

江西省贸促会引导企业开发链博“资源富矿”

6月22日至26日,由中国贸促会主办的第四届中国国际供应链促进博览会(以下简称“链博会”)在北京举办。江西省首次采用“产业集群组团参展+链主龙头独立参展”模式,由江西省贸促会组织4个优势产业集群、24家企业和6家行业龙头企业参加链博会,展出面积600平方米,参展企业数量、展览面积均创新高。

江西省参加本届链博会取得以下成果。

一是展示江西省重点产业链和企业发展优势。江西省展区紧扣“链式”展示逻辑,组织宜春锂电新能源、赣州新能源装备、吉安电子信息、崇仁输变电设备等4个产业集群亮相链博会。在智能汽车链展区,宜春锂电新能源、赣州新能源装备两大集群和江铃集团新能源、赣锋锂业两大企业,共同呈现江西在新能源领域的全产业链生态;在清洁能源链展区,崇仁输变电设备产业集群和国翔电力,选出江西输变电产业特色名片;在数智科技链展区,吉安电子信息产业集群和沃格光电,合力展示江西电子信息产业技术竞争力;在先进制造链展区和供应链服务区,凤凰光学与国信科技分别展现其光学领域综合解决方案

供应商、综合供应链服务商的专业优势。

二是推介江西省良好的投资合作环境。利用链博会全球顶尖企业汇聚、行业大咖云集的机会,江西省贸促会举办重点产业合作推介会,邀请到行业内70多位跨国公司、专精特新企业和高校院所代表参加,北京大学、清华大学人工智能领域专家和中国机械工业联合会、国地共建具身智能机器人创新中心等商协会和机构相关负责人围绕产业发展、央地合作协同等议题进行深入交流。江西省工业和信息化厅、江西省商务厅和九江市、赣州市、吉安市分别作产业与招商推介。北京亦庄人工智能研究院、国地共建具身智能机器人创新中心有关负责人在会上高度评价江西产业蕴藏的巨大价值,不少参会企业和专家当场表达江西实地考察的意愿。

三是促进产业合作与企业对接。链博会期间,江西省参展企业通过接待客商、走访展台、参与推介会和高端论坛,深入了解全球产供销发展新动向,共接洽专业观众超5000多人次,接待国际组织、国外商协会代表等300余人次。首次参展的国翔电力与也门客商经过5轮磋商达成代理协议,实

现中东市场“零”突破;江铃集团邀请到澳大利亚、巴西等国客户赴厂实地考察,还签署了第五届链博会参展意向;作为四届链博会“全勤生”,供应链服务企业国信科技负责人提到,链博会“链”的针对性强、覆盖面广,有意向的客户马上就能见、马上能谈,该公司展会期间共对接60余家海外头部客商,其中10家已达成初步合作意向;崇仁输变电设备产业集群与施耐德电气、宁德时代等行业龙头进行了接洽,就高端设备技术合作、供应链协同达成初步共识;吉安电子信息产业集群对接到多批非洲、中东客商和政府官员,为拓展新兴市场积累了资源。

参加链博会,江西积累了不少有益做法,主要有以下几点。

一是加强组织领导。江西省领导密切关注、多次指导江西参加链博会工作;江西省贸促会将参加链博会作为全年工作重中之重,成立工作专班,由主要负责同志担任组长,班子成员担任副组长,下设专班办公室,抽调业务骨干落实具体工作,全力以赴做好参展办会工作。

二是加强宣介和推广。江西省贸促

将链博会宣传融入日常工作,结合企业走访调研、商事法律服务等,深入园区和企业宣介链博会核心定位与独特价值,有效激发企业参展热情。参展企业确定后,江西省贸促会紧跟链博会新闻发布会节奏,迅速组织参展产业集群与龙头企业策划预热内容,推动多个产业和企业获链博会官微专题推介。链博期间,江西省贸促会协调中央主要新闻单位、江西省级媒体、地市媒体,推出“微镜头·微故事”系列短视频,及时报道江西参展亮点与对接成效,有力提升了参展企业知名度和影响力。

三是加强企业遴选。针对链博会参展标准高、省内符合条件的企业少的实际,江西省贸促会研究提出“产业集群+链主龙头”参展方案,积极向中国贸促会汇报,请求支持。同时,面向全省遴选代表性产业和企业,精心指导产业集群厘清呈现逻辑、优化参展方案、遴选展陈物品。

四是借势办好推介会。本届链博会开启“数智链博”元年,汇聚了海内外人工智能领域龙头企业负责人与业界专家。以此为契机,江西省贸促会举办“链动江西 智造

赋能”重点产业合作推介会,取得较好成效。江西省贸促会还组织企业参加链博会主题工商交流活动,引导企业开发好链博会这一“资源富矿”。

下一步,江西省贸促会计划从以下方面开展工作。

一是持续跟进做好服务,推动合作成果落实落地。建立展会意向项目跟踪服务机制,持续跟进江西企业参展参会成效,做好供需对接的“后半篇文章”,切实把展会成果转化成为产业升级、企业发展实效。

二是持续深化宣传推广,扩大链博会品牌影响力。常态化开展链博会宣传工作,持续面向重点产业园区、骨干企业等开展宣讲,充分挖掘和报道参展企业经贸合作成效,以鲜活案例展现链博会平台价值,不断扩大链博会知名度。

三是认真梳理参展经验,精心谋划下届参展工作。总结在集群参展、邀商推介等方面的经验,征集参展企业意见建议,摸排下届参展企业需求和产业链补强方向,积极争取江西省属国有企业参展,不断提升江西参展质量和影响力。

(来源:江西省贸促会)

贸促凝聚国际顾问之“智” 支持陕西开放发展



陕西省人民政府国际高级经济顾问会议现场。 图片来源:陕西省贸促会

陕西省人民政府国际高级经济顾问会议第十三届会议(以下简称“顾问会议”)于9月2日至4日在西安召开。会议由陕西省贸促会牵头组织,聚焦服务陕西“十五五”良好开局,以“开放聚智 协同发展 共享共建内陆改革开放高地”为主题,邀请来自12个国家和地区的29位高级顾问、14位顾问代表参会。

与会顾问围绕“陕西现代化产业体系建设与跨境产业链供应链融合”“深化国际合作,推动经济绿色低碳转型”“集聚国际创新要素,助力新质生产力发展”“主动对接国际高标准经贸规则,稳步扩大制度型开放”四个议题开展交流发言,共提交建言报告38份。

陕西省委、省政府领导高度重视本次会议。陕西省委书记赵一德集中会见参会顾问,陕西省省长赵刚出席全体会议,为6位新聘(换聘)顾问颁发聘书并作讲话,分批次会见5家参会顾问单位;陕西省委副书记孙善萍围绕农业国际合作,与2家顾问单位开展工作交流。会议期间,共组织顾问单位与省内各市(区)、产业园区、重点企业开展专场对接洽谈及实地考察64批次,形成多项务实合作共识。

在筹办本次顾问会议过程中,陕西省贸促会主要采取了以下工作举措:

深挖供需两端,务实推进项目对接。一是全面摸排双向供需情况。陕西省贸促会紧扣全省“双极带动、多点支撑、三区协同”发展战略,着力推动优质国际资源与各市(区)重点产业精准对接。会前系统梳理全省各市(区)产业禀赋与资源优势,归集重点招商项目及产业链发展需求38项;同步摸排47家顾问单位产业链资源、行业地位、核心技术能力并形成14项投资合作意向,建立双向供需台账并扎实开展前期对接。立足供需匹配,统筹各市(区)、园区招商业务负责人深度参与顾问接送机、随行陪同等环节,抢抓面对面沟通机遇开展推介与项目对接。二是分层推进精准对接洽谈。陕西省贸促会聚焦双向供需清单,分层分类策划政企专场对接与业务磋商,搭建地市、园区、企业三级对接平台。会期统筹组织中兴通讯、新华三、空客、通用电气等5家顾问单位与西安、宝鸡、渭南、延安市委、市政府主要负责同志开展5场专场对接;组织空气产品、赢创、道达尔能源等5家顾问单位同

榆林市政府负责同志开展5场专场对接;组织壳牌、液化空气等11家顾问单位与陕煤集团、陕西延长石油、陕西有色集团等7家省属重点企业开展16批次业务对接;组织顾问单位与西安市高新区、延安市高新区、宝钛集团等重点开发区、企业开展38批次业务洽谈。三是会议同期对接务求实效。系列对接活动突出务实导向,实现政企、企业精准沟通,取得积极成效。新华三集团拟在西安落地存储总部,在榆林布局AI Token工厂,中兴通讯进一步扩大在陕研发布局,空气产品计划追加投资实施在陕项目技改升级,赢创、道达尔能源将深化榆林煤化工、天然气开发合作,壳牌集团与延长石油深化全方位能源战略合作合作。

健全问策机制,增强智库咨政效能。一是系统梳理省情精准施策。陕西省贸促会创新推行精准命题、定向献策的工作模式,会前系统梳理全省“十五五”规划布局、重点产业发展政策、专项攻坚举措等,收集《陕西省国民经济和社会发展第十个五年规划纲要》《关于全面实施“双极带动、多点支撑、三区协同”区域战略发展的意见》以及往届顾问建议落地成效等重点资料,精准推送至各顾问单位。二是聚焦产业短板靶向建言。充分发挥高级顾问外脑智库作用,组织参会顾问单位紧扣陕西省产业转型升级现实需求,奔着问题去、对着难题提建议。其中,卡博特提出的集中开展国际绿色标准贯标培训,东亚银行提出的组建出海金融服务联盟,科思创提出的推动绿色化工原料就地高值化等建议,前瞻性、实操性强。陕西省发展和改革委员会、工业和信息化厅、文旅厅、自然资源厅、榆林市、杨凌示范区、陕西旅游集团等单位会后第一时间主动对接顾问单位,逐条研究建言落地路径,细化合作举措,形成了建言献策“即提、即转、即办”的工作闭环。

凝聚多方合力,持续提升办会综合质效。一是强化部门协同。充分发挥“五外联动”工作机制和顾问会议联席会议机制作用,联动陕西省委外办、陕西省发展和改革委员会、工业和信息化厅、商务厅等部门,紧扣陕西主导产业转型升级、新质生产力培育、对外开放提质增效等重点任务,精准研讨确定会议主题议题。二是动态优化顾问队伍结构。坚持从严

择优、产业适配导向,广泛征集省级行业主管部门推荐意见,围绕候选顾问单位产业综合实力、与陕合作空间潜力开展综合研判,组织省内产业链重点企业座谈研讨,扎实推进顾问队伍优化调整,新聘顾问2名、换聘7名,对产业契合度不高的13家顾问单位予以解聘,持续加强与全省产业发展相适配的顾问智库力量。三是多维开展外宣和成果展示。会期,联动11家中央和省级主流媒体,推出各类专题报道近40篇,开设“国际顾问话陕西”视频访谈专栏,讲述7家外资顾问单位在陕合作实践,充分展示陕西特色产业优势、营商环境和对外开放合作机遇。

下一步,陕西省贸促会将切实履行顾问会议秘书处职能,从以下几个方面推动顾问单位与陕西开展全方位合作。

一是强化平台纽带作用。紧扣全省产业链建设和招商引资重点任务,围绕重点产业集群发展实际,分领域、分类别策划实施顾问单位专题研讨、精准对接系列活动。常态化开展“顾问单位地市行”、产业专场对接会,推动全球优质资源与地方产业精准匹配,提升会议影响力和成果转化质效。9月12日至14日,陕西省贸促会将组织顾问单位代表团赴榆林参加第二十届国际煤炭博览会,同步举办中外企业减碳技术交流对接会。

二是推动顾问建言成果转化。系统梳理汇总顾问建言报告,推送各市(区)各部门参考借鉴,推动优质建议转化为工作思路、政策举措和发展成效。

三是深化部门协同联动。进一步发挥顾问会议联席会议机制作用,推动各成员单位同向发力、通力协作,精准对接顾问单位合作需求,全力保障研发中心,中试平台、建链补链、延链项目落地。

(来源:陕西省贸促会)



9月11日至13日,由贵州省国际商会参与举办的第十五届中国(贵州)国际酒类博览会(以下简称“酒博会”)在贵阳举行。展会邀请蒙古国、匈牙利等国家驻华使节和贵州友好省州格鲁吉亚、白俄罗斯地方政府代表、境外商协会和企业代表出席,来自29个国家和地区的1117家企业参展,全球2万余名专业客商参会,聚焦产业赋能、经贸联动、业态创新。

在13日举行的成果发布会上,贵州省贸促会党组成员、秘书长,贵州国际商会副会长,第十五届酒博会组委会副主任王红波表示,本届酒博会专业性、国际化、影响力水平均有提升,集中呈现出五大亮点。

一是展会生态更加丰富。本届酒博会进一步打破传统模式,大力拓展酒的应用场景,融合多元业态,积极呼应贵州建设特色酒庄、美酒美食街区、特色酒馆、酒旅融合景区的行动部署,系统呈现贵州加快推动从“卖酒向卖生活方式”转变的实践探索。

王红波介绍,本届酒博会突出高端活动引领,举办了30多场配套会议和论坛。贵州省贸促会举办2026年“一带一路”共建国家经贸交流会暨侨助千企万品出海行动,搭建精准经贸对接平台,取得良好成效;与白俄罗斯维捷布斯克州共同举办酒类品鉴交流会,签订合作协议,深化酒旅双向合作;与中国酒类流通协会共同举办酒业领航者大会暨贵州白酒B2B贸易对接会,组织全国头部流通企业与贵州酒类生产企业进行精准对接,让消费端的真实需求及时传导至产业端。此外,贵州省贸促会还首次联袂有“酒界奥斯卡”之称的法兰克福国际大奖赛,邀请120余名国内外评委带来专业评奖成果,为全球佳酿搭建同台竞技、贸易对接的高端平台,推动酒业跨区域、跨国界交流合作。

二是服务产业更加聚焦。本届酒博会持续强化产区价值,世界酱香白酒核心产区仁怀馆实现展馆升级,举办“美酒献华夏(贵阳站)”专场推介;习水产区首次独立搭建“习水优品”主题特展馆。此外,宁夏、陕西宝鸡、福建福州等地还举办专场推介会,汇聚国内外核心产区、龙头酒企、行业专家、渠道经销商开展深度对话交流。此外,贵州省贸促会还邀请参会客商实地考察重点产区、酒庄项目、酒旅融合点位,推动产区和市场双向奔赴。值得一提的是,本届酒博会还创新发布“酒行天下AI全球出口服务平台”,运用大数据、人工智能为贵州酒企出海提供数智化解决方案。

“通过高端论坛、产销对接、产区推介、企业交流活动,不仅组织贸易订单的对接,更开展转型经验、发展理念的交流互鉴,把贵州‘以文化为内核、以旅游为载体、以酒为媒介、以生活为场景’的转型思路分享出去。”王红波说,贵州省贸促会也广泛学习借鉴国内外产区在创新消费场景、培育酒类生活方式方面的经验做法,推动全国乃至全球酒类产业协同联动、互利共赢。

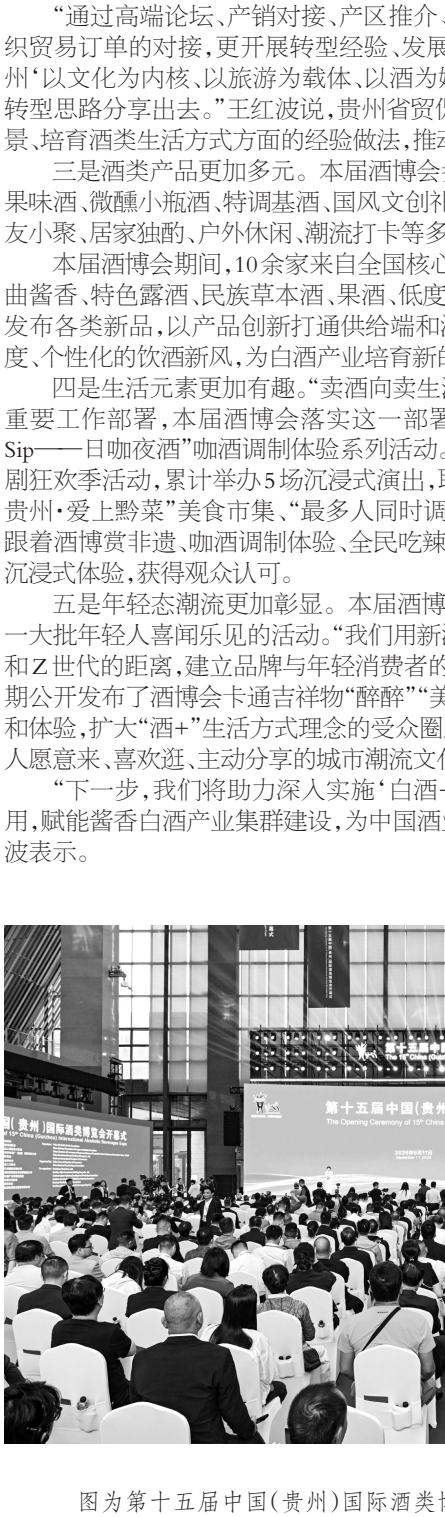
三是酒类产品更加多元。本届酒博会参展企业普遍加大产品创新力度,推出低度酒、果味酒、微醺小瓶酒、特调基酒、国风文创礼盒等多种类新品,在口感、包装、规格上适配朋友小聚、居家独酌、户外休闲、潮流打卡等多元场景。

本届酒博会期间,10余家来自全国核心产区的酒企联合举办新品发布会,产品覆盖大曲酱香、特色露酒、民族草本酒、果酒、低度茶酒米酿等多个品类。“展商借助酒博会平台,发布各类新品,以产品创新打通供给端和消费端,打破传统白酒刻板印象,倡导健康、适度、个性化的饮酒新风,为白酒产业培育新的增长点。”王红波说。

四是生活元素更加有趣。“卖酒向卖生活方式”转变是贵州省委、省政府对贵州酒业的重要工作部署,本届酒博会落实这一部署,设置美酒生活方式精品馆,推出“微醺City Sip——日咖夜酒”咖酒调制体验系列活动。酒博会组织方还携手开心麻花举办酒博会喜剧狂欢季活动,累计举办5场沉浸式演出,取得良好效果。此外,本届酒博会还举办“食尚贵州·爱上黔菜”美食市集、“最多人同时调制鸡尾酒”吉尼斯世界纪录挑战、村T酒博秀、跟着酒博赏非遗、咖酒调制体验、全民吃辣挑战赛等特色活动,兼顾专业商贸洽谈与大众沉浸式体验,获得观众认可。

五是年轻态潮流更加彰显。本届酒博会积极适应年轻一代对酒饮的新需求,举办了一大批年轻人喜闻乐见的活动。“我们用新潮的场景、趣味的互动、轻量化的体验拉近酒业和Z世代的距离,建立品牌与年轻消费者的情感连接。”王红波提到,贵州省贸促会还在展期公开发布了酒博会卡通吉祥物“醉醉”“美美”,吸引年轻观众打卡留影,以年轻化的传播和体验,扩大“酒+”生活方式理念的受众圈层,让酒博会不仅是行业交易平台,更成为年轻人愿意来、喜欢逛、主动分享的城市潮流文化IP。

“下一步,我们将助力深入实施‘白酒+’产业融合行动,持续放大酒博会平台功能作用,赋能酱香白酒产业集群建设,为中国酒业乃至全球酒业交流合作贡献酒博力量。”王红波表示。



图为第十五届中国(贵州)国际酒类博览会开幕式现场。

贵州日报 李森 摄

从『卖酒』转向『卖生活方式』

■ 万泽玮