

云南高质量开展专委会工作 推动国际商会改革发展

云南省贸促会坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,紧紧抓住开展主题教育的契机,围绕“创新拓展年”工作主题,以商会“专委会”建设为工作切入点,持续深化拉动力云南国际商会改革发展,推进商会专委会运行机制健全完善。

一年来,云南省贸促会紧扣“搭平台、优活动、强机制”工作目标,推动专委会服务机制进一步健全。截至2023年底,云南国际商会5个专委会(野生食用菌、茶业、咖啡、果品和蔬菜专委会)拥有成员单位总数57家,成员单位实现了倍增。云南省贸促会不仅组织企业参加国内重要展会及省内专业展,增强交流互鉴,还积极主办展会,促进产品销售和扩大内需。如9月组织茶业、咖啡专委会参加2023中国国际服务贸易交易会及2023中国国际咖啡展览会。联合有关商协会及企业,5月茶业专委会主办2023中国云南

云茶甄选大会,8月果品专委会主办2023年云南果蔬产业供需对接大会等。在搭建载体平台,拓展“云品出滇”渠道和内涵方面,专委会更有大作为。一年来,专委会通过参与云南省贸促会组织的国内外10站“云品出滇”推介会签约1.2亿元、通过“专委会”系列专题活动签约2.4亿元,累计促成签约3.6亿元。此外,专委会还带领企业“走出去”赴孟加拉国、斯里兰卡、马尔代夫及中国澳门考察调研,抢订单、拓市场。

成立两年来,专委会工作成效不仅赢得了州市政府和省政府驻外办事处的肯定,更收获了贸促(商会)系统的好评。活动主办方商协会和两地参会市场主体也对相关活动纷纷点赞。云南专委会也通过精准对接收获满满,越来越多的云南商协会和企业通过参与活动,最终加入云南国际商会成为专委会成员,形成了活动带动会员发展的新

模式。

在取得一定成绩的同时也要认识到,云南国际商会专委会工作还存在需要改进的短板。主要是会员数量质量发展不充分,服务平台载体建设不完善。主要体现在服务手段单一,主要以展会载体为主;服务能力有限,主要依托省贸促会“云品出滇”项目,自主创新“搭平台”的路子和能力欠缺;服务领域不宽,专委会在服务延伸到政策咨询、商法服务、银企合作方面下的功夫不够。此外,各专业委员会在活动组织频率、内部组织规范、各成员单位参与获得感以及作用发挥等方面还存在发展不充分、不均衡的状况。

新的一年,云南国际商会专委会将重点做好以下六方面工作:

一是强理论,着力增强政策解读和引导企业发展能力。要强化理论武装,要把握好习近平新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论;要钻研业务知识,切实把掌握

的有关国家对外投资、进出口贸易、金融税收、自贸试验区等新理论、新政策、新知识用于指导实践,提升服务效能;要拓宽视野,引导企业,立足云南区位优势,树立全球视野,重点研究南亚东南亚、澜湄国家经贸政策和市场需求,真正发挥链接“两个市场”“两种资源”的桥梁和纽带作用。

二是扩会员,着力解决会员发展总量、领域和质量问题。下一步要在发展行业会员,科研机构、专家学者和重点龙头企业、创新型中小企业、专精特新企业上下功夫,不断增强专业委员会活力。

三是搭平台,大力解决服务措施和手段不足问题。要持续强化展览展示平台作用发挥,更好地发挥省贸促会“云品出滇”系列活动作用。大力拓展境外渠道,稳固南亚东南亚传统市场,深化粤港澳大湾区市场对接,拓展日韩、俄罗斯、中亚和中东市场,进一步增强企业参

与“一带一路”建设积极性,切实满足企业“走出去”诉求。延伸拓展当前以展览为主的服务手段,努力采取多元化服务措施,不断增强企业参与获得感。

四是重平衡,努力实现各专业委员会协同发展。加强顶层设计,强化资金、项目和人力向发展相对滞后、作用发挥不充分的蔬菜专委会的匹配和倾斜。

五是补短板,在商会数字化整体建设中充分考虑专委会模块设计与运用。要将国内外展会数据库、展商数据库、买家数据库等信息与专委会实现信息共享,让数据信息时时精准传递到各成员单位,提升专委会运行效率。

六是树品牌,努力构建“云南特色,全国一流”的专委会形象。坚持在大力弘扬“工匠精神”上精准发力,坚持在创新拓展服务上精准发力,坚持在文化引领上精准发力。

(云贸)

深圳市贸促委获评“全国企业FTA经典实践案例”一等奖

本报讯 中国贸促会近日开展2023年度FTA推广及应用优秀案例征集评选活动。深圳市贸促委报送的“妙用RCEP实现关税减免与供应链优化”“凝心聚力服务,善用规则促发展”分别获评全国企业FTA经典实践案例一等奖、全国贸促及有关机构服务FTA高质量实施推广示范案例二等奖。

2023年,深圳市贸促委以深圳RCEP服务中心为依托,聚焦企业需求,大力开展“RCEP服务月”活动,多维度开展“FTA享惠案例分享会”“RCEP政策解读及企业应用指引”等专题培训,多渠道开展“文博会RCEP咨询服务站”等政策咨询解读,“一对一”为大疆创新、国瓷永丰源等专精特新及“20+8”重点产业企业开展“惠深企”FTA应用方案指引,多措并举服务深圳企业,切实提升企业对RCEP的理解和运用能力。

(深贸)

“上接第1版”

同样感到意外的,在三楼制作清真牛肉夹馍的万盛餐饮董事长王华峰说:“哈萨克斯人十分喜爱我们的牛肉夹馍。”与老陕吃的猪肉夹馍不同,这个牛肉夹馍是万盛餐饮为了贴合当地人而制作的清真肉夹馍。

两个展位人潮涌动,穆哈贝特医院院长谢尔凯什也是其中一员,在体验了膏药和品尝了清真肉夹馍后,谢尔凯什不吝夸奖,并积极表达了自己的合作意愿。四大行业展结束,后续的进展更令参展商们惊讶:那句“有机会去西安洽谈合作”,并不是“客套话”。

12月14日,谢尔凯什与林晓飞一同来到西安,对明仁药业和万盛餐饮等企业进行实地考察,12月21日,谢尔凯什代表穆哈贝特医院与明仁药业、万盛餐饮正式签署战略合作协议,西安膏药、清真肉夹馍等产品将销往哈萨克斯坦。

“2024年1月起,我们会陆续安排技术人员前往哈萨克斯坦对协议进行落地。”马绪斌和王华峰共同表示。

“西安造” 助力哈国石油工业发展

作为中亚四大行业展和林晓飞的“主业”,石油装备企业是此行“重头戏”。在陕西太合智能钻探有限公司,太合智能董事长王义红与林晓飞相见恨晚,三个小时的洽谈,频频碰撞出深度合作的“火花”,双方正式签署中亚石油城及展会合作协议、销售合作协议。

“一带一路”沿线油气资源丰富,油气合作始终是共建“一带一路”的重要内容。多年来,中哈油气合作业务已形成集油气勘探开发、管道建设运营、工程技术服务、炼油和销售于一体的上中下游完整产业链,有力促进了哈萨克斯坦石油工业的发展进程。

太合智能是一家集智能钻探装备研发设计、生产加工、钻探工程与技术服务为一体的高新技术企业,不仅掌握千米定向钻机自主核心技术,还拥有55项国家专利,是陕西省“制造业优秀企业”“陕西省瞪羚企业”“陕西省优秀民营企业”,2023年8月成功复核通过国家第二批专精特新“小巨人”企业认定,产品销往国内20余个省市和5个海外市场,服务及带动产业链上下游300余家企业。

“我们的钻探装备要乘着中欧班列,走向‘一带一路’共建国家和地区了!”王义红自豪地说。

世界石油天然气装备博览会 永久落户西安

一次参展就能裂变出六项合作,西安市贸促会早已敏锐地捕捉到参展的辐射效应。作为国际展会的牵头者和组织者,西安市贸促会自2022年就与(北京)中创油联集团沟通世界石油天然气装备博览会(WOGE)举办事宜,并借此参加中亚四大行业展之机,与(北京)中创油联集团进一步洽谈,“2024年第九届世界石油天然气装备博览会(WOGE)将在西安举办,并永久落户西安,后续会在西安成立展会公司和贸易公司,进一步加深中外企业国际经贸交流合作。”林晓飞说。

第九届世界石油天然气装备博览会(WOGE)落地西安,将为陕西及周边企业开拓海外市场提供优质平台,有效助力中国装备企业和“中国制造”走向更大的世界舞台。“一组数字就能说明博览会的效果:第八届世界石油天然气装备博览会(WOGE),开展首日就吸引了来自中亚、东南亚、南美洲、中东、非洲的48个国家和地区的多名国际买家,西安有26家企业参展。”冯武刚说。

《中日贸易投资合作报告(2023)》在大连发布

本报讯 《中日贸易投资合作报告(2023)》发布会日前在大连举行。《中日贸易投资合作报告》(以下简称《报告》)由大连市贸促会、中国—日本商务理事会大连联络办公室组织编写,以中日文字发布。

大连市贸促会党组书记徐明强宣布《报告》正式发布并启动发布仪式,大连市贸促会会长孙连运、全国日本经济学会副会长、中国驻日本大使馆原商务公使吕克俭、日本贸易振兴机构大连事务所所长重冈纯分别致辞,《报告》编制合作方瀚闻资讯有限公司董事长童友俊为与会嘉宾解读《报告》。

孙连运在致辞中表示,2023年的《报告》在延续以往特色的基础上,全面反映中日外贸、外资、外经合作情况,侧重挖掘分析RCEP背景下中日贸易投资新态势,聚焦区域经济一体化为中日经贸合作带来的新机遇。期待《报告》能够继续为中日两国政府、机构、企业、媒体和学界开展交流合作提供有价值的参考。今后,大连市贸促会将进一步运用好《报告》的权威数据和研究成果,在有关各方的大力支持下,放大中日商务理事会大连联络办公室的功能,推动中日地方经贸交流合作不断走深走实。

吕克俭认为,当前RCEP已全面实施,随着中日两国相互降低关税,企业交易成本降低,市场红利直接惠及两国企业,将有助于深化中日两国特别是大连与日本在多领域的合作。《报告》突出了RCEP专题研究,具有前瞻性和指引性,将有利于中日两国企业抓住机遇、

“1+3”助企开启全球市场新征程

作为该行动计划的核心项目之一,中国国际电商产业博览会(CIEIE)自2022年起被成功列入《中国贸促会2022年促进中小企业发展工作要点》以及《贸促系统跨境电商活动汇总》。2023年12月,中国国际电商产业博览会暨印度尼泊尔选品展在雅加达成功举办,展会成果斐然并入选中国贸易报2023中国会展业十大新闻。

为帮助国内外向型企业适应复杂多变的国际经贸环境,抓住海外商

河北省贸促会聚焦 党建与业务融合发展

本报讯 河北省贸促会第八党支部扎实开展主题教育,坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,推进党建与业务深度融合。

积极探索“党建+”模式,聚焦贸促重点工作和重要活动,将支部党建与宣传任务深度融合,对内集中团队力量,加强部门联动,及时总结复盘;对外主动联系媒体,深挖宣传亮点,扩大宣传影响力。在贸促会重大活动中党员充分发挥模范带头作用,实现贸促会多项重要经贸活动在央视重要媒体和省主流媒体频频发声,相关话题热度和传播量屡创历史新高。

以举办活动为契机,在理论联学、党日联过、调研联合等方面更好发挥联学共建平台作用,以党建联建带动业务联动,切实提升支部的组织建设质量。(冀贸)

两周时间签署六项协议

参展的辐射效应不断放大,和暖的“阳光”也照耀到那些并未参展的企业。

在调研考察结束后,西安市贸促会迅速组织了一场洽谈会,总结考察结果,对接哈方需求。正因洽

西安市贸促会供图

佛山市贸促会助推打造外向型标杆企业

佛山国际商会第四次会员代表大会暨“商通世界 贸促未来”2023佛山国际商会年度峰会(以下简称峰会)日前在佛山举行。峰会发布了《佛山外向型骨干企业全球化发展白皮书》(以下简称《白皮书》),公布2022—2023年佛山外向型“草灌乔”标杆企业名单,多位业界和学界嘉宾现场分享全球化经验与研究心得。

佛山市副市长乔羽在峰会现场表示,佛山将积极支持企业通过返程投资、反向投资、技术服务等形式,反哺佛山产业转型升级。

峰会发布由佛山市贸促会(佛山国际商会)和南方日报联合撰写的《白皮书》,《白皮书》涉及佛山外

向型经济发展概况与趋势、转型升级战法、全球化变迁启示等内容。

会上发布美的集团、新宝电器等29家2022—2023年度佛山外向型标杆企业名单。据了解,这些标杆企业产生自2023年7月至12月佛山市贸促会(佛山国际商会)携手南方日报调研的108家佛山外向型骨干企业。108家企业涵盖了头部型乔木企业、腰部型灌木企业及小型型小草企业,具有很强的代表性。调研围绕出口占比、经营质量、发展潜力、逆势增长、全球化水平等五大维度展开评比,最终产生了29家标杆企业。

美的集团股份有限公司国际品

牌与市场总监董博、广东德尔玛科技股份有限公司副总裁李军卫、佛山石湾鹰牌陶瓷有限公司董事长吴启超、佛山市科智美家具有限公司(下称“西昊”)董事长罗慧平、广东智拓进出口有限公司董事长梁智峰等在会上介绍了各自的全球化经验,中山大学中国区域协调与乡村建设研究院教授梁育填等学者也分享了对企业全球化的研究心得。

童博透露,全方位本地化是美的突破海外重点市场的诀窍。他以美的在美国热销的U型窗机空调产品为例,指出美的通过研发本地化、营销本地化、服务本地化等方式,推动了产品销售额和自有品牌

影响力在战略海外市场的提升。

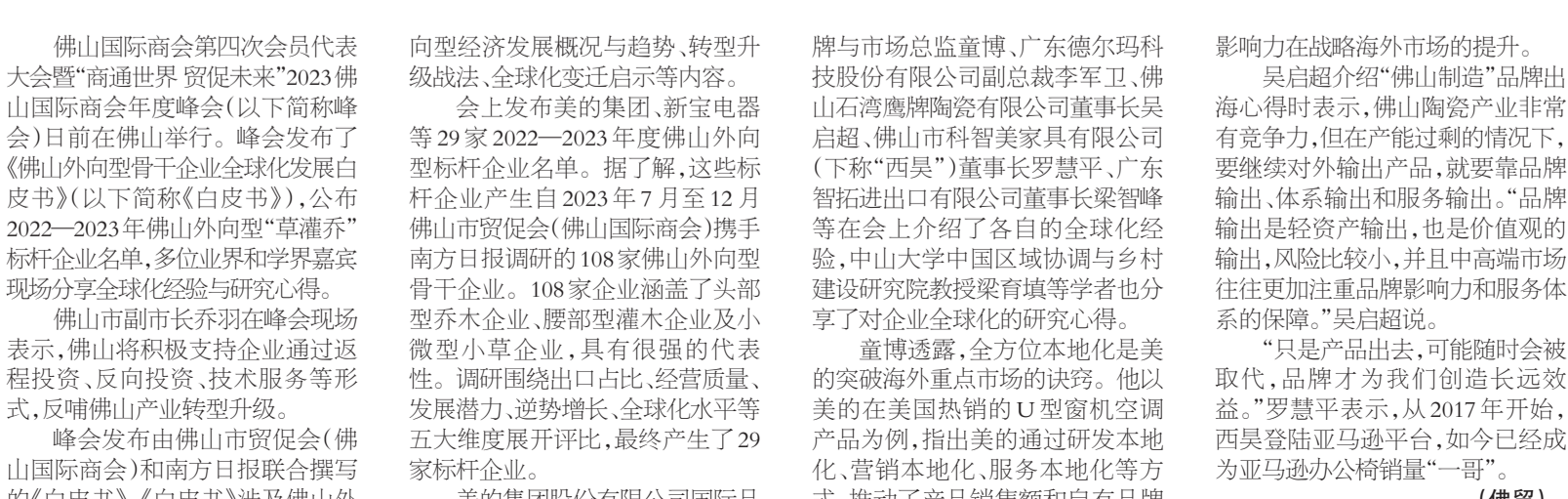
吴启超介绍“佛山制造”品牌出海心得时表示,佛山陶瓷产业非常有竞争力,但在产能过剩的情况下,要继续对外输出产品,就要靠品牌输出、体系输出和服务输出。“品牌输出是轻资产输出,也是价值观的输出,风险比较小,并且中高端市场往往更加注重品牌影响力和服务体系的保障。”吴启超说。

“只是产品出去,可能随时会被取代,品牌才为我们创造长远效益。”罗慧平表示,从2017年开始,西昊登陆亚马逊平台,如今已经成为亚马逊办公椅销量“一哥”。

(佛贸)



西安市贸促会供图



佛山市贸促会供图