

会长访谈

新突破 新亮点 新举措

——访黑龙江省贸促会会长鄂忠齐

■ 本报记者 季春红



“2016年,黑龙江省贸促会将以对外合作为重点,立足政府和企业服务,着力打造贸易投资促进平台,积极参与‘一带一路’龙江丝路带建设,助推黑龙江与周边国家外经贸合作水平升级,积极参与构建全省贸易投资服务体系,力求促促工作转型升级有新突破,国际商会发展有新亮点,服务企业有新举措。”

创新服务 强化贸促功能

2015年是黑龙江省贸促会在服务经贸领域攻坚克难、创新发展的一年。这一年,由鄂忠齐带领的黑龙江省贸促会摘得全省目标责任考核“一等”功,并被授予省直精神文明单位。

数据显示,去年,由黑龙江省贸促会主导和参与的境内外大型经贸展会活动有14场,展览规模超过35万平方米,参与企业有3000多家。与此同时,全年签发包括原产地证书、国际商事证明、ATA单证册等各类证书约2200多份;组织和接待国内外经贸访问团组30多个;与境外商协会新签署合作协议17份,累计73份;为企业提供免费信息咨询服务64031次,发布贸易投资资讯1347条。黑龙江省贸促会已成为推动该省对内对外经贸合作的主力军。

对于黑龙江省贸促会过去一年的工作,鄂忠齐表示,当前,全球经济增长乏力,产能压缩和去库存化正在成为经济发展的新问题,迫切需要寻找新的产业协同和经贸合作契机,推动跨地区跨边界的要素资源流动,进一步促进国内外经贸往来。黑龙江省作为全国老工业基地,连接中俄,贯通欧亚,在国家推行“一带一路”战略部署和黑龙江省提出“龙江丝路带”的战略背景下,正迎来难得的发展机遇。

立足会展 服务中俄经贸

据了解,2015年,黑龙江省对俄合作继续向广度深度拓展,省贸促会的服务创新、会展工作也扎实推进颇有成效。被誉为中俄经贸合作“晴雨表”的中俄博览会,有21个国家和地区的1279家企业和机构参展,展览总面积高达17.2万平方米,以37.2万观展人次、56项商务活动再创佳绩,充分彰显了黑龙江经贸大省的商务活力。

鄂忠齐告诉记者,中俄博览会期间,来自全球的数十万客商云集于此,充分展示了其世界级的影响力,进一步彰显了黑龙江的经贸优势。中俄博览会见证了中俄经贸合作不断升级的过程。从“中国对苏联、东欧国家经济贸易洽谈会”到中国—俄罗斯博览会,过去的26年,中俄博览会经历了5个不同的历史发展阶段,每一次的名称更替都代表着一次新的经贸格局的重构。中俄博览会不仅给致力于中俄经贸合作的企业搭建了世界级的经贸平台,也为重新激活东北老工业基地的产业转型、加大开放注入了新的元素。未来,黑龙江省贸促会仍将对俄合作作为重点,为企业搭建更多的合作平台,构建支撑体系。这也意味着黑龙江省贸促会要在经贸会展领域下大力气,进一步提升区域办会、办展能力和实施水平,不断强化会展的经贸助推功能。

战略谋划 着眼未来布局

记者了解到,为了实现这一目标,早在去年12月底,在黑龙江省贸促会的牵头下,黑龙江省国际商会会展专业委员会正式成立,同期还成立了中俄博览会中方秘书处专家委员会。除此以外,为了加大对俄经贸工作的联络,经中国贸促会批准,首个在地方设立的双边工商合作机制中俄商务理事会联络办公室“落户”黑龙江省贸促会。鄂忠齐表示,中俄商务理事会联络办公室的设立对黑龙江深化对俄合作,强化其在全国对俄经贸地位具有重要意义。

谈及2016年的工作,鄂忠齐告诉记者,黑龙江省贸促会将重点跟踪第二届中俄博览会成果落实工作,着重筹划好第三届中俄博览会。同时,办好哈洽会、中国新材料博览会、绿博会等;搭建和利用合作平台,为黑龙江省内企业对外合作提供优质服务。利用俄煤机展,自办的黑龙江商品、技术及服务展,龙·港·澳·台及俄罗斯经贸合作洽谈会等成熟展会平台,为企业开展对外经贸合作创造机会;积极参与“一带一路”建设和国际产能合作。在服务体系、合作平台、工商合作等方面加强参与力度;积极参与构建贸易投资服务支撑体系并发挥重要作用。在风险预警、摩擦应对、工商合作等方面为企业提供支持和保障。

地方贸促



天津市贸促会 有序筹备PECC博览会

本报讯 近日,天津市召开2016中国·天津投资贸易洽谈会暨太平洋经济合作理事会PECC国际贸易投资博览会(以下简称津洽会暨PECC博览会)动员会,全面部署筹备工作。天津市副市长赵海山与会并讲话,市政府副秘书长朱军主持,市商务委主任张爱国做工作部署。天津市贸促会副会长宋亦军出席会议。

将于4月14日至19日举行的津洽会暨PECC博览会以“创新引领发展,自贸改变生活”为主题,是在天津市上下深入贯彻党的十八大届六中全会和市委十届七次全会精神,落实中央对天津定位、推动美丽天津建设大背景下,在“十三五”开局之年举办的第一个全市大型展会,也是天津正处在新的历史起点,面临京津冀协同发展、“一带一路”建设、自由贸易试验区建设、自主创新示范区建设、滨海新区开发开放五大国家战略叠加的重大历史机遇,同时面临世界经济在深度调整中曲折复苏、我国经济发展进入新常态等背景下举办的一届展会。

赵海山要求,本届展会的组织筹备工作要站在服务全市经济发展的高度;要明确思路、精心组织,突出天津特色;要高质量做好各项服务保障,强化安全防范,细化分解任务,密切协调配合,确保本届津洽会暨PECC博览会圆满成功。

天津市贸促会作为活动的承办单位之一,负责PECC中国企业“走出去”战略对话会、中东欧国家投资政策介绍会、走进拉美国际市场营销研讨会、再造中阿丝绸之路高端研讨会、2016天津国际进口商品展览会等活动,目前各项筹备工作正在有序推动之中。(思琪)

广东省贸促会 与广州市律协加强合作

本报讯 广东省贸促会会长陈秋彦近日会见了来访的广州市律师协会会长黄永东。

陈秋彦指出,作为外经贸大省,广东对外依存度高,近年来遭遇的贸易摩擦日趋广泛和复杂,企业“走出去”对专业法律服务需求迫切。广东省贸促会充分运用中国贸促会(中国国际商会)经贸摩擦预警中心、广东省公平贸易工作站、贸仲委广东办事处、海仲委广州办事处和广东国际商事法律服务中心等法律服务平台,积极为企业提供经贸摩擦应对、商事调解和商事仲裁等国际商事法律服务,希望进一步加强与广州市律师协会的合作,充分利用广州市律师协会的法律服务资源优势,更好地帮助企业化解争议,为广东省的外经贸发展保驾护航。

黄永东表示,近年来,广州律师的执业水平不断提高,广州律师行业的整体实力不断增强,广州律师通过专业、高效的法律服务,为广州市和广东省的法治建设、经济和社会发展作出了贡献,希望在法律服务方面与广东省贸促会建立紧密合作关系,共同服务于广州市和广东省的外经贸大局。(张强)

厦门市贸促会 参加跨境电商政策研讨会

本报讯 日前,厦门市贸促会贸易投资促进部和厦门国际商会电商专委会相关成员企业单位,参加了厦门自贸区管委会组织的关于推进跨境电商发展政策实施细则的研讨会。

这是厦门市贸促会与厦门自贸区管委会建立联席会议机制后,双方联合召开的第一场专题会议。会议就厦门自贸区拟出台的关于促进跨境电商发展的政策实施细则进行了专题研究。会上,厦门国际商会电商专委会成员企业根据厦门市跨境电商企业发展的实际情况和自身实际操作经验,对厦门跨境电商实施细则逐条进行了讨论,积极建言献策。(王玉)

活动预告

浙江省贸促会 拟组团赴匈牙利等国考察

为贯彻落实国家“一带一路”战略,帮助浙江企业拓展对外投资和贸易合作渠道,浙江省贸促会将举办2016年浙江企业走进“一带一路”产业对接系列活动,拟于5月下旬带领由60余家企业组成的省经贸代表团赴匈牙利、克罗地亚和伊朗进行对接和交流。

浙江省贸促会将协助办理部分出访人员的因公护照,并收集企业对外宣传和对接洽谈信息,统一制作代表团外宣资料,有意向出访的企业可向浙江省贸促会报名咨询。

相关链接

匈牙利是横跨欧盟与中东欧地区之间人流、物流、资金流、信息流最大的集散地和东西方贸易的中转站,也是中东欧地区中资企业最为集中的国家之一。去年6月,匈牙利成为首个与中国签署“一带一路”合作文件的欧洲国家,是拓展中东欧市场一个新的突破口。

克罗地亚背靠欧盟统一大市场,区位优势突出,旅游、建筑、造船和制药等产业发展水平较高。浙江与克罗地亚在经济上具有较强的互补性,特别是在基础设施、电子商务、旅游开发、中小企业合作等领域有较大合作潜力。

伊朗是中东第二大经济体,拥有丰富的能源及矿产资源。伊朗可以长期稳定地向中国供应石油、天然气等能源产品以及矿石、石化等大宗商品。中国制造的机械设备、轻工产品、机动车及日用消费品等也可以满足伊朗的需要。同时,中伊在能源、交通、通信、冶金、机械制造等领域可以开展更深入的合作。

长春市贸促会 将组团出访西班牙、希腊

为了进一步促进长春市机械配件产业的发展,帮助本市企业开发国际市场,寻找新的潜在商机,建立广泛的客户关系,加强长春市和欧洲国家的经贸往来与合作,长春市贸促会将组织以寇纯福会长为团长的长春市经贸团,于6月1日至8日赴西班牙、希腊参观考察2016年西班牙国际机床展和2016年希腊国际海事展。

代表团出访期间将开展相关经贸交流活动,拜会西班牙、希腊对口商协会,宣传推介长春市大型品牌展会。有意参团企业需于3月10日前报名至长春市贸促会。

相关链接

西班牙国际机床展览会(BIEMH)是西班牙最大的机床及金属加工专业展,也是欧洲第二大机床展,至今已成功举办28届。2014年该展展出面积达6.2万平方米,有1314家展商参展,其中切削和成型刀具及配件占到47%比重,专业观众达35544人次。时隔两年,BIEMH 2016将集高科技之大成,展示各个工业领域的机床、机械加工设备,展示最新科技和生产方式,突出展示未来机床发展趋势。各国的经贸代表团、采购团、机床行业的专家和技术人员以及商务人士将齐聚西班牙毕尔巴鄂国际展览中心,参与这一盛会。

希腊国际海事展是世界船舶及航运行业中规模最大、参观人数最多、参展效果最好的展会之一,得到了希腊政府和希腊船东协会的大力支持,吸引着来自全球的造船、航运、港口业界人士积极参展。自2014年希腊海事展结束至今,希腊船队运力已增加了2500万吨,2015年初的订单量已达290亿美元。目前,希腊船东已拥有550艘船,船载重量达5000万吨,服务于全球各项航运工作。(本报综合报道)

地方经贸

鄂企“走出去”有的放矢 在“一带一路”沿线国家和地区布局国际产能合作项目40个

打造开放型经济,湖北企业如何“走出去”?记者获悉,目前,湖北省国际产能合作项目达到43个,其中沿“一带一路”国家和地区布局的项目40个,总金额达140亿美元。

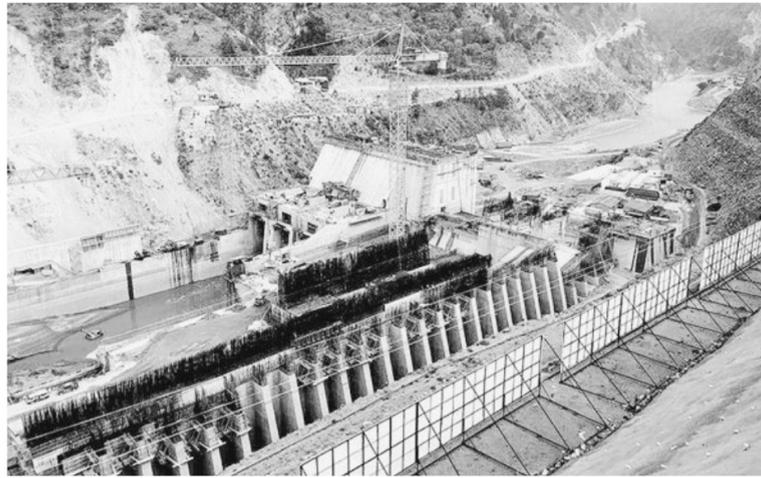
40个“一带一路”国际产能合作项目分为投资和工程承包两类。其中,投资类项目30个,工程承包类项目10个。

投资类项目涵盖水电、化工、光通信、汽车、农产品、钢材水泥、新能源等10多个行业,主要分布在巴基斯坦、哈萨克斯坦、泰国、波兰等21个国家,投资主体是武钢、东风、葛洲坝、三环集团、安琪酵母、阳光凯迪、华新水泥等企业,项目投资额达52亿美元,其中超过5000万美元的项目占一半以上。

工程承包类项目涉及孟加拉、伊朗、蒙古、缅甸等10个国家,承建单位为葛洲坝、中铁大桥局、中交二航局等企业。合同金额共计88亿美元,单个项目金额均在1亿美元以上,最大的为24.7亿美元,是葛洲坝承建的巴基斯坦N-J水电站。

“走出去”的都是我省优势产业,而且实现了共赢。湖北省商务厅相关负责人表示,“走出去”对鄂企而言,符合中央“去产能”、“降成本”的精神,有的还实现了转型升级,增强了全球市场竞争力;对海外市场而言,实现了吸纳就业,为当地经济发展增添了活力,有的还填补了当地产业空白。例如,华新水泥的设厂就填补了塔吉克斯坦高质量水泥生产及出口的空白。

专家分析,全球正迎来新一轮产业转移大潮,“一带一路”国家战略的实施,为鄂企开展国际产能合作插上了翅膀。但与沿海地区相比,鄂企“走出去”仍存在规模偏小、抗风险能力偏弱、辐射带动作用不强等问题,国际化程度有待进一步提高。(雷闯)



上图:葛洲坝集团承建的巴基斯坦N-J水电站正在紧张有序施工。(张志平 摄) 下图:华新水泥投建的柬埔寨工厂一角。(张力峰 摄)

市长承诺降成本 重庆IT业再布局

程维

凸显。

2010年时,重庆市电子工业的总产值为500亿元,至2015年时,总产值为5000亿元,其中笔电板块的产值为3403亿元。2015年,重庆共生产2.7亿台IT终端产品,其中笔电5500万台、打印机1500万台、显示器1950万台,加上服务器路由器等总计1亿台,另有手机1.7亿部。

手机板块是重庆去年IT产业的意外收获,其2015年手机出货量比上年暴增63%。去年,受全球大环境影响,重庆笔电总产量有所下降,但是,因生产企业提升了笔记本的档次,因此总货值与2014年笔电产出峰值基本持平。

IT企业关注降成本

此前几届座谈会,IT企业向重庆市政府提出需要解决的问题,主要集中在基础设施、公交站点、地铁轨道等配套上。今年企业提得更多是劳动力成本等问题。

黄奇帆说,18家企业提出的问题中,有几十个是类似的,有几十个是不重叠的问

题,大致分为四类,分别是降低物流成本,简化海关办事手续,降低制度交易成本,降低融资成本,都与成本有关。

黄奇帆在提及为企业降低税费成本时,提了一个经济学上的“拉弗曲线”概念。他说,企业成本低,一部分要靠税费降低。理论上说,如果企业缴纳所得税达到利润的100%,最后这个国家的税收就是零,因为所有企业都不干了,就等于零。而税率从100%降到50%、40%、30%、15%,结果,政府实际能收到的税反而越来越高,因为税收越低,企业发展得越好,最后交税总量反而增加。

2015年1月18日,重庆市政府曾出台过一份为当地企业降成本的30条措施,其中多项措施为减免税费,或调用财政资金为困难企业贷款贴息等。

产业链进一步深耕

黄奇帆建议与IT企业在全域开放的空间内,借用其全球生产、研发基地的竞争优势形成合力,在重庆抢订单。他还寄望于重庆的6家笔电代工厂和4家笔电品牌厂

商,希望他们认识到自己本身就是全球最重要的穿戴式和物联网终端的制造者的优势。

2016年,依托富士康,重庆将致力于打造全球重要的显示器和打印机生产基地。但重庆未来IT产业的增量并不仅限于此。重庆计划今年进一步提高零部件本地化生产比例。

“今年一定要把规模为1200亿元的零部件产业搞上去。”黄奇帆说,“现在有900多家零部件企业,笔电配套企业巨腾做塑料机壳,这些钢材、铝材从哪儿来?还是从国外运来。我们企业产品的包装纸、包装盒从哪儿来?也是从外边运进来。”

此前,重庆市经信委工作会曾披露,重庆正在与京东方洽谈新的合作事项。预计今年京东方可能在渝建年产能大致为3000万至5000万套笔记本电脑显示屏的工厂。

黄奇帆称,“重庆不能搞小农经济,什么事都吃干榨尽,只要成本算得过来,市场干过自己干划算,就市场干。但是如果上下游涉及几百亿的订单,需要从全球物流运过来,就要争取自己干,形成竞争优势。”