

辽宁省贸促会多方面发力做好服务长兴岛工作

根据辽宁省“领导干部进园区进企业 服务振兴新突破”专项行动部署安排,辽宁省贸促会扎实做好联系服务大连长兴岛经济技术开发区工作。联系服务过程中,辽宁省贸促会把工作重点放在引进外资、建设用地审批、服务园区企业和扩大对外宣传等方面上,以实际行动助力园区发展。

发挥贸促优势助力招商引资

辽宁省贸促会与巴西—中国—埃及国际商会和沙特法耶兹·阿尔哈什米王子子公司建立联系,于2023年7月签署《三方合作协议》;邀请阿尔哈什米王子公司在华投资全权负责人、巴西—中国—埃及国际商会主席沙威大海博士专程从巴西来辽,对大连长兴岛投资项目进行考察。在辽宁省贸促会积极努力推动下,2月8日,投资方在大连长兴岛正式注册登记辽宁阿尔哈什米王子投资有限公司,3月1日完成基本存款账户的开立,并于近日完

成实缴注册资本金4980万美元。按照双方协定,预计今明两年完成对长兴岛基础设施建设和有关项目35亿美元的投资,涉及西中岛石化产业园区项目和长兴岛精细化工创新园区项目。

去年7月,投资辽宁平台与长兴岛管委会签订战略合作协议,为长兴岛搭建东北亚航运中心特色总部招商平台,帮助开发招商促进板块和营商服务板块,为长兴岛内优质企业提供全球商机对接、全国产业政策智能匹配等服务。截至目前,投资辽宁平台先后帮助引进大连富隆聚亿实业公司、大连威睿赛实业公司等5家境外企业在长兴岛登记注册,已完成实缴外资1200万美元,省贸促会投资辽宁平台运营企业投中辽宁服务企业公司荣获长兴岛2023年度“外贸外贸先进单位”称号。

积极协调 推动园区企业诉求解决

2022年开始,辽宁省实施建

设用地模块审批,部分县区实现了向省自然资源厅直报,大连长兴岛经济技术开发区建设用地审批不在直报范围。了解到这一情况后,辽宁省贸促会立即向省级工作专班申请提级办理,并协助省自然资源厅等部门到长兴岛进行实地调研。去年6月,省自然资源厅、省营商环境建设局印发《开发区(园区)建设用地直报试点方案》,将大连长兴岛经济技术开发区列入建设用地直报试点园区。该诉求的解决在全省具有一定的代表性,将带动提高土地要素保障效率,此项工作入选了《全省领导干部进园区进企业解决问题诉求典型案例选编》。

组织智库力量 服务园区更好发展

2022年6月,辽宁省贸促会在全国率先牵头成立了由辽宁省内34家有关部门、高校院所、企事业单位的47名专家学者组成的

RCEP 智库。辽宁省贸促会组织智库有关专家深入长兴岛恒力石化、恒力重工、大连中林建设木材加工基地、大连益丰物流装备公司等岛上企业进行调研,开展送政策、送服务、解难题“两送一解”工作和商事法律服务,并结合调研情况,将企业纳入了RCEP智库重点服务企业名录,智库专家将有针对性地指导企业用好RCEP规则,服务企业国际化发展。省贸促会RCEP智库在长兴岛扎实开展助企服务实践案例于2023年12月荣获“全国贸促服务FTA高质量实施推广示范案例”一等奖。

想方设法 助力园区扩大对外宣传

长兴岛经济技术开发区是国家东北振兴和辽宁沿海经济带开发开放双重国家战略重点发展区、国家级经济技术开发区,是中国七大石化产业基地之一。

去年5月,长兴岛在省贸促会主办的第三届“投资辽宁”大会上向参会的52家境外商协会机构就精细化工和新材料、造船海工配套、生物医药及新能源、港航物流等产业链合作需求进行宣传推介。同月,辽宁省贸促会邀请俄罗斯远东4个州工商会会长和7家俄罗斯企业到长兴岛考察。辽宁省贸促会经贸代表团还分别在德国法兰克福、中国澳门举办长兴岛相关推介活动,长兴岛开发区在辽宁省贸促会与日本国际青年同盟共同举办的推介交流会上向参会日本企业作招商政策专题推介。

在3月25日召开的全省2024年度“领导干部进园区进企业 服务振兴新突破”专项行动推进会议上,辽宁省贸促会服务长兴岛相关工作由会党组书记、会长庞宝国代表辽宁省贸促会作典型经验交流发言。

(辽 贾)

地方贸促动态

中国美国商会代表团在皖考察交流合作

本报讯 应安徽省贸促会邀请,中国美国商会日前率6家全球知名医疗企业代表来皖洽谈合作。在皖期间,代表团一行实地考察了芜湖市、合肥市有关医疗医药研发机构和企业,并与省贸促会、省卫健委、省医保局和芜湖市、合肥市开展交流研讨。在合肥期间,安徽省贸促会组织了2场交流对接会。一是安进药业公司与省贸促会卫健委医保局专题工作对接会,二是中国美国商会医疗工作组与省卫健委医保局交流座谈会,就企业关心的集中采购、医保政策、产业政策举行磋商交流。参会美国企业均表示收

获丰富。经过两天的交流考察,安进公司更加坚定了在安徽落地发展的信心,并通过省贸促会向省卫健委、省医保局提交了合作建议。中国美国商会是唯一获中国民政部认可的、代表美国企业在中国的商会,会员企业覆盖金融、能源、机械、电子通信、医疗、零售、服务业等多个行业领域。中国贸促会3月4日批准在安徽省贸促会设立中美企业合作对接项目(简称CMP项目)安徽办公室。省贸促会将充分利用这一平台,更加积极主动地开展对美交流合作,推动皖美经贸合作再上新台阶。

(皖 贾)

南京市贸促会参加2024长三角会展联盟工作会议

本报讯 2024长三角会展联盟工作会议暨长三角会展一体化发展交流会日前在无錫召开。这是江苏省会议展览业协会作为轮值协会举办的首场活动,吸引了来自江浙沪皖30多家联盟成员单位的50多位代表参会。

国际展览业协会名誉主席、全国会展业标委会主任委员、长三角会展联盟主席陈先进,江苏省商务厅服贸处三级调研员金虎出席会议并致辞。会议由长三角会展联盟轮值主席、江苏省会议展览业协会会长仇小萍主持。

上海市会展行业协会秘书长、长三角会展联盟秘书长屠建卿,江苏省会议展览业协会秘书长张青,浙江省国际会议展览行业协会常务副会长王健儿,安徽省会议展览行业协会秘书长张武民分别介绍了三省一市2024年协会工作规划

及各省市会展业发展概况。

围绕“探讨长三角会展形势与趋势”“发展新质生产力的形势下,会展业如何应变”“长三角城市会展如何实现协同联动发展”等议题,来自南京、苏州、无锡、常州、温州等市的行业协会、合肥、芜湖等市贸促会,上海对外经贸大学,以及上海和浙江的部分会展企业代表分别作交流发言,重点在会展安全、舆情处理、绿色会展、信息咨询、行业研究、会展培训等方面提出了建设性的意见建议。

陈先进指出,要将长三角会展联盟打造成平等、开放、创新、服务、互联、共赢的平台,围绕核心问题成立专委会,寻求工作突破,促进长三角会展一体化发展,在长三角一体化进程中发挥会展应有作用。

(宁 贾)

大连市贸促会积极发展数字外贸

本报讯 大连市贸促会会长孙连运日前赴辽宁迈克集团出口时代开展调研工作,与辽宁迈克集团副总裁、出口时代董事长徐延峰就帮助企业通过数字化营销挖掘海外市场、助力大连市“数字外贸”发展等问题进行了深入交流。

徐延峰表示,出口时代作为辽宁省外贸综合服务平台,一直致力于提供线上线下相结合的“一站式”服务,帮助企业利用互联网渠道挖掘海外市场商机。希望未来能与大连市贸促会携手为大连企业量身定制集数字营销与订单融

资等于一体的贸易解决方案,搭建大连制造与“一带一路”共建国家合作桥梁,助力大连市外贸企业有效开拓海外市场。

孙连运希望出口时代能够发挥“互联网+外贸”及大数据开拓市场的特色优势,帮助大连企业利用数字平台,进行全球化品牌营销。未来,大连市贸促会将进一步落实双方签订的合作协议精神,共同策划举办企业培训会,提高企业“外向型思维”,引导企业转型发展,为大连“数字贸易”发展探索新路径。

(连 贾)

南安市贸促会以展为媒助企跨境融合

本报讯 第二十届南安水暖交易会第二期卫浴五金展日前在南安市福建成功国际会展中心举办。本届展会以“设计驱动·跨境融合”为主题,由南安市人民政府指导,南安市商务局、南安市工业和信息化局、南安市工商联(总商会)、南安市贸促会(南安国际商会)支持,浙江省水暖阀门行业协会等协办。

南安市贸促会负责指导策划跨境电商综合服务区配套活动。该活动以“展区”+“活动”+“直播”的形式,联合南安市市场监督管理局等部门设立多个咨询服务台,引入跨境电商概念,展示出证认证、国际商事纠纷解决、国际商事合同

审查及企业合规等相关职能,为参展企业提供RCEP等“一站式”政策咨询辅导。

同时,南安市贸促会邀请了阿里巴巴国际站、跨境电商服务平台等以跨境讲堂的形式为参展商及观展人员分享AI如何赋能卫浴行业外贸高质量增长及出海印尼、沙特建材市场的商机等满满干货。为了帮助企业提高物流效益,降低物流成本,缩短收货周期,南安市贸促会还联合菲律宾跨境电商综合服务商卧云电子商务分析跨境电商的痛点及解决方案,介绍海外仓建设,引导企业积极布局跨境电商、海外仓新赛道。

(南 贾)



近年来,江苏省海安市瞄准锂电池新能源市场,在发展动力型、储能型锂电池的同时,引进消费型锂电池生产企业,以满足消费者日益增长的多元化需求。图为在高新区的加百裕(南通)电子有限公司生产车间内,工人赶制消费型锂电池产品订单。

四川省贸促会组织企业开拓越南市场

为进一步促进“一带一路”国际合作,抢抓RCEP红利,帮助四川企业深耕越南市场,4月2日至7日,四川省贸促会组织四川省中医药、医疗器械、非遗、机械、农副产品等行业的11家企业赴越南河内参加2024年越南(河内)国际贸易博览会,并举办中国(四川)—越南经贸合作及贸易投资促进大会。

越南国际贸易博览会由越南工贸部主办,吸引了来自全球各地的采购商到现场采购,此次四川展区展示的各类产品受到观众的广泛青睐。四川特色羌绣、面塑、钩织等非遗产品吸引了全球各地的观众驻足交流;中医药企业展示的天冬酒、天冬粉、建曲、阿胶珠、冬虫夏草等中药材被当地消费者抢购一空;经营医疗耗材、热交换器、通江银耳、通江菌菇、罗村茶叶、四川辣椒、火锅调味品等产品的企业提前线上预约当地企业客商,通过现场对接、实地考察等方式务实推动合作意向落实

落地。

四川省贸促会、四川省中医药管理局和越南工贸部贸易促进局在河内共同举办中国(四川)—越南经贸合作及贸易投资促进大会。中国驻越南大使馆公使衔参赞鄧国权、越南工贸部贸易促进局副局长黎皇才、四川省贸促会副会长雷学杰、四川省中医药管理局二级巡视员方清以及来自越南工商会、越南物流协会的相关负责人出席会议。

雷学杰在致辞时指出,越南已成为四川在东盟国家中最大的贸易伙伴。2023年,四川与越南贸易额达782亿元,同比增长13.8%,占四川省进出口总额的8.2%,通威、华西、新希望等知名大型企业已在越南成立分支机构,展现出了蓬勃的发展动力。

“四川省多家大型企业已赴越南进行投资,并为越南各地经济的发展作出了积极贡献。”黎皇才表示,川越两地企业要进一步密切联

系,有效挖掘合作潜力,加大经贸合作力度。

方清在会上介绍了四川强大的中医药产业基础、丰富的中药材资源以及先进的中医药发展“四川模式”。她表示,越南拥有丰富的自然资源和深厚的文化底蕴,其传统医药与中医药有着诸多共通之处,希望两地能增进沟通交流,加强优势互补,推动中医药产业共同发展。

会议邀请了进出口、农产品、药品、食品加工、物流、建筑、投资等领域的60家越南企业与四川企业进行一对一洽谈。通过对接活动,双方企业更加了解各自的进出口需求并确定了潜在的合作伙伴。

据统计,四川省企业展览会场销售额超人民币10万元,签订外贸协议金额达人民币100万元,达成意向性合作代理20个,展览现场和对接会共接待专业客商500余人次。

(川 贾)

外国经贸机构看上海——走进闵行活动举办

本报讯 由上海市贸促会、上海国际商会和闵行区政府共同主办的“外国经贸机构看上海——走进闵行”活动近日在沪举行。本次活动共邀请了日本、韩国、德国、美国、法国等22家外国驻沪经贸机构的首席代表、负责人以及闵行区外贸重点企业代表参与。上海市贸促会、上海国际商会副会长杨东升,闵行区人民政府副区长李锐出席活动并讲话。

杨东升在发言中表示,希望通过此次活动,深化外国驻沪经贸机构与闵行区的交流合作,吸引更多的外资企业深度参与并融入到上海的经济建设中来。

李锐介绍,闵行区拥有良好的产业生态、产业结构及产业政策,当前正积极推进“一南一北”的发展战略,为不同产业的外资企业“走进来”提供了良好的发展土壤,欢迎广大外资企业选择闵行、投资闵行。

德国机械设备制造业联合会、日本贸易振兴机构、大韩贸易投资振兴公社、香港贸易发展局、德国工商大会5家经贸驻沪机构代表作重点交流分享,围绕德、日、韩及中国香港经济、产业发展情况等作推介。外国经贸机构代表及闵行区各街镇经济部门负责人同志在轻松融洽的氛围中积极对接交流、共话合作、共商发展。在现场初步确定了接下来的文化交流、经贸对接等合作交流事项。

(沪 贾)

杭州市贸促会(国际商会)成立专家智库

本报讯 杭州市贸促会、杭州市国际商会日前成立专家智库,助力企业“出海”寻商。

聚焦国际贸易投资、商事法律服务、营商环境建设等热点、难点,专家智库将合作开展调查研究,联合举办经贸活动和专题培训等,为企业开展国际贸易投资提供专业指导和公益服务。

专家智库首批聘请了21位来自政府部门、高等院校、国际机构及相关行业的专家人才,并建立了智库“国际经贸研究”和“商事法律”专家团组。

作为接受聘请的首批专家之一,浙江工商大学中非经贸研究院院长、浙商研究院副院长赵浩兴表示:“在中非经贸快速发展的背景下,越来越多的企业锚定了非洲市场,而抢占发展机遇要做到‘快、准、狠’。‘准’就是精准,看准市场的需求以及与自身企业的匹配度。”在赵浩兴看来,由杭州市贸促会、市国际商会打造的智库矩阵,一方面能让企业看得更“准”、降低投资风险,另一方面能帮助企业链接资源,真正搭建起对外贸易的桥梁。

今年,杭州市贸促会、市国际商会将积极扩大国际朋友圈,深化拓展“世界杭商汇”对外经贸服务新模式,组织开展经贸考察交流活动,持续对接RCEP规则应用,不断推动国际经贸交流合作。

值得一提的是,2024年AIPPI杭州世界知识产权大会将于10月19日至22日举行。这是国际保护知识产权协会(AIPPI)成立120多年来第一次在中国举办世界知识产权大会,也是今年杭州最重要的国际性会议之一。该会议的举行,将扩大中国在国际知识产权领域的影响力、提升杭州城市国际形象。

(杭 贾)

商业贸促会为餐饮用具企业指明出海之路

■ 本报记者 张海粟

近年来,对于餐厨用品的需求在东南亚市场增长迅速,餐具、茶具、啤酒和咖啡饮具等需求量巨大。为帮助餐饮用具企业充分了解东南亚市场,商业贸促会特邀请行业专家解读东南亚餐饮用具市场前景,分享市场信息及企业出海案例。

价格是最重要的购买驱动因素之一。Lazada全托管业务华东招商经理陈萱桦介绍,东南亚本土消费者对于价格比较敏感,58%的人表示更倾向于购买促销和折扣商品,尤其对于生活必需品、家用产品和消费电子产品。其中,厨房用品包括保温保鲜类产品如饭盒保温袋、冷热带保温杯、食品储物盒、保鲜膜等,创新实用类厨房

小工具如食品密封夹、防烫取碗夹等,均属于东南亚市场热销产品,消费者对以上产品复购率高,需求量大。陈萱桦建议企业注意利用跨境电商平台,目前已有揭阳餐厨、保定箱包等产品上线东南亚跨境电商平台,日销量超千件。

谷歌大中华区新客户业务部商务经理王佳祥在分享餐饮用品企业转型出海经验时表示,单一的渠道模式已成过去,需要多管齐下扩大销量,线下展会+线上营销渠道无缝结合,平台站+独立站跨屏铺货,官网+网络营销触达受众。

商业贸促会会展部张圆详细解读东南亚市场需求。厨房工具在东南亚市场需求大,易耗品类如一次性手套、洗碗海绵、刷锅海绵

等商品销量高;小工具类厨房用品中,消费者偏爱使用场景丰富且具有一定设计感的商品,比如带盖设计、采用耐低温食品级硅胶制作而成的冰格。谈到具体国家,张圆介绍,菲律宾受西方就餐习惯影响,叉子、勺子、酱料罐、酱料瓶、蘸料碟等产品有很好的市场;印度尼西亚的餐饮用品、厨房用品、炊具则以不锈钢、陶瓷、硅胶等制品为主,并且本土的线下商超均设有餐饮用具专区,市场潜力巨大。

“日用陶瓷产品也是餐饮用具企业出海的机遇之一。”张圆表示,欧美市场曾是中国日用陶瓷出口企业的主要客户群体之一,然而近年来,欧盟、墨西哥等国家和地区对中国日用陶瓷发起了反倾销调查,东南亚转口贸易成为中国陶瓷餐具行业应对反倾销的新策略。

张圆表示,转口贸易不仅帮助中国出口商规避了潜在的高额税费,而且提供了市场多元化的机会,减少了对于单一市场的依赖。尽管欧美等主要市场仍占较大份额,但东南亚等新兴市场的出口增长迅速。“中国企业在面对国际贸易挑战时,要有灵活性、应变能力 and 创新能力。”张圆介绍,欧美客户对日用陶瓷要求较高,注重品质、设计和功能性,反之东南亚客户对质量和设计要求较低,但对价格较为敏感,企业应进行聚类分析,根据不同地区客户的不同需求进行业务跟进。