

江苏省贸促会打造商法服务“三大工程”

“感谢江苏省贸促会，不仅帮助我们成功化解困扰已久的争议，还帮助我们留住客户，达成了未来长期合作的协议，贸促会就是我们企业的‘娘家’。”前不久在江苏省贸促会帮助下解决一起国际贸易纠纷后，南京某企业负责人激动地说。

化解商事争端 促企业重焕活力

疫情防控常态化背景下，江苏省贸促会秉持服务企业、沟通内外的宗旨，聚焦“六稳”“六保”，积极践行“我为企业办实事”，深入落实“两在两同”建新功行动，把党史学习教育同提升工作质效结合起来，把办实事、解难题同为企业保驾护航结合起来，精心打造商事法律服务“商事争端化解强基工程”“FTA惠苏企工程”“海外风险应对护企工程”三大工程，为企业排忧解难、加油赋能。

南京这家企业与沙特阿拉伯客户的贸易纠纷历时一年半之久，一直未能解决。今年6月，江苏省贸促会通过召开在线调解视频会议，8小时内促成双方和解。

类似案例还有很多，今年以来，江苏省贸促会在线调解提报频传，

帮助国内多家企业既快捷高效地解决了纠纷，又与外方客户维持了良好的合作关系。

面对国际贸易纠纷频发、外贸新业态新模式不断涌现等新形势，江苏省贸促会扎实推进“商事争端化解强基工程”，着力推进网上立案和在线调解，累计处理各类跨境商事纠纷110多件。在此过程中，江苏省贸促会着重发挥引引外联优势，与外国驻华使领馆、境外商协会以及法律专业服务机构等开展联合调解，并积极开展与法院间“诉调对接”以及与仲裁机构间“调仲对接”，为营造江苏省法治化、便利化营商环境作出积极贡献。

推广FTA 助企业拓市场

推广实施自贸协定(FTA)是贸促会贯彻国家自贸区提升战略的重要职责，也是贸促会服务企业扩大对外贸易投资合作最直捷、最有效的手段。为使RCEP这一为企业精心定制的“优惠券”给广大企业带来实实在在的商机和利好，江苏省贸促会多措并举，积极帮助企业用好自贸协定优惠政策。

一是精心打造“贸促服务助企

行”政策宣讲平台。围绕RCEP签署后企业最关心的纺织品、汽配产品对日出口优惠政策，以及如何运用多种自贸协定寻找海外市场突破等问题，在全省举办7场“贸促服务助企行”专题活动，为企业系统讲解RCEP规则。与省商务厅和南京海关共同打造“FTA惠苏企”宣传平台，在昆山联合举办RCEP专题培训班，线上线下500多家企业接收了“政策大礼包”。

二是免费为企业提供“一对一”定制化FTA辅导与评估。江苏省贸促会聘请FTA合规专家，选取南京、苏州、常州、南通等地涉及化工、机电、轻工和纺织等行业具有代表性的30多家企业作为评估对象。评估过程中，专家对参与企业逐一开展实地走访调研和面对面交流，系统了解每家企业的产品特点、出口市场、FTA运用情况等，并为每家企业分别出具定制化的FTA评估报告，指导企业用足用好FTA优惠政策，提高出口竞争力，更好地开拓国际市场。

三是持续优化原产地签证服务。“江苏省贸促会实施的节假日审证工作方法，对我司缩短货物清关结汇时间起到很大帮助。”舜天机械

姜经理说。江苏省贸促会推行原产地签证“自主打印”服务，让企业足不出户就能拿到出口通关用的原产地证书。此外，还实施节假日党员值班审证和“24小时”在线咨询服务，以满足外经贸企业全天候的通关要求。据统计，目前在江苏省贸促会办理出口原产地证书“自主打印”的企业，已经实现在线申请2小时内即可拿到证书。

应对海外风险 为企业保驾护航

受疫情影响，企业无法按时履行国际贸易合同义务，面临巨大的经营风险。江苏省某外贸集团公司今年从俄罗斯等国多批次进口矿产品运抵长江沿线港口，但因南京、扬州等地新冠肺炎疫情暴发，江苏省进一步加强水路疫情防控措施，港口暂停船舶停靠供给作业。该公司面临巨额滞港费损失且无法如期履行后续合同。此时，江苏省贸促会及时并免费为该公司出具了一份“不可抗力事实性证明”。凭借这份证明，该公司经与出口商友好协商，已获免除29万美元的滞期费，且可以暂缓履行长期性国际贸易合同，避免了承担巨额违约责任的风险。

青岛会展有序恢复

本报讯 9月以来，青岛市贸促会(市会展办)强化统筹、积极协调，全市会展业界在做好各项防控举措的基础上，重整行装、有序复展，为市场带来活力，为产业带来助力。

青岛市复展以来的第一个大型展会——青岛国际车展(秋季)是我国知名车展、青岛市重点展会。青岛市贸促会(市会展办)作为该展的支持单位，积极指导组织方落实防控措施、做好展场组织。共有102个汽车品牌、965台车型参展，其中新能源展示车型超过250台，新车发布数量40余款，展览面积5万多平方米，预计可达成售车总额15亿元左右，有望在拉动消费、活跃市场方面发挥积极作用。

9月之后，青岛市会展将持续活跃，中国国际渔业博览会、青岛国际海洋科技展览会、第二届“一带一路”能源部长会议、世界工业互联网产业大会、世界航海科技大会、中国国际农业机械展览会、中欧企业家峰会青岛论坛、世界生物科技产业大会等重大会展活动将陆续举办，一直持续到年底。

(王楠)

舟山市贸促会召开 水产企业座谈会

本报讯 浙江省舟山市贸促会近日组织召开舟山水产企业座谈会(线上展会专题)。舟山市商务局、市出口水产行业协会、县区贸促会以及全市12家重点水产企业代表参会。

浙江时代国际展览服务有限公司线上水产展负责人裘坚受邀介绍今年舟山水产企业参加线上展会情况。参会企业及单位重点针对线上展展前培训、对接平台软件、在线翻译以及买家信息发布等，提出各自的看法及建议。

此次座谈会旨在贯彻落实省、市数字化改革工作部署精神，进一步提升线上展会实效，掌握舟山水产企业线上参展需求。下一步，舟山市贸促会将举办浙江名品水产加工行业(舟山—欧盟)线上展，根据参加此次座谈会的企业及单位提出的意见建议，协同展览公司改进线上展平台及服务方式，同时做好展前、展中及展后的企业服务工作。

(尤佳)

地方贸促动态

辽宁省贸促会 “月访百企、包区调研”活动收官

本报讯 辽宁省贸促会党组书记、会长庞宝国日前主持召开“月访百企、包区调研”总结会议。会机关6个调研组18名成员就7月中旬至8月底对集中走访的108家企业情况进行了总结汇报，并交流了参加此次调研工作的感受。

会议认为，“月访百企、包区调研”专项工作的集中开展具有切实深入了生产一线、切实了解了新冠肺炎疫情下企业的实际情况、切实为企业解决了难题、切实提升了贸促工作服务水平、切实扩大了贸促工作影响五大特点。通过与企业面对面的宣传和讲解，企业对贸促会的工作理念有了全面认识，增强了借助辽宁省贸促会、辽宁省国际商会工作平台更好开拓国际市场、融入国内国际双循环的信心。

会议对下一步工作提出具体

要求。一是要形成高质量调研报告，认真总结调研走访企业情况，全面、充分反映企业实际，为全省对外经贸工作决策提供参考。二是要形成调研企业台账，并与开具不可抗力事实性证明书的71家企业进行比对，推进“一企一册一策”工作的持续落实。三是推进与有关单位的对接联系，加强与海关、省出入境管理局等单位的横向联系，为企业提供协同服务。四是为企业提供精准服务，针对企业所需，适时组织适用性强、操作性强的培训，组织企业参加重点专业展会，帮助企业解决境外合同纠纷。五是持续推进调研工作。继续抽调骨干力量，对辽宁省贸促会行业支会进行全面调研，选取部分城市和部分行业骨干企业进行调研，扩大调研成果。

(辽贾)

大连市贸促会调研 大连保税自贸区企业管理有限公司

本报讯 日前，大连市贸促会副会长滕玉超带领相关会展服务企业到大连保税自贸区企业管理有限公司调研，开展学史力行“我为群众办实事”实践活动。

滕玉超一行首先参观了大连自贸区国际会展中心，了解会展中心疫情防控、消防安全和场馆经营等情况，并现场召开2021中国(大连)国际林产品进出口博览会工作协调会。

在协调会上，大连保税自贸区企业管理有限公司副总经理聂春荣介绍了展会筹备情况，并就疫情影响下企业招商招展遇到的困难以及应对措施做了汇报。与会企业就疫情影响下如何走出困境以及办好此次博览会做了深入交流与探讨。

广州市贸促会 赴会员企业开展合规风险排查

本报讯 广州市贸促会副主任刘泽武等近日分别带队调研走访广州森大集团、广州阳普医疗科技股份有限公司等办证量较大的会员企业，及时了解企业“走出去”遇到的困难和建议、开展国际化经营合规风险排查。

广州森大集团是一家集海外工业制造、国际贸易、实业投资、咨询服务、信息技术服务为一体的跨国综合性产业集团，拥有覆盖20多个国家和地区的营销网络。集团紧跟国家“一带一路”倡议，目前已在加纳、肯尼亚、坦桑尼亚和塞内加尔等国开设了8个生产基地。在疫情反复不定的情况下，集团面临机票买不到、人员往来不方便、国外双语人才缺乏等困难。

广州阳普医疗科技股份有限公司以三驾马车(产品线总经理、

首席科学家、首席技术官)为核心，产品远销100多个国家及地区，年产值达到10亿元人民币。该公司国际部经理表示，公司当前存在用工难、招工难、招工贵、航运压力大、周期长，出国培训难、成本高、开拓国际市场压力大等问题。

刘泽武表示，广州市贸促会将更加务实地为企业做到主动服务、创新服务、有效服务。一是整合广州领事馆、海外办事处和粤商会等有效资源，指导企业“走出去”；二是结合省市有关政策，积极开展涉外商事法律服务，指导企业更好地利用出口信用保险等工具规避贸易风险；三是提升国际贸易便利化手段，广泛开展企业国际化经营合规风险评估排查，为企业纾困解难。

(徐文涛)



中秋节临近，月饼迎来消费旺季，各地月饼生产企业抓紧加工、制作月饼，供应市场。图为在河北省石家庄市藁城区九门回族乡黄庄村一家月饼生产企业，工人在制作手工月饼。

新华社发 梁子栋 摄

中国(浙江)—哈萨克斯坦投资座谈会在杭州举办

本报讯 日前，由浙江省贸促会和哈萨克斯坦共和国驻上海总领事馆主办、浙江省国际商会承办的中国(浙江)—哈萨克斯坦投资座谈会在杭州举办。浙江省贸促会副会长张青山与会并致辞，哈萨克斯坦总领事拉合莫夫·拉合穆江、“哈萨克投资”国家股份公司中国首席代表华内实等出席座谈会。娃哈哈集团有限公司、大华技术股份有限公司、正泰电器股份有限公司、土产畜产进出

口集团有限公司、省电力设计有限公司、省机械设备进出口有限公司、德瑞供应链管理有限公司、金士顿供应链集团有限公司、新奥能源发展有限公司9家企业代表参会。

张青山在致辞中表示，哈萨克斯坦是中国在中亚的最大贸易伙伴，也是“一带一路”首倡之地、丝绸之路经济带上的重要支点国家。浙江是对外开放和民营经济大省，与哈萨克斯坦贸易往来非常活跃，民

间贸易充满活力和无限潜力，在经贸领域的互补性很强，合作空间广阔。希望通过浙江自贸区建设契机，继续深挖双边贸易潜力，加强双向投资力度。

拉合穆江表示，今年是哈萨克斯坦独立30周年，2022年将迎来哈中建交30周年。目前，两国在各领域合作正本着友好、睦邻、互助互利的精神稳步发展。在8月初次访问浙江省贸促会后，双方举办座谈会进行务实对接，体现了双方在贸易

投资促进方面的共同愿景和决心。此次座谈会的举办必将为哈萨克斯坦和浙江企业建立新的长期合作关系发挥积极作用。

华内实介绍了哈萨克斯坦在农业、矿业、化工石油、物流运输、旅游等领域的投资环境和机遇，并与参会企业代表就产品进出口、能源和科技技术合作、海外物流建设、项目投资等领域的合作进行了互动交流。

(浙贾)

助出口企业借波兰电商平台开拓欧洲市场

■ 本报记者 张海粟

新冠肺炎疫情暴发以来，亚马逊等世界级电商平台关闭了部分中国卖家平台，我国外贸行业持续受到冲击。在此背景下，波兰中国总商会与中国贸促会驻波兰代表处共同举办“中国出口企业如何通过波兰电商平台开拓海外市场”线上培训说明会，邀请波兰最大的电商平台 Allegro 和波兰中国总商会会员企业 M.B.B. 物流公司负责人介绍出口新渠道和相应的物流解决方案，助力国内企业转战波兰和东欧等新兴市场。来自辽宁、浙江、天津等省市的70多家进出口企业和地方商协会代表线上参会。

中国贸促会驻波兰代表处首席代表、波兰中国总商会秘书长郭培东表示，近年来，波兰电商市场发展迅速，已经成为外国企业进入波兰和欧洲市场的一个重要渠道，但很多中国企业大多专注于英国、德国、法国等西欧市场，对波兰的电商平台缺乏了解。Allegro 在波兰市场

扎根多年，在波兰使用 Allegro 平台搜索产品的用户是使用 Google 用户的2倍多。除了有深厚的市场基础和庞大的消费者群体，Allegro 为了让波兰消费者接触到更多样化的产品，现阶段对海外卖家尤其是具备供给侧优势的中国卖家持积极开放态度。

“波兰人口3800万，Allegro 平台上的激活用户就达到2100万，波兰几乎人人都在使用 Allegro。” Allegro 亚洲区高级经理林奈介绍，该平台拥有超过十几万位卖家，是波兰电商市场最具认知度的品牌。疫情使得波兰消费者的购物习惯发生了较大改变。尽管 Allegro 覆盖的品类较全，但根据平台2020年的销售数据，去年表现较好的几个品类为包括智能手机、平板电脑在内的3C电子类、电子产品及小家电、家居园艺类、女装、运动相关品类以及母婴等相关产品。林奈表示，有意愿打开波兰市场的中国企业可以

关注以上领域。

林奈介绍，之前 Allegro 平台上多为波兰的商家，但是两年前已经开始进行国际招商，现在有来自中国、美国和欧洲的商家，真正实现“全球买，全球卖”。他特别介绍了针对中国卖家的便捷措施。目前，中国卖家人驻该平台不需要提供翻译文件，中文或英文的原件均可上传，平台还提供免费的卖家培训和专业的中文支持。新入驻卖家还会获得新账户欢迎计划，免除上架费、销售佣金等优惠服务。

M.B.B. 物流公司总经理助理葛津志向参会企业介绍了该公司海外仓的业务和核心优势。M.B.B. 是中国海外仓中首批投入使用高端物流机器人的智能仓库之一，位于德国和波兰边境，地处中欧班列枢纽和“一带一路”节点，其中，亚马逊 FBA 已在波兰建成的8个物流中心均在 M.B.B. 仓储辐射范围内。葛津志认为，先进的人力资源

管理体系和经验、大数据支持、劳动力成本优势、本地政府扶持产业以及税务支持是该公司的核心优势。“通过自建波兰德国海外仓，波德境内商品可实现24小时送达，其他欧盟国家可72小时内送达。”她强调，通过欧洲本地化管理，加上100余人的中文客服团队，M.B.B. 有信心为国内企业将货物运往波兰和欧洲提供专业的物流保障。目前，M.B.B. 和 Allegro 合作为中国企业提供用户入驻、产品投放、产品布置、广告宣传、本地售后支持和翻译等业务。

大连理工大学参会代表认为，此次活动有益于帮助出口企业了解波兰电商平台上线要求和海外仓工作模式，推动中国优质产品开拓海外市场实现“稳出口”目标。抚顺芳源针织纺织贸易有限公司企业代表表示，Allegro 平台非常适合企业入驻，将深入研究并继续关注波兰市场。