

政银合作稳外贸稳外资

湖南“春融行动”定投资金逾千亿元

□ 本报记者 伍鹏程 通讯员 黄硕杨

近日,湖南稳外贸稳外资春融行动在长沙启动。湖南省商务厅与中国进出口银行湖南省分行、中国工商银行湖南省分行分别签署合作协议,面向湖南省外经贸和外资企业推出便利化措施,升级专属金融服务,定向解决疫情后企业的金融服务需求,总金额逾1000亿元。

“金融活水”助“两稳”

据了解,中国进出口银行湖南省分行将以“一带一路”、国际产能与装备制造合作和中非经贸合作为重点,与湖南省商务厅着力深化对外贸易、招商引资和对外经济等领域的合作。2020年投放不少于519亿元外贸产业贷款,支持企业抗击疫情、稳定外贸和外资。中国进出口银行将为湖南企业提供更丰富的金融产品、专项的信贷政策和优惠的资金支持。

据介绍,中国工商银行湖南省分行将安排500亿元融资规模,支持湖南开放型经济发展,优先支持符合融资条件的外贸、外资企业尤其是确定的重点企业。对符合相关融资条件的外贸、外资企业提供优惠利率、费用减免、期限担保、纾困接续融资、绿色通道、全口径金融服务、单证及贸易金融专业咨询、线上跨境金融服务、全球供应链服务和线上全球招商等支持。

“无论是国际贸易,还是国际投资合作,都面临着资金需求大、项目风险高等现实难题,尤其是当前境外疫情形势更加严峻,中小微企业面临着生存与发展的巨大压力,更加需要银行、信保等金融机构的大力支持。”湖南省商务厅副厅长周越在启动仪式上表示,此次行动是疫情防

控常态化前提下稳住经济基本盘的重要手段,目的就是为湖南产业和实体经济注入“金融活水”,助力企业渡过难关、稳定发展。

抱团取暖促发展

新冠肺炎疫情发生后,进出口银行湖南省分行开辟绿色通道,快速响应外资企业融资需求,适度放宽信贷准入条件,加大企业支持力度。截至一季度末,该行外贸产业贷款占全部贷款余额的80.14%。启动仪式上,工商银行湖南省分行与湖南先导国际贸易有限公司、湖南建工集团有限公司等8家企业签订了《金融服务协议》。

湖南省人民政府副省长何报翔在启动仪式上指出,希望金融机构当好春融行动的“排头兵”,以实际信贷兑现合作成果;实体经济当好春融行动的“战斗员”,苦练内功、提升实力;政府部门当好春融行动的“领航员”,加快培育开放型经济增长新动能,千方百计稳住外贸外资基本盘。各方要不断增进信任,抱团取暖,巩固和扩大政、银、企三方合作成果。

湖南省商务厅厅长徐湘平在主持启动仪式时指出,省商务厅将坚决落实中央和省委、省政府的决策部署,在常态化疫情防控的前提下,扛起开放型经济牵头部门的责任,守土有责、守土尽责,积极作为、同舟共济,竭力帮助外贸外资企业保市场、

保订单、保产业链供应链稳定,全力推动湖南开放型经济实现新的突破和增长。

疫情发生以来,湖南省各级商务部门坚决贯彻落实党中央、国务院的决策部署,一手抓疫情防控,一手抓复工复产,紧紧围绕“六稳”工作,在做好疫情防控的同时,密切跟踪外贸形势变化,全力以赴稳住外贸外资基本盘。据统计,今年1至4月,湖南省进出口总值1315.1亿元,比上年同期增长20.2%。其中,4月当月进出口增长迅猛,全省外贸总额479.5亿元,同比增长59.3%。前4个月,湖南共引进66个三类500强项目,直接利用外资增长16.5%。

湖南与东盟各国贸易实现逆势增长

本报讯 日前,相关数据显示,湖南对东盟贸易逐渐扭转前两个月下降趋势并实现逆势增长。今年1至4月,湖南省与东盟双边贸易总额为208.3亿元,比去年同期增长38.9%。其中,4月湖南省对东盟进出口83.7亿元,增幅达86%。

据统计,湖南与半数东盟国家双边贸易逾20亿元,与新加坡贸易额翻倍。1至4月,湖南与东盟十国中双边贸易超20亿元的国家占比达半数,其中湖南省与越南进出口44.9亿元,增长35.4%,进出口额位居东盟各成员国之首;与新加坡进出口42.7亿元,增长1.1倍,涨幅最大。

出口方面,以机电产品为主,塑料

制品出口增幅较大。1至4月,湖南省对东盟出口机电产品70.9亿元,增长28.5%,占同期湖南对东盟出口总值的44.3%。出口塑料制品11.8亿元,增长1.5倍。

进口方面,以机电产品和高新技术产品为主,煤炭进口成倍增长。1至4月,湖南省自东盟进口机电产品22.2亿元,增长2.5倍;进口煤炭及褐煤6.1亿元,增长4.9倍。湖南与东盟各国贸易何以逆势增长?分析称,湖南对东盟贸易逆势大增,与政策助力、平台支撑、疫情防控措施得力等因素有关。

2002年开始实施、2010年全面建成、2019年完成升级的中国—东盟自贸区,是亚洲最成熟、最具活力的多边自贸安排。除中国—东盟自贸区之外,中国—东盟博览会、中国—东盟商务与投资峰会等重要平台,与自贸区共同在促进双边经贸合作

中进一步发挥巨大作用,支撑双边贸易持续发展。特别是中国—东盟自贸区升级《议定书》于去年10月全面生效,在原产地规则、贸易通关规定等方面均降低了门槛,从而进一步释放了自贸区实施红利,也有力促进了湖南与东盟双边贸易发展。

此外,湖南积极拓展与东盟经贸通道建设。正在加紧建设中的邵阳市东盟科技产业园计划总投资10亿元,打造年产值超百亿的工业制造基地和高科技创新园区,建成后引进电子信息、生物科技、智能箱包等企业约100余家。东盟科技产业园的建成,将打通邵阳与东盟地区经贸通道,推动邵阳产业发展,促进湘企“抱团”开拓东盟市场。 (伍鹏程)

湖北竹山创新举措 推动消费扶贫

本报讯 近年来,为深入贯彻落实《国务院办公厅关于深入开展消费扶贫助力打赢脱贫攻坚战指导意见》,湖北省竹山县科技和经信(商务)局认真履行扶贫职能职责,以消费扶贫为抓手,搭建多渠道信息平台,狠抓国烟定点扶贫和对口协作机遇,协调相关部门开展“四进”工程(即进机关、进企业、进学校、进社区),组织企业通过参加省内外农产品展示展销会,走出来一条消费扶贫的新路子。

竹山县多方联动积极争取国家烟草专卖局直属机关单位在同等条件下优先采购竹山贫困地区产品。自2018年以来,国家烟草专卖局持续加大消费扶贫力度,累计采购竹山贫困地区农产品5000余万元。同时,争取各级工会按照有关规定在同等条件下优先采购竹山贫困地区农产品。“五一”期间,县总工会积极落实消费扶贫政策,拉动消费者购买茶叶、大米等农副产品,金额高达5000万元。

竹山县组织农产品企业参加茶博会、农博会等展会平台,开展农餐对接活动,促成餐饮企业与农产品生产企业签订采购合同。加大支持特优农产品入选“荆楚优品”名录,持续支持“十星红茶”湖北名优农产品品牌宣传与推介力度。开展农产品“四进”工程,倡导基层学校食堂按需采购当地安全、新鲜蔬菜类产品。

该局通过指导超市、农产品批发市场、运销企业(大户)与生产大户、专业合作社等建立密切、稳定的产销合作关系,组织“农超对接”“农商对接”。2020年1月11日至12日,竹山县举办消费扶贫成果展暨2020新春年货节,全县17个乡镇和县内企业代表现场展销了200余种特色商品,现场所有展位累计销售农产品200万元。

竹山还借助“互联网+”优势,积极开展“互联网+直播”精准脱贫行动,开发线上销售平台。竹山京东馆(贡水源)、天猫优品、宝丰爱心公益超市等电商企业和平台,通过“互联网+直播”的方式帮助老百姓销售农产品,促使农产品增值。“互联网+直播”成为竹山推进消费扶贫的新举措。

竹山是全国第四批电子商务进农村综合示范县,电商已成为扶贫生力军。2019年,全县电子商务网上交易额达25亿元。电商带动建档立卡贫困户2.7万户9.02万人,年均增收2000元,辐射全县贫困人口10万人次。2020年1至4月,全县消费扶贫拉动农产品销售2000余万元,电商交易额突破亿元。

下一步,竹山还将依托京东特产竹山馆等电商平台,联合全县12家农产品加工龙头企业和296家专业合作社,精准对接和大力支持建档立卡贫困户发展有机茶、中药材、特果蔬、小杂粮等适合网购的竹山特色农产品,策划组织农特产品网上行活动,让更多的竹山农产品坐上电商快车,走向全国各地。 (王彩稳 陈世奎)

组织参与第二届“双品网购节”

河南全力促进消费回补

本报讯 第二届“双品网购节”圆满收官,参加此次活动的4家河南电商平台收获满满,成交额达到10479万元,各平台同期全网成交额为11293万元,参与品牌3679个,参与店铺498个,好评率超过98.7%。本次活动除了能“带货”,还呈现出许多亮点。

河南广电喜买网平台首次带来了河南驻村第一书记代言的百余款“三品一标”扶贫农产品,通过“双品网购节”活动对品牌品质农产品的大力支持,从消费端倒

逼扶贫农产品供应链优化升级,改变扶贫农产品给人“质低价高”的印象;通过对第一书记代言的品牌农产品的打造和活动扶持,助力贫困地区诞生更多“双优”扶贫农产品,将扶贫农产品真正引入正规市场,形成长久有效的脱贫链条,从而促进贫困地区贫困人口的稳定脱贫和乡村振兴。

来村网依托电商服务站,通过线上线下活动的形式,实现以点带面扶贫,活动期间累计带动贫困户367户。来村网通过服务引导,累计接到各个农产品加工企业和农贸市场的农产品采购订单5390亩,包括河南上口蛙食品有限公司的花生

采购订单1500亩、辣椒采购订单300亩;河南杞乐生物科技有限公司的大马士革玫瑰采购订单1000亩;万邦农贸市场的南瓜订单600亩。这种方式有效增加了绿色、有机安全、特色农产品的供给,促进农业生产由以数量为主转向数量质量并重,更加注重效益,聚焦市场导向,更好满足消费者需求。

聚爱优选在4月28日联合南阳报业传媒、南阳吃货圈等媒体,通过事件营销的方式,将“聚爱优选五一特惠全城,千只南府烧鸡半价开抢”活动迅速传播至南阳城区各社群,引起广泛关注,随后推出一系列本地餐

饮活动,极大刺激了城区居民消费。活动数据显示,双品节期间,订单量7144只,销售金额40万元。双品节期间,聚爱优选本地生活餐饮板块销售额环比翻了近2倍,产品复购连带率超400%。

河南省商务厅相关负责人称,省商务厅认真开展平台企业遴选工作,积极进行品牌优选,重点支持中国驰名商标、河南省著名商标、拥有知识产权、获得国际国内认证的品牌企业和产品参加活动;采取线上线下互动,积极实施定制消费、体验消费,提升消费服务水平。 (杨晓卉)

河南经开区加快体制机制改革步伐

本报讯 近日,由河南省商务厅主办的全省经开区创新提升座谈会在国家级新乡经济技术开发区召开。全省9家国家级经开区、20家省级经开区悉数到场,山东烟台经开区、青州经开区受邀参会。

会议围绕全省经开区创新提升开展了国际合作园区建设经验和路径建议视频培训,并就经开区体制机制改革工作经验进行了交流座谈。山东烟台经开区、青州经开区和国家级新乡经开区先后做典型发言,其他各经开区汇报了各自体制机制改革进展情况。

据悉,国家级新乡经开区2017年11月份开展了“全员聘任制、薪酬激励制、绩效考核制”为核心的人事体制机制“三制”改革,取得了显著成效。目前,河南省29家经开区大部分都已制定了体制机制改革方案,部分经开区已开始实施,主要采取“管委会+公司制和政区合一+公司制”改革,体制机制改革有序推进。河南经开区在辐射带动全省对外开放,驰援湖北防疫物资、服务企业复工复产、开展线上招商活动等方面取得了可圈可点的业绩。

会议要求,各经开区要不断创新提升,加大对外开放力度,对标对表先进经开区,建立改革工作台账,加快推进体制机制改革,充分发挥好经开区稳外贸稳外资和区域经济发展的示范引领作用,发挥好经开区开放强省主力军作用。下一步,河南省商务厅切实强化服务意识,提升服务水平,会同省委改革办、省委组织部和省委编办,协调推进经开区体制机制改革,促进经开区创新提升。 (王亚楠)

山西高平开发区: 数字化赋能传统产业转型升级

本报讯 近日,投资8000余万元的高平市兴高焦化集团有限公司“智慧数据运营中心”在山西省高平开发区三甲园区顺利投入运营。

过去的兴高,烟囱浓烟滚滚,气味刺鼻难闻,繁重脏累劳作,是人们对焦化企业的印象。如今的兴高,位列山西省焦化行业“十佳”企业,被联合国认定为“中国乡镇企业节能与温室气体减排项目示范企业”。

在兴高,智能化的数据交互取代了传统的人脑分析,可视化的数据界面代替了落后的纸质表格,兴高的员工,用鼠标和键盘就可以操控配煤和焦炉。如果说过去“环保让兴高活了下来”,那么未来“智能化则会让兴高活得更精彩”。专业化团队高度集成“互联网、云计算、大数据、人工智能”,用青春智慧和辛勤汗水,完成“仓储运输、市场营销、生产工艺、品质监控”全覆盖、全链条、全要素的智能化创新平台打造。

“智慧兴高”从谋划、筹建、提质,到如期运营,实现了“兴高集团”从工业1.0到工业4.0的跨越,为兴高的蜕变成长插上了腾飞的翅膀。“智慧兴高”在同行率先落地,为每一个兴高人提供了体面的、有尊严的工作环境和实现自我价值的平台,放飞“让员工在家庭有地位,让企业在社会受尊重”的兴高梦想。 (文轩)

山西创新模式让优质产品走出去

本报讯 第二届“双品网购节”继续以“品牌消费、品质消费”为主题,旨在更好激发市场活力,扩大居民消费,赋能产业发展。山西省商务厅积极配合,精心动员部署,推介山西省全球蛙电子商务有限公司、乐村淘网络科技有限公司、贡天下电子商务有限公司参加本届“双品网购节”。多家媒体对“双品网购节”活动进展、活动亮点等情况进行了报道,提升了活动的社会关注度,营造了良好舆论氛围。

三家企业在本届“双品网购节”期间,推出的产品主要包含农产品、粮油干调、牛奶面包、日用百货、地方特产、酒水冲饮等,参与活动的店铺数量超过300家,品牌数

达到433个,SKU超过一万个,销售额逾3439万元。其中,全球蛙销售额达到2230万元,乐村淘877万元,贡天下332万元。

此次活动中,三家企业高度重视,认真筹备,亮点纷呈。一是充分利用直播带动销售。第二届“双品网购节”活动期间,三家电商企业充分利用直播平台,开展“云逛街、云购物”的购物体验,助力网货销售。全球蛙利用自身技术团队开发的到家小程序开展品牌联合直播,涵盖生鲜、零食、厨具、家居等上万款商品,顾客只需要扫描小程序二维码即可进入直播,观看的同时直接点击商品就能完成购买,为小程序吸引流量的同时提升销量,“双品网购节”期间销量达到2230万元。乐村淘自研的野售农特产品直播平台及抖音、快手组成媒体矩阵,先后邀请山西省副省长王成、

阳泉市长雷健坤、大宁县长许华伟任直播间推销包括大宁红苹果、中阳黑木耳、山西药茶饮品等省内名优特农产品,为双品网购节贡献了巨大的流量池。贡天下集团在“双品网购节”期间,专门成立直播小组,走进山西知名企业,开展“双品网购节”期间,三家电商企业充分利用直播平台,开展“云逛街、云购物”的购物体验,助力网货销售。全球蛙利用自身技术团队开发的到家小程序开展品牌联合直播,涵盖生鲜、零食、厨具、家居等上万款商品,顾客只需要扫描小程序二维码即可进入直播,观看的同时直接点击商品就能完成购买,为小程序吸引流量的同时提升销量,“双品网购节”期间销量达到2230万元。乐村淘自研的野售农特产品直播平台及抖音、快手组成媒体矩阵,先后邀请山西省副省长王成、

阳泉市长雷健坤、大宁县长许华伟任直播间推销包括大宁红苹果、中阳黑木耳、山西药茶饮品等省内名优特农产品,为双品网购节贡献了巨大的流量池。贡天下集团在“双品网购节”期间,专门成立直播小组,走进山西知名企业,开展“双品网购节”期间,三家电商企业充分利用直播平台,开展“云逛街、云购物”的购物体验,助力网货销售。全球蛙利用自身技术团队开发的到家小程序开展品牌联合直播,涵盖生鲜、零食、厨具、家居等上万款商品,顾客只需要扫描小程序二维码即可进入直播,观看的同时直接点击商品就能完成购买,为小程序吸引流量的同时提升销量,“双品网购节”期间销量达到2230万元。乐村淘自研的野售农特产品直播平台及抖音、快手组成媒体矩阵,先后邀请山西省副省长王成、

的优惠活动。乐村淘在农村电商领域开发打造了包括乐六集、乐县城、乐小六互联网+便利店、太好乐社区拼团等平台生态,在本次“双品网购节”中,乐村淘在已有的业务生态下,线上线下齐发力,销售额超过877万元。贡天下在淘宝、天猫、聚划算等大型网络销售平台进行布局销售,并利用全国百余家“贡天下特产”直营连锁店开展线上线下结合的促销活动,参与商品数达1000多种,品牌200多个,销售额达到332万元。其中不乏宁化府、荣欣堂等老字号品牌,也有吕梁野山坡、桥头、嘉华、香其、哈肉联等知名品牌。

山西省龙头电商企业通过参与此次“双品网购节”开展消费活动,顺应居民消费升级趋势,进一步推动了“品牌消费、品质消费”,促进了山西的优质产品“走出去”。 (张云中)