

聚焦两会两展

匈牙利、罗马尼亚、波兰等国成为甬企投资新热点

清洁能源等有需求



在“2014 中东欧国家特色产品展”上，一批来自中东欧国家的美女来促销商品。
记者 王增芳 摄

塞尔维亚商人“王安”： 中国市场足够大， 只要一种产品打入就大有前途



“我讲中文”，消博会1号馆一家塞尔维亚公司的展馆内贴着这样的标语，这家公司叫“YUMIS”，标语是公司展台的负责人写的。“我的中文名字叫王安。”操着一口流利中文的塞尔维亚小伙子 NIHAILO 更喜欢别人叫他的中文名字。

“我们的产品出口俄国、美国、法国等16个国家，唯独还没有进入中国市场。”王安告诉记者，“YUMIS”公司在塞尔维亚南部的第二大城市尼什，成立于1991年，主要生产包括汤、调料、布丁、奶油、茶叶、花生、饼干等。

参加此次消博会，王安此次带来了100多种产品，有调味料、饼干等。“这种汤料包是我们最特色的商品，是混合烘烤出来的。”王安介绍说，汤料包的成分都是纯天然的，有玉



王安在介绍产品。

米粉、芝麻、大米、可可、椰子粉等，口味也比较丰富，有鸡肉、牛肉、蘑菇和番茄等。

“一包汤料包做出的汤够四个人吃，你们知道这一包是多少钱吗？只需要1元人民币！”王安笑着说。

“我们希望能在消博会上找到代理商。”王安说，他并不指望带来的所有塞尔维亚产品都能受欢迎，但中国的市场真的足够大，“只要一种产品能进入中国市场，对我们来说前景都不可限量。”

记者 王婧 孙美星 文/摄

■关注消博会

跨国买手最青睐“宁波智造”

4天里预计将有5000多名境外采购商到会

商报讯(记者 孙美星 王婧) 汇聚海量优质低价“中国智造”的消博会，吸引着众多采购巨头纷至沓来。跨国采购公司带着强大的买手团队来到消博会，召开专场对接会，帮助更多宁波产品走向世界；2000多人规模的内贸采购商流连在各展馆之间，他们更了解当地消费者的喜好，感觉每次来消博会都会有惊喜。

12家跨国采购机构来甬

出口商品要想快速进入国际主流市场和全球供应链系统，跨国采购集团被认为是最“高效率”对接平台。

“为了降低企业成本，我们已经在柬埔寨设立了工厂，这样使得产品价格更有竞争力。”鄞州一家家纺用品公司的负责人昨天专程来参加对接会，他认为跨国采购公司实力雄厚，采购量也比较大，但同时对产品品质的要求也相应较高，而且采购价格偏低，不过他对公司的产品很有信心。

昨天上午，利妍有限公司采购对接会在国际会展中心会议楼2楼多功能厅举行，公司的采购代表和宁波20多家企业进行了洽谈。

“感觉今年的采购对接会效果比去年好，来的企业虽然不是很多，但质量很高，有好几家宁波企业都很符合我们的要求，很有兴趣继续接洽。”利妍公司外贸业务经理沈莹介绍，此次采购意向包括纺织品、箱包、服装配饰、毛绒玩具、卫浴清洁用品以及个人护理产品等，都是已经接到大批订单的产品，其中一款睡衣的订单就有几十万件，希望在消博会上找到合适的产品。

据了解，利妍有限公司是香港利丰集团子公司，香港利丰集团是全球最大的贸易公司之一，公司的年采购量超过10亿美元。利妍有限公司年采购量达人均200万美元，其中80%商品采购自浙江，并直接供于沃尔玛、Target、Dollar General等大型零售连锁机构。

“我们已经和宁波不少企业有良好的合作关系，采购量最大的宁波企业一年有几千

万美元，我们选择企业对规模大小不是很在意，最看重的是该企业能否有效把控产品质量。”沈莹介绍，是否拥有质优价廉的商品是公司选择供应商的第一标准。

据了解，本届消博会共吸引了12家跨国采购机构到会采购，包括法国欧尚、美国劳氏公司、美国史卫珂商贸、英国圣伯利公司、新加坡万博公司、台湾特力集团、香港利丰集团等，展会4天时间内，预计将有来自56个国家(地区)的5000余名境外采购商到会采购。

海量商品让内贸采购商流连忘返

消博会上不仅活跃着跨国采购团组的身影，还有不少内贸采购商前来。此次消博会共吸引了33个团组2000多人的内贸采购商前来，来自重庆、湖北、黑龙江、辽宁、上海、四川等地。

“如果我们把所有产品在辽宁的代理权都拿下，需要多少流动资金，预付款又是多少？”昨天上午，在北仑一家专做铝合金箱包的企业展位前，辽宁抚顺裕民商贸有限公司董事长王喜林正向展商认真询价。

“我们已经是第五次来到消博会了，每年来宁波都有收获。”王喜林介绍，抚顺裕民商贸有限公司旗下有12万平方米的百货类商品市场，经营的商品有17万多种，为了保持市场竞争力，市场每年至少有20%左右的商品需要更新换代。

“铝合金箱包在我们商贸城也有销售，但之前的产品工艺都不够好，我发现宁波这家企业的产品工艺不错，打算联系经营户把这个企业全系列的产品都引进来。”王喜林此次带了35人的采购团队来到宁波，消博会上海量的产品让采购团队流连忘返，原本于昨天中午结束的采购行程，在采购商们的强烈要求下，再延长了半天。“消博会上的产品很多很丰富，每次来宁波都有惊喜，昨天中午不少采购商连午饭都不愿回宾馆去吃，觉得耽误时间，开展第一天我们达成了50多类商品的采购意向，包括一些晾晒用品、厨房用品、洗浴用品等。”

■开放型经济在江东

专家式服务构建良好投资环境

商报讯(记者 周雁 通讯员 赵伟) 2007年至今，江东区连续7年获得“宁波市外商投资环境优秀区域”荣誉称号，深化“专家式服务”品牌，加快构筑开放型经济新优势，江东区实现了招商引资的良性循环。7年来，该区累计实际利用外资突破15亿美元。

构建完善服务框架

为有效服务企业，江东区构建了街道、职能部门、商会、协会等民间团体为一体的服务体系，编织了一张全功能服务网，这一网络服务体系的构建让诸多外商实实在在感受到了江东式服务与效率。

宁波嘉裕酒店是2008年第十届浙洽会签约项目，江东派驻专门工作组联系项目，贴身协调项目遇到的各类问题。一个项目从签约、开工，到建成、开业，往往历时5年以上，服务项目工作组的干部换了几批，但服务不断档、标准不降低，嘉裕集团董事长李根雄感动地说：“宁波江东的投资环境真的好，今后要寻求更加广泛的合作。”

一边创新“以商引商”、“中介引商”等多种招商模式，一边深化“专家式服务”，贴心为企业消除后顾之忧，江东竭力“取服务之长，补资源之短”，加快构筑开放型经济。

引中介带动产业招商是江东区招商引资的一个大胆创新。本次浙洽会上，江东区政府与世界财富500强、全球首屈一指的物业顾问世邦魏理仕签署全面战略合作协议，委托世邦魏理仕以招商顾问的形式开展国内外优质项目的招商代理活动。

“第三方中介帮忙，有时候比政府部门招商更有针对性和说服力。”江东区经合局负责人介绍，这几年，江东加强与普华永道、戴德梁行、万宝盛华等中介服务机构合作，在他们的帮助下成功引进了一批高素质企业、

高潜力项目。

服务企业到细节

在生活上，该区从2008年起推出外来投资企业主要负责人“生活绿卡”，充分发挥经合、教育、城管、卫生、交警等部门作用，在子女就学、健康医疗、车辆运输等方面，为来江东投资兴业者提供优质服务，累计帮助百余位重点外资企业负责人解决各种难题。

在项目上，从立项审批、注册登记到开工建设、竣工验收等各环节为引进的项目明确帮办负责人，采取“一个项目一个方案、一套班子一抓到底”的服务方式推进招商服务。实施重点项目专人联系制度，组织力量对重点项目提前介入、协助参谋，力求服务“零距离”、审批“零收费”、办事“零违规”、行政“零投诉”。

构建专业化服务队伍

提供专业化的服务要有专业化的硬件与软件。硬件方面，借助市8718中小企业服务平台，设立江东企业“一点通”网络群，确保政策咨询有途径、反映问题有渠道、回复问题有效率；改版区招商网站，及时公布政策法规、外经贸动态及招商项目情况；完善楼宇招商和外经贸信息资源采集和发布模式，方便基层业务办理；提高业务咨询答复效率，对企业较为关注的项目详细说明并及时上网公布。

软件方面，通过举办培训班、案例分析会和结对帮带等形式，不断提高招商干部的理论水平和实战能力，初步建成一支懂外语、懂专业、懂法律、善公关的专业招商队伍。

2012年以来，江东区四套班子领导率领百余名职能部门负责人，组成20多个工作组深入走访了百家重点外资企业，帮助企业破解各类发展难题300余个。