为中国企业“走出去”服务

——第十七届中国国际投资贸易洽谈会纪实

中国国际投资贸易洽谈会品牌影响力的不断扩大，吸引了越来越多的权威国际组织和机构的积极加盟。今年，世界贸易组织（WTO）正式成为投洽会国际联合主办单位，全面参与投洽会的组织工作。至此，投洽会成为全球惟一一个由联合国贸发会议、工发组织、世贸组织、经合组织、世界银行国际金融公司、世界投资促进机构协会等六大最权威国际经济组织联合参与主办的全球性投资盛会。

为国际合作服务，为中国企业“走出去”服务。由于投洽会作为中国与世界合作多赢的全球投资促进平台的地位和作用，境外参展更加踊跃。本届投洽会新设立“中非合作”、“金砖国家”、“东盟合作”等专题展区。在大会项目对接组织工作中，更加注重双向投资。做好推动实实在在的项目洽谈、项目签约、项目落地，体现投洽会的具体成效；今年境外参展更加积极踊跃。有100多个国家参会，50多个国家参民。组委会组织国内有实力“走出去”的大型央企和知名民企参展参会，为中国企业走向世界搭建高效平台。

为市场服务，为专业人士服务。立足市场需求，坚持走市场化办会道路，不断提升办会水平。本届投洽会总展览面积10万平方米，规划设置约4000个展位，所有展位均明码标价，7月下旬已全部售出，表明投洽会多年坚持的市场运作逐渐生效。主办方更加注重专业化，既按照国际惯例，也立足中国特色和国际产业布局，努力提供更加专业化的投资服务，凸显投洽会的投资特色，增强投洽会吸引力和生命力。更加关注区域投资热点，突出国际性。更加关注产业，突出行业性，大力推动行业招商。

为项目服务，为企业家服务。更加注重项目对接，创新“网上投洽会”。针对企业家欢迎的项目对接会，本届投洽会加大服务力度，精选推出近30000个招商项目，围绕“综合”、“专题”、“精品”三大系列举办为期4天的20多场项目对接活动，在展馆内设置30个小型VIP对接单间，举办“新能源专题对接会”、“金融专题对接会”、“上市公司”、“投资基金”、“私募股权”等十余场专题对接活动。组委会建设功能完善的网络平台，将提供会前网上项目路演、产业推介，会中网上洽谈、对接，会后跟踪和持续推介等服务，做到全年365天常态化的展示、推介、对接、洽谈，打造永不落幕的全新版“网上投洽会”。

厦门市获评中国品牌会展城市

本报讯 在第九届中国国际会展文化节上，厦门市被授予“2012—2013年度中国品牌会展城市”荣誉称号。

去年厦门市共举办5000平方米以上的展览66场，总面积达123万平方米。今年上半年厦门市共举办5000平方米以上的展览34场，总面积达58.5万平方米。

厦门市近年来成立会展局等协调部门，加强行业协调，营造良好的市场环境，市场主导类展会占项目数量和展览面积总数近8成，反映厦门会展业发展已进入良性状态。

第九届海峡旅博会市场运作气象新

本报讯 第九届海峡旅游博览会通过强有力的市场运作，不但旅游精品会展规模再创历史新高，展馆面积由往届的8000平方米扩大到创纪录的11000平方米，展位数量由400个增加到600个，而且旅游项目推介洽谈转方式重实效，从注重传统项目招商向突出新业态项目招商转变、从注重邀请旅行商向注重邀请境外省外投资商转变、从注重投资项目推介向注重投资商与项目业主洽谈转变、从注重招商形式向注重招商实效转变。

据介绍，在第九届海峡旅游博览会上共签约59个旅游项目。

“大金龙”挺进南美市场

“中国智造”再启新征程

9月9日，“金龙客车 荣耀远航——厦门金龙329辆客车出口南美交车仪式”在厦门现代码头隆重举行。

329辆客车出口交付南美洲，这是厦门金龙联合汽车公司的“大金龙”自2007年进军该市场以来，在产品获得市场高度认可下取得的又一优异销售业绩，也是积极推动中国客车出口的又一海外大单。

早在2007年，大金龙就开始了与南美的合作征程，大批量金龙客车现已畅行秘鲁、古巴等国家。本次329辆客车顺利交付南美，是大金龙在2012年12月300辆18米BRT客车出口伊朗后，海外市场征程的又一重要大单，不仅体现了大金龙作为国内客车领军企业的实力，更有利于大金龙继续实施海外市场全球化营销的战略。

在本次交付南美客车中，有61辆公交车将驶入玻利维亚首都拉巴斯市，这是中国客车批量出口玻利维亚的第一单，也是中玻双方加强经济合作的又一力证。城市的快速发展离不开公交，以政府为主导的公交在便民出行、提升城市管理、打造节能环保城市等方面具有优势。大金龙海外营销总监谢卫国介绍：玻利维亚作为海外南美地区深具潜力的市场，大金龙能够成功打开并拿到批量公交车订单，除优异的产品品质外，与公司坚持走全球化海外营销战略、主动满足客户需求、帮助用户解决融资难题等一系列举措密不可分。

图为厦门金龙联合汽车公司出口玻利维亚拉巴斯的公交车。

“大金龙”从2000年开启海外市场营销，历经13年的不断耕耘，产品已累计出口到全球86个国家和地区。公司凭借多年不断积累的海外营销经验，依托日益壮大的营销服务网络布局，在海外市场的拓展呈现市场大单不断、市场份额逐年提升的发展局面。

大金龙董事长谷涛说，在拓展海外市场的进程中，一方面要重视中国品牌的长期塑造，另一方面要满足客户的更全面的需求，将行业新技术注入今后产品，以科技元素提升客车品质，使中国制造成为中国智造，树立海外市场优质售后品牌，为进一步拓展海外市场谋求更大的发展空间。

现场特写

一场特别的签约会

9月8日上午，厦门市大洲第一广场，一场别开生面的项目对接会签约仪式正在举行。

这里既没有常见的鲜花席地，也没有红地毯铺到电梯，更没有乐队美女相伴。没有领导讲话，只有生产力促进中心的工作人担任主持人。

80多个企业家把30平方米的中庭挤得满满的。记者看到，既有世界500强的企业代表，也有国内央企的分公司负责人，更有海峡对岸的台湾企业家。

半小时内，8个项目的双方代表在这里签约，互换文本。涵盖股权投资、城市综合体、品牌酒店、生物科技、软件开发、健康生态等业态的企业展示着科技竞争力和良好的发展前景。

中国经网合资公司的董事长王尾金说：“签约是一个企业落户的重要时刻，过去在这方面花的时间精力太多了，找酒店、讲场面、搞宴会，大家都辛苦。这次集中签约仪式时间短、效果实、形式新，大家都不攀比了。我们在这里开办中经贵金属交易中心，思明区服务效率又快又高。在思明区生产力促进中心这个平时给我们办证服务的地方签约，很有意思！”

思明区区长黄乔生说：“每年我们举办集中企业投资签约，多的是两天，短的是半天。现在半小时，省下的时间让我们有精力有时间去跟企业多沟通，对接商量深度合作，形式简洁，大家都觉得不错。”

记者了解到，思明区今年招商引资工作成效显著，截至8月底，实际利用外资3亿美元，国内招商引资211亿元，均超额完成厦门市下达的全年任务。江西、福建等地的大型企业把总部放在厦门的已有123家，总部企业的税收占到思明财政三成以上。

10点40分，记者和企业家走出生产力促进中心门口，回头一看，发现上面写着“只要您轻轻一按，剩下的事交给我来办”。

黄乔生说，这是思明十年如一日的招商标准，也是思明干部对客商的承诺。

本版撰文

本报记者 殷陆君

社址：北京市西城区白纸坊东街2号 读者服务窗：dzzs@ced.com.cn 010-58393509 查号台：58392088 邮编：100054 传真：58392840 定价：每月24.75元 每份：0.82元 广告许可证：京宣广0044号 广告部：58392178 发行部：58393121 昨日（北京）开印时间：3:20 印完时间：4:30 本报印刷厂印刷