



为西部打开通向全球采购的大门

——写在首届西部跨国采购洽谈会成功举办之际

■ 本报记者 黄付平 李战民 通讯员 纪胜学

为期两天的首届西部跨国采购洽谈会(以下简称西部跨采会)于9月1日在西安落下帷幕,本次西部跨采会为企业精确配对4236次,现场达成正式合同和协议71项,总金额14.79亿美元。其中签订正式合同22项,合同总金额6.03亿美元,合同出口额3.52亿美元。正式协议和意向49项,总金额8.76亿美元。而对许多参展的西部企业来说,其意义远远不在于拿了多少订单。陕西省榆林市绥德县树才枣艺食品有限责任公司董事长张树财说:“首届西部跨采会可以说是政府给我们企业搭建的一个贸易平台,对我们来说签约当然重要,能够通过西部跨采会这个平台进入跨国企业的供应链更重要,这意味着打开了一个有效通往海外市场的重要渠道。”

一次成功的对接

西部与东部经济发展的差距突出表现在经济外向度低,产品在国际市场的份额较小、层次较低。以陕西为例,2011年全省外贸依存度为8%,低于全国平均水平42个百分点,进出口总额在全国排名第24位(西部省区排第6位),占全国比重仅为0.4%。经济外向度低已是陕西乃至西部地区经济发展的突出短板,未来的发展很大程度上取决于能否将这一短板拉长,迫切需要通过搭建贸易平台带动产业集群发展,以及通过主动参与全球经济活动提升国际化程度和经济外向度水平。

那么,如何破解这一经济短板难题呢?自从去年下半年陕西省委、省政府联合下发了《关于实现陕西省外向型经济跨越式发展的意见》后,各部门八仙过海,各显其能。陕西省贸促会经过反复调查研究认为,陕西本身具有明显的产业优势,如以军工企业为主的大型企业,具有雄厚的研发、生产能力,光电一体化、精密仪器仪表、数控设备等产品在国际市场占有一席之地。航空航天、装备制造、能源化工、金属冶炼、电子信息、汽车零部件、新能源、新材料以及农产品加工等方面具有明显优势。但为什么陕西没有完全发挥出自己的优势呢?其主要原因在于缺乏外向型经济的自然条件,既不沿边,也不靠海,长期身处内陆,开放意识不强,一直没有建立起有实力的对外贸易平台。在当前复杂多变的经济形势下,建立一个专业化、大型、稳定的跨国贸易洽谈平台十分必要。

随着沿海地区采购成本的提高,国际买家开始把更多目光投向中国西部。西部跨国采购呈现出由零部件采购向成套设备采购、由制造业采购向商业采购、由单纯采购向建立生产基地和研发中心扩展等特点。不仅为西部地区的优势和特色产品进入国际大宗商品采购网络提供了难得机遇,也为在西安举办中国西部跨国采购洽谈会创造了极为有利的条件。因而,在西安举办中国首届西部跨国采购洽谈会的建议一经提出,就得到了省委、省政府领导及各有关部门的一致赞同,迅速列入今年工作的议事日程。

首届西部跨采会的举办,也引起社会各方的关注。陕西师范大学国际商学院经济学教授许军在接受记者采访时说:“举行西部跨采会对陕西省及西部地区各大企业与全国、全世界的企业应起到牵线搭桥的作用。西部跨采会应该是企业观察世界经济发展动向的‘窗口’,也是培养企业市场嗅觉的大好机会,各企业应该抓住这个机会,利用活动提供的平台,加强和世界各地企业交流,在促进企业发展的同时,共同带动陕西省外向经济发展。千万不要搞什么指标,希冀借助一次展会就能使外贸有超预期的拉动。经济发展自有其规律,企业踏踏实实做了,生意自然跑不了。”

首届西部跨采会的成功举办,印证了专家的观点。首届跨采会展览总面积15000平方米,共设展位520个。来自美国、德国、法国、澳大利亚、匈牙利、罗马尼亚及非洲、南美等36个国家及地区219家大型国际知名采购商和世界500强企业携3900种总金额超过77亿美元的产品采购订单参会。以陕西省为主的西部421家供应商参展参会,设展位370个,供应产品达4180多种。在为期两天的西部跨采会上,入场专业观众突破1万人次。为企业精准配对4276对次,配对成功率达86%以上。成交额列前三位的分别是重型卡车及汽车零配件、浓缩果汁类和机电产品类,其成交量占总成交量的68%。由于本次活动专业性强,并注重实效,国内外采购商十分关注,会后还将有29家韩国采购商与陕西省67家供应商对接洽谈。

一次合作的典范

首届西部跨采会由陕西省人民政府、中国国际贸易促进委员会共同主办,陕西省贸促会、陕西

省商务厅、国家工信部国际合作交流中心、中国国际商会秘书局共同承办,联合国采购促进会、联合国工业发展组织、美国中国商会、德国联邦采购与物流协会、香港贸易发展局、澳门贸易投资促进局、台湾商业总会等海外商协会,中国贸促会西北省区分会、中国贸促会电力、电子、纺织行业分会和中国工程机械工业协会、上海跨国采购促进中心、陕西省农业厅、陕西省工信厅等30家机构联合协办,不但规格高,而且阵容大,涉及部门多。

为了办好首届西部跨采会,充分发挥国际、国内两个市场的作用,为陕西省工业企业促销和开拓国内外市场搭建一个大平台,省委省政府领导在筹备期间给予了高度重视和支持。陕西省省长赵正永亲自听取筹备情况汇报,要求展会组织要突出专业化,务求实效,并在相关文件上作出重要批示:“贸促会工作很有实效,且注重贴近全省经济重点和发展大局,主动服务各部门和基层。值得肯定和表扬。”陕西省委常委、副省长江泽林,时任副省长景俊海及省政府副秘书长姚超英等多次听取了西部跨采会筹备组织情况汇报,要求通过会展尽可能地为企业搭建一个便捷、务实的贸易对接平台。中国贸促会把筹办西部跨采会作为支持的重点活动之一,调动有关资源,积极支持筹备和组织工作。同时还帮助邀请了南美、中亚、欧洲等6个国家和地区的40多家采购商参展参会。国家工信部国际合作交流中心、中国国际商会秘书局等机构帮助邀请了本行业50多家优秀采购商参展参会,这使得采购商突出了重点国别和重点行业。陕西省省商务厅、省工信厅等部门各司其责,互相协作,积极组织相关行业企业参展参会。各地市政府也高度关注,积极动员当地有实力、有影响的企业抓住这一难得的机会,促销保产调结构。展会期间,陕西省委常委、副省长江泽林会见并宴请了重要客商代表,中国贸促会副会长张伟、陕西省人大常委会副主任李晓东、副省长朱静芝等多位领导亲自到会,对西部跨采会给予了充分的肯定和鼓励。

一次完美的升级

首届西部跨国采购洽谈会前身为中国西安跨国采购洽谈会,始创于2006年,至今已经举办了6届,采购商从10家增加到50余家,供应商从80家增加到300余家,吸引了越来越多的境外采购商及陕西省内优质供应商参与,促成了多家陕西省内企业的产品直接进入国际采购链条系统,取得了积极成果,显示出跨国采购行业在陕西的蓬勃发展。但与在上海举办的国际跨国采购会相比,其差距和影响也是显而易见的。适时对其进行升级,使其尽快发展成为陕西省贸促会参与主办的西部地区专业品牌展会,既是发挥陕西在区域发展中辐射带动作用的有利选择,又是助推经济结构调整和产业转型升级的现实要求,也是练就企业世界眼光的最佳平台。因而在筹备时,组委会把办好首届西部跨采会作为一个系统工程来对待,以“合作共赢,均衡发展”为主题,以“务实、高效、服务”为宗旨,不但高标准,而且严格要求、全覆盖。

一是高标准地做好基础工作。筹备工作初期就成立了领导小组和工作机构,各承办单位都抽调业务骨干专项负责筹备工作,并明确了工作职责确定了工作计划。为了成功举办首届西部跨采会,陕西省贸促会首先走访了有关跨采机构和兄弟省贸促会,广泛征求各方建议和意见,为首届西部跨采会争取到30家采购机构作为本届会议的协办单位,并就跨采会的名称、商标、标志等申报国家工商总局核批注册。按照西部跨采会的整体目标和思路,提早完成了《总体方案》、《邀请函》、《参展参会须知》、展馆设计、宣传、接待等工作方案的拟定工作。在策划期间采取模拟参会客商和专业观众参展参会所需要的信息来评判所有方案。在筹备中后期,采用“红队挑刺”模式,不断完善活动方案,明确工作重点。在筹备基本就绪时进行“回头看”,尽可能地做到万无一失。还在4月22日举办了西部跨采会倒计时100天动员大会,各地市商务局、贸促支会及筹备机构全体工作人员共100余人参加会议,进一步明确分工和职责,动员全系统各部门全力以赴赴。8月29日召开动员大会,明确了会议期间邀请接待、组织企业预约洽谈、成果统计、安全保障等工作,做到了忙而不乱,有条不紊。

二是系统性地做到全覆盖。按照“行业全覆盖、地市全覆盖”的思路,在陕西省内先后举办了农业、装备制造、电子信息、纺织服装、国防科技工业、药品食品等6场行业专场推介会,参会企业达500余家。在西安、宝鸡、榆林、商洛、杨凌开发区等地市举办了11场推介会,参会企业达700余

家。与陕西省农业厅、陕西省果业局签订了《参展合作协议》,提交布展专区的具体方案。与陕西省工信厅联合重点邀请陕西省机械装备、电子信息、能源化工等行业18家大型企业与大型VIP采购商定向配对,洽谈合作。陕西省商务厅作为联合承办单位,要求各地市区商务局组织企业代表团积极参与,抓住西部跨采会的机遇促进陕西省外贸出口和扩大内需双增长。在各有关部门和单位的共同努力下,筹备工作稳步推进,卓有成效。

三是高质量地选择采购商。落实邀请采购商的质量和层次是西部跨采会成功的关键。为此,陕西省贸促会兵分四路,先后赴北京、长三角、珠三角和西南地区,拜访了近百家国内外跨国采购机构和采购商,在陕西省外举办恳谈会、推介会6场次,宣传介绍举办首届西部跨采会的优势、意义和前景。同时结合陕西产业实际,有针对性地邀请南非、中亚、南美等新兴经济体国家的76家采购商和著名跨国公司携80多种采购订单参展参会,为高质量地邀请采购商奠定了良好的基础。正是陕西贸促会诚挚、辛勤搭建的跨采舞台,使得国际重量级的客商对首次举办的西部跨采会表现出极大的兴趣。麦德龙中国区总裁和副总裁亲自参会,带着1.5亿美元针对消费品和农产品进行洽谈采购;世界最大连锁零售企业沃尔玛,也由中国区副总裁带队携1.3亿美元前来采购;德国施耐德电器公司派出采购总监,投入1.2亿美元在高新技术与能源化工方面进行采购;美国GE(中国)采购及出口有限公司则带着1.8亿美元的采购金额,对航空航天及配套产品、机械配件和复合材料进行洽谈;印度塔塔东南亚有限公司更是带着高达3亿美元的采购金额,在跨采会上对汽车零部件进行采购;法国比华国际采购有限公司预计投入6000万美元,采购新能源和玻璃器皿;澳大利亚鼎汇食品有限公司有望签下2100万美元的旅游工艺品、医药及保健品订单。

为了将首届西部跨采会办成一届规模大、有影响的盛会,在对跨国采购集团采购需求充分调研、对展示交易产品类目进行专业划分的基础上,通过搭建“零距离、无时差、低成本、高效率”的沟通交流平台,创新办会模式,提升展会专业化运作水平,极大地提高了本届西部跨采会的对接效率和交易成果。

一是精心设展,为采供双方提供优质服务。按照统一规划、合理布局的要求,对采购商和供应商进行产业分区布展。本届展会共设4个展馆面积15000平方米。根据产业规模和行业特点,1号展馆分3块、3号展馆分4块,分片集中展示了农产品、医疗保健品、工业、能源化工、纺织服装等七大特色行业,设展位370个;2号展馆为采购商展区,设洽谈区、采购商专区103个展位,备用展位48个;4号展馆为对接洽谈专馆,分5个区共设洽谈桌200个。同时,还设有等候休息区,提供电子触摸屏查询配对洽谈信息,及时在LED显示屏显示临时配对信息和场次安排。为了洽谈活动的顺利开展,还在每个展区安排引导员,为每个采购商安排志愿者,每个洽谈区安排专门的管理人员,洽谈信息比较多的采购商备有跟班人员等措施,切实为采供商提供全方位服务。

二是人机结合,实现采供双方无缝对接。收集采供双方信息、汇总分析产品清单,输入企业资料后利用专业软件进行预约撮合配对是本届跨采会的一大亮点。依次通过三级、二级、一级目录配对后,再进行人工调整配对,通过四个程序的人机完美结合,突出预约配对的精准化、专业化;经多次调整仍未配对成功的,根据采购清单定向邀请、定向寻商,确保每个参会企业都有配对洽谈的机会,努力实现预约配对成功率100%。配对成功后,通过短信平台向采供双方发送包含预约对接洽谈时间、地点和对象等信息的信息。经确认后登记造册,或再次电话联系确认,确保预约洽谈环节扎实、合理、有效,为企业成功签约提供了可靠的保证。

三是及时跟进,最大限度地满足和促成采供双方的需求。陕西省贸促会多次召开会议,专题研究并讨论西部跨采会采供双方真正所需和所求,及时解决筹办过程中所遇到的问题。采供双方同时设展也是此次西部跨采会的一大亮点。遵循1:3-5的原则,形成一级配对;再通过开放式展位进行自由洽谈,极大地扩展了采供双方寻求商机的范围,提高了成功对接合作的概率。据不完全统计,会前初次配对过万次,经过多次人工干预,精准配对4276对次。其中,鲜果及果品加工类配对近1000对次,汽车及零配件匹配对320对次,机电产品类配对200对次。这些方法和措施,不但确保了首届西部跨采会的成功举办,也为今后持续办好西部跨采会提供了免费的经验。

一次精准的转型

今年是陕西省贸促系统的转型升级年,早在年初制定工作规划时,陕西省贸促会就在实现4个转变上做文章。一是由以办展览办展会为主转变为促投资、促贸易两手抓,两手都要硬,重点突出务实化;二是由组织多场次投资贸易促进活动转变为培育品牌展会,重点突出个性化;三是由撒网式的招商引资转变为有针对性的招商选商,重点突出专业化;四是由注重项目前期对接配对转变为全程跟踪项目的落实,重点突出实效性。并举全会之力,把办好首届西部跨采会作为转型升级的重要抓手。

作为首届西部跨采会的主要承办单位,陕西省贸促会从去年底就把西部跨采会列入重要工作日程,精心策划,积极筹备。去年11月,就在北京举行了“跨国公司和国际商务机构与陕西省开放型经济发展恳谈会”。今年春节假期一结束,陕西省贸促会党组书记、会长陈俊就召集主要筹备部门负责人会议,制订计划、分配任务、明确目标、落实责任,把为西部省区特别是陕西省优势企业和知名跨国采购集团搭建快捷、专业的贸易平台作为中心工作,在为企业服务上下功夫,努力使与会企业都有所收获。

一是心系企业,突出配对洽谈。正确分析当前复杂多变的经济形势,切实帮助企业解决困难和问题。本届西部跨采会始终把促销保产、服务企业作为重中之重,以配对洽谈为核心,邀请国际知名采购商及国内优势采购企业参展参会,力求促进陕西省内外贸易稳定增长。陕西省贸促会作为牵头承办单位,多次召开专题会议,具体研究贸易配对和洽谈工作,结合采购商和供应商的实际需要,灵活多样地安排对接、推介洽谈形式,多次讨论配对洽谈流程和细节,为采供双方提供便捷、高效、灵活的对接洽谈方法。针对大型采购商的需求,做好定向邀请,选择陕西省机械装备、电子仪表、农产品等大型企业供应商,精确配对洽谈,提高对接成功率。

二是从简办展,减轻企业负担。为了切实减轻企业负担,本届西部跨采会创新展会思路 and 模式,简化展览,强调实效。西部跨采会前期,陕西省贸促会坚持“从简、从实”的办展理念,强化贸易对接洽谈。要求企业参展不做形象展览,只注重企业产品、生产工艺的宣传介绍。原则上一家企业一个展位,最多不超过两个展位;建议企业选择标准展,不提倡搭建特装展位等。而且所有采购商一律免费参展参会,对供应商也全部免收展位费,只收取800元的基本宣传服务费。还在现场设立综合咨询台,为商家提供海关、商检、法律、旅游、工商为一体的服务,并备有打印、复印等服务设施。陕西省果业局、陕西省畜牧局和安康市、榆林市、宝鸡市均为参展企业承担了基本的宣传服务费,这些润物细无声的措施,极大地调动了企业参展参会的积极性。

三是定向寻商,力促产销对接。从提高产销对接的实效出发,会前,广泛收集发布各类采购信息,建立采购和供应“双渠道”的数据库,通过预约撮合,定向寻商,实现精准配对,保证所有参展参会企业都能对接交流、洽谈合作。展会期间,举行如何进入联合国采购供应链说明会、如何进入政府采购的供应链说明会、农超对接专场说明会、波斯地毯采购会推介会、工业品采购战略合作竞拍会、贸易对接洽谈专场、大型采购项目集中签约仪式及闭幕式暨成果发布会等共八大场12项活动,极大地促进了企业产销有效对接;同时,沃尔玛、麦德龙、人人乐等8家大型零售采购商集中推介、分散洽谈,也为西部优势企业及产品进入大型跨国零售采购供应链提供了直接通道。经首届西部跨采会领导小组办公室推荐筛选,陕西省果业管理局、陕西省服装协会、美国中国总商会、安康市商务局(安康市贸促会)、宝鸡市商务局(宝鸡市贸促会)等5家机构被评为优秀组织奖;南非国家能源矿业集团、伊朗霍德罗汽车集团公司、陕西重型汽车进出口有限公司、锦江麦德龙现购自运有限公司、伊藤忠商事株式会社等五家机构被评为最佳贸易促进奖。这些卓有成效的工作,也把贸促系统的转型升级落到了实处。

在主办单位、承办单位和全体参展商的共同努力下,首届西部跨采会圆满落下帷幕。但西部跨采会这扇为西部企业打开通向全球采购的大门才刚刚开启,正如陕西省贸促会党组书记、会长陈俊所言:“为跨国采购商构筑连接中国西部市场的桥梁,为西部供应商打开通向全球采购的大门,既是我们举办这次洽谈会的初衷,也是我们长期的目标和任务。我们会不遗余力地做好这项工作,将西部跨采会办成专业品牌展会。”