公司
- 4 中国仪器进出口集团有限公司
- 5 中钢设备有限公司
- 6 中钢武汉天昱智能制造有限公司
- 7 中国煤炭科工集团有限公司
- 8 中国土木工程集团有限公司
- 9 中国能建葛洲坝国际工程有限公司

- 10 葛洲坝能源重工有限公司
- 11 中国电子进出口有限公司
- 12 中国第一重型机械股份公司
- 13 五矿(营口)产业园发展有限公司
- 14 中国有色金属建设股份有限公司
- 15 中国三冶集团有限公司
- 16 中国化学工程集团有限公司
- 17 中国天辰工程有限公司
- 18 东华工程科技股份有限公司

- 19 中材海外工程有限公司
- 20 中国寰球工程有限公司
- 21 中煤科工集团北京华宇工程有限公司
- 22 安徽节源环保科技有限公司
- 23 中国电缆工程有限公司
- 24 北方国际合作股份有限公司
- 25 天津水泥工业设计研究院有限公司
- 26 西安西电国际工程有限责任公司
- 27 中兴通讯股份有限公司

搭建对接平台 推动企业转型升级

——专访中国机电产品进出口商会会长张钰晶

“机电商会与中国贸促会系统各地方分会和行业分会有着良好的合作传统,多年来在展览、论坛等领域保持着良好的合作关系。今年的洽谈会上,机电商会将与辽宁省贸促会签署战略合作框架协议,旨在发挥双方资源优势,为辽宁企业搭建更多对接交流平台,助力辽宁工业产业转型升级,实现高质量发展。”第十九届中国国际装备制造业博览会(下称“制博会”)举办前夕,中国机电产品进出口商会会长张钰晶在接受《中国贸易报》记者采访时表示,未来机电商会将进一步深化与贸促系统的合作,发挥专业优势、平台优势、国际优势,在境内外展览、会议论坛、培训、法律服务、宣传推广等方面开展深入合作,结合重点行业企业的诉求,利用新技术、新模式、新工具为企业搭建更多贸易对接平台。

据了解,在9月1日开始举办的本届“制博会”上,备受参会者瞩目的“央企采购洽谈会”(下称“央采会”)将再次与观众见面。与去年不同的是,今年辽宁省贸促会首次作为主办单位参与“央采会”的组织筹办。对此,张钰晶表

示,本次活动将充分发挥双方资源优势,为辽宁企业搭建对接交流平台,助力辽宁工业企业转型升级,实现更高质量发展。张钰晶告诉记者,与去年相比,今年的“央采会”将会发生三点突出变化:一是会议规模显著扩大。本届“央采会”参会央企及其所属企业达到27家,参会人数达到46人。无论参会企业还是参会人数均较去年增长将近一倍。二是企业质量全面提升。本届“央采会”参会央企涉及电子信息、工程承包、能源等行业龙头企业,参会嘉宾均为企业高管或采购部相关负责人。三是采购内容更加广泛。本次“央采会”参会央企采购积极性明显提升,采购内容更加广泛,涵盖工业自动化、航空航天装备、5G通信装备、工业机器人、3D打印设备等20余大类设备产品。“振兴东北是国家的重大战略,‘央采会’是推动央企及所属公司积极参与国家‘振兴东北’战略的重要行动,为央、地企业业务对接创造机会。去年,‘央采会’促成了多个项目洽谈落地,有效促进了辽宁省装备制造业发展。”张钰晶说。

中国机电产品进出口商会,是中国机械和电子进出口领域最大、最有影响力的商会,现有会员企业接近1万家,覆盖信息产品、电子元器件、航空航天产品、家电、汽车、电力设备、石油石化装备、机床工具、工程农机、铁路装备等专业领域。

今年以来,经贸摩擦叠加疫情冲击,中国外贸承受着前所未有的严峻考验。机电商会提供的数据显示,1月至7月,我国机电产品按美元计算的出口额同比下降3%,进口额下降1.4%。尽管第二季度国内迅速复工复产,机电出口快速恢复,但从中长期看,疫情冲击导致的全球需求下降和国际经贸关系日益复杂严峻,对机电外贸仍是突出的挑战。机电商会的不少会员企业都面临着订单不稳、利润下降、资金吃紧乃至客户流失等问题。

为此,机电商会针对国际经贸形势的变化,结合会员企业的需求,在“六稳”“六保”和国内国际双循环的部署下,通过调研献策、搭建平台、精准对接等多种方式,多维度发挥行业组织的专业作用。

在持续性的专业调研与建言献策方面,机电商会充分发挥对企业熟悉、对市场了解、对政策精通的“专业化”优势,跟踪研判行业外贸形势。同时,分析研究企业痛点、难点、国际市场趋势、外贸环节死点,提出了减免税、出口转内销等具体建议。

在发挥平台优势,精准对接企业需求方面,机电商会充分发挥“国际化”的专业平台优势,深度挖掘境外资源优势,利用信息化手段,结合重点行业企业的诉求,搭建国际采购中心、机电云展平台、线上精准洽谈会,稳外贸主体、稳企业订单,助力外贸企业迅速恢复经营活力。

此外,根据国际经贸形势变化,机电商会还对相关业务做了有针对性地及时调整。“新冠肺炎疫情发生以来,我们组织了十几场的现场供需洽谈会,十几场国际市场机遇研讨会,积极参与线上广交会的策划组织宣传,通过这些具体业务活动,引导企业树立信心。机电商会将继续发挥桥梁和平台作用,引领会员企业稳订单、稳市场并打造新的外贸增长点。”张钰晶说。

沈阳新松机器人：为全球智造提供中国方案