

加博会推介走进大西南

■ 戴双城

随着 2015 年中国加工贸易产品博览会的临近,招商招展工作也紧张起来。4 月 8 日至 10 日,加博会秘书处办公室一行,远赴云南、四川,接连拜访两省三市,积极接洽当地商务部门和各大商会,大力推介升级版加博会,邀请西南商界入莞采购。记者了解到,此次推介已成功邀请到昆明百货行业协会、成都零售商会等企业组织团入莞采购。

截至 4 月 12 日,加博会秘书处已收到全国报送参展企业 289 家,共计展位 896 个。加博会组委会表示,目前招展情况好于预期,将对报名参展的企业进行优选,对不符合参展条件的企业坚决剔除。

第一站昆明 云南参展企业关注产业梯度转移

4 月 8 日,广东省商务厅副巡视员黄裕坤、加博会秘书处执行秘书长陈仲球率加博会秘书处办公室一行,与云南省商务厅党组成员、副厅长孙燕等举行了招商招展座谈。据悉,这是加博会秘书处首次走进云南开展招商招展推介工作。

会谈中,加博会秘书处一行向云南省商务厅及相关商协会负责人介绍了 2015 年加博会专业化、市场化的办展思路,以及加博会落实国家关于产业梯度转移政策的相关举措,并诚挚邀请云南的企业、商协会届时到加博会参展采购。

云南省商务厅相关负责人表示,往届加博会也有相关企业参展,今年将继续加大力度,特别是在产业梯度转移方面,将组织更多符合要求的企业参展。

昆明百货行业协会秘书长苏洁表示,此前昆明百货行业都是按照联营的模式进行采购,中间商层层代理,加大了商品的流通成本。现在由于受到电商的冲击,昆明的百货行业面临价格上的困境。如今通过加博会这个平台,采购商可以与生产企业对接,这有利于减少中间环节,降低商品流通成本。而且,今年加博会设置的五大产品专业展区与百货行业非常对口。届时,昆明百货行业协会将组织采购团赴会观展采购。

加博会秘书处表示,将为到会的企业、采购商提供交通、住宿等方面的便利,做好对接服务。

第二站成都 专业展受青睐四川重点组织采购

4 月 9 日,加博会秘书处一行,又马不停蹄赶赴成都,拜访四川省商务厅,并与四川省商务厅巡视员钱锋及四川省流通协会、四川省商业联合会、四川省百货公司等有关负责人举行了座谈。

座谈会上,加博会秘书处负责人对四川省商务厅及相关商协会一直以来对加博会的大力支持表示感谢。秘书处再次向与会人员发出邀请,希望四川省能扩大采购



●加博会在川滇两省受到了当地零售商的强烈关注。

团规模,积极观展采购。

此外,秘书处对升级版加博会专业展区的介绍,更是引起了与会商界人士的兴趣。据悉,2015 年加博会是首次按照“1+6”模式设展,其中一大主题展体现国家关于加工贸易梯度转移的工作部署,另外 6 大专业展包括智能手机及移动终端产业展、潮流服装服饰展、时尚箱包鞋展、餐厨用品展、礼品玩具家居饰品展及电商及国际物流展。其中,智能手机及移动终端产业展是今年重点推出的展区,参展范围包括智能手机、穿戴设备等制造企业、产业链供应商,以及智能手机软件供应商等。

多位首次参加加博会推介座谈会的企业代表表示,加博会增设创新门槛,开设专业展区,将会提高采购商的采购兴趣与成功率。

四川省商务厅相关负责人表示,四川作为内地省份,外贸总量虽然不高,约 800 亿,但加工贸易比重占据半壁江山。发展加工贸易是四川发展外源型经济的重要举措,加博会的举办具有很强的引领作用,通过这个窗口可以引导四川的企业走向国际市场,结识很多开展国际贸易的伙伴。

因此,四川省商务厅非常重视加博会,将把组织工作、动员工作和宣传工作做好,组织更多高质量的生产性的企业参展寻求合作商机。另外,四川作为消费大省,有大量的消费品采购需求,所以四川还将重点组织采购商前往加博会,加大采购量。

据四川省商务厅透露,该省正在实施“万企出国门”

计划,每年都拿出补贴资金,组织四川省内企业到国内外知名的博览会去参展,其中加博会是重点的合作对象之一。

第三站西昌 成都零售商会将组 80 人采购团

4 月 10 日,受成都零售商会邀请,加博会秘书处一行走进西昌,参加了成都零售商会第二届第一次会员代表大会,并向与会会员企业负责人隆重推介加博会。

据悉,成都零售商会成立于 2009 年 8 月,由成都市零售商企业及相关从业人员组成,是具有独立法人地位的非营利性行业社会团体组织,现有会员单位 80 家。一直以来,该协会与加博会秘书处保持密切的合作关系,每年加博会都组团赴会采购。

会上,秘书处负责人向数十名与会人员介绍了 2015 年加博会专业化、市场化的办展思路,并诚挚邀请协会会员企业赴会采购。成都零售商会秘书长宋建朝表示,非常赞同加博会专业化、市场化的办展思路,这有利于采购商和参展商的高效对接。今年加博会,该协会将会组织更多的会员赴会采购。

记者了解到,今年成都零售商会代表团预计达到 80 人,报名企业包括成都市人人乐商业有限公司、成都红旗连锁股份有限公司、四川 WOWO 超市连锁管理有限公司等 13 家企业,代表团由会长单位成都富森美家居股份有限公司董事长刘兵、宋建朝等人带领。

走出广安 交投西部

广安交投与四川交投实业公司建立战略合作关系

■ 张飞

4 月 3 日,记者从广安交投集团获悉,经过近半年的深入考察和多轮磋商,广安交投集团公司和四川交投实业有限公司在成都正式签订了战略合作框架协议,此举标志着该市正式与四川交投实业公司建立了战略合作关系,也标志着广安交投集团公司推进“走出广安、交投西部”战略迈出了坚实的第一步。

四川交投实业公司是四川省交通投资集团有限责任公司直属企业,下辖 6 家子公司,重点发展能源、商贸、广告、运务 4 大主营业务。自 2013 年 1 月成立以来,已规划建设加油站 230 余座(投运 51 座),l-leng 加注站 70 余座、服务区 100 多对、广告位 1000 多座,业务网络基本覆盖省内重要高速公路、区域中心城市和重要旅游景点。

据悉,根据协议约定,当前和今后一个时期,广安交投集团公司和四川交投实业有限公司将通过租赁、共建、委托经营等模式共同开发、经营广安交投集团旗下室内、车站、车內、公交站点等广告资源;通过租赁、合资等方式投资、建设、经营广安交投集团规划内的加油(气)站点;利用四川交投实业公司在大宗物资贸易方面已积累的资源优势和服务,为广安交投集团车站、房产、道路、桥梁建设等项目提供建材、设备等;利用四川交投实业公司旗下加油站网点,为广安交投集团提供直销和油库直发等供油服务;利用四川交投实业公司旗下服务区网点提供服务区内超市、餐饮服务;利用各自优势及资源,共同开展服务区仓储、配送、员工通勤、接驳运输等业务。

亚太旅游协会 2015 年会 将在乐山启幕

■ 朱丽

4 月 23 日至 26 日,亚太旅游协会(PATA)2015 年会将在乐山举办。届时,亚太旅游协会主席席伯努,以及马来西亚、帕劳、所罗门群岛等国旅游局、波音公司等国内外嘉宾 300 余人将与会。

本届年会一改往年闭门会议的形式,将广泛注入乐山元素,举行 PATA-乐山山地旅游示范基地揭牌仪式、举办主题学术报告会等。乐山将开展非物质文化遗产展演,组织国际旅游专家学者、旅游产品经销商体验峨眉山、乐山大佛、犍为嘉阳小火车等精品旅游线路,为乐山旅游产业发展支招。

成立于 1951 年的亚太旅游协会是一个非营利性国际组织,也是全球最具影响力的三大旅游国际组织之一。去年举行的首届四川旅博会期间,亚太旅游协会与乐山市达成共识,由乐山承办亚太旅游协会 2015 年会。

发展全域旅游 甘孜州与川航合作“飞机 +X”新模式

■ 王月婷 赵蝶

日前,由四川航空集团有限责任公司总经理、川航股份董事长李海鹰带队的工作组,深入四川甘孜州就四川康定机场集团公司重组等合作事宜进行了考察调研。川航集团与甘孜州在康定共同召开了四川康定机场集团公司重组工作小组第 1 次联席会议,签署了四川康定机场集团公司重组事宜备忘录。甘孜州委书记胡昌升,州委副书记、州政府州长益西达瓦,州委常委、州政府常务副州长陈忠义,州政府副州长葛宁,州政府秘书长王方霖参加联席会议和备忘录签字仪式。

据悉,四川康定机场集团公司重组工作是甘孜州和川航集团深入贯彻落实党的十八大、十八届三中全会和四川省委、省政府《关于深化国资国企改革促进发展的意见》精神,携手推进甘孜全域旅游发展的具体举措。重组工作得到了四川省委、省政府的高度重视和充分肯定,并对甘孜州提出的“飞机+X”发展新模式寄予了厚望。

会上,胡昌升和李海鹰分别作了讲话,益西达瓦和李海鹰分别代表甘孜州政府和川航集团签署了四川康定机场集团公司重组事宜备忘录。李海鹰在讲话中表示,川航集团和甘孜州的发展方向一致,价值取向一致,双方一定会在加强合作的基础上实现共同发展。李海鹰表示,川航将尽快开通西安、重庆、昆明、杭州至甘孜州的航线,开通康定至稻城的“高高原”互飞航班;充分利用川航集团的宣传平台推广甘孜州旅游、文化等优势资源和产业,积极参与甘孜州



全域旅游发展,将甘孜州“飞机+X”相关产业纳入川航集团“十三五”规划。

胡昌升在讲话中首先向川航集团及公司领导层长期关心、支持甘孜藏区发展,关注甘孜全域旅游发展表示衷心感谢,对川航集团领导层就下步合作提出的战略构想表示赞同。他说,四川康定机场集团公司重组事宜备忘录的签署,拉开了甘孜州与川航集团深度合作的序幕,迈出了坚实有力的重要一步。在川航集团做大做强关键时刻和我州追赶发展的重要阶段,与川航集团的合作可谓是一次正逢其时的重要合作。胡昌升要求,州县党政和有关部门一定要站在甘孜追赶发展的高度、全域旅游发展的深度来思考,用心用情用力与川航集团真诚合作,实现发展共赢、互利互惠。

在甘孜州期间,川航集团工作组一行围绕“飞机+X”发展模式,深入康定、海螺沟等地进行了实地考察,并与该州旅发委、州文体广新局、州农牧局、州林业局等部门进行了深入交流。

新常态下如何突破创新 成都威远商会为中小企业举办研讨会

近日,成都市工商联威远商会为中小企业举办了一场“企业战略转型 创新改写未来”的研讨会。参加此次会议的有四川省经信委的领导,各友好商会 秘书长,以及 100 多名中小企业家。

在研讨会上,成都市工商联威远商会邀请到深圳市战略大成企业管理咨询有限公司董事长高利龙为企业家们分析了当前中国经济的发展趋势,并引用他们团队自主研发“管理战略技术”公式、数据、表单、图表等方式,为企业家们深入浅出地讲解企业在新常态下如何战略转型,如何突破创新。

企业家在会上也进行了相互探讨,特别是针对中

小企业面临转型中遇到的融资难,贷款难,以及中小企业的品牌塑造难等问题上进行了激烈的讨论。高利龙董事长也针对企业家们面临的难题,一一出谋划策,赢得了企业家的一致认可。

研讨会结束时,成都市工商联威远商会会长吴女士做了总结发言,希望商会在今后的工作中要实实在在地为中小企业做事实,做好事。在中国经济发展的又一个新时期,四川的中小企业要把握住机会,扛得住挑战。重战略,谋创新,赢未来,从中小型企业成长为大中型企业。

(据四川省工商联网)

实现“大通关大物流” 四川筹建 7 大物流服务联盟

■ 梁小雨 郑先聪 段玉清

四川省正在筹建空地、公铁、铁水、公水、甩挂、货运专线、物流信息 7 大物流服务联盟,以提高物流运行效率,降低综合物流成本,提升四川省物流产业现代化水平。这是记者从 4 月 10 日在资阳市召开的全省物流重点联系企业工作座谈会暨物流服务联盟发展工作会上获悉的。

四川省物流服务联盟是在四川省政府口岸与物流办、四川省现代物流发展促进会的引导与促进下,龙头企业参与,广泛面向社会企业的公共服务平台。7 大物流服务联盟基本覆盖了物流的所有环节。牵头公铁联盟的成都铁路局将为联盟成员提供简化流程、提供或定制专用集装箱用具、仓储优先等优惠措施,并将对联盟成员按业务量进行奖励。信息服务联盟充分运用“互联网+”,融合多种运输方式,打破信息孤岛,实现“大通关、大物流”,并对联盟成员提供相应补贴。甩挂联盟的目标之一是,到 2020 年实现川滇黔渝陕 5 省市政策、信息、装备、规范、运行五统一。

四川省现代物流发展促进会会长肖武介称,7 大物流服务联盟主要是推进四川物流业发展,通过延长供应链、补齐物流业的缺失和短板,推动四川物流企业走出去,帮助他们嵌进全球顶尖物流业链条。



●澳大利亚已成为四川重要的贸易伙伴(资料图片)

推动川澳经贸合作 中澳自由贸易协定 宣讲会举行

■ 徐杨轩

“自贸协定签订后,相关商品和产品关税的减免,对于四川和澳大利亚两地的投资者和进出口商来说都非常有利。”澳大利亚驻华大使馆经济事务参赞顾兆仑 4 月 14 日在成都接受记者采访时作出如上表述。

当日,由澳大利亚驻成都总领事馆与四川省商务厅共同举办的“中澳自由贸易协定宣讲会”在蓉举行。川澳两地相关部门官员、在川投资澳大利亚企业代表等围绕中澳自贸协定的主要影响及对四川机遇等问题展开了讨论。

顾兆仑表示,尽管目前无法给出自贸协定签署的确切日期,“但我们都希望能够尽快签署,希望能在今年年底之前完成。”他告诉记者,条约将会被翻译成中文,中英文版本能够被两国投资者更好地使用。

对于自贸协定签署后的利好影响,顾兆仑表示,澳大利亚将提高对中国私企在澳非敏感行业投资的审核门槛,从 2.48 亿澳元提高至 10.78 亿澳元,“这同样适用于四川私企到澳大利亚投资,免审之后投资也能更加便利化”。“除经济领域,澳大利亚还将向中国年轻人提供 5000 个名额,到澳大利亚工作、学习、休假一年,我希望四川年轻人也能够抓住这个机会。”顾兆仑说。

近年来川澳两地经贸合作不断深化,澳大利亚已成为四川重要的贸易伙伴、投资来源地和境外投资目的地。仅 2014 年就有 529 家四川企业与澳大利亚开展贸易。同时,川澳两地在矿产开发、食品饮料、清洁能源、生物科技及现代服务业领域有良好的对接合作空间。目前已有包括澳新银行、博思格等在内的 120 家澳企在川投资兴业;四川地奥矿业、泰丰集团、天齐集团等多家川企赴澳大利亚投资发展。

四川省商务厅副厅长杨春轩表示,自贸协定生效后,以投资领域为例,将大幅度降低企业投资审查门槛,增加企业投资的市场准入机会,可预见性和透明度。他希望通过研讨会加强两地企业对自贸协定利好影响的理解,进一步推动四川、澳大利亚经贸合作。

商会 **新**星 |

南充电子商务协会 成立

■ 李阳

记者从日前召开的南充电子商务协会成立大会上获悉,该协会目前已吸收并登记注册的会员有 62 个,有意向加入并在考核期的 40 余家,会员中多数是从事电子商务及网络服务的企业。

“南充当地不少传统企业也想通过电商,扩大自身经营渠道,但苦于无门可寻。”南充市经信委党委书记、主任杨铁告诉记者,虽然一些传统企业与电商合作,取得一定成功,但毕竟只是少数。

杨铁表示,“电子商务市场潜力巨大,而目前我们南充本土电子商务企业规模小、盈利能力弱、竞争能力不强,还处于起步阶段。”目前,南充从事电子商务的从业者处于相对分散的状态,缺乏相互交流和协作。协会成立后,正好搭建一个平台,让从业者之间可以交流学习,也可以与政府及时沟通。在面对外来竞争时,也可以有效组织本地电商企业形成合力,克服“单打独斗”、一盘散沙的局面。