

## 走进重点开发区域

刚刚落幕的第二届中国西部跨国采购洽谈会上，200多家跨国采购机构和企业与西部500余家供应商企业进行贸易洽谈，合作意向有效率达65%以上，现场签订采购大单逾17亿美元——

# “扬帆出海”看西部

本报记者 张毅 通讯员 何汪维



第二届中国西部跨国采购洽谈会前不久在陕西西安落幕，现场达成83项共17.86亿美元的采购合同和协议，通过会期对接达成进一步洽谈意向的还有632项。采供企业配对比例达1:7，促成合作意向的有效率达65%以上。陕西省贸促会会长赵润民表示，创新“逆向采购”模式的跨采大会在众多外贸展会中独具特色，已成为众多西部企业转型升级、扬帆出海的“始发站”。

## “外贸瘦马”亟待育肥

今年上半年陕西外贸增速居全国第五，但是外贸依存度仅7.4%，低于全国平均水平。其实，外贸短板在西北地区普遍存在。近年来，随着东南沿海经济的快速发展，国际买家在沿海发达地区的采购成

本日益提高，很多国际大型买手有意将目光投向我国内陆地区。但对于陕西在内的西部地区来说，总体上与世界经济关联度低、经济外向度低，外贸龙头企业小、品牌少，市场竞争力不强；招商引资重大项目较少，产业链短、带动性不强。

“在西北地区的经济结构中，外贸是一匹‘瘦马’亟待育肥。”西安财经学院教授高全成认为，展会将采购商“请进来”，节约了西部优势产品出口的国际搜索成本，同时让企业能够通过参展参会了解世界经济的方向和趋势，进而引导企业找到自己的方向路径，为企业转型和产品提档升级提供了契机。

“我们第一次参加跨采会，来中国市场采购化学原材料包括聚合物、清洁剂原材料、除锈剂原材料、工业无纺布、金属锌等产品。”美国保利沃特有限公司大中

华区总经理李丽茹告诉记者。作为采购商，保利沃特公司也设立了展台。“我们公司看好西部地区市场容量大，劳动力较便宜的优势。由于中国进口的产品运费昂贵，成本高，跨采会是一次难得的机会，采购原料是一方面，我们更希望找到对口合作的企业。如果可能的话，我们计划在中国西部地区建立生产基地。”据了解，他们已经与陕西源化工公司和西安住邦无纺布有限公司等达成了采购除锈剂原材料和工业无纺布的合作意向，样品也提供给了供应商。

“跨采会为企业的交流洽谈搭建平台，成为快速进入跨国企业供应链、开辟新的营销渠道一次难得的商业契机，我们不仅迫切需要也有些收获。”第一次参加跨采会的陕西源源化工有限责任公司销售部经理雷健康高兴地说。源化公司准备与跨国企业进一步扩大合作，进军东南亚、欧洲等市场。雷健康告诉记者，他们已与美国保利沃特公司、香港汇景涂料公司、安徽鲁兴环保工程科技公司、上海鑫洁威环保科技有限公司等8家采购商企业咨询洽谈，初步达成了合作意向。

跨国采购在西北地区是一种新现象，目前正处于蓬勃发育期。跨国公司采购十分重视龙头企业的带动作用，成交的主动权越来越向国际市场的需求倾斜，而需求单位关注的焦点也从零部件的采购向子系统、分系统乃至整个服务体系转变。

值得一提的是，随着跨采大会的逐年完善，也推动了我国西北地区贸易结构转型升级，从货物贸易为主发展到技术贸易、服务贸易比重不断增加。组织机构发布的信息显示，本届跨采会成交额前三位的，分别是重型卡车及汽车零配件、高新技术产品和果业产品，占总成交额的63%。

## “逆向采购”无缝对接

赵润民告诉记者，一般的外贸展会都是供应商设展、采购商逛展，时间短，接触仓促。自2012年首次举办以来，跨采大会反其道而行：先是供需双方展前信息对接，然后由采购商设展、供应商参会，让跨国采购商当买方市场。“供应商设展，只能坐等客户上来接洽，完全没有主动性，而在跨采大会上，全球范围内高端的采购商林立，他们的采购需求公开展示，一目了然，我们可以对接需求、主动出击。”一家新疆家纺企业负责人表示，他在展会开幕前就看到了采购商明确列出

的需要采购产品清单，企业能做到心中有数，有备而来。

跨采大会上跨国公司采购需求的公开透明，也推动了国内制造企业强化按需定产，把握国际市场最新的需求趋势，主动进行产品结构优化调整，不再是“我有什么，你要不要”，而是“你要什么，我有没有”，进一步提高了供需双方在展会现场的精准对接。

按照“简约、务实、高效”的办会原则，本届跨采会最大限度地方便和支持采供双方的对接洽谈，会期安排了6项专业活动，总体展出面积约1.5万平方米，共设500个展位，其中采购商150个展位，供应商350个展位。记者注意到，本届跨采会在展区设置上突破了以省为单位的传统展览模式，首次以行业内容为依据，将整个展区划分为农产品展区、装备制造展区、高科技展区、消费品纺织品展区、贸易对接洽谈馆5个展馆，并在农产品展区、装备制造展区、高科技展区分别设洽谈服务区，供应商、采购商参展均按行业类别划分，分区布展，以便于采供双方对接洽谈。同时，为了方便采供双方的语言交流，主办方还为每一位采供商指派了一名翻译，为供应商和专业观众在预约时间内分批进行“一对一”定点定向洽谈。

跨采大会所打造的贸易交易平台与时俱进，技术手段也不断升级。本届西部跨采会还在专业组织、贸易配对、无缝对接上实现了新突破，包括采供双方展览展示与对接洽谈、专项推介的有效结合，电脑配对、人工分检与定向寻商的有效结合，编印洽谈信息手册与手机短信平台发布、上网查询、现场LED屏播放4种方式的有效结合，使本届西部跨采会采供企业配对比例达1:7，促成合作意向的有效率达65%以上。

采访过程中记者了解到，主办方为了实现西部跨采会的快速提升，还特别委托第三方研究机构，采取现场问卷调查、召开座谈会、企业回访等手段，从前期准备工作、会期运行跟踪调查、实际成果与经验总结、问题分析与后续建议等4个方面，对西部跨采会进行科学评估，以便发现问题后有效改进。会后，组织方还将不断完善采供双方的数据库，做好采供信息后续服务，注重目标客户跟踪，及时了解各采购商和西部供应企业间的需求，促成双方日常直接沟通，建立与参会采供双方的长期联络机制，使西部跨采会成为永不落幕的国内外贸易对接平台。

## 区域播报

公交出行将达六成

## 天津打造城市公共交通新格局

本报讯 记者武自然从天津市政府常务会议上获悉：天津将构建以轨道交通为骨干、公共汽车为主体、其他公共交通方式为补充、智能化管理系统为手段、交通枢纽为衔接的城市公共交通新格局，努力实现公交都市建设目标。

到2015年，天津公共交通日客运量将达到850万人次，公共交通占机动化出行比例达到60%以上；公共汽车首末站将达到164个，中心城区基本形成“圈层式”枢纽场站布局；中心城区公交站点500米覆盖率不低于80%，外围地区达到60%，任意一点步行至公共交通站点不超过10分钟；公交车辆达到9500台，空调车占70%以上。

线上线下融合发展

## 浙江建皮革商品网上交易平台

本报讯 记者黄平、通讯员杨柳报道：浙江（海宁）中国皮革城唯一官方网上商城——海皮城（www.haipicheng.com）日前正式上线，这是国内最大的专业皮革商品网上展示交易平台。

“海皮城”是海宁皮革城旗下全网营销、线上线下联动的一站式电子商务交易管理平台，以打造专业的皮革制品网上交易平台为目标，依托公司现有实体市场的客户资源，采取“入驻开店、实体店加盟、营销服务支持”等3种主要形式，实现线上线下融合发展。面对网络消费的冲击，皮革城采取整体触网的方式，建立专门的网上皮革市场。目前，海皮城首批100家本地皮革企业已签约入驻，展出皮类制品2000多款。

破解风电弃风难题

## 甘肃将调增电力外送份额

本报讯 记者李琛奇 陈发明从甘肃省电力公司获悉：针对甘肃电网风电弃风严重造成资源配置失衡、火电机组运行困难等问题，日前召开的2013年西北电力外送协调会议决定，增加甘肃电力外送份额。

近年来，甘肃新能源产业发展迅速，电力总装机容量远大于省内需求。新能源超越水电已经成为甘肃第二大能源。哈郑特高压直流输电通道投运后，甘肃省电力公司充分挖掘外送通道，努力争取扩大外送份额。今年西北通过银东直流外送的剩余13亿千瓦时电量，全部由甘肃在后期送出；新疆配套电源建成前，将甘肃作为外送哈郑直流的坚强后盾，配比一定份额的风电送出；2014年，甘肃银东直流的外送比例将提高。

千家企业入选

## 青海实施中小微企业培育工程

本报讯 记者马玉宏报道：为支持中小微企业发展，青海选择1000家具有发展潜力、特色鲜明的中小微企业开展重点培育，到2015年，实现千家企业主营业务收入年均增幅超过20%，完成增加值年均增幅超过20%的“双20”目标。

根据《青海省千家中小微企业培育工程实施意见》，青海省将从财政扶持、平台建设、融资担保、人才培训、优化环境、责任考核等6个方面实施新措施，施行鼓励中小微企业直接融资、设立中小微企业发展基金、支持中小微企业吸纳就业人员等举措。到2015年，全省中小微企业主营业务收入300万元以上的企业户数，在2012年的基础上实现增长30%的目标。

降低企业融资成本

## 广东惠州“九大行动”促民企发展

本报讯 记者张建军、通讯员刘君报道：广东惠州市委、市政府日前作出关于加快发展壮大民营经济的决定，提出将通过实施鼓励创业、驱动创新、人才支撑、减负惠企等“九大行动”，有效破解民企正面临的融资贷款难、要素供给难、招工留工难、转型升级难、规范管理难等“五难”问题，助推全市民营经济跨越发展。

“九大行动”包含42条具体举措，均具有较高的含金量。其中，就民企融资贷款难问题，将设立市中小微企业贷款信用基金，计划首期投入1000万元，以后逐年增加，力争到2017年达到1亿元规模，为一批高科技、高成长性、高附加值的民营企业在银行取得贷款提供授信并降低融资成本。到2017年，惠州力争民营经济实现增加值年均增长15%，总量达2000亿元。

整合区域自然禀赋

## 文化旅游成河北张北发展新引擎

本报讯 记者冯举高、通讯员王英军 郭伟报道：今年以来，河北张北县不断加大文化旅游开发力度，积极整合中都草原文化资源和区域自然禀赋，从深度和广度上促进文化旅游相互融合。截至目前，全县共接待国内外游客224万人次，旅游总收入14.16亿元。

张北县坚持把长城文化、风电文化与产业发展有机结合，建设长城文化产业园；以世界上规模最大的风光储输示范示范项目为龙头，建设集风、光、储、输和科研检测示范、观光旅游、科普培训等为一体的风电文化产业园；建设了集会展餐饮、蔬菜种植、观光采摘、文化长廊为一体的佳圣现代农业科技园，实现了一、二、三产业的互促互融。

本版编辑 陶 琦 美编 夏 一

## 长江裕溪口公共航道全线开通

再添一条南北水运大动脉

本报讯 记者郑明桥、通讯员殷黎 周国东报道：长江裕溪口水道日前全线贯通，为我国再添一条南北水运大动脉。

据了解，裕溪口水道位于长江下游芜湖裕河段左岸，是连接合肥—裕溪口和芜湖—上海航线、实现南北水运互联互通的重要通道，也是规划中国家高等级航道网、打造长江全流域黄金水道升级版的重要组成部分。

2011年，长江航务管理局先行开通了裕溪口下段为公共航道，运行2年来，取得了良好的经济社会效益。此次开通裕溪口上段公共航道，实现了合裕航线和芜申航线经由长江干线的互联互通，将进一步加快和增强皖江城市带承接产业转移示范区的建设步伐及辐射功能，并带动沿线腹地经济的快速发展。



## 广西南宁“试跑”和谐号

10月8日，和谐号动车组检测车在南钦高铁南宁东站进行线路联调联试。当日，和谐号动车组检测车在南钦高铁南宁东站进行线路联调联试。南宁至钦州高铁9月底完成全线铺轨贯通后，国庆节期间开始进入联调联试阶段，全线有望在年底正式开通。

周家志撰  
(新华社发)

# 山东胶州：科技信贷不撒“芝麻盐”

本报记者 刘成 通讯员 刘方亮

“这500万元来得太及时了，有了这笔钱，我们就可以建研发中心，和山东科技大学一起进行新型复合管道的研发和材料的改进。”青岛宇通管业有限公司总经理陈建军获得贷款后激动地说。

陈建军的兴奋源于山东省胶州市的科技信贷风险准备金贷款。为支持科技型小微企业发展、解决抵押物不足的问题、降低企业融资成本，胶州市科技局以500万元财政资金为杠杆，吸引青岛市科技金融专项资金500万元，青岛佰盈担保有限公司500万元，组成1500万元的科技信贷

风险准备金，与中国建设银行胶州支行合作，按照科技信贷风险准备金规模10倍放大，由建设银行提供1.5亿元的科技信贷资金。以500万元财政资金“四两拨千斤”，实现了30倍放大的杠杆效益。

和陈建军一样兴奋的，还有青岛九润机械科技有限公司等4家科技型小微企业，这5家公司成为科技信贷风险准备金就绪以来首批受益企业，共获得贷款3000万元。

“银行贷款需要用厂房、土地等固定资产抵押，对企业来说这些资产很有限，

要获得银行贷款难度较大。相比之下，科技信贷资金申请便利，还能享受政府贴息政策。”陈建军告诉记者。

据了解，科技信贷风险准备金贷款的审贷过程依靠科技部门推荐、银行独立审贷、科技政策引导、科技担保多元化市场运作的科技与金融合作信贷模式，建立多方共担的风险控制体系。该信贷重点扶持具有自主知识产权、符合国家青岛市产业政策政策的科技型小微企业、创新型企业、高新技术企业，经过各级科技部门科技计划立项支持的企业、孵化器及科研院

所内的各类企业等，皆可申请科技信贷风险准备金贷款。

科技信贷的最大好处是变以前的财政补贴为贷款。“以前就是撒芝麻盐，现在可管大用了。”胶州市科技局工作人员管杰说。胶州此前通过财政补贴为科技型企业提供扶持，但是500万元财政资金分到企业，每家也就二三十万元。而以500万元财政资金为杠杆，为科技型中小企业提供科技金融贷款担保，企业贷款后有了充足的资金，就可以加速研发和科技成果转化，进行技术改造和生产线上升级。