

宝鸡市贸促会勇于担当释放服务开放型经济发展新功能

凝心聚力促改革 精耕细作抓落实

日前,宝鸡市贸促会按照宝鸡市委市政府深化改革工作部署和陕西省贸促会的要求,深入学习,广泛调研,认真分析,进一步明确改革举措、任务和重点,坚持整体推进与重点突破,积极探索符合宝鸡实际、体现宝鸡特色的贸促工作深化改革之路,改革工作正务实有序推进。

凝聚共识 积极推进改革

改革是当代中国发展的根本动力,是大势所趋、人心所向。贸促系统改革,既是贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和十九大精神的重要举措,也是深入实施群团改革的一项重要任务。2018年陕西省委办公厅、省政府办公厅印发的《陕西省贸促会深化改革方案》(以下简称省方案),明确了全省贸促系统深化改革总体要求、改革目标和改革任务,明确了改革的线路图和时间表。

陕西省方案是对地市贸促工作改革的总体设计。宝鸡市贸促会组织全体干部对省方案原原本本、逐字逐句进行学习,消化理解内容,吃透精神要义。尤其是去年11月27日全省贸促会深化改革座谈会之后,宝鸡市贸促会积极领会省贸促会领导讲话精神,统一改革思路,为制定《宝鸡市贸促会深化改革方案》奠定了思想基础。

去年12月19日至22日,宝鸡

市贸促会派人随陕西省贸促会领导先后赴南京市、杭州市、宁波市等地方贸促会学习调研改革成果;今年1月14日至18日又前往四川省广元市、南充市、眉山市、乐山市贸促会进行调研,借鉴学习邻近省市区贸促会的工作模式和经验做法。其间,宝鸡市贸促会多次征询县区贸促会意见,走访调研20余家外贸企业,倾听企业诉求,了解基层在涉外经贸合作中的问题和呼声,在深入学习领会省方案的基础上,指定专人,反复研究,形成了宝鸡市方案的初稿。

方案初稿完成后,宝鸡市贸促会先后4次开会讨论,对初稿集体研究,不断充实完善。今年2月,与涉及到改革内容相关的16个市级部门沟通协商,达成共识,并书面征求了23条意见,认真研究,全部采纳吸收。安排人员到省贸促会,当面听取意见,认真修改完善。

在方案的制定过程中,宝鸡市贸促会多次向市委全面深化改革委员会汇报改革工作进展情况,协商具体问题。市贸促会方案经市委全面深化改革领导小组审议,市委、市政府领导签批,3月21日由市委办公室、市政府办公室正式印发。

深化改革的大半年时间,是一个不断学习、集思广益的过程,也是一个凝聚共识、勇于创新的过程。改革工作取得一些成绩,得益于宝鸡市委

市政府的坚强领导和大力支持,得益于陕西省贸促会的精心指导,得益于广大干部的智慧 and 努力。

主动作为 不断探索新路

宝鸡市贸促会的改革,是陕西省贸促系统深化改革工作的细化和延续。陕西省方案是立足全省贸促工作改革发展的顶层设计,市方案是省方案的宝鸡特色版。在改革过程中,宝鸡市贸促会重点在“做加法”“走新路”“再出发”上下功夫,主动作为,勇于创新,探索了新路子。

一是遵循省方案的框架和思路,拓展了部分业务。陕西省方案明确了改革内容有10个方面38条,市方案结合宝鸡实际作了一些微调,增加了加快宝鸡市境外贸易投资促进中心建设、宝鸡市工业品展览馆建设的内容,同时为加强贸促系统交流合作,提出建设“一带一路”沿线地市贸促会合作联盟等内容。新加入的内容是依据市委市政府的要求,对宝鸡贸促工作的业务拓展。

二是遵照省方案的新要求和新增目标,增加了工作任务。明确了市贸促会的性质和定位;体现了“亦官亦民”的身份特点;提出了市贸促会的改革发展目标;强化了市贸促会的投资促进职能;界定了市贸促会与中国国际商会宝鸡商会的关系;明确了体制机制改革、工作机构体

系建设的方向。依据省方案对应提出了一系列全新的工作任务任务,如归口管理以政府名义在国(境)外主办的各类展览会、配合有关部门做好反垄断培训和调查工作、参与拓展专利、商标、著作权等知识产权服务、推动国际商会信用建设和行业信用体系建设等。下一步随着贸促队伍的逐步壮大,业务将不断扩展,部分工作的重点也会转移,改革的成效将更加明显。

应对挑战 精耕细作抓落实

不积跬步,无以至千里。改革刚刚起步,宝鸡市贸促会将以“六个更加”为建设目标,保持争创一流、奋发有为的志气,勇于担当、应对挑战的勇气,不断开拓贸促工作新领域,打开贸促服务新空间,不断实现贸促事业新跨越,把改革工作引向深入。

一要坚定不移抓改革,对照省市方案抓落实。省市方案已经指明了工作的方向和重点,下一步要认真对标对表,重点抓好落实。对已经完成的继续巩固,正在进行的严格落实,有缺项的要进一步研究和协调,必须脚踏实地,着眼长远,切实履行改革主体责任,抽调精干人员,细化落实的措施,把改革落到实处。

二要统筹兼顾抓重点,高质量办好重要活动。要继续承办好“中国(宝鸡)国际工业品采购展览会”

和“中国(宝鸡)国际机器人暨智能制造展览会”等重大经贸活动,打造宝鸡市高质量、可持续发展的国际经贸交流合作平台,扩大宝鸡与境外工商界交流对话,实现互利共赢促进共同发展,助推宝鸡开放型经济更好发展。通过办好活动,展现深化改革的成效。

三要聚精会神抓服务,不断拓展贸促功能。宝鸡市贸促会承担的任务越来越多、越来越重,将按照新“三定”科学调配好人员,充实各项服务业务;把强化政策研究、贸易投资促进、法律服务等业务放大,做开做活;理顺贸促会和商会的关系,充分用好“亦官亦民”的身份特点,围绕政府有必要但不便做、企业有需求但自身做不了的事情,找准工作着力点,有效提升服务政府、服务企业、服务社会的水平。

四要驰而不息抓作风,努力提升贸促工作水平。打造一支适应新时代贸促工作新任务新要求,政治坚定、纪律严明、本领过硬的贸促队伍,激励干部新时代新担当新作为;坚持正确用人导向,完善选人用人机制,加强干部实践锻炼和业务培训,着力优化干部知识结构,提升专业服务能力,培养高水平复合型人才;改进工作作风,完善干部联系企业、联系基层制度,更有效地为行业和企业发展服务。

(宝鸡贸)

● 贸促朋友圈

湖南省贸促会
香港贸发局

本报讯 近日,湖南省贸促会副会长胡强会见到访的香港贸发局华东、华中首席代表钟永喜一行。胡强对香港贸发局给予湖南省对接粤港澳大湾区及湖南省贸促会在港活动的支持表示感谢。他说,2019年是湖南省贸促会平台建设年,湖南省企业国际化经营服务平台(EHN)项目已经启动,香港贸发局在信息服务管理方面一直是湖南省贸促会学习的榜样。此外,2019年也是贸促会展会突破年,湖南省贸促会下半年将牵头承办“中国国际轨道交通和装备制造博览会”及“‘一带一路’绿色发展及循环经济博览会”,希望贸发局能给予支持。

钟永喜表示,目前香港主推智慧城市、智慧交通、智慧楼宇等理念,采用“场景化”创意。对于轨道交通,港铁集团在公共运营和设计方面具有丰富的经验,他希望通过贸促会将其推广到湖南的地铁及机场建设项目中来。对于绿湾,“环保+智能”理念以及PPP项目是香港企业比较感兴趣的。他认为湘港两地合作空间广、潜力大,将加强与湖南省贸促会互动,探索两地“拼船出海”,开展更有实效的合作。

大连市贸促会
北爱尔兰投资发展署

本报讯 近日,英国北爱尔兰投资发展署亚太区总监柯百瑞一行到访大连市贸促会,大连市贸促会副会长董振明会见代表团一行。

董振明介绍了大连市经济发展情况。他表示,大连与英国相关城市一直保持良好合作关系。大连市花园口专门建立了中英产业园。去年大连市成功举办了“第四届中英地方领导人峰会”。大连市与英国的格拉斯哥、德里等城市都建立了友好合作关系。同时,大连市贸促会与英国的贸易投资促进机构也有密切的合作,非常愿意与北爱尔兰的相关机构加强联系,特别是与北爱尔兰地区的贸易投资合作。欢迎北爱尔兰有实力的企业到大连投资兴业。董振明还介绍了大连市重点展会项目,欢迎北爱尔兰企业来连参观参会。

柯百瑞详细介绍了北爱尔兰的基本情况和优势产业,北爱尔兰希望吸引中国中小企业赴北爱投资,尤其是有全球视野的高科技中小企业。北爱尔兰也希望在金融、人工智能、信息安全、健康医疗、高端制造、职业教育、环保等领域加强与大连市的合作。(本报综合报道)

● 地方贸促动态

山东省贸促会举办中日老龄产业交流会

本报讯 近日,由山东省贸促会、日本贸易振兴机构青岛事务所主办、济南市贸促会、济南市民政局承办的第六届中日老龄产业交流会在济南举办。包括日医、长生养老、住友、爱志旺、日本制纸等知名企业在内的日本企业代表60多人,山东省内养老机构、企业代表180多人参加了交流会,并就具体的合作项目进行了对接洽谈。山东省贸促会副会长李文光出席会议并致辞。日本贸易振兴机构青岛事务所所长松村淑子和济南市贸促会会长翟旭东出席会议。

李文光介绍了山东省经济社会发展情况和健康养老产业的现状,欢迎日本企业来山东投资合作。省贸促会作为山东省与日本贸易振兴机构合作的窗口单位,将与日本贸易振兴机构密切配合,为有意愿在养老领域进行合作的双方企业提供信息咨询、业务配

对、商务考察等服务,推动中日间养老产业的务实合作。

中日养老产业合作专家、青岛大学教授程国庆分享了中日养老产业合作的关键点及面临的问题等研究成果。山东省老年产业协会、济南市民政局代表在会上发言介绍了产业发展及相关政策。中日企业家代表在会上分享了合作经验和需求。

中日双方企业家代表进行了一对一洽谈,在养老机构运营、人才培养、医疗养老设备、投资合作等方面达成多个合作意向。洽谈会专门为济南市民政局、山东省老年产业协会设置了洽谈桌,回答日本企业关心的产业发展趋势、优惠政策等相关问题。山东省老年产业协会及来自青岛、烟台、德州、日照、菏泽等十几个市老年产业协会的会长出席活动,与日本参会代表进行了深入交流。(鲁贸)

海南省贸促会召开服务企业制度创新座谈会

本报讯 结合当前开展的“不忘初心、牢记使命”主题教育活动,为助力海南省自贸区(港)建设和服务企业制度创新工作,近日,海南省贸促会组织召开服务企业制度创新座谈会,海南省贸促会会长李志杰、副会长陈鸿亮,贸促部、法律部和海南国际商会代表,以及来自海南大学EMBA课程总裁班12名企业家代表参加了座谈会。李志杰主持会议并讲话。

李志杰首先介绍了召开座谈会的目的、海南省自贸区(港)建设的基本情况及相关政策,以及省领导对贸促会服务企业制度创新的要求。陈鸿亮向企业家代表介绍了海南省贸促会的历史背景、主要

职责和在自贸区(港)建设中的任务分工。

各企业代表根据座谈会主题,结合自身情况,积极踊跃发言,提出海南省自贸区(港)建设中制度创新的意见和建议,以及贸易投资方面的诉求。李志杰总结归纳了企业代表的发言,提出6点六个方面解决企业“难点、痛点”问题的制度创新设想:一是解决经贸信息不对称问题;二是解决企业开拓市场问题;三是解决企业商事法律纠纷问题;四是解决企业政策法规培训问题;五是解决企业融资难、融资贵问题;六是解决营商环境诉求反馈问题。(宗赫)

广州市贸促会建立营商环境监测体系

本报讯 《中共广东省委广东省人民政府关于贯彻落实<粤港澳大湾区发展规划纲要>的实施意见》提出,广州融入大湾区的发展,关键就是加强营商环境的建设。广州市贸促会全力出击,助力广州打造优良营商环境,8月1日正式建立营商环境监测体系,成立了广州市贸促会营商环境监测中心,以及10个营商环境监测站和96个营商环境监测点。

广州市贸促会高度重视营商环境监测体系的建立。首先成立了以会领导直接督办、贸易投资促进部具体执行的营商环境监测中心,密切监测市各区营商环境,找准企业的痛点堵点,反映企业所需,为优化营商环境、深化改革举措提供决策参考。为密切掌握各区情况,广州市贸促会在广州市10个区布局,发挥各区贸促分

支机构的作用,在每个区成立营商环境监测站。由各区监测站实地采取调研、企业调查等方式,重视开展对企业的服务,简政放权,优化办事程序,为企业提供贴心服务,做好企业的“保姆”。为及时了解企业心声,广州市贸促会挑选了广州10个区的96家具有代表性的国有、民营和外贸企业作为营商环境监测点,向企业收集对减税降费、政务服务、市场监管、信贷融资、政府支持等多个方面的意见和建议,让企业的意见有地方反馈,让企业的想法有渠道“实现”。

广州市贸促会建立营商环境监测体系,充分发挥了贸促会为企业牵线搭桥的作用,甘当企业的“保姆”,为企业排忧解难,同时积极推动广州营商环境的优化,推进广州高水平对外开放。(郑静静)



近日,国内汽车制造企业生产的1580多辆汽车在江苏连云港港新东方公司码头装船,通过海运出口到中东地区的沙特和埃及,这是今年连云港汽车出口又一大单。今年以来,连云港港全面拓展滚装航线,通过加密澳洲、地中海、东南亚、波斯湾、欧洲等滚装班轮航线,促进了车辆出口业务保持高位增长的态势,特别是增加了对“一带一路”沿线国家的车辆出口。

中新社发 王春 摄

中国纺织跨洋过海 二十载织锦成虹

壮丽70年 奋斗新时代

当地时间7月22日,由中国纺织工业联合会主办,纺织行业贸促会与法兰克福展览(美国)公司共同承办的第二十届“中国纺织服装贸易展览会(纽约)”暨美国TEXWORLD USA服装面料展、纽约国际服装采购展(APP)、纽约国际家纺采购展(HTSE)(统称“纽约展”)在美国纽约贾维茨会展中心盛大开幕。

“20年前,我们在Show-pier92展馆创办了首届中国纺织服装贸易展览会(以下简称纽约展),规划了中美纺织业界合作蓝图。今天,来自世界各地的新老纺织友人再次聚首。20年来,中国纺织品服装贸易展览会像一面镜子,见证了中美纺织贸易的风雨历程,也记录着中美纺织贸易取得的不平凡成绩。如今,中国纺织业已经深度融入全球纺织服装供应链和价值链,与美国业界的贸易投资合作也不断升级。”在纽约展20岁生日之际,中美两国业界嘉宾相聚在贾维茨会展中心,中国纺织工业联合会副会长徐迎新如是说。

纽约展历经20年
架起一座贸易桥梁

20年前,一行500人组成的超大规模参展团队落地美国纽约,恐怕他们当中极少有人会想到,自己

正见证并参与了一件极富里程碑意义的事件。

对于当时的情景,徐迎新至今仍记忆犹新。“首次展会是2000年6月5日,由500人组成的超大规模团队飘洋过海来到美国纽约,当时我们的美国合作伙伴从未接待过如此大规模团队的经验,对方也根本没想到这个展团真能成行。当时,大部分参展人员也都是第一次走出国门,在展会上与采购商有了充分的面对面交流,有的还当场拿到了订单,大家的兴奋和激动之情溢于言表。”据主办方统计,首届展会3天的展期内,共有1114家美国纺织服装采购商近2000位观众到会参观洽谈业务。

从那以后,年复一年,纽约展承载着希望,肩负起使命——在国内纺织行业发展形势良好和国际贸易自由化的预期下,把中国纺织企业带到美国采购商家门口做生意,搭建起一座跨太平洋中美纺织业界沟通的桥梁。

际华三四二纺织有限公司总经理助理、家纺事业部总经理马家强表示,近年来公司连续5年参加纽约展,通过展会与老客户约见见面,一方面给客户带来新款的设计和創新产品,另一方面也巩固与老客户的关系。特别是在当前中美贸易关系不确定性较大的情况下,这种面对面的信息交流就更为重要。

“纽约展不仅是传统意义上的参展平台,同时也是了解新的潮流

趋势的平台。”参展商杭州久诚吕强表示,以前与大多数外贸面料出口企业一样,杭州久诚以往以样单为主,按样品制样。近两年来,开始加强面料产品的自主设计研发,通过纽约展,了解和关注到了国际市场上的最新产品和品类。今年上半年,公司的总体订单比较平稳。

多年来,纽约展不仅务实助力一大批行业优势企业在美国建立了销售网络,众多中小企业也依托这一平台开拓了美国业务,走上良性发展的轨道。越来越多的中国优秀纺织服装企业开拓了视野,熟悉了美国市场,了解了国际贸易规则,收获了客户与渠道,也找到了企业转型升级的目标。

纽约展转型升级
国际影响不断扩大

2010年,中国贸促会纺织行业分会和法兰克福展览(美国)公司深入合作,借助双方深厚的全球办展经验和丰富的全球招展资源,联手在纽约打造3个分别面向服装、面料和家用纺织品的国际专业贸易展,即纽约国际服装采购展(APP)、美国服装面料展(TEXWORLD USA)以及纽约国际家纺采购展(HTSE)。将纽约展以中国展团的形式按照展品类别分别嵌入到上述3个专业展览会上。至此,“纽约展”实现了从面料到家用纺织品、服装覆盖全产业链的转型升级。

烟台北方家纺总经理李建国

在谈到展会转型给企业外贸发展带来的提升作用时说:“纽约展贯穿产业链上下游的特征突出,非常有助于企业了解一线市场信息、国际市场的贸易政策、当地消费趋势习惯、产品技术标准等信息,而且通过展会平台,还可以帮助我们拓展北美或其他海外市场,这也是吸引我们持续参展的最大因素。”

作为纽约展的海外合作方,法兰克福展览(美国)公司总裁康斯坦丁对展会给予了很高的评价:“过去的十年间,全球纺织服装行业经历了巨大变革。尽管数字网络高速发展,但行业对展会的需求仍旧旺盛,亲身体验纺织与面料产品依旧是目前最好的感知方式。中国贸促会纺织行业分会的专业组织和对中国纺织的热情参与伴随着纽约展成长、成熟。对于双方的合作,我们备感珍惜。如今,纽约展已成长为美国东海岸采购商首选的纺织服装采购类展会。”

据悉,近年来完成转型升级后,纽约展立足中美纺织贸易对接的同时,更日益成为全球纺织服装业互利互惠、共同发展的合作平台。在今年的展会上,展会规模和量级成倍增长,展出面积扩大到30000平方米;展商与专业观众的构成不断丰富,全球吸引力大幅提升,由原来的100家中国展商变为来自17个国家和地区的逾千家展商,其中中国展商超500家,到场专业采购商近万名,国际化的集聚效应今非昔比。(毛雯)