

# 为中国出口商品“加码”竞争力

## 六外贸商会联合发倡议提升产品质量

□ 周蕊 吴宇

中国6家进出口商会3月1日在上海开幕的第21届中国华东进出口商品交易会(以下简称“华交会”)上发出共同倡议,号召全国外贸企业和外贸从业人员致力优化外贸商品结构,提升外贸商品质量。

这6家进出口商会是中国轻工工艺品进出口商会、中国纺织品进出口商会、中国五矿化工进出口商会、中国食品土畜进出口商会、中国机电产品进出口商会、中国医药保健品进出口商会,共有会员企业近4万家,出口商品覆盖中国绝大部分出口产品类别。

**强调提高质量和信誉**

在这份以《重质量、谋转型、促发展》为题的倡议书中,特别强调了提高外贸商品的质量和信誉,优化外贸商品结构,加强知识产权保护,坚决杜绝伪劣产品,强化企业社会责任等内容。

“要提高中国出口商品竞争力,就要从量的扩张向质的提升转变,只有有质量的贸易才是可持续的贸易。”参加倡议发布仪式的商务部副部长兼国际贸易谈判副代表钟山说。

在对外贸易跃居世界第一之后,提升外贸商品质量,优化外贸商品结构,已经成为中国的新选择。记者在“华交会”上采访发现,在当前用工成本和大宗商品价格大幅上涨的情况下,越来越多的中国企业选择走提高产品质量、生产重心向高附加值产品倾斜的道路。



一顾客在“华交会”上选购商品。

### 提升质量企业得回报

从1978年开始从事纺织业的浙江绍兴家尔雅丽纺织有限公司董事长周家泉说,为了保证更好的质量,这家公司在2009年就通过了欧洲纺织产品的环保认证,确保企业生产的毛毯无甲醛、PH中性偏弱酸性,可以直接接触皮肤而不会造成任何伤害。

这家企业已经从提升产品质量中得到回报。由于通过了美国加利福尼亚州的阻燃标准测试,尽管去



两位法国人在“华交会”上。

年的原材料涨价潮使全棉产品的利润受到影响,但附加值高、受棉价影响比全棉产品小得多的阻燃毯成为公司利润的稳定来源。

过去中国外贸企业的订单量一向对价格十分敏感,过低的价格是造成中国产品质量问题的一大原因。但这种情况同样发生了改变,参展“华交会”的宁波家联塑料用品制造有限公司董事长王熊认为,牌子硬、质量好、客户认可的产品在提价的情况下依然能保住订单量。

王熊说:“我们产品的质量比欧美国家要求的标准还要高,价格又比他们便宜30%,所以即使因为原

材料和人工涨价,客户也能接受。”主营塑料餐具的家联塑料目前已通过FDA等国际知名机构的安全性检测,已经有了和国外客户议价的能力。

### 助推“中国制造”海外形象

除了发出共同倡议提升外贸产品质量,中国政府鼓励企业建立境外营销网络,探索建立境外营销促进中心,强化与当地销售网络对接,做好设计和售后服务工作。

3月1日,上海市海外营销促进中心正式揭牌,这一机构集建设网

络、组织培训、开展咨询、提供信息于一身,目的是全面指导、协调和帮助企业开展品牌商品海外营销活动,为企业建立海外营销渠道和网络提供服务。有关专家认为,此举也将进一步提高“中国制造”在海外的品牌形象。

据海关统计,2010年,中国货物进出口贸易总额达2.97万亿美元,比2009年增长34.7%,规模跃居世界第一。钟山说,商务部将加快推动外贸行业转型升级和外贸发展方式转变,在保持中国外贸持续、稳定、健康发展的同时,尽快实现由贸易大国向贸易强国的转变。

## 同行“冤家”为何越走越亲？

### 石油公司“联姻”民企创双赢

□ 吴伟国 程杰

近日,漳州石油商会会员企业,向福建销售漳州分公司开出了辛卯兔年的第一张购油大单——800吨。

2010年,福建漳州民营成品油企业向中国石油福建销售漳州分公司购进油品超3万吨,比上年增长七成。福建销售与民营油企合作共赢的市场新格局正在漳州形成。

同行是“冤家”,却何以越走越

亲?

2010年以前,中国石油福建销售在漳州的市场份额仅有17%。漳州销售通过市场调研和反复论证,提出“借鸡生蛋”、“草船借箭”的合作战略,积极联手占据漳州成品油营销网络半壁江山的民营企业,实现合作共赢。合作的桥梁,就是漳州市民营石油企业自发联合成立的石油商会。

漳州销售组织客户经理和网络开发两支队伍,把双赢理念植根于

石油商会会员企业。最终,商会决定拿出12座优质加油站打包与漳州销售开展第一阶段合作。合作方式为双方成立合资公司,共同经营。2010年下半年开始,12座城区和国道加油站陆续投运,为漳州销售当年带来油品零售量近3万吨。

合作产生示范效应。与石油商会的成功合作,在漳州地区产生了很大反响,有合作意向的民营企业不断与漳州销售接触洽谈。

漳州销售没有油库,严重制约了公司的快速发展。漳浦一德油库是漳州地区一家民营油品仓储企业,在漳州古雷港口拥有5万吨级以上的天然码头,自然条件优越,区位优势明显。经洽谈,该企业负责人表示愿意与中国石油这样的大企业合作。漳州销售拟租赁该油库部分油罐储存成品油,从而缩短运距,增强竞争力。

隆丰石化是当地一家集运输、

石油销售为一体的公司,熟悉漳州地区成品油市场需求,有意与漳州销售合作。经洽谈,漳州销售与隆丰石化建立长期合作关系,实现优势互补,签订9座橇装协议填补工矿企业、开发区等空白市场。2010年,9座橇装加油装置为漳州销售增加油品销量近3000吨。

目前,石油商会的多家会员企业都与漳州销售建立了良好的合作关系。他们借助中国石油金字招牌,在新兴领域不断开疆扩土,同时也进一步提升了中国石油在海西的品牌形象。截至2010年年底,漳州销售在漳州的市场份额已达22%。

政企桥梁 | Zhengqi Qiaoliang

## 快速发展的重庆,已成为海内外关注的投资热土

### 新加坡商会 组团赴渝寻商机

□ 何清平 陶杰

近年来,随着中国经济的崛起以及持续不断的高速发展,新加坡企业来中国投资的热潮一浪高过一浪,中国沿海各大城市几乎都可以看到新加坡企业的身影。为了鼓励更多的新加坡中小企业前往中国内陆,特别是中国西部地区发展,新加坡中华总商会特意组织了40多人的董事和秘书处成员考察团到重庆考察,探讨当地商机,并与重庆市政府签署合作框架协议。

### 重庆市长:欢迎考察团到渝发展

重庆市长黄奇帆与代表团座谈时表示,重庆正处于快速的城市化、工业化进程中,蕴藏着众多投资发展机会,欢迎新加坡各企业来到重

庆投资兴业,寻找商机,共同发展。

黄奇帆重点围绕城市化、工业化、内陆开放高地建设和区域性金融中心建设等方面,介绍了重庆近年来的改革发展情况。他说,重庆是内陆地区唯一的直辖市,根据国家定位,正在建设成为国家级中心城市、西部地区的重要增长极,带动西部地区发展。在此定位下,重庆的发展战略是城市化、工业化和城乡统筹一体化。

黄奇帆说,重庆城市化的格局是建设大都市连绵带,由主城、20多个大中城市、几百个中心镇共同形成一个城市群。在工业化方面,汽摩、电子信息、装备制造、化工等六大支柱产业迅速发展,预计到2015年,工业销售值将达到3万亿元。工业化进程的快速推进,一个关键性措施就是建设内陆地区开放高地,

以开放促发展。

黄奇帆表示,最近几年,重庆通过多渠道利用外资,形成了开放新格局。去年实际利用外资居内陆第一,全国第八,成为内陆地区利用外资的高地。在“引进来”的同时,重庆还积极“走出去”,开拓面向中国市场的海外投资,去年实现海外投资50亿美元。

重庆一方面抢抓全球笔记本电脑发展的机遇,同时还重点解决了内陆发展加工贸易的进项物流、出项物流、保税物流等三大物流“瓶颈”问题,重庆发展加工贸易已然更具优势,目前,正在形成“3+6+500”的笔电制造基地。在金融领域,黄奇帆说,重庆金融业快速发展,去年银行贷款余额超过1万亿元,银行不良资产率是全国最低的地方之一,银行利润、存贷比居于全国领先水

平。担保公司、租赁公司、私募基金、财务公司等非银行金融机构较为活跃,为中小企业融资提供了便利。

黄奇帆欢迎考察团来渝投资兴业。他说,不管是发展金融业、投资物流、房地产还是工业,我们都非常欢迎。

### 商会会长:向更多企业推介重庆

新加坡中华总商会会长张松声在谈到此行目的时说,重庆和中国西部近年来发展很快,新加坡企业对进军这个市场很感兴趣,而总商会的董事们虽然在中国许多城市都有业务,但对于重庆这个直辖市却相当陌生,去过的人也很少,所以想借此机会到当地考察,好好看一看。

张松声说,新加坡中华总商会未来最大的挑战,就是如何带领会

员们不断地寻求新的经济增长点,而且我们今后将着重推动商团的发展,并在商界、政府与国外商业团体之间扮演联系人的角色。我们看好重庆和中国西部将是中国国家政策汇聚的地区,发展势头也将会非常强劲,希望能借这次考察的机会,探索一些商机,与总商会属下的3万多家企业分享。

张松声认为,重庆是西部开发的重要中心城市,在中国沿海城市发展趋向饱和、人力和土地等成本不断上涨的背景下,重庆和西部城市值得新加坡中小型企业关注。新加坡中华总商会会长张松声说:“重庆就是西部的上海”,发展令人印象深刻,希望能在重庆的发展中找到商机,同时,总商会将通过此次考察,向更多的新加坡企业推介重庆。

据悉,新加坡中华总商会成立已有百年历史,目前拥有约137个商业团体会员和4000名商号会员,其中包括来自各行各业的跨国公司、政联机构、大型金融与商业组织和中小型企业。

盟友 | Meng You

## 建言发展抓住机遇

### 在京企业商会座谈

近日,北京市工商联召开2011年外埠在京企业商会座谈会。25家省级外埠商会、23家地市级商会负责人参加会议。北京市委常委、统战部长牛有成出席会议。

会上,北京广西企业商会、北京福建企业总商会、北京黑龙江企业商会、北京湖北企业商会、北京温州商会等省级商会及一家地市级商会,分别介绍了各自商会围绕首都经济发展和近年来开展商会工作的情况,并对北京建设世界城市,实施人文北京、科技北京、绿色北京提出了意见和建议。

牛有成代表市委、市政府对各地商会和企业家为首都的建设与发展作出的积极贡献表示感谢。他说,要正确认识首都经济发展所处的历史阶段,抓住首都“十二五”时期的重要发展机遇,发挥工商联推动行业组织改革和推进行业组织发展的作用,进一步加强同兄弟省市在京商会的联系与沟通,为来京创业的非公企业家搭建信息交流的平台、企业经营发展的平台、参与首都社会管理的平台、维权服务的平台。

(周瑾)

## 重庆两地工商联

### 缔结友好商会

本着资源共享、互惠互利、共同发展的宗旨,3月1日,武胜县工商业联合会(总商会)与重庆市北碚区工商业联合会(总商会)在武胜现场签订《缔结友好商会合作协议书》,建立友好商会合作关系,为进一步加强川渝经济合作,构建川渝经济一体化格局共同努力。

根据协议,双方将加强联系与交往,定期或不定期开展互访互学活动,交流会务工作及商务信息等。积极与会员交往与合作创造条件,促进会员企业健康发展,助推两地经济建设。并视情邀请对方参加本会的重大会务及商务活动,不断拓宽重大领域,深化合作成果。

(易金琼 李鸿波)

## 商会“大集合”

### 共商吴川发展大计

近日,广东省吴川市召开商会工作会议,吴川市各大商会领导欢聚一堂,共商发展大计。

吴川市领导曹兴、江毅、杨彩兰等市四套班子成员出席了会议。

吴川市工商联(总商会)会长龙观生总结了总商会的工作,指出吴川市工商联组织迅速发展壮大,商会在吸引力、凝聚力、影响力等方面都实现了突破。商会和会员在全市经济建设、社会和谐发展方面发挥了积极的作用,赢得了广泛的赞誉。

龙观生表示,今后总商会要积极开展商务活动,激活全市现有商业优势,培育和激活市场,创造商机;积极开展创名牌、品牌活动,提高企业生命力,从重生产到重营销,从重产品到重品牌的战略转变,打响吴川品牌;积极推动民营企业进入资本市场,把企业做大做强,走市场化、民营化、品牌化的道路;努力建立强大的网络体系,学习浙商,善于经营市场网络,人脉网络和地脉网络,真正做到网络为王,渠道为王;加快总商会硬件建设,在市场化道路上,积极面对挑战,务实创新。

(孙宁)

## 港商去年在津投资同比增两成

### 投资主要集中于房地产、金融和生产业三大领域

□ 苑冰

近几年,天津与香港两地的经贸关系可谓是越来越密切。据了解,去年全年,香港企业在津投资总额7658亿美元,为天津市的经济发展做出了巨大贡献。

中国香港(地区)商会天津会长杨亮贤先生介绍,截止到去年12月,2010年天津批准外商投资企业592

家,合同总金额153亿美元,增幅达到20%。中国香港地区企业占222家,投资总额7658亿美元,同比增长2181%。香港企业在津投资主要集中于房地产、金融和生产业三大领域。此外,天津市也有9家企业在香港实现上市。

据了解,在2009年底,港企在天津的投资项目接近6600个,涉及房地产、商贸服装业等众多领域,累计实际

利用港资200亿美元,香港企业也成为天津第一大投资来源地。与此同时,不少天津企业也选择到香港地区进行投资。据相关机构统计,在2009年底,天津市累计已在香港设立企业机构103家,投资总额达14亿美元。

中国香港地区商会是一个非营利性、非政治性,集商务和社交于一体的社会团体。当前,商会在北京、上海、广东、天津、青岛、武汉等地的会员人

数已超过2000人。中国香港地区商会天津地区商会汇聚了各行各业香港在津的专业人士和商界精英,为在津的港人港企提供商务交流及社交的平台,以及与其他国家和地区的驻津商会进行交流,促使会员寻求合作机会。

据统计,2010上半年,天津来自港企的投资共有91户,同比增加47户,增长107%;注入资本1387亿美元,同比增加885亿美元,增长176%。

