

本报讯 以“新时代、新期待——中日在维护亚洲及世界和平与发展中应承担的责任”为主题的第十五届“北京—东京论坛”10月26日至27日在北京召开。中日双方主办方共同发布了《北京共识》。

《北京共识》表示,中日双方一致认为,当前中日两国都进入发展的新时代,双方共同利益和共同关切增多。在第14届“北京—东京论坛”结束以来的一年间,中日高层往来保持良好势头,两国关系重新回到正常发展轨道,并沿着深化合作的方向不断前进。

双方一致认为,发展中日关系面临新形势、新机遇。中日同为世界重要国

家,共同肩负着维护全球特别是亚太地区稳定、发展与繁荣的庄严使命。

论坛期间,来自中日两国各领域的专家和代表就相关议题展开了深入讨论,并达成以下共识:一是当今世界面临百年未有之大变局,机遇和挑战并存;二是中日同为亚洲重要国家,应积极引领区域一体化、促进各国共同发展;三是中日两国共同致力于亚太地区的和平与繁荣,这是自邦交正常化以来两国达成的共识;四是应对世界和亚洲的历史性变革,推动两国合作迈入新阶段,中日应当努力营造良好环境,全方位推进两国民间的相互理解,大力深化青少年、媒体等人文交流。(毛斐)

推动开放共赢 再迎进博会商机

■ 本报记者 张伟伦

食住行”各个领域。

从目前公布的“展示发布平台”活动排期表上可以看到,将有50余场产品发布活动于11月6日至10日期间举办,发布方包括三星、松下、埃克森美孚、花王、德勤、宝洁、霍尼韦尔、欧姆龙、康宁等世界500强及行业龙头企业,所发新品内容丰富、形式多样,如新一代智能手机、创新医疗器械、新零售场景应用机器人、美妆定制产品等。

记者从中国贸促会了解到,第二届进博会期间,中国贸促会将举办7场配套活动,分别是:新时期扩大进口与贸易便利化高峰论坛、“一带一路”生态农业与食品安全论坛、第二届中国国际进口博览会法律论坛、2019向中国出口论坛、数字工程认证服务贸易大会、农业与食品国际合作论坛、世界并购大会。中国贸促会有关领导将出席上述活动。

法国企业赛诺菲中国区总裁贺恩霆在接受记者采访时表示,作为在华37年值得信赖的医药健康伙伴,赛诺菲很荣幸能再度参与中国国际进口博览会。进博会是一个展现全球尖端科技成果的重要平台,赛诺菲将继续积极参与,倡

导创新。据了解,在首届进博会上,赛诺菲向中国和世界展示了全球优秀的研发成果、与行业内合作伙伴的合作进程。在第二届进博会期间,赛诺菲位于医疗器械及医药保健展区的展位面积较去年有了进一步扩大,主要展示将在近期积极引进中国的突破性创新药品与疫苗,以及满足多元化健康需求的数字化创新医疗解决方案等实践成果。

新加坡工商联合将率领由300名高级企业代表组成的商务代表团参加第二届中国进博会。这些代表来自84家新加坡企业,涵盖物流、交通、金融、教育、健康、食品和科技等多个行业,届时将展示其创新、优质、可靠的产品和服务,满足中国市场的快速增长和消费升级需求。

“进博会不仅是向中国展示新加坡的开放平台,更是一个让世界关注我们的窗口。我们也欢迎中国企业‘走出去’,携手新加坡企业促进与东盟的区域互联互通,共同拓展东南亚乃至全球市场。”新加坡工商联合总会主席张松声表示,首届进博会期间,新加坡企业参展意愿强烈、斩获颇丰。仅在商业对接活动上,新中双方企业共签订15项合

作谅解备忘录,总价值超1.52亿美元。今年参展的企业中有三分之一参加了首届展会。

据悉,本届进博会企业展将设装备、消费、食品、健康、服务五大板块,中国企业对先进技术装备和技术、生产流程设计、软件编程优化等方面的需求为各国参会企业提供广阔商机。

溢出效应助力国内产业升级

首届进博会落幕后的近一年时间里,其溢出效应逐渐显现。大批海外企业由此获得了一条高效便捷的来华贸易新通路,拓宽了销售渠道。同时,进博会也成为满足我国消费者旺盛消费需求的窗口,一大波展品在会后逐步落地成为商品,进入千万消费者家中,为国内消费升级提供优质供给。

《中国贸易报》记者从菲律宾贸工部获悉,首届进博会上菲律宾产生了1.24亿美元交易。今年菲国希望能组织更大代表团,并超过去年的销售目标。同时,菲律宾企业还将寻求与中企商讨在跨境电商、移动支付、产业园区建设等方面的合作。

在受访的外企中,分享中国开

放发展红利成为共识。医科达是全球顶尖放疗设备制造商,在首届进博会闭幕后仅仅一个月,该公司就在上海设立了亚洲唯一的区域总部,并把中国视为重要的研发基地。

东芝在本届进博会期间将围绕“点亮崭新未来”这一主题计划展出氢燃料环保电池、快充锂离子电池、电子元器件等一系列尖端产品。其中,氢燃料环保电池是兆瓦级别环保型电池,集制氢、储氢及用氢于一体,可广泛应用于各种生产生活场景。东芝中国区负责人向记者介绍,作为有着140余年历史的创新科技企业,多年来,东芝一直关注中国市场,并积极与各方协同创新,力求在为中国社会带来更多先进科技产品的同时,推动中国的产业升级进程。

数据显示,截至今年9月,上海共引进跨国公司地区总部达到701家,外资研发中心451家。其中,今年前8个月新增跨国公司地区总部31家,外资研发中心10家。进博会已不仅是中国主动开放市场的重大政策宣示和行动,更是成为国内企业引进更多国际先进技术和理念的新窗口。

◆ 贸促要闻

中国贸促会庆祝中国成立70周年摄影书画展

本报讯 近日,我爱你中国——中国贸促会庆祝中华人民共和国成立70周年摄影书画展在贸促会机关礼堂开幕。中国贸促会副会长卢鹏起出席开幕式并致辞。

卢鹏起在致辞中表示,隆重庆祝中华人民共和国成立70周年,是党和国家政治生活中的一件大事。本次摄影书画展从不同视角讲述贸促人与新中国共同成长奋进的故事,以此抒发爱国情怀,表达建功新时代、投身贸促事业高质量发展的信心和决心。

摄影书画展共展出摄影作品172幅、书画作品60幅,分为老照片组、相机照片组、手机照片组和书画组4个部分。

会机关各部门、直属单位负责同志,各部门干部职工代表,离退休老同志代表出席开幕式并参观展览。

卢鹏起会见 澳大利亚南澳州州长

本报讯 中国贸促会副会长卢鹏起日前在京会见澳大利亚南澳州州长马潇一行。双方就中澳经贸关系、地方经贸合作、澳方参与“一带一路”倡议、中国贸促会与南澳州合作等议题进行交流。

卢鹏起表示,中澳两国经济互补性强,合作潜力巨大。中国贸促会愿与南澳州在推动中澳地方经贸交往、加强重点行业企业交流等方面加强合作。希望南澳州利用好“一带一路”倡议带来的宝贵机遇,进一步提升中澳务实合作水平。

马潇感谢中国贸促会为促进澳中两国双向投资与贸易往来所作的工作,并介绍了南澳州对华贸易投资新战略,表示希望与中国贸促会加强联系,共同促进澳中经贸关系健康稳定发展。

张慎峰出席中埃产能 合作品牌展览会开幕式

本报讯 近日,中国贸促会副会长张慎峰在亚的斯亚贝巴出席中国(埃塞俄比亚)产能合作品牌展览会开幕式并致辞。

张慎峰在致辞中表示,46家中国参展企业将集中展示能源、成套设备、交通、物流、工程机械、通信等领域的技术和解决方案。同时,中国与埃塞俄比亚企业将借助中国非洲能源合作论坛、中非企业对接会等活动交流信息,助力产能合作项目对接。中国贸促会愿同埃塞俄比亚有关方面一道,加大合作力度,搭建经贸平台,推动中国企业赴埃投资兴业,进一步推动当地工业化进程。

在埃塞俄比亚期间,张慎峰还出席了中非非洲能源合作论坛,拜会了我驻非盟使团、埃塞俄比亚贸易与工业部、商会与行业协会,考察了华坚工业园。

(本报综合报道)

编辑:周东洋 联系电话:010-64664888-2057
制版:张迪 E-mail:maoyibao1@163.com

本报常年法律顾问
北京市炜衡律师事务所
赵继明 赵继云 律师
电话:010-62684388



12项跨境贸易投资 便利化措施利好外资企业

本报讯 在国新办近日召开的国务院政策例行吹风会上,国家外汇管理局新闻发言人王春英表示,外汇局在充分调研与前期试点的基础上,研究推出12项跨境贸易投资便利化政策措施,着力提升外汇管理服务实体经济的水平,促进贸易投资便利化和经济高质量发展。

王春英表示,此次改革是“放管服”改革和金融供给侧结构性改革的进一步深化,主要体现在外汇管理方式的优化,办事流程的简化,有利于拓宽资金使用渠道,支持境内企业拓展对外贸易投资,提升跨境贸易投资便利化水平。

“这次改革将赋予银行和外贸企业更多的自主权。”王春英表示,这次跨境贸易外汇管理政策调整要传递这样的理念:诚信企业更加便利,小微企业更加简便,业务报告更加便捷,账户使用更加自主,登记手续更加清晰,资金使用更加高效。

在解读此次外商投资方面的相关政策时,王春英表示,改革后,

允许非投资性的外商投资企业在不违反现行的外商投资准入特别管理措施且境内所投的项目是真实的、合规的这个前提下,无论它的经营范围内是否含“投资”字样,都可以依法以资本金原币或者结汇开展境内股权投资。

据介绍,全国目前登记的外商投资企业是37万多家,其中投资性的外商投资企业不到3000家,非投资性的外商投资企业占比超过了99%。“因此这一政策应该惠及的企业面非常广,上述改革措施的实施会极大地便利非投资性外商投资企业资本金使用,以及开展境内股权投资,特别是投资产业链上下游的企业。”王春英说。

此外,王春英还介绍,十二条措施里面有一些措施,前期已经在粤港澳大湾区等地方进行试点。“推进跨境贸易投资便利化能够充分发挥粤港澳综合优势,提升大湾区在国家经济发展和对外开放中的支撑引领作用,更好地服务国家重大战略部署。”(刘开雄)



10月27日,一艘大型远洋运输轮在江苏连云港铁矿石码头卸运进口铁矿石。江苏省连云港是华东地区重要的铁矿石进口口岸。 中新社发 王春 摄

◆ 中贸时评

营商环境:既是竞争力,更是软实力

■ 本报特约评论员 秦夏

“营商环境就是生产力”。遵循这一原则,本届政府在进一步优化营商环境和加大“放管服”改革力度、全力提升社会经济治理能力上一路奋力前行。中国的营商环境建设与优化进展如何?可以用两条最新消息来“注解”一下。

10月23日中国国务院发布《优化营商环境条例》,把优化营商环境纳入法治化轨道,制度化消除痛点、激活创新,对外宣示中国政府持续优化营商环境的坚定意志,标志我国优化营商环境制度建设进入新的更高阶段。10月24日,世界银行发布《全球营商环境报告2020》,中国排名在从2017年的78位提升至2018年的第46位后,2019年则提升至第31位,并且连续两年列入全球优化营商环境改善幅度最大的十大经济体,客观反映了中国近年来在改善营商环境方面所取得的进步。国内制度建

设“新突破”与世界排名提升“加速度”的内外呼应,彰显了中国在优化营商环境上通过扎扎实实的努力所取得的新成就,也从一个方面展现了中国不断深化改革、扩大开放的坚定决心。

营商环境是社会经济发展的“定海神针”。优良的营商环境能够给社会经济发展提供稳定的预期,让企业的投资行为和经营行为得以做出更为长远的规划。而有了良好的营商环境,政府对企业投资和处理主动性强,能够在更短时间内用更低成本让更多的企业满意,这就为市场主体提供了“阳光、水和空气”,通过“马太效应”,进一步拉动投资增长,带来GDP增长,促进所在地区的经济运行活力,进而直接对产业发展、财税收入、劳动就业、社会安定等产生一系列的正能量效应。

随着中国经济迈入高质量发展的新阶段,特别是伴随着政府社会治理能力与水平的加速转型,进一步夯实营商环境的理念为中央、地方的各级政府所接受和努力践行。尤其是进入2019年,为各类市场主体轻装前行保驾护航的政策不断出台,从减税降费规模不断扩大为实体经济减负增效到全国统一的市场监管负面清单制度全面实施,再到优化清单结构,推动“非禁即入”原则的真正落实,从《政府投资条例》正式施行到一系列“放管服”组合拳的推行,各级政府努力优化营商环境,不断增强市场主体活力、持续深化改革社会经济治理,让优化营商环境成为扩大我国经济高质量发展新空间的“助推器”。

习近平总书记指出:“法治是最好的营商环境”。《优化营商环境条例》正是从制度层面提供更有保障,让政府全力推进优化营商环境实现了“有法可依”,可以通过法治化手段来纠正政府的某些“不作为”“乱作为”和“瞎作为”行为。优化营商环境是一项系统工程。随着《条例》的实施,“有法必依”考验着政府治理经济思路的法治化转型,“执法必严”考验着政府管理市场主体方式的法治化提升,而“违法必究”则考验着政府如何从结构性的角度进一步为政府职能转型提供反面案例。唯此,才能用法治为市场主体和经济运行吃下“定心丸”,才能让建设与优化营商环境真正转到制度化、规范化和可考核化的方向上来。

打造全球营商环境高地仍然在路上。尽管中国的营商环境排名在大幅提升,但与排名前十的部分亚洲经济体相比,我们仍存在一定的差距和进一步改善的空间。中国在纳税(排名第105)、获得信贷(排名第80)、跨境贸易(排名第

56)和企业财税合规年均耗时等诸多领域仍显滞后。一些地方政府存在权力放得不够、隐性审查和变相延长审批时间问题,在如何做好审管结合的“加法”,进一步增强管理高效性上,不少地方“雷声大雨点小”,缺乏实实在在的举措,这些都与切实转变政府职能密切相关。

营商环境就是软实力。面对更加复杂多变的国际经济贸易新情况和国内经济发展的新问题,尤其是在全球各经济体之间为实现经济发展的竞争激烈程度与日激增的背景下,唯有从优化营商环境入手,推动政府法治化管理水平的不断提升,借助更多实实在在的利好政策让在中国发展的各类市场主体实现积极增长,让中国继续成为全球资本关注的中心和投资的热土,通过更大程度的对外开放,才能推动中国经济的高质量发展行稳致远。

北京市贸促会举办第三届中国与中东欧国家“17+1”首都商会会长圆桌会议

扩大贸易 深化“17+1”地方合作机制

近日,由北京市贸促会/国际商会和地拉那工商会共同主办的第三届中国与中东欧国家“17+1”首都商会会长圆桌会议(以下简称“圆桌会”)在阿尔巴尼亚首都地拉那市召开。

本届圆桌会是第四届中国与中东欧国家“17+1”首都市长论坛的重要配套经贸活动,中国驻阿尔巴尼亚特命全权大使周鼎、北京市副市长卢彦、地拉那市副市长阿努艾拉·里斯塔尼出席会议并致辞。来自阿尔巴尼亚、克罗地亚、波黑、马其顿、黑山、拉脱维亚、波兰、匈牙利、罗马尼亚、保加利亚、希腊及中国12个国家首都的18家商会负责人及代表出席会议。北京市贸促会主任张永明和地拉那工商会会长尼科林·雅卡共同主持会议。

周鼎在致辞中表示,“17+1”机制旨在促进中国与中东欧国家之间的贸易和投资,实现“一带一路”倡议和各国发展战略对接,为相关

国家经济发展作出贡献。地方交往是“17+1”机制的重要组成部分,希望中东欧各国工商界积极参与首都市长论坛和商会会长圆桌会等合作平台,充分分享中国经济发展的红利,培育更多合作项目和成果。

卢彦指出,中国开放的大门越开越大,北京作为首都,近年来积极优化提升营商环境,为国内外投资者创造优质工作生活环境,积极构建互利共赢合作模式,为未来发展创造无限广阔前景。

阿努艾拉·里斯塔尼表示,“17+1”合作机制取得丰硕成果,产生的积极效果远大于“18”,地拉那市很高兴承办本届首都市长论坛及各项交流活动。地拉那市政府致力于营造更加多元、舒适、

友善的城市环境,大力发展绿色经济和共享经济,希望与中国及北京市进一步加强在投资、经贸、旅游、城市可持续发展等领域的创新项目合作。

围绕本届圆桌会主题“促进中国和与中东欧国家之间的进出口贸易”,张永明在作主旨发言时表示,“17+1”首都商会会长圆桌会议机制建立3年来,得到各国及首都各级政府积极评价和大力支持。各成员商会的领导定期见面会谈,工作层面经常交换信息,团组互访和项目对接日益频繁,彼此越来越熟悉和了解,为今后深入合作打下了良好基础。他对今后在圆桌会机制下进一步深化合作,提出四点建议:一是要在政府间机制的框架下开展合作,为推动贸易规模进一步扩大提供有力支撑;二是要研究重点促进的贸易领域,促进各国优质产品和服务进入对方市场;三是推动利用电子商务开展务实合作,帮

助中东欧国家中小企业以较低成本开拓中国市场;四是做实商会合作的工作机制,不断充实和完善合作内容。

会上,各国首都商会负责人展开热烈对话,高度评价“17+1”机制为中东欧国家发展带来的机遇和成果,赞成张永明提出的合作建议。一致认为要加强首都地区商会之间的对话、协调与合作,帮助中东欧国家中小企业抓住中国市场的机会,带动双方贸易和投资更好更快发展。

在本届圆桌会上,希腊雅典贸易商会、罗马尼亚—中国经贸促进协会签署了圆桌会机制倡议书,会议正式成员扩大至中东欧13个国家,共17家商会。下一届圆桌会将于2020年在波黑首都萨拉热窝举办。

同期举办的2019中国—中东欧国家首都经贸论坛暨推介洽谈会,吸引了来自阿尔巴尼亚、罗马尼亚、黑山、波黑等中东欧各国的60多家企业的代表参会洽谈。

洽谈会上,阿尔巴尼亚基础设施与能源部副部长多丽娜·齐纳里,欧洲与外事部副部长埃铁恩·扎法伊,农业和农村发展部副部长埃米尔·捷奇,地拉那市长特别代表、地市经济委员会协调员阿德里安·西维齐出席会议并讲话,分别介绍本国相关领域的发展情况。北京市工美集团有限公司总经理魏连伟、北京国贸公司常务副总经理孙东、北京易光达集团董事长孟凯、北汽福田股份有限公司欧洲大区总监高毅、阿尔巴尼亚ICTS媒体公司代表库士特·萨姆、地拉那市农业发展公司总经理迪特·巴博奇等企业负责人分别进行了企业及合作项目推介。来自北京市11家企业的24位代表与中东欧国家的企业代表展开了现场对接洽谈,涉及能源、通信、汽车、建筑、信息技术、投资咨询、环保、文化、艺术品等多个行业和领域。

(京)

● 贸促朋友圈

天津市贸促会⇌香港贸发局

本报讯 近日,天津市贸促会副会长吴承明会见香港贸发局华北、东北首席代表陈嘉贤一行。双方就共同推动两地间经贸往来、展会项目深度合作交换了意见。

在随后召开的“老字号品牌开拓国际市场专题研讨会”中,陈嘉贤与十多家老字号企业代表进行了交流研讨,深入了解老字号企业走出去情况和面临的各种问题,并就利用香港贸发局成熟展会平台开拓国际市场进行了推介。企业代表结合自身发展状况提出相关意见建议,研讨会取得了预期效果。

山东省贸促会⇌澳大利亚北领地客人

本报讯 近日,澳大利亚北领地初级产业与资源部招商引资处处长潘菲娜访问山东省贸促会,双方就共同推动贸易投资合作举行工作会谈。山东省贸促会贸易投资服务中心主任马光伟、副主任李海民、国际联络部四级调研员于艳春等参加会见。

潘菲娜介绍了澳大利亚北领地矿业、农业、旅游业的发展情况,表示愿意同山东省贸促会建立密切合作关系,共同推进有关项目合作。山东省贸促会相关负责人介绍了山东省经济社会发展情况、山东省与澳大利亚的贸易投资及经济技术合作情况,并就务实合作提出了工作建议。双方充分沟通了展览、投资、经贸活动等方面的合作设想及计划,取得务实效果。

湖北省贸促会⇌德国湖北社团联合会

本报讯 近日,湖北省贸促会会长章笑梅在汉会见德国湖北社团联合会会长傅昕、执行会长周俊一行。

章笑梅表示,贸促会是党和政府联系经贸界人士、企业和团体的重要纽带,是境内外工商界开展经贸交流合作的重要桥梁,是促进开放型经济发展和服务对外工作大局的重要力量。湖北省贸促会欢迎德国湖北社团联合会发挥侨界优势,推动企业走出去、外资引进来,为支持家乡的发展贡献力量。

傅昕表示,希望在湖北省贸促会的指导和支持下,加强中德企业间的合作,开展投资贸易项目精准对接,深化鄂德的经贸合作发展。周俊表示,家乡湖北产业优势突出,文化底蕴深厚,希望将更多的文化国际传播创新理念与做法引入湖北,进一步提升湖北在海外的影响力,讲好湖北故事。

双方就下一步加强中德工匠精神交流、中小企业隐形冠军的培育、会展业务的培训、中德工业园区的建设、机制性活动的筹划等议题进行了深入沟通。最后,章笑梅强调,目前,湖北正处在走深走实“一带一路”倡议、长江经济带发展和湖北中部崛起的战略机遇叠加期,是湖北大发展、大开放的黄金时期,需要加大国际交流与合作,期望德国湖北社团联合会团结联络在德的湖北社团和企业,为鄂德经贸交流合作作出更大贡献。

(本报综合报道)

商业贸促会提案成立亚洲营销联盟标准化委员会获通过

本报讯 10月24日,亚洲营销联盟(AMF)2019年年会举行,来自13个国家和地区的营销协会代表出席会议。在本次年会上,商业贸促会秘书长姚歆代表中国提案成立AMF标准化委员会并进行了大会发言。经投票表决,AMF决议成立AMF标准化委员会,任命姚歆担任该委员会主席。

姚歆在提案中指出,目前AMF的主要工作包括行业教育、行业会议和行业表彰三大领域,下一步应拓展标准化工作,形成“四足鼎立”的业务格局。AMF的会员来自东亚、东南亚和南亚地区的17个国家和地区,具有较强的代表性和影响力,为开展区域和国际标准化工作奠定了良好的基础。此项提案最终获得与会的各国和地区的一致赞成。

据了解,AMF标准化委员会的主要职能是与国际标准化组织(ISO)有关技术委员会建立联络

机制、推广ISO现行的与市场营销相关的国际标准、研制与市场营销相关的新领域的区域标准和国际标准。未来两年,AMF标准化委员会将重点推动研制创业营销相关的区域标准和国际标准。

据介绍,AMF的前身是亚太营销联盟(APMF),成立于1991年,于2007年更名为亚洲营销联盟(AMF)。目前,AMF由来自亚洲17个国家和地区的营销协会组成。早在1990年,商业贸促会就曾参与过APMF的发起倡议,2015年商业贸促会代表中国正式加入AMF。由中国提案的AMF标准化委员会获批成立,并由中国专家担任首任主席,是商业贸促会参与全球经济治理的又一重要突破,这将为国际实质性深入参与国际标准化活动增加新的工作平台,有利于争取更多国家对国际标准化新技术领域提案工作提供支持。(商)

● 地方贸促动态

广州市贸促会调研荔湾区外贸企业

本报讯 帮助企业积极应对中美贸易摩擦,促进广州外贸发展,及时了解外贸企业经营状况、困难和参加境外展览的需求,近日,广州市贸促会副主任张超平带队赴广州荔湾区调研并召开荔湾区外贸企业座谈会。贸易投资促进部、展览部相关负责人陪同,并特邀中国出口信用保险公司广东分公司参加。广州荔湾区贸促会副主任蔡细俊和荔湾区外贸企业代表近20人参加了会议。

荔湾区是广州进出口贸易最早的发源地,是著名的外贸商埠——十三行所在地,对广州外贸的发展有着重要的推动作用。广州市贸促会在会上提出要充分发挥牵线搭桥的作用,帮助企业解决困难,了解企业参加境外展览的需求,并通过参展等经贸活动帮助企业拿订单、抢市场,促进荔湾区外贸的发展。

蔡细俊介绍了荔湾区贸促会的基本情况。参会企业代表在会上介绍了企业的经营状况、困难和需求。中国出口信用保险公司广东分公司在会上向企业介绍了中美贸易摩擦的应对策略,宣讲了

出口信用保险的优惠政策,帮助企业规避风险。

广州市贸促会在会上对企业提出的困难和问题给予了及时帮助,其中对广州市百福电气设备有限公司提到的CIQ海关认证的问题,现场帮忙联系海关负责人,并向企业解释了CIQ认证的必要性;对广州市百艺城广场物业管理有限公司提出的进口咖啡原材料和出口手机配件过程中遇到的贸易问题,积极帮忙对接有关驻穗商务机构和境外代表处,帮助企业开拓市场;对天牧食品有限公司提出的猪肉等食材价格上涨和供应不稳定的问题,帮忙对接齐齐哈尔的食品企业,保证食材供应;对专业市场周边交通不方便的问题,帮忙联系有关部门进行整改。对外国企业在广州进行商务活动的签证问题,积极联系有关机构,帮忙落实邀请函。

此次调研座谈内容丰富务实,企业反响热烈。广州市贸促会将继续发挥桥梁作用,急企业之所急,把服务企业落到实处,助力企业走出去和引进来。

(郑静静)

汕头市贸促会举办潮汕日用品暨酒店用品展览会

本报讯 潮汕日用品暨酒店用品展览会日前在汕头粤东博览中心举办。本届展会由汕头市贸促会主办,汕头市金馨展览有限公司和潮州市智创网络科技有限公司承办。

展会展览面积30000平方米,参展企业800多家。除来自潮汕地区的众多企业参展外,还有来自重庆、广西、山东等省市行业企业参展。展会集中展示了不锈钢厨具、餐具、酒店用品、日用陶瓷、塑料制品、小家电、玻璃制品、不锈钢配件等日用品。

本届展会依托粤东三市的产

业优势,邀请了来自产业集群和生产基地的参展商以其独特的加工生产、原创设计、品种繁多的优质产品及富有竞争力的价格为买家提供多样的选择,来自山西、湖南、浙江等20个省市的上千名专业采购商进场订购。

日用不锈钢制品和酒店用品行业是粤东地区的龙头产业之一,产业集群闻名国内外,产品畅销全国并出口欧美、东南亚、中东等50多个国家和地区。本届展会获得业界热烈的反响,给各地参展商和采购商带来更多的商机。(汕)



陕西省城固县生物资源丰富,素有“天然药库”和“西北小江南”之称。汉中天然谷生物科技股份有限公司依托当地丰富中草药植物资源,重点发展元胡、附子等中药材种植,提取中草药精华进行生产销售。该公司还带动百户贫困户通过中药材种植脱贫,产品远销海内外,目前已在北美建立分公司。图为公司负责人在库房内介绍准备出口的中草药提取物。

中新社记者 廖文静 摄

河北省贸促会举办航展吸引无人机企业参展

本报讯(记者 张海粟 通讯员 李晓彬)日前,中国国际通用航空博览会(石家庄航展)在河北石家庄举办。本次航展以“国际化、专业化、品牌化”为方向,以“发挥通用航空品牌城市优势,打造通用航空领域综合平台”为主题,打造国家级通用航空全产业链专业化特色平台。

河北省贸促会作为主办单位之一,本次航展期间联合中航机电共同组织无人机及智能技术装备展,积极开展“一带一路”沿线国家招商对接工作。

无人机及智能技术装备展区作为2019石家庄航展的专题展览之一,由河北省贸促会牵头负责。展区以“展示飞行魅力,壮大通航产业,实现合作共赢”为主题,集产品展示、贸易洽谈、技术推广与合作于一体,全面展示我国无人机产业的

最新产品与技术。会上,来自北京、天津、河北、四川、江苏、广东等地的40多家无人机企业、科研机构、学校,携近百架无人机参展,展览面积6000平方米,展品包括无人直升机、无人固定翼飞机、无人多旋翼飞行器、无人航拍器和相关的一系列无人机软硬件应用,以及无人机配套设施和航空航材零部件等。

石家庄中航机电装备制造有限公司作为中国航空工业集团旗下无人机企业,成为本展区最大亮点。河北省多家企业带来了各自最新机型亮相展会。例如河北启飞航空技术有限公司研发的碳纤维一体成型无人机壳、河北圣宝教育科技有限公司18公斤农用植保无人机等。

随着石家庄航展品牌知名度的提升,省外无人机企业参展数量逐年攀升。本次展会吸引到了以北京华翼星空科技有限公司、四川傲势

科技有限公司、南京模拟技术研究所、北京云安通航技术有限公司等十余家省外优秀品牌企业参展,其特装展位数量占到总特装展位数量的三分之一。

此外,河北省各大高校也积极参展。河北机电职业技术学院、邢台职业技术学院、河北科技大学、河北工业大学4所院校均设有无人机专业或无人机构建中心,院校立足区域经济发展与无人机产业发展,探索实践无人机校企合作的人才培养体系,立志向社会输送更多优秀无人机行业人才。

在航空装备无人化、小型化和智能化的趋势下,完整的无人机产业链已形成,市场发展潜力巨大。本次展会,将进一步促进河北及周边地区无人机行业应用、航空教育、科技创新的深度交流与

浙江省国际商会第六届会员代表大会召开

10月27日,浙江省国际商会第六届会员代表大会在杭州召开。浙江省人民政府副秘书长高屹、中国国际商会秘书长于健龙、浙江省民政厅副厅长江宇出席会议并讲话,浙江省贸促会党组书记、会长陈宗尧等会领导及省纪委监委派驻纪检组组长楼民展出席会议。英国英中贸易协会杭州代表处、日本静冈县国际经济振兴会上海代表处、德国石荷州经济技术促进中心杭州办事处、澳门贸易投资促进局杭州代表处、加拿大驻杭州商务代表处、香港特别行政区政府驻浙江联络处、大韩贸易投资振兴公社杭州(浙江)韩国贸易馆等友好合作机构应邀参加会议,浙江省国际商会第六届理事会,各市、县(区)国际商会负责人,省贸促会机关及省国际商会秘书处全

体人员参加会议。

浙江省副省长、浙江省贸促会名誉会长朱从玖对大会作批示,充分肯定省国际商会的工作,希望以第六届会员大会为新的起点,聚焦聚力高质量、竞争力、现代化,着力深化改革,健全体制机制,放大功能作用,打造具有浙江特色全国一流的国际化、专业化、规范化商会组织,为推动浙江省高水平开放、高质量发展作出更大的贡献。

浙江省贸促会党组成员张善坤代表浙江省国际商会作理事会工作报告。他回顾了省国际商会第五届理事会的主要工作。在过去五年里,省国际商会积极履行服务会员和代言工商职能,扎实开展形式多样的国际经贸交流合作活动,为推动浙江省全面构建对外开放新格局和经济社会发展作出了

贡献。张善坤还提出了第六届理事会的工作安排:着力推进改革创新,建立健全工作机制;着力创新贸易投资服务方式,拓展国际经贸交流合作;着力加强国际商事法律服务,助力企业开展国际化经营;着力做好会员服务,助推营造良好营商环境;着力构建国内外商协会联络网络,不断扩大国际“朋友圈”;着力加强工作队伍建设,提升整体工作能力。

大会选举产生省国际商会第六届理事会,选举陈宗尧为浙江省国际商会第六届理事会会长,张善坤、许勇、张青山、林炜、吴莉芬等会领导为副会长,浙江省国际贸易集团有限公司等76家企业为副会长单位,省贸促会秘书长严佳为省国际商会副秘书长。大会为副会长单位代表进行了授牌。大会还审

议通过了《浙江省国际商会章程》《浙江省国际商会会费收缴和使用管理办法》等相关工作制度。

陈宗尧代表第六届理事会讲话,他表示今后将与新一届理事会成员一起,积极贯彻省委省政府领导指示,紧紧依靠全体会员企业,从创新贸易促进方式、增强投资促进功能、拓展商会服务领域、对接国际工商资源、发挥系统整体优势、加强建设完善机制等五方面继续努力,充分发挥商会优势,不断放大功能作用,推动新时代国际商会工作迈上新台阶。

会议期间,浙江大学经济学院院长黄先海教授作了国际经济形势专题报告;中国贸促会法律部副部长刘超作了中美经贸摩擦应对专题报告。

(浙)

● 记者观察

稳外贸持续发力 高质量发展底气足

■ 本报记者 王曼

国际货币基金组织下调2019年世界经济增速至3.0%。世贸组织将全球货物贸易增速下调至1.2%。面对复杂的国际环境,我国外贸该如何继续保持稳中提质?不久前,全国人大常委会审议了《国务院关于加快外贸转型升级推进贸易高质量发展工作情况的报告》(以下简称《报告》),会议对下一步我国稳外贸工作重点进行部署。这是三个月来,国务院第二次聚焦外贸话题,今年7月的国务院常务会议根据形势变化和企业关切,确定进一步稳外贸措施。可以看出,在稳外贸工作方面,我国政府既有战术指导,又有战略引领,持续发力助外贸稳中提质。与此同时,即将出台的《关于推进贸易高质量发展的指导意见》(以下简称《意见》)将成为建设经贸强国、推动外贸提质增效的纲领性的顶层设计,各方早已翘首以盼。

《报告》介绍了我国外贸成绩,我国货物进出口总额由1978年的206.4亿美元增至2018年的4.62万亿美元,成为世界货物贸易第一大

国;我国服务进出口总额从1982年的46.9亿美元提高到2018年的7919亿美元,2014年以来,我国连续6年位居世界第二大服务进出口国,贸易规模快速增长。同时,贸易结构不断优化,并且我国在优化国际市场布局、国内区域布局、商品结构、经营主体和贸易方式等“五个优化”方面取得积极成效。

但在未来,我国外贸发展还面临着诸多挑战。从外部看,保护主义、单边主义蔓延,地缘政治复杂多变,不稳定不确定因素明显增多。从内部来看,我国低要素成本的传统竞争优势不断削弱,综合要素成本快速上升,产业创新能力相对薄弱,参与国际规则制定能力有待提升,营商环境需进一步改善。因此,推动我国外贸提质增效,走好高质量发展之路尤为重要。

全国人大财经委建议,我国应推动竞争优势由价格为主向质量、技术、品牌为核心的综合优势转型;推动出口由货物为主向货物、服务、资本输出相结合转型;推动进出口结构由出口为主向优进优出、均衡

发展转型。

值得一提的是,无论是这份报告,还是专家学者,都不约而同地提到了诸如促进贸易新业态发展、大力发展服务贸易这样的关键词。

近三年来,我国跨境电商高速增长,成为外贸增长新亮点。为推进跨境电商发展,加快培育贸易新业态新模式,国务院先后分3批在杭州等35个城市开展跨境电商电子商务综合试验区建设。据海关统计,2018年跨境电商零售进出口202.8亿美元,同比增长52.3%。在此基础上,《报告》提出要推进跨境电商电子商务综合试验区建设,复制推广成熟经验做法。完善跨境电商零售出口管理模式,优化通关作业流程和海关统计制度,扩大跨境电商零售进口试点城市范围。

“跨境电商在促进我国传统外贸转型升级、培育我国外贸新业态方面发挥着积极作用,外贸转型升级的关键是要提高外贸的服务水平,跨境电商可以说就是一个贸易综合性服务平台,服务企业,为企业赋能。”对外经济贸易大学国际商务

研究中心主任王健在接受《中国贸易报》记者采访时表示,当前全球市场跌宕起伏,传统外贸企业面临订单减少、成本上升等挑战,跨境电商平台可为传统企业提供数据支持,帮助企业传递最新市场信息,帮助企业了解行业竞争环境,实现供给和需求匹配,从而为企业培育增长新动能;全球市场转型的方向是普惠贸易,从大的企业主导变成中小微企业参与,而跨境电商便利了中小微企业进入国际市场,让更多对敏锐、小而精的企业参与全球贸易,从而增强了市场活力。

“外贸高质量发展离不开服务贸易的高质量发展。因为,在当前,服务业已经成为我国第一大产业部门,服务业增加值从2015年开始超过中国GDP的一半,服务贸易在外贸中所占的比重从2012年的11.1%,提高至2018年的14.7%。”清华大学服务经济与公共政策研究院客座研究员、北京第二外国语学院经济学院院长罗立彬告诉记者,外贸要高质量发展就需要容纳更高的劳动力成本、降低环保压力,服务

贸易符合这两个条件,同时服务业吸纳就业能力强,服务出口可以解决更多就业问题。

据了解,2016年2月以来,商务部部署在北京、上海等17个省市(区域)开展服务贸易创新发展试点工作;稳步拓展特色服务出口基地,2018年认定首批13个国家文化出口基地,目前正启动中医药服务出口基地和数字服务出口基地建设,发掘特色服务出口潜力;加快推进服务外包转型升级,开展服务外包示范城市动态调整。

罗立彬表示,人工智能、大数据等新技术的进步降低了服务贸易成本,增强了服务可贸易性;我国拥有巨大的市场规模,有助于中国服务提供商在为消费者服务过程中培育出较强的国际竞争力,从而促进我国服务贸易发展。

在此基础上,《意见》将进一步促进跨境电商等贸易新业态生长,以及为服务贸易这一全球贸易增长新引擎的拓展拓展新空间,由此,我国外贸发展必将不断释放新动能,外贸高质量发展也会底气十足。

● 国际商情

中东和非洲婴儿用品市场前景广阔

根据(NKWood Research)预测,2019-2027年间中东和非洲的婴儿护理市场年复合增长率为4.25%。在预测期内,发展中国家出生率的上升和对儿童卫生意识的提高是推动市场增长的两个主要因素。在中东地区,阿拉伯联合酋长国、沙特阿拉伯、以色列和土耳其等国家是婴儿护理产品的主要市场。土耳其在中东婴儿护理市场占有最大的份额。中东地区的人们经济状况良好,因此他们更喜欢优质的婴儿护理产品。此外,对天然无毒婴儿护理产品的需求也在上升。

报告显示,婴儿护理市场的增长是由人们的经济状况和消费能力的提高以及网上零售等因素推动的。产品带来的危害以及与原材料、产品开发和营销相关的巨额成本,制约着市场的前进。天然无毒的婴儿产品和新兴市场的良好增长为婴儿护理市场打开了新的大门。

俄鞣鞣石油公司计划进军国际市场

俄罗斯塔斯社近日报道,俄罗斯鞣鞣石油公司负责人在接受媒体采访时表示,该公司“2030年前发展战略”在专注于发展伏尔加河地区石油生产的同时,也对外国资产给予了关注。该负责人表示,不断变化的外部条件,迫使鞣鞣石油公司努力在新市场寻找新增长点,如与土库曼斯坦签署了服务合同,目前正在商讨扩大合作的方案,并着手开发中亚其他项目。

鞣鞣石油公司主要在俄鞣鞣斯坦共和国、萨马拉州、奥伦堡州、乌里扬诺夫斯克州、涅涅茨自治区及卡尔梅克地区开展业务。该公司石油产量占鞣鞣斯坦共和国石油产量的80%以上、俄石油产量的8%左右。

乌拉圭信息技术产业发展趋势良好

据乌拉圭《国家报》近日报道,乌拉圭信息技术商会(CUTI)的数据显示,近年来乌拉圭信息技术产业呈现良好走势,2018年该产业企业销售额为16.87亿美元,同比增长6%,其中出口7.71亿美元,增长13%,国内市场销售9.17亿美元,同比增长1.3%。出口市场以美国为主,占乌拉圭该产业出口金额的64%,其它主要市场为巴西、阿根廷和拉美地区国家。

乌拉圭信息技术商会会长LOUREIRO表示,信息技术产业占乌拉圭国内生产总值的比例为2.7%,但如保持目前增长趋势,5年后该比例将有望突破5%。乌信息技术人才目前处于供不应求,2018年该产业就业人数为13000人,同比增长7%,有2500个人才缺口需从国外引进。(本报编辑部收集整理)



希腊将展现“共享精神” 中希合作势更紧密

■ 李洋

第二届中国国际进口博览会(进博会)即将开幕,希腊将以主宾国身份参加。希腊官方为此进行了精心的准备,希中两国合作将以此为契机,势必变得更加紧密。

希腊将展现“共享精神”

希腊官方表示,进博会希腊国家馆将展现希腊的“共享精神”,表达希腊愿意与中国在经贸领域进行全面合作的设想。

希腊展馆的“共享”主题中,“共享的文化”是希腊官方推介的重点之一,旨在让大家全方位了解希腊的文化亮点,“共享希腊的

文化启迪和商业创新”。

在希腊馆,观众将可以观赏由希腊文化和体育部组织的《希腊文明五千年》展览,在短短几分钟里了解希腊悠久历史,接触古代希腊辉煌的艺术、哲学等。希腊馆还将推出《水果与象征》展览,由希腊钱币博物馆组织,展示一系列设计师受到希腊古代硬币上的传统水果纹饰所启发而创作的现代珠宝。

希腊旅游也是希腊在进博会上宣介的一大重点。希腊馆通过VR技术让观众领略圣托里尼岛上的风光。作为古代米诺斯文明

的中心,如今的圣托里尼岛以其绚丽的风景、火山泥、百年葡萄酒庄园以及美丽的日落闻名于世。当地旅游业发达,吸引越来越多的中国游客前往观光游览。

希腊还将在进博会期间推介丰富的商品,其中包括具有悠久生产历史和颇具当地特色的希腊特级初榨橄榄油、菲达奶酪、希腊纯质蜂蜜和当地葡萄园的优选葡萄酒等动植物产品,以及天然和草本化妆品、工业产品等。

中希合作势更紧密

中国国务委员兼外长王毅此

前在会见希腊外长登迪阿斯时表示希望中希双方通过深入开展共建“一带一路”以及中国与中东欧国家合作,实现共同发展、共同繁荣。他欢迎希腊作为主宾国参加第二届进博会。

当前,希腊与中国的关系正在不断深化,两国通过互惠互利的协议,加强双方的经贸合作。中希今年4月签署了《关于重点领域2020-2022年合作框架计划》。新的三年合作计划将两国重点合作领域从交通、能源、信息通信领域进一步拓展至制造业和研发、金融领域,并提出了双方拟重点

“开放的中国市场是我们的机遇”

本报讯 越南农业与农村发展部近日在首都河内举行越南首批对华出口乳制品发布仪式。越南TH集团成为首家获准对华出口乳制品的越南企业,获准产品包括巴氏杀菌乳和调制乳。

越南农业与农村发展部部长阮春强在仪式上表示,中国是很有潜力的大市场,对乳制品等有很大需求。作为邻国,越南也需要中国具有优势的产品。“期待未来有更多越南农产品出口到中国。”

随着生活水平的显著提升,中国居民对乳制品的需求不断增加。“中国市场具有巨大吸引力,出口到中国的越南乳制品采用了更高标准,这也有利于提高集团的国际竞争力。”越南TH集团创始人蔡香说。

“实现越南乳制品对华出口是两国经贸合作重要成果。两国都高度重视发展农业、改善民生,希望双方共同努力,充分发挥各领域互补优势。”中国驻越南大使熊波说。

据介绍,此次获准向中国出口乳制品的越南TH集团目前拥有72种鲜奶产品,占越南鲜奶市场份额的四成。作为越南TH集团乳制品的中国总代理,无锡市金桥国际食品城有限公司已经做好了充分的准备,公司董事长虞焕春对本报记者表示:“公司已为此开展了为期半年的前期市场运作,我们有信心让越南优质乳制品更好满足中国消费者的需求。”

中越贸易互补性强,中国已连续多年成为越南农产品最大出口市场。除了此次公布的乳制品,中方已同意正式进口9种越南水果,包括火龙果、西瓜、荔枝、龙眼、香蕉、芒果、菠萝蜜、红毛丹和山竹。

“中越两国经济都属于开放型经济,都需要一个自由、公平、开放、包容的国际环境。当前世界经济面临单边主义和保护主义抬头趋势,这也是中越两国都需要面对的挑战。”熊波表示,“我们愿同越南等广大发展中国家一道,共同维护自由贸易和多边主义,推动建设开放型世界经济。”

越南兴盛进出口公司经理陈维达对记者表示,与一些国家相继出台措施,限制外国商品进入本国市场的做法不同,“中国始终坚持开放的大门不会关闭,只会越开越大。开放的中国市场是我们的机遇。”(刘刚)

中国如何继续发展全球价值链

■ 孙黎

今年的诺贝尔经济学奖颁给了印度裔美国教授巴纳吉(Abhijit Banerjee)、出生于法国的杜芙洛(Esther Duflo)和美国教授克里莫(Michael Kremer),他们对贫穷研究表明,穷人在没有外力的帮助下,几乎很难摆脱贫穷。过去五十年,发达国家给予了贫困国家大量的经济援助,但收效甚微,反倒导致大量的腐败。那该如何改变发展中国家人民的命运呢?

杜克大学Gereffi教授经过对全球价值链政策的研究发现,自上世纪90年代末,国际劳工组织开始重视全球价值链对贫困国家发展的影响,在“一项有关‘全球生产和当地就业机会’”的研究项目中,他们提出利用全球化促进当地产业发展,全球价值链成为贫困国家脱贫的外部杠杆。世贸组织与经合组织(OECD)合作的“贸易援助”倡议指出:“发展中国家可以通过专注于相对优势领域,

从价值链中极大地受益。”世贸组织发表了一系列的报告,认为“与从开头构建垂直整合的生产流程相比,价值链是一条更容易的经济发展道路。”

随后,世界银行以及美国国际开发署(USAID)和英国国际开发署(DFID)等国家发展机构也开始重视国际价值链的发展,这种自下而上的政策成为扶贫的主要策略。世界银行在2010年发表了《危机后世界中的全球价值链:发展视角》,强调通过全球价值链,帮助全球经济的复原,在传统的南北贸易和投资联动的供应链的基础上,南南贸易中将生产者和市场通过供应链更紧密地连接起来。而中国“一带一路”政策的提出,使全球价值链更好地帮助贫困国家发展,也帮助了欧洲一些在金融危机中受到重创的国家经济重返。

世界银行持续重视全球价值链的发展。2014年,该行开始倡

导新的贸易与竞争力全球实践。世界银行最近发布的《世界发展报告2020》认为,过去三十年来,全球价值链贸易大大促进了全球经济增长和帮助很多国家减贫,全球贫困率从35%降至10%。

近年来,全世界底层40%人群的收入增长了近50%,而脱贫最快的、脱贫人数最多的当属中国。改革开放四十多年,中国积极参与了全球分工,不断在价值链上攀升,从而使生产率和收入得到大幅提升,带动4亿多人人口脱贫。同样的经验也发生在越南、孟加拉国等国。全球价值链成为发展中国家经济增长的强劲引擎。但当前全球价值链的成长正受到贸易冲突和新兴技术的威胁。

中国如何继续发展全球价值链,帮助更多的国家脱贫,创建命运共同体,从而也帮助自己跨过“中等收入陷阱”?笔者认为中国可从以下几方面努力:

第一,应该成为全球价值链开放秩序的领导者。特别是在“一带一路”国家中,中国要在价值链转移与投资中遵循平等的市场规则,建设良性、开放的治理原则,激发自身与合作伙伴的能力,积极参与国际分工,并努力实现共同的目标,尤其要积极帮助贫困国家参与国际价值链的分工与合作,这也意味着更多的市场双向开放。

第二,重视人力资本与长期投资与创新。中国在对那些发展不平衡而被边缘化的、最脆弱的国家和地区开展贸易与投资时,除了对当地基础设施和地方生产能力投资外,要注意摆脱传统跨国企业殖民、掠夺模式,不要进行单纯的产能输出,要树立长远目光,对当地的劳工进行培训,对人力资本进行投资,以此来帮助当地脱贫。

第三,积极与世界银行、各种区域开发银行、劳工组织通力合

作,注重发展伙伴关系。中国应该鼓励本国的新兴跨国企业与各种国际组织合作,与东道国的利益相关者合作,将涉及地方利益和东道国的优先事项与跨国投资结合起来,确保公平对待工人,采用环境可持续的商业惯例,并支持当地社区的发展,从而建立起共生发展的商业共同体。

总而言之,过去40年,我们看到了全球价值链在南北经济合作中蓬勃发展,帮助许多外向型国家脱贫,未来40年,我们预见全球价值链会在南南合作中进一步发展,这是世界给予中国的新的发展机遇,也是中国将承担的天下责任。在这个全球共同发展过程中,中国新兴的跨国企业将树立许多“以美利天下”的实践,我们不妨乐观预测诺贝尔经济学奖会从中国这些成功的实践中产生。(作者系美国麻省大学洛厄尔分校创业与创新副教授)

● 经贸会客厅

政企协同破解海外园区融资难题

主持人张凡：欢迎各位嘉宾参与本次“经贸会客厅”栏目的线上沙龙。在《中国贸易报》之前刊发的文章《莫要轻看发展海外园区的战略意义》中就提到，建设运营好海外园区是树立中国经济发展模式的样板，更是提升中国软实力影响力的重要手段；海外园区是目前中国推进“一带一路”建设的重要抓手，更是中企走出去的落脚点；海外园区的发展将为中国经济高质量发展贡献力量。由此看来，建设好海外园区意义十分重大。但对于海外园区的实施企业而言，却面临着比较尴尬的局面，建设海外园区还存在着融资难、招商难等问题。对此，我们邀请到了联合国国际贸易中心高级官员毛天羽，广西农垦对外经济技术合作有限公司董事长、中国·印尼经贸合作区有限公司董事长范志明，未来集团总裁尹以桥，印度中国工业园建设运营方——中微小（成都）投资管理集团有限公司董事长王可今等嘉宾来讨论海外园区如何破解融资难的话题。

范志明：首先感谢《中国贸易报》对中国·印尼经贸合作区的关注。历经十余年的建设运营，我们的合作区于2016年一举通过商务部、财政部的境外经贸合作区认定考核，正在成为“一带一路”建设背景下中国企业拓展东南亚市场、寻找国际产能合作项目落脚点。目前，我们正在尝试利用境外项目所在国的中资金融机构，如信保银行等盘活境外资产，以国内母公司担保方式解决资金问题，打破了传统内保外贷的融资方式。当前，境外中资金融机构对我们园区建设十分

支持，业务正在洽谈当中。

毛天羽：我认为，海外园区的成功与政府的支持密不可分。非洲的园区与中国的园区的最大区别就在于，中国园区主要是政府搭台，而非洲政府相对来说能力有限，只能提供土地和优惠政策，而且很多政策的落实还存在困难。同时由于主权债务影响，目前很多非洲政府都面临融资困难，这给园区建设带来一定的挑战。所以在海外园区建设这件事情上，中国政府还是应该加大支持力度。

例如，在埃塞俄比亚的东方工业园更多是依靠自身水泥厂的滚动利润逐渐发展起来的。作为在埃塞俄比亚的第一个工业园，东方工业园得到了埃塞俄比亚政府和中国人民的相应支持。比如说他们在验收合格后，应该是得到了商务部的境外园区补贴。现在，我对尹总目前考虑的小型专业化园区的发展模式比较看好。

尹以桥：我在非洲经营了20多年，一直以工程、贸易为主，建设工业园区也只是刚开始尝试。目前，我有几个观点还请各位指正。第一，海外园区要成功，投资主体在所在国有实力。银行和其他金融机构可以锦上添花，但雪中送炭的机会较少。这是由金融机构的诉求决定的：资金要安全，要合理回报。第二，政府支持是海外园区成功的必要条件。政府不支持，银行等金融机构也不会支持，入驻企业或有人驻意愿的企业便没有信心，所在国政府也不会重视，甚至时不时找麻烦。第三，宏观环境很重要，中国与所在国友好关系的可持续性、所在

国政治和安全状况、所在国经济增长性等都是海外园区能否成功的重大变数。

在这个认识的基础上，我们莫桑比克丝路工业园项目计划分三步走：第一步，股权融资，与志同道合的企业共同投资运营园区平台，同时在园区内直接投资两到三个生产项目，激活整个园区。第二步，寻求双边政府支持。莫桑比克工业基础相当低，我们以推动工业化、出口创汇、解决就业等为诉求，寻求获得园区特殊优惠政策。对于我们所在的湖北省，希望把园区打造成为湖北企业在非洲工业园示范园区。第三步，债权融资，整合国内资产，必要时整合合作伙伴国内资产，打包向中非产能合作资金、中非发展基金等机构融资。同时启动园区招商，用国内园区传统方式从拟入驻企业

处筹集部分资金。

王可今：我有两个建议。一是中国政府对企业走出去的引导有待继续加强。目前，在印度的日资企业比中资企业更容易在印度落地，投资也能够获得更好的回报，这很大程度上是得益于日本政府引导下的有序扩张政策。成立于1961年由日本政府出资承担援外事务的日本海外协力基金，主要对日本海外企业进行贷款或直接投资。海外协力基金的利息低、期限长、条件优惠，利率原则上是0.5%，特殊情况可再低些，期限一般不超过20年，特殊情况也可在20年以上。在该基金的支持下，目前日本已经在印度建有10多个工业园，使日本企业进入印度非常便利，也取得了很高的市场份额。而中国企业，特别是民企，缺乏全球化运作

的能力，基本没有享受到印度的政策红利，仅仅享受到了人口红利。中资企业现在还是处于各自为战的状态，缺少统一的平台得到扶持和赋能。

二是海外中资银行的运行机制需要适应中企海外发展的需要。目前中资企业内保外贷很难操作，银行的支持力度还不够；企业在境外的资产，比如土地等，在印度的中资银行也不接受以此抵押或质押等。

张凡：谢谢各位的精彩观点。经过讨论，我们逐渐认识到，海外园区融资难并非一种“疾病”，而是“某种疾病所表现出的症状”，这需要从加大我国政府在宏观层面支持、企业提高自身的发展实力、引导金融机构服务要跟上等多个方面着手解决。

● 投资环境

经合组织公布新的跨国公司征税改革方案

英国《金融时报》近日消息，经合组织公布了新的跨国公司征税改革方案，旨在对现有全球税收体系进行彻底改革，解决大型跨国公司，特别是科技巨头普遍存在的避税问题。根据这份方案，跨国公司开展业务及销售产品所在地的政府有权对该公司在当地所赚取的利润征税。这样，除了爱尔兰这样的避税天堂可能受到打击外，无论是美国、中国、德国等大型经济体，还是发展中经济体，都能从这一改革中获益。经合组织预计，该方案有望获得全球主要经济体支持，在2020年的G20会议上达成一致。经合组织也希望有关国家不要单方面采取行动征收数字税，以免进一步加剧全球贸易紧张局势。

哈萨克斯坦持续改善营商环境

哈通社努尔苏丹近日消息，哈萨克斯坦总理马明表示，今年前9个月，哈经济增长4.3%。为寻找新的经济增长点，应大幅提高国家经济的资本密集度水平。当前，哈已建立加工业产业集群，到2025年前投资项目规模将达41万亿坚戈。哈政府提出到2025年的投资目标，计划将固定资产投资在GDP中的占比提升至30%，外国直接投资增至340亿美元/年。据了解，当前，哈萨克斯坦在加工制造、燃料动力、农工综合体、旅游、运输物流等领域的引资潜力巨大。为进一步改善营商环境，哈政府正在进一步简化开立银行账户和企业注册程序，并将以立法形式确定“企业家善意推定原则”。此外，还考虑为企业和公民履行新增义务设置过渡期，帮助其适应法律新要求。

(本报编辑部编译、整理)



法国博杜安国际发动机公司是法国最大的船用发动机及动力系统供应商。2009年2月，该公司被中国潍柴集团收购。目前，该公司正准备参加第二届中国国际进口博览会，旨在抓住中国向世界开放市场的机遇，利用潍柴集团的影响力和资源积极拓宽中国高端船舶动力市场，力求实现在中国及全球市场的高质量发展。

新华社记者 高静 摄

海外煤电投资风险之中藏机遇

■ 本报记者 谢雷鸣

近年来，许多中国企业深入拓展海外煤电市场，逐渐从工程总承包商转变为股权投资者，与此同时，在海外市场投资的长期风险也逐步出现。近日，在北京举办的“探讨中国海外煤电投资的风险和未来”活动中，清华大学金融与发展研究中心客座研究员佟江桥表示，相关企业要对投资风险有足够的重视，采取多种手段化解风险。

据佟江桥介绍，就中国电力海外投资地域分布来说，中国企业参与股权投资的火电项目主要集中在南亚和东南亚国家，比如巴基斯坦、印度尼西亚、越南、孟加拉国等，还有一些通过收购带来的火电项目，主要是华能收购的澳大利亚的OZGEN、全球电力公司(InterGen)和新加坡的大士能源。投资的已运营风电项目主要位于澳大利亚、南非、巴基斯坦、哈萨克斯坦、越南、阿根廷和巴尔干地区的国家，光伏项目海外投资相对分散，在拉美、东南亚、北非和中东均有分布。

就中国海外煤电投资近年趋势而言，投资地域开始从东南亚、南亚扩展到欧洲和西亚(波黑和土耳其)；投资主体拓展，从传统发电企业到工程承包商和设备公司，比如上海电气投资巴基斯坦，中国能建投资越南，中国电建投资巴基斯坦和孟加拉国；第三方合作的形式也出现，比如中国电建与英国上市公司环球煤炭资源公司共同拓展孟加拉国市场；融资来源基本依赖国内金融机构，等等。

佟江桥说，主要融资方式有公司融资和项目融资。

在公司融资模式下，金融机构的借款由借款方的股东(或第三方)提供担保和资产抵押，融资机构主要根据借款方和担保方的信用来为项目发放贷款，而非项目本身的收益和资产。如果融资机构是中国的银行，通常也购买中信保保险，承保贷款的本金和利息部分的还款风险。

项目融资主要靠项目运营产生的现金流作为还款来源，以项目公司的资产作为还款的担保，并运用各种协议把不同节点的风险在业主、承包商、运维商等相关方之间实现分担。项目融资更多地

在经济水平较高、电力市场机制较成熟的国家得以应用。在主权评级较低、风险保障机制欠完善的“一带一路”国家，无追索项目融资的应用并不普遍。

海外电力市场有哪些趋势以及存在怎样的风险？佟江桥说，一是低碳化。巴黎协议目标下各国制定了碳减排计划，造成的风险有二：项目取消或被压制发电小时数，融资成本上升、机组提前关停等；二是新能源成本下降。以印度为例，根据市场咨询机构伍德麦肯兹(WoodMackenzie)的报告，太阳能光伏平准化发电成本(LCOE)在2018年已降至38美元/兆瓦时，较燃煤发电低14%，风险是项目取消，电价下调等；三是市场化改革。从单一买家到大用户直供，再到逐渐由用户选择发电商，“照付不议”结合市场竞争价，分布式能源的比重得以上升，造成电价、利用小时不确定的风险。此外还有额外的环保和碳成本、燃料成本、汇率波动风险等。

佟江桥也给出了一些建议，比如，在全世界能源低碳化的趋势下，很多“一带一路”国家的能源战略都纷纷转向低碳可再生能源，相当数量的“一带一路”国家具备优良的光照辐射和风力资源条件，应该大力增加可再生能源的投资，对已进行的火电投资要做环境和气候压力测试，增加对输电电网的投资，增加对分布式能源的投资等。

全球创新版图刷新 中国排名亮眼

本报讯 西班牙皇家埃尔卡诺研究所网站近日发表文章称，根据不久前发布的《2019年全球创新指数》报告，创新活动在全球范围内依然保持着健康活力。但是，各个地理区域之间的创新活力差异很大。亚洲和非洲表现出巨大的活力，而西班牙和拉丁美洲出现停滞甚至倒退。

“全球创新指数”由3家著名机构——世界知识产权组织、美国康奈尔大学和英士国际商学院编制，依据数十个指标对全球130个经济体进行了排名。这些指标包括大学与企业之间的协作程度、专利申请数量、高科技进出口、软件支出、教育支出等等。

今年的“全球创新指数”显示，全

球对研发的投入增长依然较快，其增速已经超过了全球经济的增速。从1996年到2016年，全球的研发投入翻了一番。在2017年，全球各经济体的政府对研发的投入总额比上年增长了5%，各经济体的企业对研发的投入总额增长了6.7%。

在未来创新活动所面临的威胁中，最大的威胁之一是贸易保护主义，特别是在技术密集型行业。这次排名，瑞士、瑞典和美国位居“全球创新指数”排名榜的前三位。从总的排名情况来看，发达国家依然在创新活动领域占据主导地位。在排名前15位的经济体中，有8个来自欧洲，有5个来自亚洲。

从地理区域来看，全球创新趋势有以下一些值得强调的方面：一

是中国排名第14位(由2018年的第17位上升3位)，领先日本一位，是排名最高的新兴经济体；二是亚洲经济体的排名普遍较高，特别是新兴经济体。在中国之后，排名第二高的亚洲新兴经济体是马来西亚(第35位)，其次是越南(第42位)和泰国(第43位)；三是亚洲发达经济体的排名也很靠前，新加坡(第8位)、韩国(第11位)、中国香港(第13位)、日本(第15位)；四是非洲在与其发展水平相称的创新方面大放异彩。“全球创新指数”研究评定的18个“成功经济体”(在与其发展水平相称的创新方面取得突出成就的经济体)中，有6个来自撒哈拉以南非洲(肯尼亚、卢旺达、马拉维、莫桑比克、布隆迪和南非)。

遗憾的是，在各种竞争力研究中，拉美经济体的排名普遍较低。与往常一样，排名最高的拉美经济体是智利，排在第51位，其后是哥斯达黎加(第55位)和墨西哥(第56位)。阿根廷(第73位)的低排名引起了人们的关注，仅在拉美经济体中排名第七。

文章称，该研究还分析了创新城市群的作用，并给出了全球最重要的100个创新城市群的排名。美国(26个)依然是拥有最多创新城市群的经济体，其次是中国(18个)。亚洲创新城市群的排名明显提升，特别是中国的创新城市群。与2018年相比，广州城市群的排名上升11位至第21位，杭州城市群的排名也上升11位至第30位。(毛雯)

“软硬”结合助营商环境更上层楼

■ 韩建兵

近年来，我国营商环境持续改善，并得到了包括跨国公司、国际组织在内的各界的认可。根据世界银行最新发布的《2020营商环境报告》显示，中国营商环境在全球190个经济体中排名第31位，较去年排名第46位大幅提升。从深化供给侧结构性改革，推进高质量发展的战略定位出发，近期国务院出台《优化营商环境条例》，从市场主体保护、市场环境、政务服务、监督执法和法治保障等方面提出更明确要求，条例的颁布实施意义重大，为各地推进改善营商环境提供了依据和方向指引。从推进国家对外开放，扩大对外招商引资来说，制度化、规范化政策的出台，可以起到稳定市场预期、提振外商投资的积极作用。

我们看到，地方政府在简政放权、“放管服”改革和优化服务等方面取得了长足进步，比如，各地设立的一站式服务大厅，极大方便了市场主体，压缩了办事时间。但对标国际标准，优化我国营商环境时，不仅要落实“硬指标”，还应在提升“软环境”上下功夫。

以美国为例，美国消费者新闻与商业频道(CNBC)连续13年发布营商环境报告《Top States for Business》，调查使用10个领域的64项指标对50个州进行评分，满分为2500分。这10个领域包括：劳动力(450分)、经济(375分)、基础设施(350分)、经商成本(350分)、生活质量(325分)、技术与创新(175分)、教育(175分)、商业友好度(175分)、资本获得便利度(75分)、生活成本(50分)。根据2019年最新排名，前五位的分别为弗吉尼亚、得克萨斯、北卡罗来纳、犹他和华盛顿州。评分依据联邦政府相关数据库或者各州相关经济报告。这份报告对“软环境”十分重视，例如教育环境。

教育与商业活动密不可分，不仅因为教育资源雄厚可以为商业活动提供智力支持，它还可以为企业员工子女提供受教育环境，高校不仅可以为企业招募人才提供支持，同时也是企业开展产学研结合的有力依托。该评价体系在细化该领域标准时，不仅考虑本所高校

的数量，还会包含从幼儿园到高中的整体情况，包括班级规模、政府资金投入和学校的科技软硬件环境。甚至居民终身受教育的机会也被纳入指标考量。这些看似跟营商环境相去甚远，却着实是本地商业活动软环境中不可或缺的重要组成部分。

英国知名智库列格坦研究所(Legatum Institute)发布的全球繁荣指数对对标改善营商环境也有借鉴意义。2019年，美国各州繁荣指数排名前五位的分别为马萨诸塞、康涅狄格、明尼苏达、新罕布什尔和华盛顿州。该指标体系围绕11个领域进行评估——商业环境、市场准入和基础设施、经济发展质量、社会安全、个人自由度、政府治理水平、人力资本、居住条件、教育水平、医疗健康 and 自然环境。值得指出的是，以上述指标衡量美国各州几乎都有排名低于20位的领域，表明各州都或多或少面临发展短板，各州也会围绕自身突出问题加以解决，以期不断提升本地竞争力。

由此可见，对标国际标准，提

升我国营商环境还需要各地下硬功夫提升软环境，切实转变政府职能，组合发力提升服务意识和质量，练好服务“内功”，解决好“门难进”“事难办”的同时还要解决“脸难看”现象。一个发自内心的微笑，消弭的是政企间的分歧，促进的是本地社会和谐，这也是软环境提升最本质的表现。

值得一提的是，《优化营商环境条例》有八次提到“商会”，各地行业协会、商会应当依照法律、法规和章程，加强行业自律，及时反映行业诉求，为市场主体提供信息咨询、宣传培训、市场拓展、权益保护、纠纷处理等方面的服务。贸促系统作为商会工作的指导机构，应切实发挥积极作用，做好“服务政府、服务企业”的桥梁纽带，积极推动业务工作，贴近了解企业所需，对标国际先进标准，既要助力地方政府做好营商环境改善，也要规范行业自律，强化企业知识产权意识，引导本地企业在良性竞争中加强合作。(作者单位：中国贸促会驻美国代表处)



●会展关注

上市的米奥兰特 下一步怎么走？

——独家专访浙江米奥兰特商务会展股份有限公司董事长潘建军

■ 本报记者 范培康 周春雨

随着浙江米奥兰特商务会展股份有限公司(以下简称米奥兰特)10月22日在深圳证券交易所创业板上市,中国会展业资本话题再度引发广泛热议。巧合的是,今年正值创业板开板10周年。

此时,米奥兰特创业板上市,可谓扛起了新时代赋予会展资本市场的使命和责任。数据显示,10年来,从创业板开板的首批28家企业,到如今的775家企业,总市值超过5.6万亿元。

在业界专家看来,创业板市场从无到有,逐渐发展壮大,已经成为中国资本市场的重要组成部分,并体现了中国经济10年来发展转型和升级的特征。

如此,新时代需要怎样的资本市场?2018年中央经济工作会议提出,资本市场在金融运行中具有牵一发而动全身的作用,要通过深化改革,打造一个规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场。

过去20年间,米奥兰特在海外打造了China Home life 247(中国家居用品博览会)全球系列展和China Machinex(中国机械品牌博览会)全球系列展两大“母平台”。

“做撬动中国展览国际化的杠杆。”浙江米奥兰特商务会展股份有限公司董事长潘建军如是说。

打造中国展览走出去“孵化”平台

“打造中国展览海外的孵化平台。”潘建军在上市当日接受《中国贸易报》记者现场采访时表示,米奥兰特将按照递进式发展模式继续扩大海外展“母平台”。

据介绍,米奥兰特业务分为两大块:一是细分展览业务,一是数字

化平台。

针对传统展览业务,潘建军透露,米奥兰特在海外的展览项目仍将坚持细分专业主题的发展模式,发挥米奥兰特境外自办展的资源,加强与国内产业展会合作,推动国内优秀产业展移植到海外举办。他指出,目前,中国展览项目移植海外举办还基本处于空白期。

不可否认,中国的展览项目还处于以单个体量规模大小来衡量办展是否成功的初级阶段。潘建军认为,在国际会展市场上或者按商业规律来说,只有单个行业的展会的国际市场占有率大小,才是展会成功的标志。比如,全球汽配行业展会的70%是法兰克福旗下的,也就是说法兰克福占据了全球汽配行业展览市场70%的份额,因此法兰克福汽配展是全球最大的,应该按照市场占有率而不是单展体量。

按照这样的商业规律衡量中国展览的全球市场占有率,未来的空间很大。针对这一巨大市场,“米奥兰特要发挥孵化平台的功能。”潘建军向本报记者表示,米奥兰特将推出中国展览走出去孵化平台。据其分析,中国展览项目还没有真正走出去的瓶颈是在海外办展的运营能力和抗风险能力较弱。

据介绍,目前米奥兰特海外展览项目平均毛利润在40%以上,已经完全具备新展的孵化能力。同时,海外的项目运营能力非常强并且了解海外市场趋势。因此,与米奥兰特合作的展览项目走出去,可以通过米奥兰特在海外已经成熟的“母平台”,在规避海外办展风险的同时尽快实现盈利。

至于推动中国展览走出去

的路径,首先是合作办展,其次是运用资本的杠杆撬动国内优秀产业展会,通过资本运作推动产业展览走出去,第三是自建队伍,深耕海外市场的细分领域。

升级数字化产品业态

“米奥兰特将在买卖双方贸易环节间研发新的产品。”潘建军介绍说,展览是处在买卖双方的中间环节,是一个“撮合”的角色。鉴于此,米奥兰特将发挥“流量”优势,有针对性地开发围绕外贸买卖双方的服务。同时,为最大化地实现客户的粘度,建设数字化连接,提升传统展会买卖双方的“弱连接”。

“现阶段,米奥兰特在杭州成立了自己的研发中心,正在加快数字化转型。”潘建军表示,通过技术支持,米奥兰特将已有的服务转化为数字,再通过数据在线推出各种服务向买卖双方“强连接”方向推进。

目前,与米奥兰特会展同步的数字展会系统,由其自主研发完成,这样的好处是,参展商和采购商(专业观众)都成为米奥兰特的数字会员。这样一来,米奥兰特一头连接中国供应市场,一头链接全球采购市场,形成“传统展览+数字展览”的业态,从三天线下展会服务变成365天的数字展会服务。事实上,米奥兰特为外贸企业提供的不仅仅是展览解决方案,而是外贸的综合解决方案,并形成外贸生态圈。

未来,数字化业务将成为米奥兰特重要的组成部分。米奥兰特的目标是成为互联网展览的“缔造者”,打造真正的互联网展览业态,完全有别于此前的互联网展会的模式,力求从创新的角度,通过研发、

挖掘形成数字化业务,彻底打通数据,满足买卖双方的需求。

潘建军强调,无论是传统展览,还是数字化业务,米奥兰特服务的核心对象都是卖中国产品的企业。

建设供应链服务体系

“打造供应链服务体系。”潘建军介绍说,米奥兰特每年服务的全球买家在20万和30万之间。根据调研发现,买家参观展览期间,存在两个不满足:一是对产品不满足,仅几百数千家中国参展企业,找不到需求产品;二是对贸易方式不满足。这样就导致了三个不匹配:一是产品不匹配;二是贸易方式不匹配,即当地的一些经销商无法完成进关手续,导致无法采购参展商的产品;三是物流不匹配。

为促进买卖双方双方在展览期间最大程度的满足,米奥兰特需建设供应链服务体系,帮助买卖双方解决在展览期间因不同原因导致的不匹配难题。这其中,最大的服务对象还是买家端,帮助买家实现不同的采购需求。

“为买家解决供应链服务业务,其体量将大于展览项目本身。”潘建军认为,这也将是未来展会的发展趋势和方向。但现阶段,多数会展主办方的数据库还没有发挥数字化功能,有很多产品还没有被发掘。

为此,米奥兰特经常开设大讲堂,邀请一些目的地国家相关组织负责人介绍当地的经贸形式和市场趋势,通过这一平台让企业加深对目标市场的定位,做到选择性参展。

调研发现,超过90%的参展商到海外参展没有准备小语种的翻译资料,只有中英文。针对这一现象,米奥兰特建立了小语种数字展厅,

并于展览开幕前3个月在目标区域进行展示,方便当地买家提前与参展商沟通,便于展览期间更进一步洽谈和沟通。此外,如果买家还有其他采购需求,可以提前在数字展厅预登记,主办方通过买卖双方的登记信息,提前为买卖双方进行匹配。为了更好地服务买卖双方,米奥兰特与第三方合作提供一键式征信服务。

“米奥兰特是为‘中国制造’量身打造的展览服务平台。”潘建军向本报记者表示,在“中国制造”向“中国品牌”转型过程中,需要一个强大的自主展览服务平台为制造业提供配套。

在潘建军眼里,展览有两个优势:一是先天优势,二是后天优势。因此,米奥兰特在全球范围内为参展商筛选了目标市场,并能辐射到更大区域,全球整体布局选择举办地,而不只是一个终端国家,比如西贡选在迪拜举办,南亚选在印度孟买,中亚则选择哈萨克斯坦,欧亚大陆之间选择了土耳其,南美洲选择巴西。可以看出,每一个举办地都是区域的商业集散地,都可以承载10万至20万的展览规模和承载量。

事实上,这样的全球布局规划,米奥兰特早在2004年已经完成。此外,米奥兰特通过十几年的发展,已完成展会的全球布局,海外办展的业务支持服务体系也基本建成。

据透露,米奥兰特海外项目已进入良性的增长阶段。而在创业板上市则按照米奥兰特的发展规划,即以高增长期进入资本市场。按照布局,未来,米奥兰特除现有的展览业务外,新增的数字化工业务和供应链业务都具备巨大发展空间。截止本报发稿时,米奥兰特又强势封上涨停板,这是该股上市以来连续5日涨停。

●会展传真

31会议数字会展业务中台揭开面纱

本报讯(记者 毛雯)日前,31会议全新数字会展业务中台31EVENTOS3在北京正式发布。继31会议在2018年提出了数字会展业务中台战略后,经过18个月的建设,中国数字会展领域的第一个业务中台终于揭开面纱。

据31会议CEO万涛介绍,中台就是企业级能力复用平台,在未有中台之前,各项目、各部门搭建了数量“烟囱式应用”,相互系统无法打通,数据无法复用,导致企业数据系统重复建设、成本增加,同时对客户的响应能力不足,从而逐步丧失竞争力。

在数字化会展服务中,企业级能力通过数字化的营销中心、订单中心、交易中心、会员中心、预约洽谈中心、日程中心、积分中心、评价中心、服务中心、商铺中心、商品中心、资源中心等实现“大中台、小前台”,让创新变得更大更容易。

据悉,通过数字会展中台,不仅上述能力能够被复用,还能接入BATH强大的基础服务能力,从而让会展企业具备拥抱数字化的敏捷能力。对广大的会展主办、场馆运营、主场服务和会议服务等会展产业链而言,通过31EVENTOS3接入可复用的新能力,能大幅度减少高昂的定制化开发成本、运维成本,同时具备更好的灵活性和弹性,在业务创新的敏捷性上,获得戏剧性的改善,从而建立线上、线下以及365全天候的数字会展活动服务的能力。

会展行业对数字化服务的标准不断提升,对会展数字化人才的需求不断增长,为应对该状况,31会议创始人白桂香宣布启动“31数字会展专业认证”(Digital Meeting Professional, DMP)。此项DMP认证通过系统化学习基于31EVENTOS3平台的数字会展管理技术,培养数字会展技术应用型人才,提升数字化时代的核心竞争力。

汉诺威米兰联手海名会展打造全亚冷链展

本报讯 日前,汉诺威米兰展览(上海)有限公司与海名国际会展集团双方联合宣布,自2020年起,将共同主办全亚冷链技术与配送展览会,亚洲国际物流技术与运输系统展览会也将同期举办。汉诺威米兰展览(上海)有限公司也将作为2020第七届中国郑州国际物流展览会的支持单位。

据介绍,全亚冷链展集冷链、物流、信息技术于一体,是以“仓”为核心,打造冷链一体化服务的专业展会。汉诺威米兰展览(上海)有限公司董事总经理刘国良表示,此次与海名国际会展集团合作,正是基于双方各自拥有的优势资源与行业经验,在上海打造全亚冷链技术与配送展览会。

海名国际会展集团董事长门振春表示,海名的注入将为全亚冷链展带来全新的活力,非常期待此次与亚洲物流展主办方汉诺威米兰展览的合作,共同打造全亚冷链展,为冷链行业提供一体化专业服务平台,共建物流新格局。

据悉,全亚冷链展将聚焦物联网技术、供应链金融、融资租赁、冷链包装、冷链装备、冷链商贸、冷链加工与产品交易等全产业链生态系统构建,打造集冷链、物流、信息技术于一体的全球化交流平台,将于明年11月3日至6日在上海国际博览中心举行。(宗贺)

2020全球智慧出行大会暨展览会永久落户南京

本报讯 日前,记者从有关方面获悉,2020全球智慧出行大会暨中国(南京)国际新能源和智能网联汽车展览会(GIMC 2020)将于2020年6月26日至29日在南京空港会展小镇举办。2020全球智慧出行大会主题初定为“新时代、新产业、新业态”,将以“展览+论坛+相关活动”三位一体的模式,打造溧水区、南京市乃至江苏省的会展经济新亮点。

全球智慧出行大会暨展览会将长期落户南京溧水,计划每年举办一届,旨在打造“生根型”

产业会展标杆,构建绿色轻资产类型的优质平台,助推溧水区相关产业高效发展。

国际新能源和智能网联汽车展览会在北京已举办六届,此次全球智慧出行大会暨中国(南京)国际新能源和智能网联汽车展览会将是第一次从华北移址华东举办。据悉,南京市贸促会、南京市会展业办公室为2020全球智慧出行大会暨展览会长期落户南京给予了高度关注和大力支持。

作为国家历史文化名城,南京不仅是国家重要的科教中心,

也是“中国制造2025”试点示范城市,还是传统的国家汽车产业基地之一。此次举办全球智慧出行大会,主办方旨在通过成熟高端绿色汽车会展平台与当地产业融合,形成南京自身的相关产业和影响力,助力打造南京市溧水区新型经济模式,同时为南京市和江苏省经济增长注入新的活力。

本次大会拟由中国贸促会机械行业分会、中国电工技术学会、汽车知识杂志社等与南京市政府、南京市溧水区政府、北京中汽四方会展有限公司、南京空港会

展投资管理有限公司共同举办。

南京空港会展小镇是我国第一个会展小镇,地处南京溧水经济开发区空港新城核心区,占地面积3.49平方公里,核心区2.37平方公里。该小镇将以南京空港国际博览中心为核心,依托天然生态湖景,布局星级及商务酒店、商业街区、迷你马拉松跑道、城市书院等公共服务功能,为产业集聚提供一站式平台,形成生产、生态、生活“三生融合”的小镇风貌,致力于打造“会展+特色小镇”的产业生态圈。(毛雯)

传统展览工程服务破局须打破边界

■ 李益

“局,促也”,如局守、局定、局固、局滞、局踞、局束,等等。什么是传统展览工程服务的“局”?何以“破”?

笔者认为,探索和尝试商业模式的转型为首务——以不同于传统展览的思维的价值创新为内核。核心是创新的核心逻辑和思维方法。

在某次行业培训的讨论中,一家展览工程(服务)企业的负责人口口不离“搭建”,笔者回答:如果你至今仍认为自己是一家“搭建公司”,那就前途堪忧。这样说可能有点极端,却正是“破局”的要点。从上世纪80年代后期开始出现现代展览的雏形,到如今中国会展“可供展览面积和展会举办规模均稳居世界首位”,展览工程(服务)始终是会展业拼图中不可或缺的一部分,而且走过了“搭建—工程—服务”这样一个进化路径。“搭建”是囿于物理空间和层面的初级“产品”;工程则上升到技术与管理交叉、复合的层面,具有创造性、科学性、经验性、社会性和学科、专业的综合性,以及社会责任性;服务,是由一系列活动所组成的过程,不只有实物形态的产品,也包含不表现为实物形态的活动。从展览“搭建”到展览服务的30多年演变过程,是“服务”作为当初“捆绑”于物理空间展览展示产品的“补充物”,到成为会展经济更高价值需求的发展。未来的展览服务势必向“服务设计”方向前行——笔者将另文阐述。

“出身”“发源”于制造业的展览工程企业向服务方向的发展,既是服务经济形式崛起的必然趋势和必由之路,也是摆脱单纯的价格竞争,巩固和开拓更广阔

的唯一路径。与此同时,还可运用其在供应链、销售、研发等价值链上的运营优势及专业服务能力,为上游客户提供运营和业务支持能力,从而形成双赢的新竞争优势。

如果展览工程(服务)企业进而剥离生产性服务,催生独立运营的第三方专业服务提供商,则更将有助于行业的创新发展和结构升级,加速向服务经济转型。会展服务是一个大“局”,会展工程服务于其中或为一小“局”,如果这个“小局”尚不可突破,何谈专业化、品牌化、国际化?!

传统展览工程(服务)企业中的多数受困于体量大小、资源有限、门槛过低,其惯性思维的一方面是坚守“我擅长什么”“我有什么或我能做什么”的所谓“以客户为中心”——实际上是以上运营为中心。另一方面则是多看重企业内部资产,如何保有过去的客户、如何控制下游资源、如何降低成本、如何提高效率……而实际陷入靠压缩利润率换取市场空间和客户,靠价格“连接”客户增加粘度,靠产能和投入追求市场“增长”,靠“坚守”“固守”行业传统而试错的困境。以价值创新为内核,是把视线从供给转向需求;从关注超越同行同业的竞争对手转向为客

户提供价值,通过跨越既有竞争边界寻求并开创新市场。

对于传统展览工程(服务)企业,真正的以客户为中心是定义需求,而不是定义产品;是并非着眼于(同质化)竞争,而是力求创造价值,实现可持续发展的唯一路径。由此开辟一个全新的、非竞争性的市场空间。

局者,资源相互关联、相互作用的状态和联系。破局,就需突破这些看似传统不变的边界,重新定义资源,重组资源。

在笔者看来,破局传统展览工程(服务)企业价值创新的途径包括:通过定义新目标市场—新的顾客划分方式、新的区隔—来创造产品的价值优势;通过重新定义顾客的认知质量来达到价值创新;通过价值链的重组与价值活动的创新方式来增加产品的价值优势;通过创新产品和服务组合,特别是通过增值功能、增值服务、改变产品定位(属性)等途径达到价值创新。笔者注意到,一些传统展览工程(服务)的领军企业已经在运用创新思维方法,走在商业模式转型的路上,是一种极大的进步。但以下破局的方向性尝试特别值得注意:即从机会导向到战略导向;从“产品”竞争到产业竞争;从“传统服务”到增值服务;从传统价值链到现代价值链。正可谓,风来的时候,传统展览工程服务需给自己攒出一对翅膀。(作者系北京逸格天骄国际展览有限公司副总经理)

波兰二期待参展第二届进博会

本报讯 近日,波兰投资贸易局驻华首席代表安德烈斯·尤德良接受媒体采访时透露,在组展、招展进程中,波兰企业的报名积极性非常强。他掌握的数据显示,参展企业中至少有1/3的波兰企业参加过首届进博会。 “这些企业今年再度报名,可见比较认可进博会。它们通过进博会找到了比较可靠的合作伙伴。”他分析道,“进博会对促进波兰企业与中国市场合作有一定溢出效应。”

据波兰投资贸易局反馈,有不少去年参展的波兰企业目前在与中方伙伴商谈合作。在首届进博会上,波兰参展企业覆盖了5个产业馆与1个国家馆。“今年,我们根据企业的反馈,更明确了具体的行业,主要分布在食品及农产品、品质生活和贸易三个展馆,以集中展现波兰的优势。”尤德良表示。

据介绍,今年波兰上述三大领域的企业带来的产品比较丰富。比如,在波兰家喻户晓的面膜公司齐叶雅(Ziaja)就将亮相进博会。 “这是齐叶雅首次参加进博会。此前,该公司已通过包括天猫、京东在内的电商渠道在中国市场做了比较好的推广和布局。”尤德良透露,在相关电商网站上,这一被誉为波兰国宝级的化妆品在中国消费者中赢得了较好口碑,成为“网红”产品。

尤德良表示,波兰企业的愿望没有变,还是希望通过进博会找到合适、可靠的中国进口商和代理商,提升波兰产品在中国市场的知名度。

最近两年来,波兰食品在中国越来越火热。“中国消费者对波兰品牌有越来越高的认可度。一谈到波兰,脑海里可能就联想到某类食品或者化妆品。”尤德良也强调,跨境电商仅是中国市场贸易形式中的一小部分,波兰的食品与日化用品目前主要通过海运进入市场。(刘艺)

本栏目由青岛国际会展中心独家赞助



●会展大咖秀

本栏目文章涉及版权,转载请注明出处

不局限个案胜负 全方位争取公平

面对反补贴调查 向出口买方信贷说“不”

■ 本报记者 陈璐

在反补贴调查中,出口买方信贷是绕不开的争议焦点,几乎每个美国对华反补贴调查都深受其害。根据《中国进出口银行出口买方信贷管理办法》第二条规定,“买方信贷是向国外借款人发放的中长期信贷,用于进口商即期支付中国出口商货款,促进中国货物和技术服务的出口。”但在实践中,即使企业从未申请、使用或在本项目下获得利益,也会被美国商务部认为构成该项目项下的补贴。

“相较反倾销措施,反补贴措施虽无针对中国的特殊规定,但美国商务部却根据中国的情况,在实践中形成一些具体和普遍性做法,而非由个案中的调查官衡量。因而,对企业的反补贴税率较高是由上述政策性做法所导致的。”锦天城律师事务所律师李焯接受《中国贸易报》记者采访时表示,买方信贷项目对中小企业而言具有普遍杀伤力。

通过系列案件全方位 对抗不合理做法

“反补贴是由一系列补贴项目组成的,每一个补贴项目都要计算

补贴率,累加起来计算出总的补贴率。不同补贴项目涉及到的法律问题也不同。”李焯指出,去年年底,美国国际贸易法院作出了中国光伏企业起诉美国商务部关于光伏电池反补贴第三轮行政复审终审的判决。在该案中,美国商务部的做法欠缺合理依据。美国国际贸易法院在买方信贷等项目上要求美国商务部重新做出裁决。

本家中,中国政府已经全力配合美国商务部回答政府答卷中提出的问题。此外,中国应诉企业也向美国商务部提交了其美国客户的声明,证明未享受买方信贷项目。但是,美国商务部在要求中国政府提交进出口银行内部文件未果的情况下,无视已经获得的证据,以中国政府不配合为理由对该项目适用了不利可获得事实。

美国国际贸易法院认为,美国商务部以中国政府不配合为由得出应诉企业享受该项目补贴的分析不够充分。美国商务部可以适用不利可获得事实做出裁定,但是前提必须是做出裁定所必要的信息确实缺失。并且,尽管法律规定美国商务

部不需要分析应诉企业提供的无法被核查信息,但是有义务说明该信息无法被核查的理由。据此,要求美国商务部针对该问题重新裁定。

“窥一斑见全豹”,该案既是个案,也是诸多案件的缩影。跳过重要证据、片面分析案件、滥用相关规则是美国商务部对中国反补贴实践中的惯有做法。李焯认为,“在涉及到美国商务部政策性或者一贯性不合理做法时,我们不能局限于轮胎、光伏等领域案件,也不应该孤立看待和评价个案的胜利与失败,而是要全方位争取获得合理公正对待。”

美国国内司法救济 或成最终手段

“在双边交涉陷入困境、WTO失灵的情况下,美国法院能够依据法律规定和判例做出独立裁决,因而,寻求美国国内司法救济或成最终手段。”李焯称,该案也“淋漓尽致”地显现了美国国际贸易法院对美国商务部不合理做法的制衡。

美国国际贸易法院要求美国商务部重新做出反补贴第三轮复审裁定。对此,美国商务部需要解释中

国政府没有配合提供何种信息导致适用不利可获得事实,以及基于何种事实或信息作出不利推定认为应诉企业享受了买方信贷项目。此外,还需要解释为什么应诉企业提供的其客户未使用该项目的声明,在中国政府不配合的情况下不可以进行核查。

“尽管美国国际贸易法院给了美国商务部在重新裁定中对该问题进行解释的机会,但是在对终审裁中的分析方法进行了直接批评。即:美国商务部需要在终审中做出更充分的分析,而不是简单地重复其在对中国的反补贴调查中关于该项目一贯采用的理由。”李焯称,此前,美国国际贸易法院将该案发回美国商务部重审,但美国商务部“换汤不换药”,并未做出实质性的改变,仅是加强对此前裁决结果的说理:由于中国政府不配合提供相关信息,导致核实企业存在困难。试图通过说理将所有问题混淆。

李焯告诉记者,“美国商务部在对华反补贴实践中惯用的政策性做法受到了美国司法审查的制约,是该案最大的收获。”

斯凯奇赢得 与匡威专利侵权案

本报讯 近日,美国运动休闲品牌斯凯奇(SKECHERS)宣布,集团赢得了与美国运动巨头Nike旗下滑板鞋品牌Converse之间专利纠纷案三审的胜利。

根据美国国际贸易委员会首席执行官裁定,斯凯奇旗下的Twinkle Toes与BOBS系列鞋款,以及品牌所有鞋款的中底设计都没有侵犯到匡威Chuck Taylor鞋款的专利。由于斯凯奇在2001年开始采用该中底设计,早于匡威为其Chuck Taylor鞋款注册专利,所以后者所持中底专利对斯凯奇不构成任何约束力。

2014年匡威首次因为中底设计专利侵权将斯凯奇告上法庭,后来法庭对本案进行了多次重审。本次已经是法庭第三次宣布斯凯奇胜诉。

虽然与匡威之间的案件告一段落,但是斯凯奇依旧面临着Nike与Adidas两家运动巨头的其他指控。Nike认为斯凯奇部分产品使用了集团专利的Flyknit外观,Adidas则认为斯凯奇部分产品使用了Stan Smith鞋款的设计。

7月,斯凯奇公布了上半年的业绩情况。截至6月31日,斯凯奇全球第二季度销售额达12.59亿美元,同比增长10.9%;净收益7500万美元,净利润同比增长高达66%。按照斯凯奇的规划,明年中国计划新增900至1000家门店。目前,斯凯奇在中国已拥有2600余家门店。

(齐华典)

贸易预警

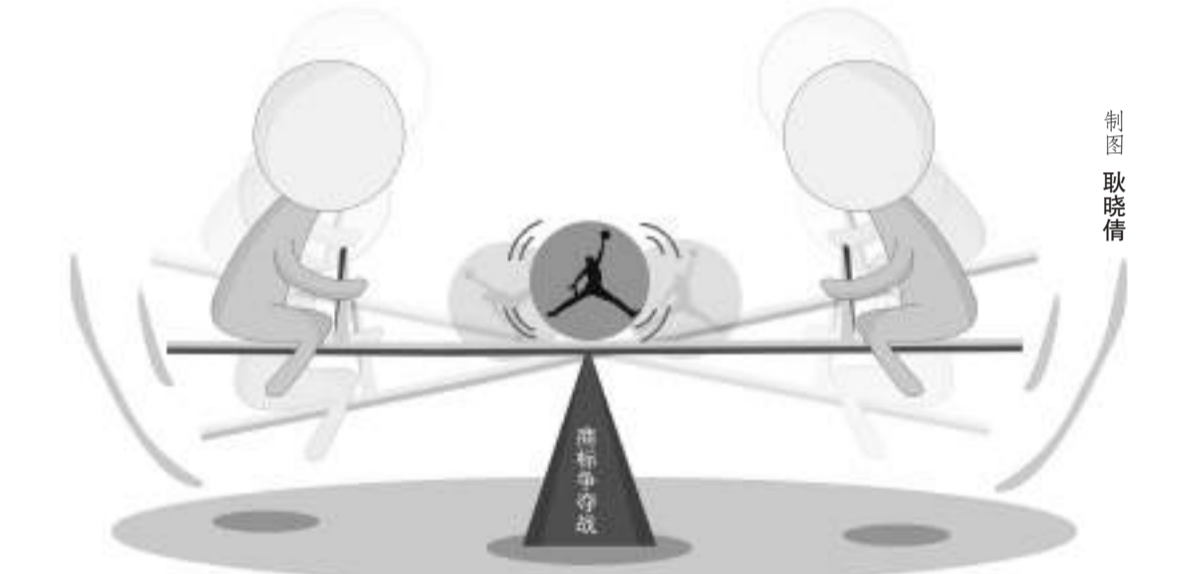
印尼对进口蒸发器 作出保障措施终裁

日前,WTO保障措施委员会发布了印度尼西亚代表团向其提交的保障措施通报。印度尼西亚保障措施委员会对进口蒸发器作出保障措施终裁,建议对涉案产品以从价税形式实施为期三年的保障措施,具体如下:第一年为17%,第二年为15.5%,第三年为14%。

应印尼企业5月15日提交的申请,印度尼西亚保障措施委员会对进口蒸发器启动保障措施立案调查,调查期为2015年至2018年。

菲律宾终止对进口大米的保障措施调查

近日,WTO保障措施委员会发布菲律宾代表团于10月17日向其提交的保障措施通报。菲律宾调查机关决定终止对进口大米的保障措施调查。9月11日,菲律宾对进口大米启动保障措施立案调查。(本报综合报道)



近日,最高人民法院审结乔丹体育公司商标争议案,判决其商标并未损害迈克尔·乔丹本人的肖像权。最高法认为,商标没有体现乔丹个人特征,不具有可识别性,因此判决不构成损害肖像权。

(陈平)

初创型科技企业切莫忽视知识产权

近日发布的《2019胡润全球独角兽榜》显示,中国初创科技企业数量全球第一。然而据了解,初创科技企业往往对知识产权的无形资产价值认识存在误区,忽视知识产权的重要性。

“初创型科技企业应重视开展知识产权布局,提升核心竞争力。”泽信知识产权有限公司顾问黄泽在接受《中国贸易报》记者采访时表示,初创型科技企业在创立之初就应对各类知识产权进行及时申请和注册,制定短期目标和长期目标,进行合理规划。很多初创型科技企业因资金有限而限制了在知识产权方面的投入,将更多资金投入研发和广告、销售等方面,导致在创立之初埋下苦果,忽略了对商标和专利的申请工作。企业在准备上市或融

资时才发现,自身的主营商标或核心技术已经被他人抢先申请。在这种情况下,企业通常需要花大价钱与他人进行知识产权交易,或替换原有品牌、改变原有研发方向,这对企业来说得不偿失。

黄泽建议企业每年拿出资金总额的二到三成,针对重点品牌和核心技术做好商标注册、专利申请及软件著作权登记等。此外,知识产权价值的体现需要时间管理和维护。据了解,在我国,商标有效期为10年,每10年一续展,期满前1年是续展期,期满后半年是宽展期。一旦错过续展期和宽展期,企业经营多年的品牌将面临较高的风险。发明专利权的有效期为20年,实用新型和外观设计专利权的有效期为10年,企业每年都要向专利行政管理

部门缴纳年费。很多时候,企业往往在商标和专利到期多年后才发现手上的证书早已失效而追悔莫及。

“企业提交专利申请,往往因为不了解相关的法律规定造成大量商标、专利申请被驳回,大量核心技术被公开,或者出现获得的知识产权无法保护企业创新成果的情况,既花费了大量经济成本又费时费力。建议企业选择具备相关知识技能、熟悉企业技术领域、有一定案例经验的专业人士进行案件委托。”黄泽指出,企业在提交商标和专利申请前需要进行检索,避免申请被驳回。同时,企业研发人员可以参考行业领先企业或竞争对手的公开专利信息,了解行业的最新动态,指导技术研发,可以避免在已有技术领域进行多次重复研发。此外,并不

所有的核心技术都必须通过专利获得保护,如果是绝对领先竞争对手和行业技术的核心技术,企业也可通过商业秘密进行保护。

对于科技企业来说,签订技术合同时,防范知识产权风险也非常重要。黄泽告诉记者,一方面,企业可以完善技术合同中知识产权保护条款,明确约定知识产权保护义务等内容。比如,明确合同履行过程中产生的一切成果的所有权及知识产权的归属;明确合同当事人利用另一方当事人提交的技术成果所完成的新的技术成果、其所有权及知识产权的归属;明确合同当事人对另一方当事人提供的技术背景资料及有关技术、数据、经营等信息的保密义务。

另一方面,企业可以在技术类

合同文本中约定有关条款,以明确合同相对人的担保责任。例如,因执行技术合同的需要,合同一方当事人提供的与合同有关的设备、材料、工序工艺及其他知识产权,应保障对方在使用时不会发生侵犯第三方专利权、商业秘密等情况。若发生侵害第三方权利的情况,提供方应负责与第三方交涉,并承担由此产生的全部法律和经济责任,并对因为侵权行为给使用方造成的损失承担赔偿责任。

(穆青凤)

欧盟外资审查趋严 中企应立足共融共赢

■ 本报记者 钱颜

欧盟中国商会日前发布的《中国企业对欧发展报告》显示,2018年中国对欧盟直接投资金额为89亿美元,同比下降13.6%。安永数据显示,2019年上半年,中企在欧洲并购金额仅为36.2亿美元,同比锐减86.6%,为历史最大降幅。

东海律师事务所合伙人朱洪向《中国贸易报》记者介绍,《欧盟外资审查条例》将于2020年10月11日正式实施。该条例标志着欧盟外国投资政策和规则的重大调整,将在欧盟内外产生深远影响。虽然正式实施日会延后18个月,但是,自4月11日该条例生效后在欧盟完成的外国国际直接投资都有被审查的风险。

据了解,该条例包括:适用范围、定义、成员国审查机制的基本要求、成员国或欧委会的主要审查要

素、年度报告、对已经在审的国际直接投资项目和未经审查国际直接投资项目的合作机制、对欧盟利益有影响的国际直接投资项目、信息要求、信息保密机制、联络机制、国际直接投资项目欧盟审查专家团、国际合作、个人信息的处理、评估、授权、生效等共17条规定。

有专家指出,《欧盟外资审查条例》在很大程度上是为中国量身定做的。尽管该条例短期实质影响可能有限,但将使中国赴欧中长期投资面临经济风险。

对此,中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍表示,希望欧盟重视中国企业在欧盟经营面临的挑战和改善欧盟投资环境的呼声与诉求,进一步优化投资环境。不要随意扩大国家安全的使用范围,制定明确而穷尽的审查清单,确保外

资政策可预期。保障政策透明,完善审查流程,及时向投资者和外界公布审查进展,建立完备的审查信息查询机制,增加审查过程的透明度。制定外资审查制度相应解释条例等配套文件,尽可能为外国投资者提供了解本国相关政策的便利渠道,进一步完善、细化外资审查救济机制,明确对行政诉讼请求是否可上诉等规定。强化依法行政,减少投资壁垒,按照竞争中性和原则,对各类所有制企业一视同仁,公平地保护企业的各项权利。提升服务能力,为外资企业设立有效的沟通渠道,帮助外资企业全面了解政策信息,注重提高政府工作人员的行政和业务素质。

朱洪认为,《欧盟外资审查条例》确实给中国企业带来了影响。一方面,欧盟外资政策不稳定,审查过程

不透明,增加了企业的合规成本。企业须重点关注涉及高科技与基建领域的投资并购项目。当中企直接投资影响欧盟利益时,欧盟委员会将启动审查程序。审查标准包括外资并购是否会有关键基础设施、关键技术、关键原材料产品的供应安全造成影响,是否会导致敏感信息泄露,以及外国投资者是否由政府控制等。值得注意的是,资金来源也是《欧盟外资审查条例》的关注重点,其聚焦于资金性质和来源。如企业因与政府之间的密切关系而受到补贴等形式的财务资助,可能会被认定为享有不公平的竞争优势。

另一方面,中企获得欧洲市场上的优质标的将更加困难。目前来看,《欧盟外资审查条例》规定的审查因素泛化,且标准模糊,增加了中企项目通过安全审查的难度和

不确定性,因而可能带来审查周期长、优质合作方意愿下降等后果。

“对此,相关企业应尽早对交易进行全面风险评估和风险分析,对可能导致交易失败的因素和问题提前做好防范,并对交易失败做好保险或贸易救济预案。”朱洪说。

欧盟中国商会会长周立红建议,中国企业在欧盟的布局定位不应仅停留在谋求市场层面,而是将欧盟视为企业全球化发展的重要战略支点,通过设立研发中心、制造工厂等方式,进一步融入当地发展,在欧洲建立一个有中国基因的欧洲企业为理念,与欧盟企业及民众协力共创美好发展愿景。同时,中国企业可积极接触当地行业协会,并参与欧盟相关标准制定,为投资欧洲争取更多主动权。

法律干线

Facebook 反垄断危机加重 多名检察长参与调查

本报讯 据国外媒体报道,Facebook所面临的反垄断调查压力正在加大。纽约检察长莱蒂娅·詹姆斯日前宣布,来自47个州的检察长目前正在对Facebook进行调查。

这一声明意味着,与9月相比,对Facebook进行反垄断调查的检察长数量出现了大幅上涨。詹姆斯在9月首次公布,她的办公室正在领导多名检察长对这家社交媒体巨头进行调查,以寻找该公司存在反竞争行为的证据。

如今这一列表上的州包括科罗拉多州、佛罗里达州、田纳西州、哥伦比亚特区、伊利诺伊州、印第安纳州、得克萨斯州和弗吉尼亚州,这突显了Facebook所面临的巨大压力。该公司联合创始人兼CEO马克·扎克伯格将前往国会进行作证。

詹姆斯在一份新闻稿中表示,所有涉及本次调查的州“都担心Facebook有可能会将消费者的数据陷入风险,降低消费者的选择质

量,并且提高了广告的价格。”她说到:“随着调查的深入,我们将会在处理过程中使用所有调查工具,从而确定Facebook的行为是否打击了竞争,并让用户陷入危险。”

在提供给CNN Business的一份声明中,Facebook负责州和地方政策的副总裁威尔·卡斯尔伯里表示,该公司“将会与州总检察长进行建设性的合作”。他还补充说:“我们欢迎与政策制定者就我们运营的竞争环境这一问题进行对话。”

据多名知情人士透露,在这一声明发布的一天以前,联邦官员和州检察长举行了为期一天的会议,双方讨论的话题是在处理Facebook的反垄断一案中可能采取的法律途径。

这次会议显示了执法官员正在更多地调查在他们看来有可能支持反垄断裁决的具体商业行为,而不再是单纯讨论科技巨头的规模。

(李芳)

跨境交易与跨境合规高峰论坛举办

本报讯 日前,跨境交易与跨境合规高峰论坛在京举办。“去年3月,《外商投资法》通过,在进一步形成全面开放新格局的形势之下,越来越多的企业认识到跨境商业合作、国际化发展的重要性,积极参与到全球竞争的浪潮之中,推动了我国和有关国家和地区互利共赢、共同发展。”中国法学会中国法学会学术交流中心主任尹宝虎表示,与此同时,包括美国在内的各个国家和地区的政策变化,为跨境交易带来了诸多不确定性,而且在一定程度上已经将企业经营的合规要求转化成国家之间战略商利益博弈的手段。一些企业也由于存在经验不足、经营行为不规范、管理方式粗放、恶性竞争、违反东道国法律开展投资活动等问题,使得生产经营受到了严重影响,利益遭受重大打击。中国近年来以

跨境企业合规管理为核心,制定了多项行为规范、规则指引文件,服务企业开展境外经营业务,引导企业科学有效防范合规风险。

最高人民法院第一巡回法庭副庭长张勇健以《国际商事争议解决与国际商事法庭》为题,介绍了全球范围内国际商事争端解决机制及我国国际商事法庭的相关情况。他对现有国际争端解决机制的利弊进行了分析,强调司法诉讼以其较高的公正性、权威性仍是国际商事争端解决的重要方式之一。

北京师范大学法学院副教授廖诗评分析了域外管辖、长臂管辖和国内法域外适用的含义及其实践,以及相关的救济和反制措施,并从企业内部制度建立的角度分享了如何防控国际贸易合规风险。

(穆青凤)

走出去 莫忽视跨境社保

■ 本报记者 钱颜

在“一带一路”倡议下,中企走出去步伐不断加快。在此过程中,劳动者跨国流动行为频繁,加上各国社会保障制度存在较大差异,令跨国企业员工社保断层、双重缴费、社保待遇支付障碍等一系列问题凸显。

“跨境社保问题关系到企业和劳动者的切身利益,是企业跨境用工合规中的重要一环。”世策人力有限公司项目管理部经理邓浩告诉《中国贸易报》记者,员工被境内企业外派至境外公司工作,其与境内企业的劳动关系很有可能依然存续。在此情况下,外派员工所在的东道国法律对其有缴纳社保要求,企业和员工依法需缴纳国内及境外的双重社保。若员工在国内并无存续的劳动关系,则其在国内的社保缴纳出现断层,可能对员工此后的生活、社会保险福利待遇等造成不利影响。

据江三角域外劳动法中心律师

李浩杰介绍,在大多数要求外国劳动者依本国社会保险相关法律规定缴纳社会保险的国家,外国劳动者享受社保待遇需满足一定的条件或期限。例如,在美国工作的劳动者必须缴纳社会保险税和住院保险费,其中住院保险是美国政府组织的社会医疗保险项目,为65周岁以上的老年人提供医疗服务。即使将来不能享受住院保险的福利,劳动者也必须缴纳此项费用。外籍劳动者在美国工作并交纳住院保险费10年或者40季度以上,才可以在满65周岁时获得住院保险资格。事实上,能达到此条件的外籍劳动者并不多。印度同样实施较为严格的社保政策,规定对于来自非缔约国(双边社保协定)的劳动者,只有当他们年满58周岁时,才能申请退回雇员公积金计划的缴费,也只有当他们在印度就业和缴费10年以上才能获得养老金领取资格。因此,

东道国法律对相关社会保险待遇享受资格的规定,即使缴纳了当地社保,外籍员工也很难享受到相应的社保待遇。

“对于走出去企业和劳动者来说,无论是社保费用的双重缴纳还是在东道国缴纳社保后遇到的社保待遇支付障碍问题,都会带来了一定的经济负担。”李浩杰说。

“在走出去过程中,防范员工社保缴纳风险,维护员工社会保障权益,需要企业依照东道国的社保相关法律规定为外派人员缴纳社保。尤其对于社保强制缴纳的规定,企业需提高合规意识,明确社保缴纳的义务,以规避风险。企业在依法缴纳社保的同时,也可密切关注我国社保互免协定签订的情况,以便在与我国签订了社保互免协定的国家享受相应的社保豁免待遇。”邓浩表示。

据了解,我国与德国、韩国、丹

麦、加拿大等12个国家签订了双边社保协定,从协议中互免的内容看,覆盖的险种多为养老保险、失业保险、伤残保险、遗属年金等,覆盖人员一般包括双方派遣人员、船员、航空人员、外事机构人员、公务员、政府雇员等。免除期限方面,就派遣人员而言,首次申请免除的期限为5年或6年,期满后经各自主管机构或经办机构批准可延长,延长期限视协议具体规定而定。

因此,若企业走出去的投资目的地为12个国家中的一个或多个,则上述外派员工可在国内开具参保证明,从而得以在东道国免缴协定豁免的部分社保。

李浩杰指出,出于分散风险的角度考虑,企业可为员工购买商业保险作为社保的补充,主要针对员工福利的保障,例如团体保险,包括意外险、医疗险、重大疾病保险、女性生育保险、定期寿险、年金保险

等,针对企业中高层,还可追加个人保险。

此外,外国劳动者离境时,其在该国缴纳的社保费用可以一次性结清。“例如在越南,如果外国雇员终止劳动合同,或工作许可证过期而没有续签,且不再受强制社保的约束,该员工有资格申请一次性社会保险结算津贴。”李浩杰表示,《中华人民共和国政府和瑞士联邦政府社会保障协定》也包含了社会保险费用的退还条款:“如果缔约一国人员受缔约另一国法律规定管辖,且已依照缔约另一国法律规定缴纳保险费,当该人员离开该缔约国时,其所缴纳的保险费或个人账户余额予以退还。”在中国目前为止所签订的12份双边社保协定中,该协定是唯一规定了社保费用退还的协定。社保费用的一次性结算或返还有助于缓解跨国劳动者社会保障待遇支付障碍问题,直接有效地保障了劳动者权益。

◆ 市场前沿

五金制品 开辟出口新渠道

本报讯 日前,中国五金制品协会与eBay联合发布《中国五金制品跨境电商出口白皮书》,从供应端、渠道到需求端,深入分析了中国五金行业现状,为中国五金产业转型升级提供了跨境出口发展新思路。

中国五金制品协会执行理事长张东立表示:“作为一种新型贸易形式,跨境电商为中国五金制品企业提供了出口新渠道,越过线下客户开发周期长等工业品销售瓶颈,快速走向国际市场。”

自上世纪90年代以来,中国五金产业由大到强,已成为世界最重要的五金制品生产国和出口国,形成了一大批具有全球竞争力的区域产业集群和制造企业,中国的五金卖家也开始从接单代工走向自建品牌,更有众多优秀本土品牌逐渐登上国际化舞台。与此同时,全球技术发展与经济水平提升,推动了全球五金制品消费需求,使行业规模快速扩大,呈现价量齐升的繁荣局面。

《白皮书》分析认为,中国五金制品产业通过跨境电商出口存在巨大的成长空间。

五金产品特点高度契合跨境电商。五金制品产品线极其丰富,消费群体广泛、产品生命周期长、销售季节性波动较小、需求稳定,非常适合线上销售。同时,众多独立细分市场各有目标用户群体,技术规范,专业化的制造、营销、服务门槛,因此利润率较高。这些特征使五金品类成为高利润、增长稳定的长青品类。

五金产业集群与跨境热点地区高度重合,生态聚合带来杠杆效应。中国五金产业走的是产业集群化发展道路,产业集群集中分布于浙江、广东、山东等地,当地传统五金制品企业转型跨境电商卖家有望聚合产业与电商生态资源,产生杠杆效应。

此外,五金行业主要出口目的地市场与全球电商主要渗透市场高度重合;五金行业优势出口门类与线上高潜力热门品类高度重合。这都为五金行业发展提供了诸多便利。

(沈则瑾)



近日,2019(第五届)中国·苏州国际机器人与智能制造大会在苏州市吴江区举办。记者获悉,目前,吴江区工业企业在智能制造方面已累计投资483亿元,实现“机器换人”近5000台(套),机器人密度达到国内先进水平。成功创建79个省级示范智能车间、1个省级示范智能工厂,在江苏省处于领先地位。图为参展企业现场展示工业机器人。

本报记者 刘禹松 摄

让跨境电商成为稳外贸重要引擎

■ 张伟伦

日前,国家外汇管理局发布《关于进一步促进跨境贸易投资便利化的通知》(以下简称《通知》),进一步深化跨境贸易和投资外汇管理改革,简化相关业务操作,便利银行和企业等市场主体办理外汇业务,切实支持实体经济发展。《通知》在促进跨境贸易方面提到,要简化小微跨境电商企业办理有关贸易资金收付手续。这有望让更多从事跨境电商业务的企业受益。

通过梳理相关数据不难看出,这一便利化政策与我国国际贸易的基本面和内部增长结构分不开。数据显示,近3年,中国海关跨境电商进出口额年均增长率在50%以上,跨境电商进出口增速显著高于全国外贸进出口整体增速,为稳外贸发挥了重要作用。2018

年,中国商品出口额达到16.41万亿美元,已经是全球最大的商品出口国,其中B类跨境电商线上交易占到16%。由此可见,伴随着电子商务体系的日益成熟和扩展,在“稳外贸”方面,跨境电商将会成为不可或缺的重要引擎。

跨境电商符合当前企业转型发展的趋势。从数量上来看,在整个国际贸易产业链上,中小企业数量占到90%以上,但从进出口业务额来看,大型企业尤其是国有企业处于垄断地位。如何激发中小外贸企业活力是贸易促进工作的重要议程。跨境电子商务平台有利于降低国际贸易的门槛和成本,使更多中小企业能有机会参与到进出口贸易中。在这一过程中,再小的企业也可以享受到巨大的世界

市场。与此同时,国内消费者将会获得更多质优价廉的商品和服务,满足消费升级的需要。同样,国外消费者也将获得红利。

在跨境电商拉动下,日益形成的更加立体丰富的外贸出口渠道也为广大中小企业提供了转型的可能。长期以来,中国企业一直扮演代工角色,跨境电商的出现为中国制造业摆脱代工模式提供了可能,代工厂可直接把产品和品牌展示给海外消费者,使相应的消费群体能够享受到更多物美价廉的产品。这对今后打造品牌具有重要意义。

从当前形势来看,C端的跨境电商已是一片热土,B端特别是对小企业的跨境电商正处于上升趋势,尤其是境外二、三级买家正越

来越多。但由此也使外贸市场出现了一些新变化,即采购的碎片化与订单的个性化十分明显。与传统外贸过程中大额订单常常积压在仓储和运输过程不同的是,跨境电商的订单通常规模不是很大,有利于资金周转,但客户常常提出的要求十分多样,这促使了国内企业对产品生产和服务模式的重构。

但也应看到,面对这一外贸新模式,很多中小企业也有棘手的难点。例如,由于缺乏信息和数据,常常难以确定网上客户的真实信息,由此带来风险,以及如何通过优化物流和产业链条来适应采购碎片化,尽可能减少中间环节成本等,是广大中小企业关注的共性问题。

工业互联网促企业提质增效

■ 本报记者 周东洋

“我国工业互联网的网络、平台、安全三大体系已经实现了全方位突破发展,标识解析体系不断完善,平台供给能力持续提升,融合应用范围加快拓展,安全保障体系初步建成。”工信部总工程师张峰近日在第二届工业互联网安全大赛闭幕式上表示,目前,国内具有一定行业和区域影响力的工业互联网平台总数超过50家,重点平台平均连接的设备数量达到59万台。

与会专家称,“互联网+”与传统制造业的深度融合,开启了中国工业互联网的发展大幕。如今,它正引领产业革命,催生更多新的生产方式、产业业态和商业模式等。工业互联网是全流程、全产业链的智能化改造,涉及到供货端、生产端到销售端的每个环节。企业通过“上云上平台”,可以快速实现信息化,同时享受云上的模块服务,对于中小企业提质增效降本具有较好的作用。

鞍钢集团信息产业有限公司总经理王军生表示,工业互联网本质上是工业能力与信息技术能力的集成、融合和创新,制造能力的平台化是工业互联网发展的关键。目前,工业互联网正在推动工业基础设施、生产方式、创新模式持续变革,其发展关乎数字经济时代中国制造业发展的主动权和话语权。

“我们的工业互联网业务主要面向企业,为企业构建工业操作系统。”中控集团浙江蓝卓工业互联网信息技术有限公司总经理谭彰表示,把工厂看成是手机,把工厂当中的各种系统看作是在操作系统上运行的App,让各种业务数据实现互联互通,甚至平台能力赋能给企业客户,让客户开发适合工业企业需求的智能应用。

5G与工业互联网的融合发展也成为年度热词,5G赋能工业互联网,既可以满足工业智能化发展需求,也是新一代信息通信技术与工业领域深度融合所形成的新型应用模式。今年政府工作报告指出,打造工业互联网平台,拓展“智能+”,为制造业转型升级赋能。工信部在有关会议上指出,要落实“5G+工业互联网”512工程,加强试点示范、应用普及、培育解决方案供应商,加快“5G+工业互联网”在全国范围的推广普及。

中国工程院院士邬贺铨表示,在工业领域,5G环境下的工业互联网将在物流、建筑、冶金、化工、机械制造等领域广泛落地,实现生产流程的再造,全面推进自动化、智能化。邬贺铨举例说,在上海首个“5G+”工业互联网园区内,连接电缆过去靠有经验的技工与助手合作操作完成。现在,普通工人戴上5G人工智能头盔根据指令对接即可,大大提高了效率和准确性。

但在工业互联网推动的过程中,也需要一些耐心。大连冰山集团有限公司董事长、总裁纪志坚认为,工业互联网的理念需要时间培育,才能挖掘出合适的应用场景。

此外,工业互联网的发展面临不小的挑战。中国工程院院士、东北大学学术委员会主任柴天佑表示,工业互联网需要和人工智能、互联网、5G、IPv6等技术融合,如何与技术融合亦成为工业互联网需攻克的难点。

中国科学院院士尹浩认为,跨界融合面临难题,运营商、设备商、工业互联网企业之间存在行业壁垒,怎样形成融合发展还没有形成有效的机制。而且工业应用的场景多样,不同行业有自己特殊的要求,怎么做到无缝对接,是很大的挑战。

“随着工业互联网发展迈向实践深耕阶段,面临的安全挑战也日益凸显。”张峰表示,网络安全风险威胁进一步向工业互联网内部、工业系统和设备、云端平台和应用等更多对象和更大范围延伸。5G+工业互联网、车联网等融合形态加速涌现,对网络安全监管和技术保障提出更高要求。工业互联网等新兴领域的安全核心技术研发和产品产业化应用,需要适应复杂环境下的网络攻击。

张峰认为,加速推动工业互联网安全核心技术创新突破,是确保工业互联网安全的治本之策。此外,要培育多元化产业生态,大力推进在能源、汽车、电子信息等重点领域开展安全应用试点示范,推广安全解决方案在重点行业和领域应用。

5G与制造业融合发展迫在眉睫

■ 本报记者 刘禹松

“5G带来的不仅是人与人之间的通信,更是人与物、物与物之间,万物互联的通信能力。”10月24日,在2019(第五届)中国·苏州国际机器人与智能制造大会上,中国信息通信研究院标准所无线信息部主任辛伟表示,预计在2020年至2025年,5G将拉动中国数字经济增长15.2万亿元。其中,数字产业化增长3.3万亿元,产业数字化增长11.9万亿元。

辛伟介绍说,数字经济包含了数字的产业化、产业的数字化以及数字化的治理。其中,数字产业化是基础,产业数字化是主阵地。这两者在GDP中占有的比重呈现逐年上升趋势,目前已经基本占到我国GDP的35%左右。

有行业人士预测,从2010年至2030年,移动业务流量将增长数万倍;到2030年,移动网络连接设备总量将超过1000亿个。辛伟说,

5G和制造业的结合是数字经济大背景下的必然选择。“当前,我们正经历着第四次工业革命。习近平主席在去年的G20峰会上指出,要适应第四次工业革命发展趋势,共同把握数字化、网络化、智能化的发展机遇,共同探索新技术、新业态、新模式,探寻新的增长动能和路径。”

在辛伟看来,5G承担了数字经济当中非常重要的新型基础设施的角色,主要包括以下几个方面:一是网络基础设施,其中包括光纤宽带和卫星互联网等。二是包括云计算平台、边缘计算、人工智能等应用在内的基础设施。三是作为新型综合信息基础设施而存在,包括物联网、工业互联网、车联网等。这些既能有效推动我国技术创新,同时也有助于传统产业转型升级。

“5G能够支撑起数字化转型

的生产和服务体系,帮助企业对生产组织模式进行升级,实现企业内部以及企业之间全方位连接和信息实时沟通;升级企业经营模式,促使工业生产向着更加无人化、柔性化、网络化、智能化的方向发展;使得工业装备和产品不断升级,完成产业重塑。”辛伟表示,5G为我国制造业产业体系发展带来新的机遇。以智能化为核心的新一轮产业变革已经兴起,各国普遍推出了以产业智能化为核心的新型制造业发展战略。同时,技术创新和融合催生了新的产业体系,而传统制造支撑产业在融入5G新技术以后也能实现新的升级与变革。

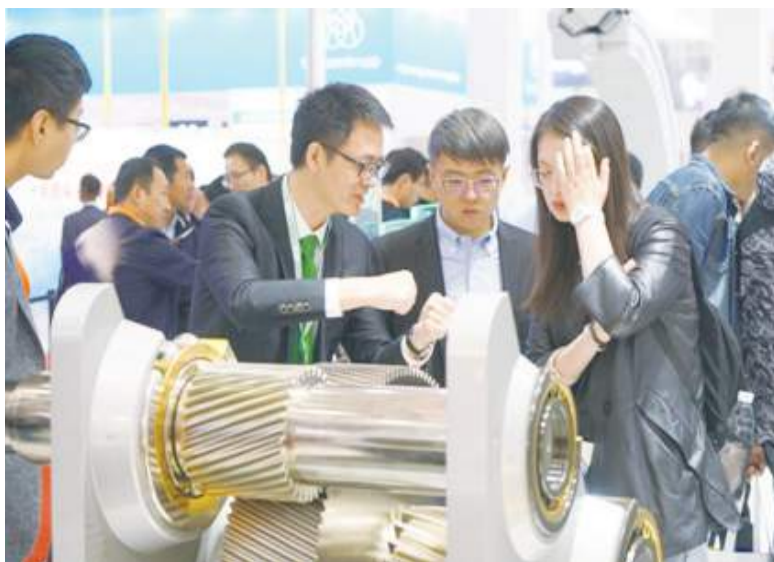
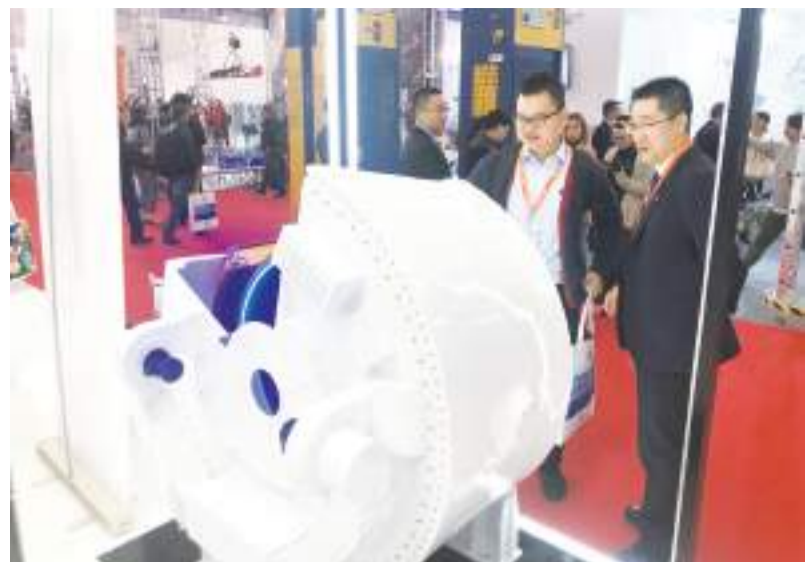
当前,我国在5G发展方面也面临挑战。“关键基础能力还有欠缺,高端装备和自动化系统对国外有较高的依赖。重点行业工业软件的技术水平与发达国家的差距

也非常大。新技术变革方面的应对不足,数字化的模型积累不够,大数据等新技术与制造业的融合也有待加强。”辛伟表示,我国通信行业在国际上相对领先,如何与制造业快速衔接是今后需要解决的问题。

未来,5G有望在电力行业、智能制造、仓储物流等众多工业场景中获得广泛应用。6月6日,工信部向国内四大运营商发布了5G商用牌照。此后,全国各地都加快了5G网络的布局。目前,已经有众多省份先后出台了工业互联网的相关政策。

为了加强5G与制造业融合发展,辛伟建议:一是要着力汇聚多方力量,夯实发展基础,包括研发资源、设施资源、资金资源等。二是积极沟通,开展协同合作,共同构建产业。三是大力完善配套措施,营造有利的环境。





2019北京国际风能大会暨展览会

风电行业新发展 顺应全球能源转型趋势

近日,由北京赛迪会展有限公司主办的北京国际风能大会暨展览会在北京中国国际展览中心(新馆)举办。本届展会面积达6万余平方米,600余家中外企业参展,外企近百家,6万余人次专业观众到场。

北京国际风能大会暨展览会历经十二年风雨,在中国能源革命的大背景下,一直致力于发展可再生能源、探索推广风能发展新机制,已成为亚洲第一、全球前三的风能专业展会。本届展会以“风电助力‘十四五’能源高质量发展:绿色、低碳、可持续”为主题,吸引了新疆金风、上海电气风电、明阳智慧能源、中国海装等众多业内龙头企业参展。国内知名整机企业齐聚一堂,相关配件厂商也悉数到场,实现了风电装备制造产业链的完美呈现。

展会同期还举办企业家论坛、创新剧场以及关于“可再生能源成本分析及全球能源转型趋势”“新兴风电市场发展动态”和“国际风电市场投资机会”等主题的20余场分论坛和各类活动,内容涉及产业政策与市场趋势、行业热点、领先技术等各个方面,为行业专家、专业观众提供重要交流合作平台。

观众纷纷表示,本届展会与以

往相比,展示了更多体现高科技、创新元素的智能产品和方案,国际化程度大幅提升,更具价值与吸引力,也提供了更多与国外商家直接洽商、合作的机会。

风能新应用层出不穷

在2019北京国际风能大会暨展览会上,参观、交流、洽谈的场景随处可见。风能行业上下游全产业链企业齐聚一堂,新技术、新产品、新应用层出不穷,尤其是独具匠心的技术解决方案更是精彩纷呈,在彰显产业快速创新发展的同时,也引领风电产业的发展趋势。

上海电气携中高速区域定制化产品登陆E1展馆。平台化设计、基础平台与产品模块的自由组合,充分满足当下不同风区市场对机组的定制化需求。同时,上海电气展台上还特别设立体验区,让观众通过模拟操作体验平台带来的定制化便捷。

风电机组运行中,系统安全性尤为重要。菲尼克斯公司携多款安全产品参展,推出从风力发电到风电场的多种系统安全解决方案,其中包括全面的安全产品与服务的组合,采用TUV认证硬件和软件,使得安全系统更加灵活方便。以打造绿色智慧新能源系统解决方案闻名

的特变电工公司,着力研发可在高潮湿、高盐雾以及高故障的环境下使用的产品,提供对恶劣环境下风电场的有力支撑与安全保障。

此外,展会还就风能产业消费、供给、技术、体制发展等课题进行了深入研讨,尤其是随着风电平价时代的到来,如何拓展海上风电、分散式风电、国际间合作等新的风电产业发展空间以及如何打造出低成本、高品质的风力发电机组是各大企业面临的重大挑战。

国内外展商比拼实力

本届展会国内外展商齐聚一堂,同台竞技,共同探讨和推动全球风能产业的合作发展之路。

大力发展可再生能源是人类未来发展的大势所趋,风能作为技术最成熟、成本最低的可再生能源形式之一,是未来能源革命的中坚力量。本届展会应时就势,吸引了国内外600多家优质风能企业参展。

在国内展区,我国顶尖整机商与配件厂商悉数亮相。金风科技展出了智能风机4S平台,为新一轮平价上网提供了解决方案;中国海装发布了最新H210-10MW风电机组,填补了我国超大型海上风力发电机的空白;禾望携新一代高压静止无功发生器

HSVG、多功能电网模拟装置等一系列产品和解决方案重磅登场;远景能源、阳明智慧能源、中国中车等也均携最新风电机组参展,集中彰显我国风电行业蓬勃发展的繁荣景象。

在国外展区,德国、荷兰和丹麦等多国展团成为展会现场一道靓丽吸睛的风景。

Vestas、GE、SIEMENS Gamesa、LM Wind Power等风电企业展出了其在中国风电市场的最新产品并与观众分享了进入不同国家市场的经验和策略。各大风电国际巨头表示,中国风电市场的快速发展,为全球风电厂商及相关行业带来了巨大商机,各大企业均已在我国设立制造基地,积极搭乘中国经济发展的高速列车。

中欧海上风电工程及装备展览会也于E4馆同期举行。参展企业中,有制造风电运维船的欧伦船业公司,有致力于风电运维研究的南通海洋公司以及立足风能产业投资的爱维能科技公司,等等,涉及海上风电产业各个领域,为专业人士提供高质量交流合作契机。随着全球海上风电发展热度逐步升温,预计到2030年,全球海上风电累计装机规模将更上一层楼。

(中展信合)

信息集结号

亚洲动力传动展、物流展和压缩机展三展联动

本报讯 日前,2019亚洲国际动力传动与控制技术展览会、2019亚洲国际物流技术与运输系统展览会和2019上海国际压缩机及设备展览会在上海新国际博览中心同期举办。此次展会以“智能驱动+智慧物流”为全新系列主题,展示先进制造业的创新技术成果及解决方案,三展联动打造各领域的大工业平台。

三大展会同期还举办亚洲国际电子商务包装技术展览会、亚洲国际高空作业机械展览会、亚洲国际冷链设备及技术博览会、中国国际重型机械装备展览会和上海国际工业零部件及分承包展览会。八大展会共吸引3000多家名企参展,展出面积超过20万平方米。

随着制造业智能化的转型升级,我国智能制造产业呈现较快的增长态势,预计到2020年产业规模将超27000亿元。对此,组委会方面表示,作为一年一度的亚太地区工业盛会,今年展会将继续展示行业各项前沿创新技术,为全球展商和买家搭建“智”造升级的对接平台。此外,展会同期举办多场高峰论坛和技术研讨会。

(王婷 朱陈)

第十三届中国智慧城市大会将于11月举办

本报讯 记者近日获悉,由中国测绘学会、中国城市公共交通协会、中国海洋工程咨询协会、浙江德清县政府共同主办的第十三届中国智慧城市大会将于11月28日至30日在德清国际会议中心举办。站在新一轮信息化、城镇化发展浪潮中,第十三届中国智慧城市大会将打造规格更高的交流与合作平台。

第十三届中国智慧城市大会除举办主论坛智慧城市高峰论坛,还将举办智慧城市时空大数据论坛、国土空间智慧规划论坛等9场分论坛,为智慧城市的建设发展建言献策。本届大会还将开设优秀应用案例奖。大会还将探讨聚焦智慧城市建设的核心问题,带来多元、丰富的价值信息,促成各方在推动互联网、大数据、人工智能和实体经济方面深度融合。

据中国测绘学会理事长宋超智透露,智慧城市建设覆盖了我东、西和中部分地区,现已形成“智慧城市群”建设架构。

(张莉)

第二十二届北京科博会签约总金额超286亿元

■ 本报记者 毛雯

日前,第二十二届中国北京国际科技产业博览会(以下简称科博会)在北京中国国际展览中心闭幕。据不完全统计,本届科博会期间共有技术交易、产业合作签约、交易项目88个,总金额286.01亿元人民币。

本届科博会吸引了来自19个国家和地区、20多个代表团和1200余家企业。在数字化、网络化、智能化的发展趋势下,科技正与体育、文化、金融等领域深度融合,催生一系列新技术、新业态和新模式。据了解,本届科博会期间,共有2个国际组织、33个国家和地区的57个代表团参加各项活动;全国21个省市区代表团参展;主会场共接待各界观众约6.5万人次;主题报告和11场论坛受到广泛关注,引起强烈反响,247位国内外知名人士登台演讲,6800多位业界专业人士到会交流;14场项目推介交易活动,吸引国内外3100多位客商到会交易。

与往届相比,签约项目呈现四个特点:高精尖产业持续发力,绝大部分项目为新一代信息技术、集成电路、医药健康等十大高精尖产业,占签约、交易总额的91%;京津冀协同发展成绩显著,共签署京津冀协同发展项目52个,金额149.12亿元,占比逾半;政产学研用协同创新,多个项目链接大型企业及科研院所、科技人才,体现了政产学研用一体化;科技跨界融合方兴未艾,多个项目是科技与金融、科技与农业、科技与文化、科技与教育深度融合的成果。

本届科博会突出关键核心技术,充分体现了“科技之重”。主会场汇聚了一批高科技制造龙头企业,人工智能应用生态、5G应用场

景和新能源智能网联汽车产业链等新兴科技悉数登场,诸多原创的前瞻性、先导性和颠覆性的前沿技术集中亮相,一批国家重大科技突破成果、军民融合项目和智能制造产品集中展示了我国科技变革的新动态,奏响了科技发展的主旋律。嫦娥四号探测器、“深海勇士”号载人潜水器和深水工作船等大国重器成为亮眼“C”位,挺起了中国创造的脊梁。6000吨海警船、海洋石油982、深水工作船、挪威智能渔场和全球首艘智能超大型油轮等科技成果引人注目。人工智能贯穿各会场和展区,从电子产品、汽车、医疗产品到服务解决方案,从台前的展品到后台的政府服务,尽显科技创新风采。从“中国芯”到“中国云”,集中展示了移动通讯芯片、物联网芯片、闪存芯片、安全芯片、无线连

接芯片等70余枚重点芯片。

此外,在本届科博会上,以大数据、云计算和区块链为代表的新技术蓬勃兴起,使信息技术广泛渗透经济社会各领域,产业链正加速向跨界融合、融通发展、共享共赢的生态圈演进。

在科技冬奥展区,各种“黑科技”登场,让人眼前一亮。从科学办赛、智慧观赛到安全维护、运动员保障,科技创新已渗透到2022年北京冬奥会的每个细节。文化科技深度融合产生“1+1>2”的叠加效应,本届科博会集中展示首都文化企业科技创新成果、高新技术和各类文化融合产品,推动文化科技融合成果市场化、产业化。

本届科博会期间,中国打造区域协同创新平台,共建创新创业载体,扩大科技开放合作,推动重大科技创新成果转化和国际技术转

移取得明显成果,已经初步形成区域经济合作发展新格局。现场,从平台推介到产业对接,从成果展示到品牌推介,聚焦京津冀产业的推介活动目不暇接。

其中,京津冀协同发展项目对接推介会以“创新共融 协同发展”为主题,推介了一批京津冀产业转移承接重点平台,并对北京城市副中心、协同创新平台、现代制造业平台、服务业平台和市场化枢纽型中介组织五大类型,共24家园区和单位进行了展示。

在北京高精尖产业创新成果展区,不少高精尖技术体现了在惠及民生领域的突破。在老龄智慧医疗健康产品展区,多家企业带来了各种智慧轮椅产品。例如,多组智能产品及智慧家庭整体解决方案展示了“一触即发”的全屋智能场景和开放共享的智慧物联生态。

中国航展怎样“飞得更高”

■ 本报记者 谢雷鸣

历史新高。近500家国内外参展商带来的展品超过3000件,逾20万人次观展。

西安航展参展机型多样化。240架飞行器包括通用飞机、无人机、航空发动机等多种类型。其中,百年战机“纽波特11”首次亮相中国,大名鼎鼎的比奇空中国王C90GTi飞机、华丽炫酷的塞斯纳208“大篷车”飞机、机动灵活的钻石DA40飞机等国际知名机型纷纷前来报到。国庆70周年受阅武器装备“猎鹰”空中突击旋翼机、“猛士”东风越野车与观众近距离见面,中国首个获得中国民航适航认证的民族自主品牌轻型运动飞机阿诺拉SA60L等民族品牌亮相。

西安航展聚焦通用航空产业发展,美国派克宇航、奥地利彼岸等名企参展,通航整机、发动机、航空零部件等多个领域的展品全面呈现通航领域的新产

品、新技术、新成果,为客商提供专业化的展示交易平台。作为航展重头戏,飞行表演邀请到英国雅皮士特技飞行表演队、立陶宛“空中匪徒”飞行队和国内广东飞行表演队,共同进行特技飞行表演。

石家庄航展同样举办了特技飞行表演。参展企业达165家,动静展示飞机136架,各类飞行器近千架,展出实用型、运动型、试验型等通用航空飞行器,展区面积近18万平方米,参展产品种类及参展商数量也刷新了历届石家庄航展的纪录。

航展需要一定条件

海南大学旅游学院教授耿松涛认为,举办各种形式的展览会、博览会和国际会议,能够交流信息、提供服务、创造商机,并利其产业链带动效应带动相关产业发展。发展航空类展会对产业条件

和经济水准有一定要求。

耿松涛介绍说,上述两座举办城市具备以下条件:一是独特的资源环境和良好的气候条件;二是优越的地理位置和便捷的交通;三是拥有优势产业、市场条件好,开放度高,如航空业、服务业等;四是具备配套的硬件设施。西安及石家庄的举办场地均设施完备,条件优越。

西安是中国航空产业资源聚集度最高的地区之一,有“中国西雅图”美誉,拥有较为雄厚的航空科研单位及专业人才、生产力量,特别是通用航空产业竞争优势明显。石家庄通用航空产业园则是全国首批通用航空产业综合示范区之一和省级战略性新兴产业示范基地、省级航空特色小镇,园区“九通一平”基础设施完备。

耿松涛坦言,国内外航展在规模上差距较大。国内航展以珠海航展为代表,参展企业数量较

少,国际化程度与国际航展相比,在展示陈列方面较为落后,应推陈出新,如增加VR、AR等科技展示区等。国内通航展的信息服务体系及航展飞行表演方面存在需改进之处,信息系统的完善阻碍了媒体对其深入了解。

可借鉴之处有以下几点:一是国外展会针对媒体推广方面全方位公开。在除却飞机研制机密部分以外,其它航展的各方面进展和安排均公布;二是航展飞行可让观众进入模拟区体验,也可与游客进行一系列互动,极大增强航展吸引力;三是国际航展构建全面的航空文化体系,在扩展外延活动方面也有一些较好的做法。例如,美国通航展(EAA飞来者大会)除了每年7月的盛会,在一年中的其余时间还开展很多大小型飞行活动以及一些航空节庆活动,鼓励和帮助航空爱好者自己制造飞机。