

2017

商會通訊

hamber Of Commerce Communication

第10期

总第161期

2017 江苏外贸企业（第十四届）老总沙龙在南京成功举办

省进出口商会今年以来工作情况

铁军女帅



2017 江苏外贸企业（第十四届）老总沙龙 在南京成功举办



搭建政企优质沟通桥梁 共筑强富美高新江苏

在“2017 江苏外贸企业第十四届老总沙龙”上的发言（摘编）

贾国勇

参加商会外贸企业老总沙龙，与商会和各个企业领导进行交流，共同探讨开放型经济和商会工作，特别是从世界发展大局来分析形势，指导工作，引起我很多思考，深感收获匪浅。

关于发展跨境电商。刚才有谈到。为做好跨境电商，南京市五月份拿了一个亿，企业拿了一个亿，撬动了银行十倍的杠杆这一案例。十亿银行的杠杆是浙江在江苏的银行，那么我想，这么好的事，江苏这么多银行，为什么人家浙江的银行能干？我们必须深入一线与大家进行交流来深入了解情况。

关于自贸试验区的效果方面。商务部代表国务院执行、推动部门经常自卖自夸，自贸试验区怎么好，复制推广了一百多项，但是企业仍有一些不满意的地方。所以说我们今天了解了大家实际的情况。这几天大家也都看了中央电视台迎十九大砥砺奋进的五年，各个省都有专题片，江苏的介绍拍的很好，强富美高新江苏。应该说我们从事开放型经济有关的工作对我们江苏的经济发展的作用还是非常大的。

江苏长期，尤其是进出口跃居至全国第二，有些单项居全国第一，这方面离不开进出口商会，特别是广大会员企业的努力。当然从商务部来讲，今年以来压力有所减少，特别是去年和前年进出口不大理想，今年高歌猛进，领导也松了口气。原因有很多，实事求是讲，首先是国际形势好转，外需好转不可否认是一个主要因素；第二党中央国务院的英明领导，特别是今年以来中央很多政策的出台，在“一带一路”政策的引领下，在吸收外资、对外投资的政策进一步的出台，我们各个部门贯彻落实，对于我们产品走出去和对外投资都是很大的支持，政策贯彻落实到位也是非常重要的；当然最根本的也是我们广大企业的努力，不仅有国有企业，也有国内排头兵的民营企业，还有传统外贸企业，也有新业态企业。

大家谈到要深入学习贯彻习近平总书记提出的关于新形势下对外开放的各项重要指示，作为我们工作的指南。在当前国际环境略有好转的情况下，我们对外开放和经济合作所面临的困难应该还是不小的。从政治上以美国为首的对我们的围堵，经济上我们面临的利益全球化，各种国内经济金融形势，包括综合要素成本上升，外汇汇率不稳定等种种因素，我们面临的挑战非常大。

作为商务部在南京的代表，我觉得我的工作还需要加倍努力，江苏的进出口、江苏的引进外资、江苏的对外投资始终保持稳健的发展势头。要感谢进出口商会和各企业做出的努力。我也希望听取大家的意见建议，同时也希望大家有什么想法建议能主动跟我们联系，我们愿意作为沟通商务部和地方包括企业的桥梁。加强横向联动和纵向行动，主要是通过我们特办来完成，但不止光是我们，也希望大家不要客气，对我们的工作提出要求，更多的是给予支持，谢谢大家。

贾国勇 系商务部驻南京特派员办事处特派员（此文未经本人审阅）



商会通讯

JCCIEF

2017年10月20日

江苏省进出口商会通讯编委会

主 任 马明龙

执行主任 马海宁

副 主 任 (以姓氏笔画为序)

尹国新 王 兵 王 强
王正喜 孙建忠 孙 磊
许 坚 张子燕 张乐夫
吴 钢 汪涤凡 林小立
周海江 徐建国 徐雨祥
黄裕辉 黄宏亮 康宜华
曹金其 梅 冬 彭向峰
蔡济波

主 编 朱一兵

执行编辑 张伯春

责任编辑 傅缓歆

地址 南京市中华路50号7楼

邮编 210001

电话 025-52308085

传真 025-52308595

网站 www.jccief.org.cn

E-mail wm @ jccief.org.cn

CONTENTS

目 录

UNION

2017第10期
总第161期

卷首语 Preface

搭建政企优质沟通桥梁 共筑强富美高新江苏 /01

特别报道 SPECIL REPORT

2017 江苏外贸企业（第十四届）老总沙龙在南京成功举办 /04

省进出口商会今年以来工作情况 /07

提质增效、持续推进国际化经营 /10

发展外经外贸 共谋“一带一路” /12

从企业特色选择行业发展空间 /14

面对全球价值链，外贸集团企业任重道远 /15

用国际资源供应国际市场 /16

外综服务业大有作为 /17

全力支持外经贸走进“一带一路”建设大潮 /18

倾心服务外经贸国际联动 /18

商会动态 Chamber Tendency

南京市海事局领导专程来商会和货代协会交流工作征求意见 /19

商会牵线搭桥 英国食品饮料企业代表团与汇鸿中锦对接洽谈 /19

马海宁出席“首届江苏省与美国驻华代表机构经贸交流会” /20

马海宁出席江苏参与“一带一路”科技创新

合作现状及对策研究开题报告会 /21

马海宁赴河海大学商学院共商战略合作 /22

焦点商学院院长姚俊一行来我会商谈合作 /22

商会秘书长一行赴台湾贸易中心南京驻点交流工作 /23

商会收看十九大开幕会 决心服务好中国梦 /23



热点聚焦 Hotspot focus

多重利好促江苏外贸显“暖意” 保持两位数增长 /24

出口退税力挺江苏制造扬帆海外 /24

会员天地 Member Area

决战八十天 奋力勇担当 /26

苏美达轻纺公司荣列全国纺织服装出口百强前三甲 /26

南通走出去微网站上线 打造走出去掌中宝 /26

南京海关赴汇鸿中锦宣法 /27

跨境精神在贸互达平台相传两周年 /27

嘉晟公司提出“大干 100 天，决战四季度” /29

食土商会副会长戎卫东视察汇鸿土产消博会 /29

汇鸿会展公司助力我省企业亮相 2017 美国西部

医药原料及植物提取物供应商展 /30

中国妇幼保健协会领导莅临汇鸿医宁调研指导 /30

高邮市商务局召开外贸政策宣讲暨跨境电商业务培训会 /31

弘业股份法国 RIVE 公司乔迁 /31



业务之窗 Business window

缅甸雪碧达：苏美达轻纺在“一带一路”上的加速器 /32

怡心苑 Essays

铁军女帅 /34

牢记援外使命 心系伟大祖国 /37

我应该向师父学些什么 /39

刊头题字：张明惠

2017 江苏外贸企业（第十四届）老总沙龙 在南京成功举办



9月26日下午，由江苏省进出口商会主办和中国出口信用保险公司承办的“2017江苏外贸企业（第十四届）老总沙龙”在南京成功举办。本次沙龙根据今年以来风云变幻的国际政治和经济形势以及我国外贸发展的情况和趋势选用“新形势下江苏外贸发展机遇和风险应对”为主题，商会各会长、副会长、常务理事、部分理事、品牌企业、跨境电商联盟等60多人出席了会议，会议特别邀请了商务部驻南京特派员办事处贾国勇特派员到会做重要讲话。

结合本次沙龙安排了商会第五次常务理事会。

本次沙龙分为两部分，前半部分由江苏信保汪涤凡总经理主持，他首先感谢了各位与会

老总的出席和贾特派员的莅临指导，经过近些年的发展，老总沙龙已经成为我省外经贸圈子畅叙友谊、沟通信息的一个高端平台。江苏的大型外贸集团是我省外经贸发展的火车头，江苏信保和我省各家大型外经贸企业共同合作，结下了深厚的友谊。出口信用保险已成为促进企业发展的重要金融工具，对全省出口企业覆盖面达到21.9%。在省级外贸出口的渗透率上，已经达到了84.2%。下一步江苏信保将充分运用国家政策资源，全力加强与企业的合作。今年我省外经贸形势稳步向好，进出口实现较快增长，但我省外经贸发展面临的不稳定、不确定因素仍然较多，外需回升的基础还不稳固，经营成本持续上升、产能和订单加快转移、外

贸新增长点尚未形成、贸易摩擦加剧等困难将在相当长时间内持续存在。汪总提出本次老总沙龙主要目的，就是希望与各位老总一起共同探讨新形势下我省外贸企业如何应对发展中的机遇和风险，帮助我省外贸企业把握机遇、规避风险、实现更好更快的发展。

沙龙特邀了中国出口信用保险公司首席经济学家、国别风险研究中心主任、对外经济贸易大学保险学院首任院长王稳教授做“国际经贸形势分析与应对”主题讲座。王教授指出对全球和国内形势的深入分析和判断以及风险的防范是习近平总书记对全党的要求。他专业地分析了全球经贸形势，尤其是对全球风险、区域风险、重点国别风险的特征进行了详细的讲述，并指出根据信保观察经济在回暖但是政治不确定性达到历史高位。然后他深刻兼具高度地对全球风险驱动因素进行分析，指出人口老龄化和人口结构的变化、大宗商品进入周期性调整、伊斯兰现代化困难重重，文明冲突加剧、21世纪12项重大技术创新、国际治理体系与大国博弈等都是风险的重要驱动因素，然后分享了“一带一路”的最新进展，新常态、新常态下，国内经济形势和政策总基调是稳中求进，通过经贸合作三年来贸易额3万亿美元，重大项目建设成效显著，金融合作和人文交流成果斐然。最后王教授针对全球风险分析和国内新形势下对企业提出了对接国家战略，宏观制度保障，立足企业自身，加强微观管理，借力金融机构，强化信企合作的中肯建议。

会议下半场由马会长主持。主要履行商会

常务理事会议程，马海宁代表商会报告商会今年以来的工作情况，重点对商会举办的重要会议、高层次有针对性的培训、多种形式的经贸活动、会员企业的服务、广泛的企业走访调研、新会员的发展、商会自身建设方面工作做了介绍，报告了今年下阶段我会将重点开展江苏自主出口品牌宣传推介、外经企业老总沙龙、组织好重点经贸活动、走访企业、完成商会互联网+服务的平台建设以及组织好业务培训等方面工作。

会议组织了参会人员交流发言。江苏苏美达集团有限公司蔡济波总裁在发言中介绍了苏美达在新形势下坚持更好的商业模式创新、技术创新、强化品牌建设等，围绕贸易为主业，向并购、投资方面发展，并取得了显著的成绩。下一步苏美达将继续加大自主品牌建设、拓展跨境电商、贸工一体化方面工作。

江苏国泰国际集团国贸股份有限公司总裁陈晓东简单介绍了国泰去年的业务情况，国泰在纺织品、服装方面已成为行业龙头。陈总表示国泰将继续将优势行业做的更大，进一步提升全球市场占有率。同时陈总也很重视实业投资，在软件方面也力争做到行业领先。但是他对今年人民币汇率不确定性太强、成本上升太快、走出去政策信息不够明朗方面情况向特派员进行了反映。

江苏汇鸿国际集团股份有限公司蒋金华对中信保惠及企业、帮助企业更好开展业务方面表示感谢，汇鸿已经从外贸向服务、技术品牌走出去发展，虽然汇鸿走出去相对前面的企业

较晚，但是在信保支持下和其他企业经验帮助下相信会走的更好。

江苏华瑞国际实业集团董事长孙家军介绍了华瑞从以服装为主的民营公司成功成为美国上市公司，目前工作继续以外贸为主，积极开拓国际市场，整合国外的资源人力、材料等，进一步实现利润最大化，并反馈目前在海外原材料在国内加工关税较高，自贸区方式还是跟企业要求有一定距离，并且希望中信保在对国内企业在国外业务的开展中能提供更多的支持。

江苏南通三建集团股份有限公司副总经理倪玉梅交流时说南通三建走出去早、工程量大，今年稳中有升，介绍了在印度、马尔代夫等国投资的重点项目，表示王教授的讲课对其更好把握国际形势拓展业务有很大帮助，同时南通三建开始涉足外贸行业，完善产业结构。但是目前走出去在融资和专业人才方面遇到困难，希望有更好的政策支持和合作项目。

江苏跨境电子商务服务有限公司副总经理国莅丽对今年的业务情况进行了介绍，出口情况在南京排名第二，业务斐然，并在巴基斯坦成立连对接平台，今年将成立外综服联盟，更好服务外贸中小微企业。同时也希望能和信保和银行以及相关政府部门有更好地合作和交流。

中国进出口银行江苏省分行行长吴钢在听了企业老总的分享后表示将一如既往支持和服务好外贸外经企业，根据企业需求提供更多更好的政策性服务，同时加强新业态方面业务的探索，针对成本上升、企业转型升级、汇率变动大，为更好应对现状，口行将为企业提供更

好的保值方面的服务，和企业合作空间很大。

中国银行江苏省分行副行长胡文勇也表示将根据企业需求把握好下一步服务的机会和方向，充分发挥中行传统优势。并隆重介绍了省行国际商会专家徐珺，企业如有困难企业可向她反映和呼吁。

商务部驻南京特办贾国勇特派员在倾听企业交流后讲话，这次沙龙收获较多，王教授的讲座内容丰富具有大局观，也对企业的实际情况和需求有了进一步认识，但是他对南京外综服企业资金池无江苏的银行投资提出疑问，对自贸区效果不满意等问题有了了解，更深入体会了大家的实际感受。江苏省进出口在全国排名前列，目前国际新形势下面临困难不少，政治上逆全球化形势抬头，经济形势也不容客观，面临挑战较大，通过这次机会听取企业意见和建议，希望成为联系和沟通政府和企业的桥梁，下一步为贯彻钟部长讲话精神，落实商务部的指示，进一步参与商会调研，为企业提供更

会议还印发了“会议手册”和“参阅资料”，参阅资料由江苏省进出口商会选编了商务部有关部门的非公开发表的调研报告，如“全球货物贸易服务持续的关键在于经济周期能否成功转换”“推动我轻工自有品牌全球化的思考和建议”以及部分对美贸易和对非合作等报告。

本次沙龙特别感谢中国出口信用保险江苏分公司的鼎力支持，汪涤凡总经理从沙龙策划到举办亲力亲为，中信保工作人员认真负责，保证了会议的圆满落幕。（赵静）

省进出口商会今年以来工作情况

——在 2017 年外经贸企业老总沙龙上的发言

马海宁

今年以来，我们按照马明龙厅长、会长在 1 月 4 日会长会议提出的“进一步提高凝聚力，进一步提升服务能力，进一步提升商会的影响力”的要求，紧紧围绕江苏外经贸发展大局，着力贴近外经贸工作实际，积极努力开展工作，现将半年来的工作简要汇报如下：

一、坚持开好重要的会议

（一）召开了“迎新工作汇报会暨会长会议”。在马明龙厅长、会长亲自主持下，这次会议得到会长们的热烈响应，部特办，商务厅领导都给予了大力支持。按会议议程，商会汇报了《江苏省进出口商会 2016 年工作情况及 2017 年工作要点》；省外办费少云主任给大家讲解当前及今后一段时期政治、经济及外交形势；会议重点听取马明龙厅长、会长关于 2016 年全省商务工作，特别是外经贸工作的经验总结，给与会企业家们部署 2017 年的全省商务工作方针、政策和目标、任务，及对商会工作肯定和提出殷切希望。与会者特别是 10 位发言老总们对会议给予了极高的评价。认为这是一次高层次并接地气的会议。特别是马明龙厅长、会长的讲话引起大家高度关注。

（二）召开了三届三次理事会。在大会上，宣读了马明龙厅长、会长《致江苏省进出口商会第三届第三次理事大会的信》。会议听取和审议了商会执行会长马海宁代表商会所作的《江苏省进出口商会 2016 年工作情况及 2017 年工作要点的报告》；听取和审议了徐雨祥副会长所作的《2016 年度江苏省进出口商会财务情况

报告》；听取了曹金其副会长所作的《关于选举新增副会长、调整常务理事和理事单位、变更副会长人选情况的说明》和《江苏省进出口商会关于调整对外承包工程分会情况的说明》。大会发布的《2016 年江苏省进出口排行榜》和《2016 年江苏省外经业务排行榜》，得到理事会每位成员的强烈反响。

会议认为，2017 年商会各项工作进行了全面的规划，提出“七个突破”方面工作，思路清晰，任务明确，实在可行，为商会今年的工作奠定了方向和工作基调。

二、着力组织高层次与针对性强的业务培训

遵照马明龙厅长、会长对商会培训工作要求，按照商会年度培训计划，我们特别注意业务培训的层次性和提升针对性。重点组织了四场培训。

一是组织“最新外经贸政策解读班”。新年开始，特邀商务厅、南京海关、江苏国检局、国税局、外管局主管处室处长宣讲最新出台政策，就有关问题作详细解读。各单位授课人员对国家和省出台的最新外经贸政策进行解读，特别对政策的把握与利用技巧也作了说明，同时还对地方市、县级政府出台政策注意事项、研究事项还做了提醒。在对话提问环节，大家踊跃发言。因为时间关系，不少同志还递进纸条，分别由讲解人员作个别交流。苏州、无锡、泰州、盐城、连云港、宿迁市局领导或商会办事处派人带队来参加，参培人数达 170 人。

二是与著名培训机构合作探索市场化培训。商会与北京基业常青合作举办了一期新形势下

PPP项目的操作与管理实践培训班。此次培训是根据企业要求以市场化模式组织的。参培人员都是江苏对外投资企业的高层负责人，培训内容完全是实务，大家反映非常之好。中江集团培训后要求商会给该企业办一期专场培训。

三是协助副会长单位赴上海自贸区考察培训。商会牵头并带队与河海商学院合作组织苏豪集团30多位高管赴上海自贸区考察学习自贸区政策，并考察自贸区2个专业平台，大家感到收获很大。

四是以会代训进行培训。组织了商会轻工分会贸易市场开拓与风险研讨会，请专家讲课和大家研讨，参会人员一致反映很好，并要求商会多组织此类研讨会，认为实在管用。

三、有效组织多形式的经贸活动

我们紧紧围绕进出口和对外投资工程承包、劳务合作业务，以多种形式，与省内、省外、境外等合作，共同组织或单独组织各类经贸活动。

一是组织大型经贸集团为主体的代表团赴宁波参加了“第三届中东欧博览会”暨第十六届消费品博览会。

二是与省友促会合作，共同组织举办了“菲律宾投资与发展合作论坛暨招商推介会”。

三是参与主办“新外贸 新时代 新未来—互联网+外贸”新业态高峰论坛。

四是协助香港贸发局举办了“一带一路沙龙”和“宁港商务洽谈会”，为企业搭建平台，帮助江苏外经贸企业加强与海外企业的交流与合作。

五是配合省商务厅有关处室举办了“哈萨克斯坦投资推介会”、“捷克—江苏贸易投资交流会”。与南京海关、金陵海关联合举办了“金陵海关支持自主品牌企业政策沙龙”活动。

六是应邀出席海关总署在青岛举行的全国海关“龙腾”行动现场动员部署活动，就“行

业协会在知识产权维护中的作用”的工作情况做汇报交流。

七是联合主办了第六届“南京国际时尚消费品博览会”。

四、尽责竭力为会员企业、行业服务

一是通过《商会通讯》、商会网站、微信公众号为企业及时提供市场资讯，宣传报道会员企业成功经验和做法，交流会员信息，展示会员风采，报道商会动态。商会网站保持及时更新，访问量在稳步提高。商会微信服务号坚持每周推送，每次推送7-8条信息，主要内容是会员企业的动态报道及商会自身活动。

二是派员协助商务厅有关服务企业工作。派员协助完成了2017-2019年度江苏省重点培育和发展的国际知名品牌评审工作。参加了121届广交会、27届华交会等相关工作。

三是充分发挥商会专业分会服务企业作用。组织货主分会举办了“汇率波动对江苏外贸企业影响研讨会”。邀请省外汇管理局、省中行等专家分别就近期外汇管理有关政策及人民币汇率走势等作了介绍和分析，帮助企业规避汇率风险；轻工工艺品分会组织举办了“轻工企业转型升级相关活动”，邀请省检验检疫局等专家介绍了轻工类产品在国内外的检验检测标准以及企业如何完成质量创新与转型升级等内容。

四是办理外派劳务培训合格证。上半年，办理外派劳务合格证5557本。召开了单证员考点工作会议，完成了上半年单证员咨询、报名及考试工作，报名人数2567人。组织南京城市职业学院60多名国际贸易专业学生到江苏跨境参观学习。

五、组织重点课题调研和广泛开展企业走访

一是组织对省进口贸易平台调研。为重点了

解全省第一批确定 7 家进口贸易平台发展情况，商会联合特办、南京海关、省国税局、省商务厅对其中 6 个进行了调研。

二是全年计划走访会员企业 100 家。已走访了近 40 家企业。与企业进行了座谈，听取企业呼声，了解企业发展现状。

三是编制上报三期“企业声音”。内容涉及建筑企业国际工程承包合作，外经企业在以色列开展业务，探索易货贸易方式，美国对全球晶体硅光伏产品贸易管制带来的影响，国际班轮运输乱收费问题，我省企业如何用足用好自贸协定优惠政策，企业对海关通关一体化的反映等。

四是分别赴广东、深圳调研外经协会工作经验并研究改革了商会加强外经工作的意见。

五是加强对商会办事处工作的调研。先后对扬州、高邮、张家港、南通办事处进行走访调研，研究如何进一步利用办事处与会员企业开展对接活动，加强和办事处的联系，讨论资源共享、资源整合工作。

六、努力发展新会员

突出吸纳高品质企业入会，新发展会员 11 家，其中：副会长 2 家、常务理事 3 家、会员企业 6 家。11 家会员企业包括跨境电商企业、建材进出口企业、劳务合作企业、文创类进出口企业。

七、注重加强自身建设，提高商会整体服务能力

一是加强商会支部和工会工作。组织大家开展“两学一做”教育与坚持支部“三会一课”制度等，关心员工文化生活与管理工作。签订了支

部共建协议并多次开展活动。

二是调整了商会工作人员。根据商会人员变动情况，今年新进三名员工，都是 80、90 后，具有研究生、本科学历。

三是继续加强制度建设。进一步完善商会财务管理和人事管理以及行政管理，保证了日常工作运行。积极探索建立商会绩效管理。

下一阶段，我们将重点做好 7 项工作。

一是与有关网络平台合作建设江苏自主出口品牌的宣传推介平台工作。为全省出口品牌企业搭建宣传平台，帮助企业拓展海外市场，努力服务好江苏自主出口品牌的发展。

二是突出办好“外经贸企业老总沙龙”。今年这期沙龙拟与中信保江苏公司合作举办，力求从企业发展实际需要，选好主题，办出高层次。

三是继续办好“外经企业老总沙龙”。商会拟计划与省建筑协会联手组织，举办一期有特色、内外两个市场结合的活动。

四是组织好有关重点经贸活动。按全年工作计划组织企业参加承包商会宁夏工程承包展，与省人大友促会联手组织企业赴菲律宾投资考察。

五是继续组织好走访企业，做好江苏省外综服企业联盟工作，完成进口平台调研及报告。

六是完成商会互联网+服务的平台建设并运行。商会所有服务将实现网上运行，目前已完成方案制定，正在进行技术开发。为提高商会服务水平，正筹划商会网站的功能提升和开发英文版网页。

七是继续组织好业务培训。重点与南京海关联合举办进出口企业海关法律服务专场培训。届时海关总署法规司主要领导将亲临指导。

提质增效、持续推进国际化经营

——在“2017年江苏省外经贸企业老总沙龙”会议上的发言

一、实施再国际化，升级跨国经营体系

长期以来，苏美达持续推动贸易模式优化、海外平台建设以及国际化资源整合力度，积累了宝贵的国际化运作经验。通过进一步实施集团的“再国际化”战略，打造真正的跨国公司。

产品走出去：贴牌生产，为客户做加工，利用中国劳动力成本的优势，做一个产品的输出者。

服务走出去：以客户为中心，提升海外平台经营管理水平，推进海外服务平台升级。加强前端作战能力，完善售后服务体系，为苏美达的国际化经营打下坚实基础。

品牌走出去：在持续提升产品质量和服务能力水平的同时，苏美达的自主品牌之路越走越远，FIRMAN、GFORCE、YARDFORCE PHONO 等自主品牌群在各自细分市场均拥有一定的市场影响力。

工程走出去：苏美达的工程在行业上覆盖了包括各种环境工程、传统能源以及新能源，地域包括了亚非拉等国家，围绕“一带一路”沿线积极拓展海外市场，通过 EPC 工程承包能力的持续打造，境内外的 EPC 总包项目在数量、规模、质量和影响力上都实现了较大的突破。

标准走出去：苏美达从生产线的设计、施工、标准、品牌授权等方面为客户提供全方位标准和服务，以苏美达在中国的标准，在海外设计、建造了使用苏美达品牌授权的电池片厂，同时通过提供原材料保障产品的质量符合苏美达标准，在使用当地产能的同时，实现标准走出去。

二、推进实业发展

自 1998 年启动“贸工技”一体化战略以来，苏美达发展自主实业，有力促进了贸易模式的升级和供应链的整合。伴随集团业务结构的优化、“产业+投资”双轮驱动模式的推进，“实业”在苏美达的整体产业布局中扮演着更加重要的角色。不断探索“围绕贸易办实业、投资发展办实业、产能输出办实业”三种实业发展路径。

围绕贸易办实业：牢牢秉持实业杠杆化运作，保持轻资产模式。目前在园林工具、光伏组件、汽车配件、发电设备、纺织服装领域拥有 34 家国内自有实业工厂；

投资发展办实业：注重发挥投资、并购、整合的力量，培育和发展一批以“技工贸”为导向的实业板块。目前在价值洼地缅甸建成了服装生产基地，已形成近 4000 人员工规模，实现了全球供应链资源优化和整合，打造全球无疆界生产格局，增强国际竞争力。同时将供应链向非洲延伸，正在埃塞俄比亚筹建新的服装生产基地；



江苏苏美达集团有限公司

总经理 蔡济波

产能输出办实业：充分发挥自身有关产业在品牌、技术、管理上的优势，把握国际产能转移方向和趋势，推动一揽子实业体系输出，带动产能走出去，并以此获取长期市场、订单和项目。今年实现在土耳其 200MW 光伏产能输出。

三、推动技术创新

苏美达在“贸工技”战略的引领下，持续推动以市场需求为导向、通过“集成创新、协同创新”模式，整合关键技术资源，发展核心技术平台，加快新产品、新技术研发和应用，引领产业向中高端迈进。

自主研发创新平台建设：国家地方联合工程研究中心 1 个、国家级认可实验室 2 个、省级以上技术平台 10 个

取得研发奖项和成果：获得各类专利 233 个

四、强化品牌建设

坚定不移发展自主品牌，推动从产品经营到品牌经营的转变，成就细分市场冠军。

打造一批具有自主知识产权的核心产品品牌，提升自身在价值链上的话语权和定价权；

着力推进专注于特定细分市场的品牌建设，持续增强品牌张力，成就细分市场冠军；

不断增强和累积品牌资产，并进行合理的品牌延伸，以此进入新领域、发展新事业，促进跨越式发展；

搞好母子品牌建设，打造“SUMEC 品牌家族”。

五、探索“互联网+”

“外贸+互联网”是外贸稳增长、促转型的新动力，是新时期下全面激活全球贸易的新途径。苏美达相关业务板块大力推进传统业务模式对接互联网，培育外贸竞争新优势。

借助国内、国际大型第三方平台，尝试商品电子商务运作，初步建立形成了出口贸易和国内贸易并驾齐驱、面向多市场及多品类业务的电商经营架构；

充分利用自身在全球化运作、供应链整合以及综合贸易服务等方面的优势，以参股非常购（FCG）公司为契机，积极探索切入跨境电商业务。积极探索、推进集团“互联网+”发展战略，打造 S2B2C（Supplier&Service to Business to C）跨境电子商务平台，形成自有国内大消费零售业务体系，实现产业升级。

六、推进资本运营

充分发挥资本平台功能作用，实施产融结合发展，推进“产业+投资”双轮驱动，助力主业布局完善以及核心竞争力的打造、培育和发展战略性新兴产业。

现有产业板块，通过必要的产业投资，补齐产业链薄弱、空白环节，促进提质增效发展；

新兴板块，尝试切入清洁能源、“大汽配”、轨道交通零部件、自主品牌、跨境电商等领域，打造梯次产业格局。

着力研究上市公司助推子公司发展的现实路径，包括增资扩股、战略投资（投资子公司所属新兴板块）、联合投资等，拓展“6+N”产业布局。

关注欧美相关产业，找到符合苏美达未来发展定位的收购标的，完善产业链结构，在某些细分

领域形成国际化竞争力。

在发言的最后，蔡总对进出口商会、中信保江苏公司长期以来给予苏美达的支持表示感谢。他说：“走出去”的企业，在面临着更大的市场机遇的同时，也必须面对更多的不确定因素。中信保作为世界上最大的信用保险机构，对于走出去企业的支持具有重要战略意义。衷心希望在苏美达未来的发展中，能够与商会、中信保携手加快推进全球化布局和资源配置，建设具有全球竞争力的跨国公司，真正实现“融汇全球资源，共享人类文明”的至高使命，努力为新形势下的江苏外贸发展做贡献！

沙龙期间，中信保的首席经济学家王稳还做了主题演讲，对国际经贸形势进行了分析，并提出了应对策略，中国在国际市场上的角色和地位正在发生着显著的变化，未来这种趋势还讲延续，所以必然会面临着传统势力带来的困难和挑战。而中信保作为世界上最大的信用保险机构，同时也是一家政策性的金融机构，对于走出去企业的支持一直是巨大的并带有战略性的。作为企业而言，要紧盯国家提出的“一带一路”、“长江经济带”以及“京津冀一体化”战略，做好产业、经营的战略布局，在中信保支持的国别和地区，对于中信保的“双九五”方案，无论对于银行而言还是对于企业而言都可以直接归于零风险的范畴，作为企业而言，在市场开拓上，首先要研究中信保的国别风险地图，在重点地区布以重兵，利用好国家政策，为国家战略的落地，也为企业更好更安全的发展找到路径。

发展外经外贸 共谋“一带一路”

——在“2017年江苏省外经贸企业老总沙龙”会议上的发言



中国南通三建董事副总裁
海外公司总经理 倪玉梅

一、业务发展情况

在南通三建的总营业额中，外经贸这一块体量占比不算大，但是集团公司“走出去”的战略选择一直是坚定不移的，因为要成为国际化一流企业，到海外参与更高层次的市场竞争、获得更大纵深的发展空间、增强自身调适能力是一个必然选择。

1. 外经

南通三建今年的外经总量，与去年同比略有上升，截至2017年8月，新签合同额25091万美元，完成营业额30347万美元。一方面，境外投资合作取得了突破，成功落地系列项目。投资额约4.69亿元人民币的印度总统塔大厦高端住宅楼项目正式开工，该项目走投融建之路，集投资、开发、建设、管理、运营于一体，

创三建中外合作新模式；成功签署合同总价 2.8 亿美元的马尔代夫 5000 套社会住房项目合同，这是三建第一个利用买方信贷的融资项目，也是首个落地的 EPC+F 项目；纳米比亚鲸湾、奥丹瓦市、奥西瓦隆戈市等地多个保障房项目顺利签约，并部分开工。另一方面，援外项目成果及品牌影响持续扩大。上半年，一举中标了中国援科特迪瓦阿比让精英学校项目，合同额为 1.43 亿元人民币。援亚美尼亚中文学校项目正式开工，援多哥议会大厦和刚果（金）政府综合办公楼项目在中期、竣工验收中分别获评优良，这些荣誉的获得，让南通三建在援外工程领域成为中国标准、品质代言。

2 外贸

上半年，与山东蓝山集团合资成立了由我方控股的进出口公司，向中储粮采购 6 万吨大豆委托蓝山集团加工，形成闭环式贸易模式，目前已完成内外贸销售额 4000 多万元人民币，开拓了南通三建“走出去”的新路径。

二、存在问题

上半年，虽然落地了一系列项目，但放弃的和未中标的更多。通过综合分析，深感走出去还面临着诸多制约因素。

1. 高素质人才短缺问题严重。

没有过硬的国际商务团队，以及国际金融、法务、财务团队，导致有效项目信息获取能力、实际推进能力不足。

2. 项目融资面临挑战

项目融资是国外一种成熟的模式，但我们国家金融系统参与海外项目融资的案例还很少，对海外合作者的资信要求也高。所以资金筹措的方式还需要多方并举，进一步摸索。

三、建议与展望

“一带一路”提出来已经有三年多了，工程承包、外经的概念和内涵都有了变化。我看外经最重要的概念是“走出去”，但是中国现在“走出去”的概念和内涵，和几年前相比，已经发生了比较大的变化，从过去单纯的工程承包，走向 EPC、BOT 或者 PPP，我们“一带一路”“走出去”的形式、方式以及要求都发生了比较大的变化，国际市场对中资公司的要求、“一带一路”对中方公司的要求，也已经发生了很大的变化。单纯的工程承包，目前来看，市场的价值已经不是很大了，从某种程度上讲，也有可能被边缘化，中国“走出去”实际上就是中国资本“走出去”。现在几乎所有“一带一路”国家对中国“走出去”的期望，并不是工程承包，我们跟他谈工程承包，他不怎么感兴趣，他最感兴趣的是投资。所以我们希望商会给民企与银行、金融机构搭建更多的桥梁，做好项目融资，积极创造承揽投融资项目的条件。

从企业特色选择行业发展空间

在“2017年江苏省外经贸企业老总沙龙”会议上发言摘编



江苏国泰国际集团国贸股份有限公司总裁 陈晓东

这次我借这个机会把我们国泰的情况跟大家汇报一下：

国泰去年做了一个大动作，我们把各个子公司都装到了上市公司里面，做了一个整体上市。国泰的中心思路比较简洁：没有一定的规模，就没有一定的话语权，也没有一定的发展空间，很多事情是一个量变到质变的过程。我们想要把优势行业做的更大一点，比如说像服装这块，我们定位是做成全球最大的服装供应链整合企业，我们完全有能力通过专业化和多方位的努力把这个蛋糕在全球的份额做的更大，基于这个考虑，我们在参与设计研发方面，供应链方面我们就围绕这个方向去发展：包括我们的实业投资，我们真的想在全球做大做一个掌控者，我们在全中国加快布局。

我们国泰上市公司有两大产业，一个是纺织服装供应链，这个市场未来是非常大的，我们也是围绕着大方向，在资源、要素、举措方面做大。在这个基础上，我们的其他行业，比如软件做的也不错，我们国泰的软件在政务这一块是全国前三位。

要么不做，要做就是做行业龙头企业。我们选择的行业要有足够的空间让我们去发展，如果说这个行业比较小的话我们就坚决不做，有所为有所不为，如果这个行业我们做不到前三位，我们也不做。

我们现在总体形势比较好，客户订单大家都差不多，关键是怎样把后续工作做好。对于我们企业目前面临的压力主要有这几方面：

一个是人民币汇率。人民币汇率的不确定性太强，其波动对我们影响比较大。作为企业来说我们期望有一个比较稳定的预期，这样我们的风险就会小一些，所以我们建议人民币的汇率还是要适当稳一点。

第二个是总体上来说我们觉得这几年的成本上升的太快，这可能跟我们的一些诸如环保之类的政策有关系，这样是对的，但未来的预期成本上涨还有很强的不确定性，像我们加工费这类长得比较可怕，作为企业的压力很大。

第三个在走出去方面，我们走出去总感觉企业在孤军奋斗。国家提供了很多机会，包括信保和其他方面，但是政策上，对国家未来的方向上面，我们还是掌控不够。因为现在海外投资的比重越来越高，金额也越来越大，这一块我们还是希望政府能够给企业更多的帮助。

面对全球价值链，外贸集团企业任重道远

在“2017年江苏省外经贸企业老总沙龙”会议上发言摘编



江苏汇鸿国际集团股份有限公司副总裁 蒋金华

我也一直在思考这样一个问题，金融危机以后，如果没有中信保的保驾护航，我们外贸该怎么做？没有中信保，现在的业务该如何推进？原先我们大家都是用的信用证，但是，现在信用证用得越来越少了，那么在这样严峻的形势之下，我们又该怎么做呢？所以说，外贸事业的推进与发展是离不开中信保的。

今年中信保与我们公司对接时，汪总就跟我们说，不要把眼光局限在贸易线上。比如像苏美达这样的企业，我们其他的外贸集团在形态上相比是落后的。商品走出去的同时，连带的服务、技术、标准、品牌的走出去，我们公司也是在积极地尝试与推进当中。

记得2014年，我们邀请苏美达轻纺的范总和孙总到公司讲授组织管理经验，当时公司的缅甸的厂才开始建设，现在已经上了轨道。当初我们在越南的工厂因为冲突被烧掉了以后，我们胆战心惊，不知道要亏损多少，但中信保拍板跟我们说，没关系，中信保会给我们担保，还有一个就是业务和客户全部享受同步担保，这也给了我们更大的信心。

华瑞集团是走出去相对来说比较早的企业，早在九十年代就已经走出去。而像苏美达和国泰这样的，比我们企业早个两三年，但我们并不觉得落后，除了有中信保给我们担保之外，苏美达和国泰这样的企业也愿意分享他们的经验，让我们少走弯路。苏美达的领导讲过一句很不错的話，跟做外贸的人讲，我们的工厂做的还不错；跟做工厂的人讲，我们的外贸做得还不错。

“外学浙江物产，内学苏美达”，曾经我们把进展不快都归结为体制问题。现在看来，不仅是体制的问题，

三中全会以后，国企改革，江苏第一例就是汇鸿集团，现在大大小小的会议上，都邀请我去介绍经验。但是实际情况，我们改制也不完全彻底。我们公司是第一个尝试的，而且我们都知道江苏是一个保守的省份。对于这部分的不彻底，我们还在探讨如何处理与解决。尤其是在金融危机之后，全球经济还没完全复苏的情况之下，这是一个机遇，但是实现这个目标是任重道远的。

这两年，我们也在思考，在全球供应链的每一个节点上，更加注重设计和品牌的元素。总体来说，大商品上我们是停滞不前，导致公司的名次越来越往后，目前已经跌至第六了。

在小的商品推广上，我们提出专一化、特色化、品牌化的经营模式，总体收益不错。我们的浆纸的进口包括国内贸易全国排第二名，而废纸的贸易额在全国遥遥领先，排名第一。我们的部分产品进出口贸易额也是全国第一，数量和质量也并居第一，但市场份额只占5%，其努力的方向还是很大的。上次我们就已经把一些产权不清晰的排除在了上市公司的体制之外，将一些培育的腐化的东西排除在外，待其成熟的时候再招纳进入上市公司。当初我们占据三分之一的份额，这两年净资产增长得很快，这就是整体上市的好处。

用国际资源供应国际市场

在“2017年江苏省外经贸企业老总沙龙”会议上发言摘编

江苏华瑞国际实业集团董事长 孙家军

华瑞是以服装为主的民营上市公司，2008年在美国上市。一直以来，我们不像国泰、苏美达、汇鸿等其他的一些老大哥们，他们是外贸行业的航空母舰，我们只是一个小弟弟。销售等各方面和他们差距还是很大。但是我们一直致力于做一些细分行业：一是我们是以外贸起家的，然后做了自己的品牌，现在在全国有接近2000家店；二是我们的供应链，我们的供应链放在南京传统外贸这一块，但传统外贸这一块现在的做法已经变了，我的感觉和陈总感觉一样，订单出不去了，现在的问题是如何把利润最大化，如何把买家市场变成卖家市场，这是我们在探索的一条路。



近两三年来我们做主要是在寻求一种国际市场，用国际资源供应国际市场，这是我们这几年一直在做的。因为国内劳动力成本的上升，大家都面临着很多问题，劳动力成本上升以后，整个产业链都会发生一些变化，产业链发生变化后，中国的一些商品竞争力随之下降，再加上现在一些关税问题，比如我现在买一些欧洲的面料，在东南亚做，中国国内就免税，而我把欧洲一些高档面料买入中国后直接在中国生产，那么海关的关税就很高，这是一种模式；还有一种模式比如我买了韩国的面料在越南生产，然后供应欧洲、澳洲市场，整个的国际资源供应国际市场这一块的资源，我们的发展经历比较多一些。这样我们整合了包括人力、材料等各方面的资源，保证了我们的利润最大化。这是我们目前主要在做的一件事。

当然，这其中还涉及到一些关税问题。现在国内的一些自贸区，比如我们上海的自贸区，总体感觉达不到企业的要求。主要是因为一是离企业（南京）太远，二是企业要的一些东西放在自贸区可能不方便。

正好今天中信保的汪总也在，我的感觉跟蒋总差不多，七八年前我们不用中信保，现在我们用了中信保之后就离不开中信保了。我们企业内控的一些客户评估等事情，以前是企业在做，但是我们的力量比较弱，现在借助于中信保的力量能做到更完善。在此我非常感谢中信保，同时我想提一个业务方面的建议，我们现在的业务发生了一些变化，目前我们在东南亚一年也有一亿美金左右的出口，现在出口的买家保险中信保帮我们解决了，这些材料大部分是从中国去的，但是仍有部分材料是从欧洲或其他地方去的。但是这些材料进入东南亚国家的过程中没有保险。我在运输途中有，一旦进入某东南亚国家后就没有了保险，相当于我们一年几千万美金的材料在别国的土地上在飞。我相信他们本国的保险公司是没有能力做这样的事情的，我们也不相信他们有能力帮我们保险。那么我们这样的材料如何在生产国有保障，所以我们希望中信保能提供一些必要的保障。

外综服务业大有作为

在“2017年江苏省外经贸企业老总沙龙”会议上发言摘编



江苏跨境电子商务服务有限公司副总经理 国莅丽

我们江苏跨境是外贸行业的新兵，是于2013年12月成立的电子商务服务有限公司，今天也正好是我们的贸互达平台上线两周年。2015年开始从事业务工作，我们公司其实是一个互联网+外贸的一个平台，主要给中小企业提供通关、物流和融资的服务，是一个综合性服务的公司。相对来说我们公司发展还是比较快的，2015年的总收入1个亿，而去年一年就是42亿，今年目前为止也已经收益80亿了，由于效益好，我们已经进入了南京市的前三甲，上半年的出口额也是占南京市第二，也进入了全国的百强，位居97名；江苏省前30强，位居27名。

目前我们公司服务的行业大约16种行业，264个品类，1369种产品，覆盖171个国家，服务的生产企业是2200多家。我们公司今年的目标也是破百亿，而我们未来在2020年目标总收入为600亿人民币，市值要达到400亿。

当然，我们也很感激中信保对公司的支持，尤其是对我们服务的中小企业的支持。去年年底，我们和南京市成立了一个大约十个亿的资金池，拉动了南京大约100亿的出口额。接下来我们需要做的一方面是深化跟踪中小企业服务的体验，目前我们公司能够做到的是三天退税，0.5天结汇，已经和浙商、江苏、中信及南京银行实现了银行系统直连，大大提升了我们的服务效率。

十月份也会和一家银行及信保推动政企银保国家级的对中小企业服务项目，希望把银行及信保普惠政策惠及众多的中小企业。接下来，我们也会为新兴高科技企业的虚拟生产深度的服务提供支持，并在无人机等行业上给高科技产业深化并支持。我们会在外经和外贸上推动创新，针对国家“一带一路”政策，我们选择了巴基斯坦这个国家，并与其建立了一个离岸对接平台，以海外仓和离岸平台方式为江苏企业在巴基斯坦的投资等体系建设、融资及物流等方面提供便利，目的是将国内先进方式传入巴基斯坦市场，也是作为我们公司的一个努力目标。

接下来跟大家汇报的是需要大家支持的，我们公司从事的跨境和外贸综合服务都属于新兴业态，而新业态发展迅速，但很多主管部门的政策还没跟上，因此我们这新业态的公司急需一个可以跟垂管部门直接对话的平台及推动新政策的演化和支持。计划十月份成立外综服务联盟，希望能够得到在座知名企业的支持，来推动新业态产业的发展，谢谢大家！

全力支持外经贸走进“一带一路”建设大潮

在“2017年江苏省外经贸企业老总沙龙”会议上发言摘编



中国进出口银行江苏省分行行长 吴钢

我们进出口银行江苏省分行还是继续保持为外经和外贸企业提供政策性的金融服务精神。支持外经外贸“走出去”、“一带一路”以及产能和装备制造合作等方面是我们的主营业务。因此，我们今后也会继续推动这方面与会员企业的合作。如果会员企业有什么困难或者需要帮助的方面，也可以跟我们提出，我们会联合信保及中行等银行为大家服务。

另外，在传统行业为大家提供服务的同时，我们也会为新业态这样的新兴产业探索更好的服务道路。转型升级不仅仅局限于设备的更新，更重要的在于品牌、技术等方面的提升，以此来应对出现的一些困难局面。

通过一些延伸产品，帮助企业做一些保值以及服务，后面合作的空间很多。

倾心服务外经贸国际联动

在“2017年江苏省外经贸企业老总沙龙”会议上发言摘编



中国银行江苏省分行副行长 胡文勇

非常荣幸也非常感谢马会长给我们中国银行提供这样一个非常好的平台，今天我作为王兵行长授权来参加会议，首先我介绍一下，我是在座的各位之中唯一从事风险管理、风险审批工作的，一般情况下我是属于中后台的，不会出现在今天这个场合。所以今天我看了名单后有一个感觉：既熟悉，也不熟悉。熟悉的是如同马会长介绍的一样，在座的企业总体上不管过去还是现在都是在我们中国银行服务或合作的范围，不熟悉的是我看着面孔确实熟悉的并不多。所以也是非常感谢刚才几个企业给我们分享了成功的经验和体会，尤其是把今年以来面对的困难，包

括新业态、新需求给大家做了分析，其实这些需求也是我们下一步服务的机会和努力的方向，我们中国银行也会一如既往发挥传统外汇外贸专业银行的特色和传统优势，饮水思源。我们中国银行江苏分行有一位国际商会的专家，是中国的第二位国家商会专家，也欢迎大家在外汇外贸、国际贸易、贸易融资、国际趋向方面有什么困难、问题通过我们中国银行向国际商会呼吁、争取。最后我们服务于海内外联动，包括一体化、一带一路、走出去，我们也会结合今天这次沙龙有价值的信息给我们的行领导沟通汇报，跟我们的贸经部一块梳理大家提出的需求，目的马会长提出的三个“服务于”，同时保驾护航，为客户控制风险。我们也不希望咱们中国的企业在走出去的过程中陷入陷阱，我们一块共同努力，同舟共济！

（摘编内容按发言顺序排版 根据记录整理，未经本人审阅）

南京市海事局领导专程来商会和货代协会交流工作征求意见



9月19日，南京市海事局王友国副局长率相关负责同志支薇，来我会和江苏省国际货运代理协会交流工作，征求服务意见。商会秘书长朱一兵、货运代理协会业务主任马维宁、商会经贸业务部主任范亚萍参加交流。

商会和货代协会在8月31日召开的会员企业交流座谈会上，个别企业反映海事审批制度改革后，对其网上审批业务不是很熟悉。商会和货代协会报告后，省、市海事局高度重视，王友国副局长专程来商会、货代协会通报行政审批制度改革情况并征求意见。

王局长介绍，国家和省、市海事局一直秉持竭力服务江苏，服务江苏和南京法制发展、以及外经贸进出口企业的理念和工作宗旨。为更好地服务企业，便利办理行政审批事项，南京海事局进行了大量的工作调研和认真准备的基础上，对海事行政审批制度进行了深入改革，建立行政审

批服务中心。将原来分散于机关各业务部门的海事行政审批事项，集中于政务中心，全面实施网上申报，网上审批，已从2017年7月1日正式开通并运行。为此，南京海事局专门选调12名业务骨干集中业务培训，统一办事流程，统一执法标准，全部行政审批项目通过外网申报，内网审批，不需要申报人员到现场。市海事局组织对政务中心人员进行业务培训。为确保审批工作的顺利运行的同时，开通了在政务中心建立行政审批绿色通道，全面推进实施了首问负责制、并联办理、预约服务和一站式审批，全面简化了审批流程，大大提高了行政工作效率。市海事局从而腾出63.6%人手抽调到海事一线工作，有力促进了机关改进工作模式和工作作风的改进。

我会秘书长朱一兵非常感谢南京海事局多年来对江苏外经贸热情服务和给予的积极帮助，表示会将王局长相关意见和内容及时反馈给企业。也希望以后双方能加强合作和联系，共同做好海事行政审批制度改革的宣传和培训工作，共同为外经贸事业做出贡献。

市海事局对商会、货代协会的函件进行了复函。
(范亚萍)

商会牵线搭桥 英国食品饮料企业代表团与汇鸿中锦对接洽谈

经我会牵线搭桥，英国西南部十余家食品饮料企业家组成的代表团于9月20日下午赴汇鸿中锦公司开展业务交流和洽谈。英中双方共30余人参加交流洽谈，会议由吴毅民董事长主持。

来访的英国企业家们通过观看中锦公司精心制作的英文宣传片，对中锦公司目前经营情况和未来业务发展前景有了深刻了解。在随后

安排的业务面对对接会上，11家英国企业分别将各自具备悠久历史、取材天然健康的各类食品和酒饮产品逐一做了详细介绍。

中锦公司近年来致力于内外贸相结合，大力发展健康食品板块业务，此次英国代表团慕名专程前来交流洽谈，对中锦公司新兴业务拓展提供了一次极好贸易机会。
(张伯春)

马海宁出席“首届江苏省与美国驻华代表机构经贸交流会”



2017年9月25日下午，我会执行会长马海宁应邀出席在南京举办的“首届江苏省与美国驻华代表机构经贸交流会”。交流会旨在促进江苏省与美国各州之间贸易进入新阶段，加强双方合作与互动，进一步地搭建江苏企业美国各州之间交流平台，实现互惠共赢局面，美方代表和中方领导分别致辞并讲话。

省商务厅厅长马明龙，在会上发表讲话指出，美国一直是江苏最重要的经贸合作伙伴之一，是江苏第一大贸易伙伴、第六大外资来源地和第二大投资目的地。2017年上半年，江苏对美进出口总额453亿美元，同比增长17%；其中江苏对美出口378.2亿美元，同比增长15.8%；从美进口74.8亿美元，同比增长25%。双方经贸发展势头良好，尤其是与加州、德州和纽约州之间的频繁交流，更是为双方合作锦上添花。

为进一步搭建江苏企业与美国各州之间

的交流合作平台，马明龙厅长提出以下三点建议：一是将交流会打造成双方加深了解，深化合作的友谊平台。近年来，美国各州的投资企业已经在苏南地区形成产业化模式，发展已然非常成熟，但是江苏不仅有苏南地区，苏中和苏北地区同样拥有更多发展与合作的空间，期望各驻华代表机构能够在加强与苏南地区合作的同时，也能够将目光更多地投向苏中和苏北地区，深化与整个江苏省的合作与交流。

二是讲交流会打造成推进双向投资贸易平台。随着双方合作的深化，投资的渠道和方式也更为多样化，期望双方能够成为互为信赖的投资伙伴，进一步推动双方合作关系的友好发展。

三是将交流会打造成双方表达和处理事宜，彼此关切的平台。双方合作的过程中，必定会有一些因为沟通不到位而产生的问题与矛盾，希望藉由此次会议，能够推进双方关切事宜进一步的处理和解决，加强沟通与交流。企业与地方也可组织一些相关的主题活动，促进双方文化交流，也能推动合作上的发展，实现共赢合作。

会长的发言获得了全场的一致认可，会后商会也会积极推进会员企业与美国各州之间的合作，加强经贸往来促进双方友好合作进入新阶段！

商会信息综合部张伯春主任、蔡红同去参加了交流会。
(蔡红)

马海宁出席江苏参与“一带一路”科技创新合作现状及对策研究开题报告会



10月18日，江苏海事职业技术学院在行政楼二楼会议室召开了“省科技厅研究项目”开题报告会，我会马海宁执行会长应邀参加。此次开题报告会邀请了省政府参事室主任王庆五、省高等教育学会会长丁晓昌、省进出口商会执行会长马海宁、中江公司原总经理薛乐群、江苏海事职业技术学院研究员毛建梁、江苏海事职业技术学院教授葛君山等6位作为评审专家。学校校长刘红明出席会议，省科技厅有关处室负责同志以及“一带一路”研究院课题组全体成员参加了会议。

刘红明校长作为课题负责人做了开题报告，他首先向评审专家介绍了海事职业技术学院及“一带一路”研究院今年工作开展情况，以及“省

科技厅研究项目”申报的相关背景。刘校长重点就课题选题背景、研究的意义、研究目标、研究内容及拟解决的问题和研究的重点、难点、研究的方法、研究的思路等方面做了报告。

评审中，课题评审组组长王庆五主任对课题开题提出要求，评审组专家认真听取了汇报，进行了充分讨论，对报告进行了提问和点评，提出了许多建设性的意见和建议。评审组最终决定确定立项项目。

最后，刘红明做总结讲话。他表示，此次开题会，评审组专家态度严谨，高标准高要求，课题组受益良多，课题组要按照评审专家的要求全力做好课题调查研究工作。

（张伯春）

马海宁赴河海大学商学院共商战略合作

应河海大学商学院的邀请,9月22日下午,我会执行会长马海宁赴河海大学商学院,与河海大学商学院副院长唐震、MBA 中心副主任沈玲及两位老师交流工作和商谈战略合作。

马会长介绍了商会的机构设置和主要工作,重点介绍了商会目前开展的政策培训、外贸业务培训以及外经贸老总沙龙、专题研讨、展览展会等重要活动,帮助企业了解投资出境、贸易出境过程中的相关政策法规,协助企业开拓国际市场,做好风险防范,通过各种渠道和方式,为企业解决实际问题。马会长表示商会也一直在积极寻找平台,建立战略合作,资源共享,优势互补,合作共赢。

唐院长对马会长一行的到来表示欢迎,对商会给予的帮助和支持表示感谢,真诚的希

望能够进一步深化合作。唐院长介绍了商学院的“前世今生”,重点介绍了目前针对企业开展的品牌活动,如“名师进企业”、“移动课堂”等公益活动,学院将课堂搬到企业,理论与实践相结合,成立“智团”,围绕企业实际问题,探究解决办法,在帮助企业的同时带动商学院品牌的建立,带动与外部的进一步合作,实现互惠双赢。

双方还就人才培养交流、信息互通、资源引入与顾问咨询服务等合作内容及成立战略合作工作小组、召开年度工作会议等工作机制进行了进一步的磋商并达成了一致。

商会秘书长朱一兵、会员培训部杨海宁等参加了会议。

(杨海宁)

焦点商学院院长姚俊一行来我会商谈合作

10月10日,焦点商学院院长姚俊等一行三人,来我会交流工作。商会秘书长朱一兵及会员培训部、行政事务部负责人及相关人员参加了交流。

姚院长介绍了焦点商学院的基本情况,特别就外贸行业培训理念、特色培训项目、培训形式和手段进行了分享,表达了希望和商会一起为外贸行业,特别是本土企业服务的意愿。

焦点商学院是焦点科技(中国制造网)举办的旨在为“中国制造”的外贸企业带来更多订单,提升贸易能力的商学院,是国内知名电商平台“中国制造网”的特约培训服务商。商

学院目前开设有外贸人成长阶段的系列培训,如外贸达人堂、外贸精英堂、外贸 BOSS 堂,助力各阶段外贸人的学习与发展;有外贸实战集训营,帮助解决外贸业务员的痛点,提升技能;还开设有线上培训,包括在线课堂和焦点微课,满足学员随时随地学习的诉求。

朱秘书长对焦点商学院的培训模式给予了充分肯定,并表示希望双方建立合作机制,加强交流,互通信息,共同组织调研,探索合作新模式,更好地契合企业需求。

参会人员还就双方的合作方向进行了深入的探讨。

(杨海宁)

商会秘书长一行赴台湾贸易中心南京驻点交流工作

应台湾贸易中心南京驻点邀请，10月17日下午，我会秘书长朱一兵赴台湾贸易中心南京驻点，与其代表林君翰交流工作。

秘书长简要叙述了双方积极交流的工作关系，重点提出了一些双方可以合作的方向。比如双方可以组团相互参观走访，介绍或参与展览会等一些实质性的活动，以此促进台湾和江苏省企业的交流与贸易。秘书长表示商会也会积极配合，如有需要，会提供帮助，建立战略合作。

林代表对秘书长一行的到来表示欢迎，对商会给予的帮助和支持表示感谢。台湾贸易中心南京驻点主要就是为台湾商家在大陆地区寻找合适的买家，以此拉动台湾地区的贸易。

双方还就明年三月底南京驻点举行的以食



品为主的采购大会，积极邀请我会会员企业参加及双方积极交流工作达成了一致。

商会信息综合部张伯春、蔡红随同参加了会议。
(蔡红)

商会收看十九大开幕会 决心服务好中国梦

十九大开幕会于10月18日上午9:00在人民大会堂大礼堂举行，商会组织员工在会议室共同观看大会开幕直播。

此次大会的主题是：不忘初心，牢记使命，高举新时代中国特色社会主义伟大旗帜，决胜全面建成小康社会，夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利，为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗。

商会致力于对外经贸事业，应该始终坚持以“服务会员、代言工商”为工作宗旨；以“企

业之家、政府助手”为建设原则；以“指导、服务、协调、维权”为履行职能。认真宣传国家对外经济贸易政策、法规；指导和督促会员企业守法经营；反映行业的呼声，维护会员的合法权益；发挥连接政府的桥梁和企业之间的纽带作用。为企业提供政策服务、培训服务、法律服务、会展服务、经贸促进等服务工作。始终不忘初心，牢记使命，共筑中国梦，为全面建成小康社会、建设社会主义现代化国家尽一份绵薄之力。
(李韵怡)

多重利好促江苏外贸显“暖意”保持两位数增长

南京海关透露，今年最新数据“测”出江苏外贸“暖意”重重，主要进出口指标保持两位数增长。

据南京海关统计，今年前三季度，江苏实现外贸进出口总额 29302.7 亿元人民币，比去年同期增长 20.3%，占同期中国进出口总值的 14.4%，保持全国第二位。

江苏外贸体量大，是当地多年来经济增长“引擎”之一。据南京海关统计，2016 年，江苏外贸进出口 3.37 万亿元，连续 14 年居全国第二。

去年因受外部宏观环境影响，江苏外贸形势不佳，但在今年实现快速增长。南京海关综合统计处相关人士表示，今年第一、二、三季度，江苏进出口总额增幅均保持在 20% 以上。

江苏对前四大“重头”贸易伙伴——美国、欧盟、东盟、韩国进出口额稳步增长，这四者合计占同期江苏进出口总值的 55.4%，保住了

外贸“大头”平稳增长。

江苏对部分“一带一路”沿线国家进出口增长较快，也是外贸势头见好的重要因素。

南京海关综合统计处相关人士说，一些权重较大的新兴市场贡献明显，例如，江苏对“一带一路”沿线的印度、俄罗斯、阿联酋分别进出口 690.4 亿元、268.6 亿元、261 亿元，分别增长 32%、21.2% 和 32.1%。

今年前三季度，江苏外商投资企业进出口额实现稳势上扬：其占同期江苏进出口总值的 63.8%，增速达 20.2%。

此外，今年前三季度，江苏医药品出口大增；铁矿砂、煤等大宗商品进口量增、价扬；因重大项目落地，集成电路、二极管等部分机电产品进口较快增长。诸多因素共同作用，促使江苏外贸重回上升通道。

（朱晓颖）

国税机关 5 年落实出口退（免）税超 9000 亿元

出口退税力挺江苏制造扬帆海外

出口销售 17.6 亿元，享受免抵退税 2.8 亿元——这是江苏无锡江南电缆有限公司（以下简称江南电缆）2012 年～2016 年 5 年间的亮眼

成绩单。作为国内最早走出国门的电线电缆企业，近年来，该公司积极响应国家“一带一路”倡议，加快海外市场开拓步伐，目前已在新加

坡、南非、英国等近 100 个国家和地区建立了稳定的销售网络,自营出口多年保持行业领先。在江南电缆财务总监曹顺康看来,该公司全球营销战略和市场布局的推进与国家的出口退税政策支持密不可分。

“这几年是我公司产品出口向对外投资转型发展的关键时期,这 2.8 亿元退税资金让我们得到了有力的资金保障。”曹顺康介绍。

江南电缆是江苏众多出口退税受惠企业之一。江苏省国税局统计数据显示,2012 年~2016 年 5 年间,全省国税系统为出口企业办理出口退(免)税累计达到 9285.1 亿元,年均增长 2.4%,总规模一直位居全国前三位。其中,出口退税 6337.5 亿元,年均增长 1.4%。受益出口企业也从 2012 年的 7.4 万户增长到 2016 年的 9.3 万户,平均每年增加近 5000 户。

面对复杂多变的经济形势,及时到位的出口退税资金给予江苏众多出口企业巨大的支持。借助信息技术优势,江苏省国税系统在出口退税方面作出了创新尝试。

2015 年,江苏省国税局率先在全省范围内实施出口退(免)税无纸化试点,实现出口退税数据的全省集中,实现指令无纸化传输。截至 2017 年 9 月底,全省超过 9 成的正常开业出口企业主动备案了出口退(免)税无纸化申报,出口退(免)税的申报、审核审批和退库等业务均已实现了网上办理,线上办理出口退(免)税总额已占到全省退(免)税总额的 99%。

“过去我们办理出口退税,要搬一大堆纸质申报材料到国税局,来回跑两三次很正常。现在出口退税网络化程度非常高,节约了大量成本。”江苏金光羽绒制品有限公司的会计庆

祖丽说。

在创新出口退税服务模式的同时,江苏省国税局在全国率先研究出台《出口退税分类管理等级评定试行办法》,结合出口退(免)税管理状况,对全省出口企业实施分类。对纳税信用度好、税收遵从度高且满足一定条件的出口企业提供一系列便利服务。此外,对全省 409 户重点出口企业,建立了客户协调员制度,有针对性地提供“点对点”个性化服务。

浙江昱辉能源江苏有限公司财务总监蔡澍至今记得 2015 年的那场资金危机。彼时全球迎来一轮光伏电站抢装潮,昱辉公司却遭遇资金短缺危机。了解这一情况后,无锡市国税局根据企业良好的出口退税信用记录,及时采取立审立退特殊措施,将当时每月 3500 多万元的退税款到账时间由一个月缩短到 3 天,缓解了公司的燃眉之急。

2016 年,根据国家税务总局出口退(免)税企业分类管理新办法,江苏省国税局重新评定了出口企业等级。今年 1 月~9 月,全省一、二类出口企业户已经达到 25747 户,累计申报出口退(免)税额 1530.2 亿元;累计办理出口退(免)税 1337.2 亿元,占全省退(免)税总额的 83%。

在改善服务措施,做好出口退税政策落地的基础上,江苏省国税局积极向国家争取促进外贸新业态发展的政策在江苏先行先试。今年 1 月~9 月,江苏国税机关共为 216 户国际运输服务、研发设计服务等零税率跨境服务企业办理出口退(免)税 3.8 亿元,同比增长 4.4%;为 20 户外贸综合服务企业办理出口退(免)税 19.5 亿元,是上年同期的 5.9 倍。

(徐云翔)

决战八十天 奋力勇担当

——江苏纺织集团全力冲刺全面目标任务

10月12日上午，纺织集团召开贸易板块业务专题分析会，专题讨论纺织进出口公司业务发展、改革创新等问题。纺织集团总经理曹金其、副总经理阚兴出席会议，纺织进出口公司经营班子、纺织进出口公司各子公司责任人及业务代表近20人参加专题研讨，集团贸管部、资产财务部相关负责同志参加研讨会。

总经理曹金其传达了苏豪控股集团季度重点工程任务督查督办会议精神，通报了前三季度全省、苏豪控股集团及其他兄弟公司进出口贸易情况，并安排部署四季度贸易板块的主要工作。纺织进出口公司经营班子分别汇报了当前生产经营情况、遇到的问题以及改革设想。纺织进出口公司各子公司负责人分析大类品种介绍业务开展情况，在手订单情况。

曹金其强调，纺织进出口公司经营班子要强化责任担当，坚定信心、咬定目标，奋战四季度，全力抓好年初目标任务按序时进度推进。要解放思想，围绕控股集团确定的重点工程，大胆走出去发展，大力扶持研发中心建设，为全年目标任务不懈努力。要全力以赴抓好安全稳定，加强企业文化建设，为发展改革添后劲。

与会同志一致表示，纺织进出口公司业务团队将在上级集团的坚强领导下，全力以赴抓重组，一心一意抓经营。在重组工作中要讲政治、保大局，在生产经营工作中，要再振精神、再添措施、再鼓干劲、以决胜的信心、决战的姿态，大战八十天，冲刺四季度，争取完成全年目标。

（江苏纺织集团 丁轶）

苏美达轻纺公司荣列全国纺织服装出口百强前三甲

近日，从中国纺织品进出口商会传来捷报，2017年1-7月，按照海关编码统计，苏美达轻纺公司在中国8.39万家纺织服装出口企业百强排行榜上名列前三甲，较上年同期上升7位。这是苏美达轻纺公司继2016年度晋升全国十强之后，在百强排行榜上再创新高。

（苏美达 陈子尧）

南通走出去微网站上线 打造走出去掌中宝

8月25日，南通走出去微网站正式上线运行，这是2017年市商务局创新走出去服务工作的一项重要举措，进一步完善了南通走出去综合服务体系。

今年以来，结合实际需要，利用现代新媒体技术，在门户网站和微信公众平台的基础上，市商务局着手开发南通走出去微网站，建设对外投资合作知识库、数据库，为走出去企业获取各类资讯

信息提供全方位、全天候的手机移动服务平台。

南通走出去微网站浓缩了门户网站最精华的部分，主要栏目有行业新闻、国别市场动态、走出去研究、重点市场介绍、政策法规等。登录微网站，用户可以了解最新的行业资讯、政策动态、风险信息、主要市场概况、即时风险预警。为帮助企业学习了解对外投资合作业务，微网站提供专业的、权威的走出去调研文章，包括对外投资、国际工程、风险管理和融资信贷；提供对外投资合作法律法规库，包括对外投资、对外承包工程、对外劳务合作和外汇管理等方面的政策、法律法规，方便用户查阅。

作为走出去移动“掌中宝”，微网站提供了强大的搜索功能，用户可以按照国别名称，定向查询国别市场最新动态，也可以输入关键词搜索数据库相关知识点和调研文章。此外，每篇文章下方都设有“评论”功能，用户可以随时发布自己的观点和建议，与我们互动。（南通外经协会 王加兵）

南京海关赴汇鸿中锦宣法

9月21日下午，汇鸿中锦公司在25楼会议室举办海关送法上门宣讲会，公司各相关部门员工共30人参会。会议由张跃华副总经理主持。南京海关关税处裘陈立科长应邀宣讲。

会上，裘科长以《全国海关通关一体化税收征管业务运行介绍》为题，从全国通关一体化改革内容、企业自主申报模式、税收征管新政策及与企业相关的其他制度等方面，对通关政策作详细宣讲和解读。宣讲结束，参会人员结合各自业务工作，就一些共同关心的问题进行现场提问，裘科长均一一予以详细解答。

通过此次宣讲，中锦公司业务一线人员对通关一体化改革给进出口业务带来的快捷与便利有了充分了解。（汇鸿中锦 李明敏）

跨境精神在贸互达平台相传两周年

2017年9月26日下午，“跨境精神，你我相传”贸互达平台上线两周年庆典活动在三宝集团报告厅隆重举行，总结江苏跨境在贸互达外贸综合服务平台上线以来的成绩，传递江苏跨境精神，展望未来发展方向与战略目标。江苏跨境董事长沙敏、江苏跨境CEO马风奎、江苏跨境副总经理石滨等重要领导与江苏跨境全体员工参加了本次活动。

江苏跨境CEO马风奎上台发表了《跨境精神，你我相传》的主题演讲，他指出，“一切以客户为准、一切以员工为准”是跨境精神的根之所在。马风奎先生评价贸互达平台上线两年来的发展为“方向大致正确，组织充满活力”，他将江苏跨境的破局“策略”归纳成四点：

一是用学习换机会，外综服作为新兴行业充满着未知与挑战，而江苏跨境用不断的学习换取了攻占市场的第一机会。

二是用成本换市场，江苏跨境用服务的性价比换取了市场，用更低的价格与更好的服务去换取 130 亿元的出口额。

三是用创新换认同，“互联网 + 外贸”的创新模式获得了各级政府以及行业内的广泛认可。

四是用速度换资本，江苏跨境用同比 211%、环比 700% 的爆发性业务成长速度，换取了各大银行对江苏跨境的支持与资本的青睐，与市商务局、浙商银行三方共同组建的 10 亿元南京市外综服企业退税资金池，与江苏银行共建的 8 亿基金，与进出口银行共建的 2 亿美金资金池为江苏跨境的业务发展与中小外贸企业的走出去提供了坚实资金链基础。

马风奎还说到，江苏跨境“在经营上努力省小钱，在战略上敢于花大钱”，重视产品技术团队与风控团队的培养，致力于产品研发创新与独创性搭建外综服风控体系。“面对挑战，承担 = 机会”，马风奎先生要求江苏跨境的员工要有“参与感、成就感、荣誉感与使命感”，“胜者为王”。

马风奎先生在演讲中总结了江苏跨境在 2017 年的“打法”，从第一季度的“突破增长陷阱”到第二季度的“构建健康 GMV”，他还着重强调了第三季度江苏跨境将“用专业构建承载力”，以专业性的人才与服务赋予贸互达平台更大的承载力，并通过“战狼行动”、“蓝色行动”为江苏跨境打造更为专业的高端人才团队。江苏跨境在 2017 年要向百亿出口额进军，2018 年达成双百亿出口额目标。

最后，马风奎要求所有跨境人要“守得住，打得响，干得好”，并将跨境精神归纳为三个层面：

一是守正，即意正、身正、行正，守得住心；

二是勇敢，即能打、敢打、肯打，打得响仗，拔刀见血；

三是至善，即贴心、用心、匠心，对客户贴心，对服务用心，对产品与流程管控有匠心。

沙敏董事长表示，跨境精神在他理解中是“惟精惟一”，“惟精”是“客户服务上的精益求精”，敢于选择做更新更好更有个性的外贸综合服务内容，“惟一”是“千军万马的力量压在一个点上去突破一个环节，去做一件想做的事，做好一件想做的事”，是江苏跨境在外贸综合服务一个方向一条道路上专一的坚持。

最后，江苏跨境董事长沙敏说道，江苏跨境是三宝集团双千亿计划的万里长征第一批，他指出，江苏跨境要在 2021 年做到 100 亿美金年度销售规模和 400 亿的公司生态市值，因为有在座的各位，他坚信这个目标一定会实现。

贸互达平台上线两周年庆典活动最后，江苏跨境的全体员工上台，将印有自己照片的“跨境精神，你我相传”贴纸贴在了活动现场签到板的八个主题大字之上，代表着江苏跨境的每一位员工都是跨境精神传递的一份子，贸互达上线两周年以来的所有成绩是江苏跨境每位员工的努力汇聚而成。此外，江苏跨境董事长沙敏、江苏跨境 CEO 马风奎、江苏跨境副总经理石滨等还与江苏跨境全体员工进行合影留念。

（江苏跨境 庄海宾）

嘉晟公司提出“大干 100 天，决战四季度”

近日，嘉晟公司召开“大干 100 天，决战四季度”动员大会，公司中层以上全体人员参加了会议。会议由总经理助理王泳主持，会前，他首先举行了一次别开生面的活动，要求全体起立，高唱国歌，在歌唱声中，所有人的情绪一下子被点燃，久久不能平息。

在群情激奋当中，王泳发布动员号召。根据中天公司年初下达的目标任务，对照今年的完成情况，王总指出现在是责任催人、形势逼人、任务压人，但是时间不等人。总经理室提出“大干 100 天，决战四季度”口号，公司上下要向完成年度目标任务发起最后的冲刺。本次会议既是动员会，又是誓师会，忠不忠看行动，好不好看业绩，干不干看表现。大家要以做好市场营销作为生产经营的第一方略，以深化改革创新作为推动工作的强大动力，全面实行降本增效为抓手，奋力拼搏，为全面完成全年目标任务而努力奋斗。

动员令下达后，各车间、各部门代表踊跃发言。业务经理黄海峰表态，到目前为止，营销一部虽超额完成预算指标，但将自加压力，争取突破销售 5000 万元。财务部副经理汪洵根据财务数据，结合总公司下达的全年预算指标，从经营规模、成本利润、资产质量三方面详细解读了全厂目前的工作业绩与预算差异，提醒大家明确目标，加强分解和细化，财务部将持之以恒地为大家提供数据支撑和帮助。生产部经理夏苏萍分析了当前严峻的行业形势，更是表态要不折不扣地完成每一单生产计划，绝不放走一份订单，绝不主动放弃一个客人。质检部经理潘海琴也分析了今年以来全厂的质量情况，染、浆、织、整四大车间质量指标相比去年同期都有不同程度提高，同时表态将严把质量关，努力提升嘉晟品牌。四大车间主任更是明确表态，将积极响应公司“大干 100 天，决战四季度”号召，自我加压，详细规划，落实措施，从现在起，为全面完成全年目标任务而努力冲刺。

最后，沈黎明总经理首先肯定了大家前期的工作业绩，并对大家的努力表示感谢。同时就市场行情、业务经营数据、前三季度工作等方面做了详细分析，并指出，现目标明确，但任务艰巨。我们要上下同心，主动营销，狠抓内部管理，降本增效，补短板、强长板，完成和超额完成全年预算目标，为成为衬衫面料专家、裤料专家，和国内外知名服饰品牌的战略面料供应商而贡献自己的力量。

（嘉晟公司 杨晨）

食土商会副会长戎卫东视察汇鸿土产消博会

第六届南京国际时尚消费品博览会于 2017 年 9 月 15 日在南京国际博览中心顺利开幕。食土商会副会长戎卫东、纺织商会副会长王宇、西班牙塞那集团驻华首席代表 Diego U. 吴烈凯先生在我司常务副总经理朱勤胜和副总经理陈方余的陪同下，来到我司食品、玩具等展位视察，并与与会代表亲切交谈，了解产品的销售情况。

（汇鸿土产 董捷）

汇鸿会展公司助力我省企业亮相 2017 美国西部 医药原料及植物提取物供应商展

2017 年 9 月 29 日，为期 5 天的 2017 美国西部医药原料及植物提取物供应商展于美国拉斯维加斯曼德勒海湾顺利闭幕。

该展是以植物提取物、功能食品原料、医药原料、美容化妆品原料和保健品原料为主的美国最大的医药及保健品原料专业展览会。作为健康和创新原料领域的最大展会，其规模及反响有目共睹。每年来自全球超过 1,200 家的顶尖展商参展，其中中国企业近三百家。展会吸引了 60 多个国家 15,000 多位供应商和专业买家到场，主要为保健品（44%）、食品（7%）、制药（7%）、运动营养、化妆品和日化用品、烘焙和零食类行业，例如 Amway、Bayer 健康、GNC、Wholefoods、P&G、GlaxoSmithKline 和 Dr. Pepper Snapple Group 等。这使得 SupplySide West 成为推动全球营养健康科技和战略平台。

除了令业界感叹的惊人规模，展会每届都会举办超过 140 小时的专业会议和论坛，议题会根据每年不同的行业热点及趋势而变化，与会人员都争相参与。今年的议题涵盖运动营养、清洁商标、儿童营养及美国市场的法规等，丰富的内容和新颖的话题让展会期间出现了一个又一个小高潮。

作为近年来展会中不可缺少的重要组成部分，中国参展商和展团十分引人注目。多元化的产品、领先的技术都使人眼前一亮。该展作为江苏省商务厅二类项目，由江苏汇鸿会展具体承办。共有 30 家江苏企业参展，参展面积 400 多平米。大部分企业均对本次参展效果感到满意，现场预定展位情况火爆，近 81% 的企业预订展位继续参加下届展会。（汇鸿会展 许亚薇）

中国妇幼保健协会领导莅临汇鸿医宁调研指导

9 月 25 日下午，中国妇幼保健协会领导在汇鸿医药董事长滕晓一行的陪同下来到汇鸿医宁进行调研指导，汇鸿医宁公司总经理王慧向来访领导介绍了汇鸿医宁公司和旗下三个子公司，重点参观了颐美禾母婴康复护理中心。

王慧总经理针对汇鸿医宁，尤其是母婴康复中心的建设思路 and 经营情况向协会领导进行了汇报。中国妇幼保健协会陈秘书长对参观项目给予了充分的肯定和高度的赞扬，他认为，随着国家“二孩政策”的出台，市场上涌现出一大批月子中心，但真正符合规范的高质量机构仍然为数不多。像颐美禾这样既具有完善且全面的服务项目，又具有医疗机构做依托的母婴康复护理中心更是凤毛麟角，未来



只有这样标准化的中心才能继续立足母婴产康市场，并得到更多消费者的认可。

滕晓董事长在陪同参观中感谢中国妇幼保健协会领导对汇鸿医宁以关爱女性健康为主线的健康产业的认识和鼓励，并表示一定会坚持原则，坚守信用，为消费者提供一流的服务，为市场树立一个优质的模范标杆。

（汇鸿医药）

高邮市商务局召开外贸政策宣讲暨跨境电商业务培训会



20日下午，高邮市商务局举行外贸政策宣讲暨跨境电商业务培训会，高邮市副市长傅晓、商务局局长张锋到会并做重要指示。全市100余家外贸企业负责人、外贸负责人参加此次培训会。

全市约100家出口企业参会，旨在帮助企业全面了解掌握新政策，拓展外贸出口新思路、开创外贸出口新模式、培育外贸增长新动能。副市长傅晓出席培训会。

会上，高邮市商务局分管负责人对市政府出台的《关于稳定外贸增长、鼓励企业“走出去”实施意见》进行了专题解读辅导；阿里巴巴苏北大区经理、四海商舟公司负责人以及江苏国富扬有限公司负责人，分别从跨境电商整体解决方案、融合电商创新、全球多语言精准营销等方面，为参训人员进行了精彩的授课。

傅晓副市长指出，要突出外贸工作重点，务实工作举措，确保外贸回稳向好。全市外贸企业要抢抓机遇，用好、用足政策，通过互联网、跨境电商这一大好平台，在产品品牌打造，国际流通方面再接再厉，再创佳绩。同时，高邮市商务局要充分发挥牵头部门作用，强化服务，力促全市跨境电商发展。

（高邮商务局 王杨）

弘业股份法国 RIVE 公司乔迁

9月26日，风景如画的巴黎LIEUSAIN镇迎来了欧洲顶级钓具法国RIVE公司的乔迁之喜，新大楼占地8222平方米，建筑面积3353平方米，是RIVE公司走向现代化国际化征途的新起点。

江苏弘业股份有限公司党委书记、董事长吴廷昌出席了搬迁仪式并致辞。吴董事长指出，中法友谊源远流长，中欧商贸往来越发频繁，法国市场、欧洲市场，是弘业股份国际化布局的首站，也为弘业股份进一步走向全球市场打下了基础、积累了经验。吴董事长强调，RIVE的搬迁与成长，承载着弘业人新的梦想，浓缩着中法两国创业者和奋斗者的澎湃激情与远大志向，我们当化理想为行动，为全球客户提供最优质的产品和服务，为中法两国树立合作共赢的商业典范。

弘业股份常务副总伍栋、财务负责人连丹、纪审部总经理严宏斌、弘业永恒兼电商部总经理温金伟也一同出席了乔迁仪式。

（弘业股份 李园园）



苏美达轻纺在“一带一路”上的加速器

——苏美达轻纺“一带一路”在路上系列追踪之四

自 2013 年以来，苏美达轻纺积极响应国家“一带一路”宏伟战略，在苏美达集团杨永清董事长的指引下，苏美达轻纺范雯烨总经理带领经营团队，立即行动，抢抓机遇，以踏石留印、抓铁有痕的执着与韧劲，敢于涉险滩，勇闯无人区，一路探索前行，先后将发展足迹遍布到柬埔寨、缅甸、越南、孟加拉、斯里兰卡、白俄罗斯、埃塞俄比亚等国，以生动的实践、有益的探索、阶段性的成果，在书写苏美达轻纺“一带一路”的同时，持续而有力地践行着国机集团“再造海外新国机”的重大决策部署，为苏美达服装产业的发展注入了强劲的新动力。

小编将沿着苏美达轻纺“一带一路”走过的足迹，追踪一路上那一幅幅动人的画卷、一处处异国的风景……

借着“一带一路”国际合作高峰论坛的东风，

6 月上旬，苏美达集团党委委员、专务张格领一行赴缅甸仰光考察指导苏美达轻纺双赢服饰有限公司。苏美达轻纺总经理范雯烨带领常驻缅甸实业经营管理团队接待了张总一行。

张总一行先后考察了苏美达轻纺双赢服饰有限公司分别位于仰光莱达亚工业园一期项目的运营和位于雪碧达工业园二期项目的筹建。

在两个项目的考察过程中，张总分别主持召



开了两个项目经营管理主要负责同志座谈会。

座谈会上，范总代表苏美达轻纺经营班子和缅甸双赢管理团队对张总一行通宵达旦赶赴缅甸实业视察指导并看望关心缅甸实业干部员工，表示了衷心感谢。范总指出，在杨永清董事长的战略引领下，我们走出国门、走进东南亚，从无到有轻资产建设缅甸实业，在集团领导的支持关心，在集团财务部等部门的帮助下，在缅甸实业经营管理团队的艰苦努力下，除了运营好缅甸实业一期项目，雪碧达工业园二期项目目前员工人数已接近 1000 人，并开始试生产。我们将秉持苏美达追求卓越的企业精神，保持谦逊冷静，戒骄戒躁，直面挑战，攻坚克难，再接再厉，力争到 2017 年底，在缅甸建成 4 个生产基地，员工总数 6000 人，拉动出口近 1 亿美元的全新实业格局。

张总在听取了汇报后，发表了热情洋溢的讲话。张总指出，轻纺的“走出去”契合国家“一带一路”战略，缅甸实业发展得健康有序，到现场看过、切身感受之后，对缅甸实业的发展速度感到非常惊喜和自豪，可以用“震撼”两个字来形容。2 个厂区，布局合理，生产井然有序，管理有条不紊。实践证明轻纺“走出去”战略是正确的、必要的，也是成功的！张总勉励缅甸实业管理团队，身在异国他乡，要努力学习当地习俗、语言，尤其是财务团队，要学习所在国的财务核



算，借助信息化技术，并要着力营造财务家文化氛围，团结一心，提升战斗力，为缅甸实业发展做出新的贡献；张总对轻纺公司及缅甸实业管理团队在管理当地化、财务制度化建设、公共关系培育等方面提出了殷切期望，并表示相信，轻纺的海外实业一定会更加美好，轻纺的未来一定会更加美好！

陪同考察的苏美达集团财务部副总经理刘志良对缅甸实业在短短二三年时间取得的卓越成绩表示了赞叹！刘总特别指出，缅甸财务团队成员非常年轻、非常辛苦，希望大家把握好机会，好好锻炼，经历是成长的财富，一定会对今后的人生产生正面的影响。苏美达集团财务团队是大家坚强的后盾！

在缅甸雪碧达项目正处于筹建的关键时期，张总一行此行的考察指导，为缅甸实业全体干部员工，特别是中方管理团队，送去了苏美达集团领导的关怀和温暖。张总对缅甸实业的高度评价和殷切期望，为缅甸实业的持续发展注入了新的动力，雪碧达项目犹如一台加速器正在行稳致远地快速推进！令人期待！

陪同考察的还有苏美达轻纺财务总监郑中、吉杰欧公司总经理徐光耀等，缅甸双赢服饰有限公司副总经理张素梅等中方常驻缅甸经营管理团队相关负责同志参加了上述考察活动。

（苏美达 周运宝 陈子尧）



铁 军 女 帅

——记中国南通三建董事副总裁、海外公司总经理倪玉梅



在南通三建这支建筑铁军队伍里，在这个钢筋混凝土浇筑的男人战场上，有这么一位女性：端庄高雅，目光坚定，精神抖擞，岁月消磨了她青春的容颜，却赋予了她更具份量的气质和美丽。从匆匆步履、常年在外奔波忙碌的身影上，想到她正在追梦；从多年工作的骄人业绩上，看到她能力非凡；从耳边不时传来的爽朗笑声里，传播出她的刚毅乐观。她率领干部员工书写着企业创新发展的精彩篇章，用心血和汗水赢得了大家的口碑和下属的尊重，年年受到集团公司的

的表彰。她，就是中国南通三建董事副总裁、海外公司总经理倪玉梅。

临危受命，她迎难而上。

让我们把时间追溯到 2008 年，蔓延全球的金融危机，对海外劳务市场产生了巨大的冲击，市场运营变得举步维艰。2009 年 7 月，集团公司新一届董事会委任倪玉梅为海外公司掌门人，临危受命，她内心承受着巨大的压力，一连几个晚上睡不着觉，但坦荡荡的野心和不服输的心态让她一往无前。她首先要寻找企业定位，确定发展方向。为此，需要对海外市场发展趋势和公司现状进行反复的分析与思考。凭借 10 多年在海外公司工作经验，她深感走原先纯劳务分包的老路已经行不通，必须改革转型闯出一条没有走过的新路。然而，路在何方？转战高附加值的总承包市场，公司却是一无资金、二无项目、三无专业人才……

困难总是向有办法的人低头。经过周密的思考，她决定先走合作之路。经过一番努力，他们与杭州市政公司合作，承建了新加坡的一幢厂房，派遣了 50 名劳务员工；与中建、中交合作，派遣了 500 多名劳务人员；又与山西建工、中交合作，参与海外分包工程投标报价。企业盘活了，但发展的新路径在哪里？既然可以合作投标报价，为什么我们不可以利用自身的品牌优势单独投标呢？！此时，善于捕捉市场风向标的她，毅然决定选择以国家援外总包项目为突破口。国家援外项目风险小，又是总包，一般都由国企、央企等大企业承建，入围门槛高。南通三建是个民营企业要想挤进去，难度可想而知。对此，企业内外不乏有质疑的声音。“不管人家说什么，认准的路决不能改变！”为冲刺海外市场，她四处奔波，饱尝了大冬天坐冷板凳的辛酸；为提升企业的造血功能，她更是身体力行，以身作则筹集款项。这份对目标的坚守感召了身边的人，员工们团结在她周围，通宵达旦赶

时间做标书，资金短缺众人倾囊相助。然而，援塞尔加尔体育馆、援肯尼亚体育馆两个项目的投标报价，却还是在激烈的竞争中即止于一步之遥。

只有经过阵痛，才能在以后的日子里迈出更坚实的步伐。他们没有退缩。同年11月，国家推出援外项目资审新政策，将每个项目通过资审的企业由原先的20家减少到9家，这无疑又加大了难度。因为只有通过资质预审，才能进入招投标程序。无奈，倪玉梅只能用更加倍的努力接受这种挑战。多少个夜晚，多少个程序，多少次严密计算，大家已经记不清了。这段时间，公司所有人都在围着她转。功夫不负有心人，2010年初，他们终于以6638.92万元的合同价中标援也门也中友谊医院项目，实现了南通三建援外项目零的突破。11月，再次传来喜讯，他们又以2.92亿元合同价中标当年商务部最大的援外项目——援也门国家图书馆项目。南通三建在一年时间里不仅挤进了国家援外市场，而且站稳了脚跟，向着第一集团军挺进，这令人刮目相看。

短暂的喜悦之后，倪玉梅更多的感受是责任。她深知，项目能否完美竣工，不仅影响南通三建的牌子，还会影响国家的声誉。援也门也中医院是南通三建承建的第一个援外总承包项目，2008年，由时任中国国家副主席习近平在访问也门期间，两国政府签订协议，确定由中方援建。项目中标后，面对也门政局持续动荡带来的许多困难，她坚持亲自率领员工去也门工地。那里，一片荒凉，要什么缺什么。初来乍到，水土不服，有高原反应。因时局动荡还需时时提防劫匪。面对这样恶劣的环境，所有的苦和痛，她都咬牙往肚里吞。在职工面前，却始终保持精明强干的形象。她招贤纳士，组建和培育项目管理班子；抓管理、降成本、促质量，推出一项项有效措施。海外公司的业绩很快得到跃升，南通三建的旗帜在海外高高飘扬。

2013年7月3日，也中友谊医院项目交接仪式在萨那隆重举行。也门国防部长穆罕默德与中国驻也门大使馆常华大使出席仪式并为项目竣工剪彩。穆罕默德在发言中称，新落成的也中友谊医院是中国赠送给也门人民的一件珍贵礼物，质量堪称完美无瑕。也中友谊医院也成了南通三建进军海外援外市场的一个里程碑，海外公司以此为新起点，在援外领域开启了新航程。

然而，前行的路上并不都开满鲜花。援外项目一般都在非洲或发展中国家，施工条件非常艰苦，常常会遇到拆迁难、清关慢、当地缺水少电、交通路况极差等种种困难。倪玉梅总是冲在前面，第一个踏上承建工地，亲临现场与项目部经理一起研究施工方案。从清理场地搭建员工营地忙到举办开工典礼，一连几十天时间甚至更长。她还要多次去拜访中国驻所在国的使馆、经商处领导，寻求帮助，协调关系。哪里有困难，哪里就有她的身影。2013年11月4日，中标的援赞比亚孔子学院项目，商务部要求在12月23日封账前签署完对外合同。倪玉梅带领她的管理团队在短短的十几天内准备好所有文件及签证，12月初急赴赞比亚，与赞方教育部洽谈签约事宜。但赞方表示，按正常的程序需要一个月才能完成。怎么办？她挺身而出，用艰苦的努力和真诚感动了对方，终于在12月19日与赞方签署了工程承包合同，创造了赞比亚审核签约历史上的奇迹。

遭遇战火，她不辱使命。

更令人难忘的是也门撤离，也门图书馆项目倾注了倪玉梅的心血。因为战乱，项目推迟了整整

两年才动工。当他们顶着动荡的局势坚持施工抢工期，只待装修扫尾时，却又遭遇战乱升级。在那里她经历了两次战争。虽然不是直面战场，但也是在枪声中睡，炮声中醒，坐车出门，大街上十步一岗五步一哨，都是荷枪实弹的兵，坦克、装甲车随处可见。援也门图书馆项目所在地，与胡塞武装的弹药库仅相距1公里。沙特等国袭击胡塞武装弹药库后，炸药引发的连锁爆炸声震耳欲聋。其中一次交火点距离项目部只有600多米，整个营房震动得摇摇欲坠。生存在那里每一秒都是一种煎熬。当时所有员工的神经都绷到顶点，大家把希望的眼光都盯在了倪玉梅身上。记得有一部电影叫“战争，让女人走开。”此时，倪玉梅却不能轻易走开，她知道肩上的责任，国家的使命，公司的财产，人员的安置……“苟利国家生死以，岂因福祸趋避之”。她把所有员工集中安置在大楼地下室做安抚工作。一方面加紧封存清点公司物资，另一方面与大使馆联系，持续关注也门局势。在局势相对稳定后，她提前回国，成立应急指挥部。当她接到大使馆、商务部“暂停施工”的通知后，连夜启动应急预案，进行第二次撤离。

“一个也不能少”，这是她脑海中闪出的第一信念。她沉着应战，指挥撤回。在国家下令用亚丁湾护卫舰护送下，公司155名员工从4月1日至4日分三批辗转跋涉，途经数国安全回家。这期间，她几乎没有合过眼，当最后一名员工从浦东机场走出来时，她的眼泪夺眶而出，悬着的心才真正落地。三建员工的安全撤回，央视等各大媒体连续报道，彰显了三建团结战斗、敢打敢拼的铁军风貌。沧海横流，方显出英雄本色。她向南通三建、向全体员工和家属、向国家交出了一份满意的答卷。

“我们有强大的祖国，有爱员工如亲人的公司领导。”这是返家员工从心底里发出的强音。现在，海外公司有了相对成熟的项目班子，项目管理正朝着标准化、流程化、精细化目标迈进。由于成绩突出，在2017年1月6日南通市外经协会举行的第七届理事会上，倪玉梅当选为理事会会长。3月，她率领队伍赶赴亚美尼亚为项目开工作准备；11月，科特迪瓦新项目开工……

市场搏击，她续写传奇。

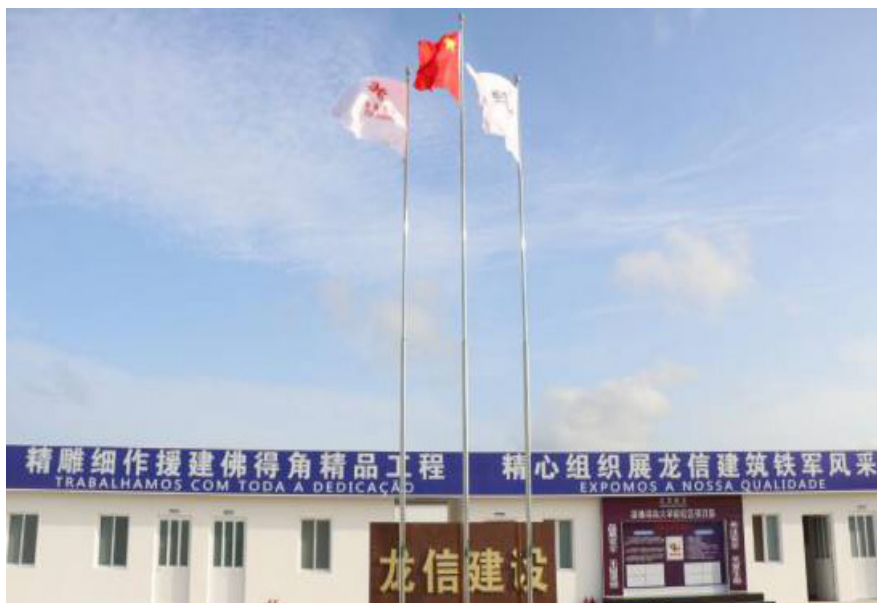
自从打响了援外第一枪，敢想敢说、敢闯敢干的倪玉梅就开始谋划，把援外的版图一点点向非洲其它国家延伸。2012年，成功中标援刚果（布）中学项目。2013年，中标援赞比亚孔子学院项目，国家副主席李源朝为项目揭牌。2014年，援刚果（布）中学项目顺利通过验收，完成对外移交，受到国内专家组、我国驻刚果使馆和刚方一致好评。是年，中标援刚果（金）政府综合办公楼项目。2015年，中标援多哥议会大厦项目。2016年援赞比亚孔子学院项目完成移交，全国人大常委会委员长张德江出席移交仪式，对工程质量给予肯定，并亲切接见了张福斌、倪玉梅等集团公司领导和项目部员工。这一年，又先后中标援刚果（金）加丹加省综合医院和援亚美尼亚中文学校两个项目，2017年，中标援科特迪瓦阿比让精英学校项目……在援外工程的征途上，他们中标的项目一个接一个，一路高歌猛进，纪录一次次刷新。

梦想，正在继续召唤她——这位铁军女帅不忘初心、奋力前行。

（南通三建 陈晖）

牢记援外使命 心系伟大祖国

——援佛得角大学新校区项目首次升旗仪式纪实



2017年9月27日，正值国庆前夕，援佛得角大学新校区项目首次升旗仪式在项目施工现场隆重举行，中华人民共和国驻佛得角大使杜小丛、商务参赞宋波专程前来项目主持升旗仪式，佛得角基础设施部部所罗门局长、校方代表奥戴伊先生、教育部代表瓦努莎女士，以及项目管理单位中国城市建设研究院现场组代表、项目施工单位龙信建设集团有限公司

在佛全体员工约百余人，共同出席了这一活动。

上午十时许，项目部全体成员身穿工作服，头戴安全帽，精神抖擞，神采飞扬，整装列队，与杜大使等一起参加升旗活动。“精雕细琢援建佛得角精品工程，精心组织展龙信建筑铁军风采”等26个字的条幅，在佛得角明媚的阳光下显得格外的亮眼。伴随着庄严的国歌声，五星红旗冉冉升起，在场的人们按捺不住内心的激动，对着国旗行注目礼，一起高唱国歌，共同见证这一历史性的时刻。

升旗仪式后，杜大使一行与佛方嘉宾共同出席了由项目组主持召开的项目全体管理人员座谈会。龙信集团驻场代表施锦元，项目管理组组长王世国分别发言，对杜大使、宋波参赞以及佛方代表出席项目升旗仪式表示最热烈的欢迎。施锦元表示，虽然我们身在佛得角，但我们仍然能时刻感受到，我们伟大的祖国所给予我们的强大的精神力量，请大使放心，我们一定不负重托，牢记援外使命，恪尽职守，兢兢业业，以维稳当先，按规矩办事，在商务部经济合作局以及中国驻佛使馆的领导下，虚心向其他中资企业学习请教，保质保量完成援佛得角大学新校区项目。项目管理组组长王世国在座谈会上表示，项目自开工以来，得到各级领导的关心指导，管理组严格按照援外工作手册，完善质量安全以及组织管理体系，制定了一系列管理制度，与龙信集团总承包单位一起组建了联合党支部，重视项目部员工政治思想工作，在相关单位的通力协作之下，目前项目有了一个良好的开端，管理组将携手施工技术组，再接再厉，为国争光，向佛方人民交出满意答卷。

佛方代表所罗门先生在座谈会上表示，很荣幸能在中国国庆之际参加援佛得角大学新校区项目升旗仪式。佛方将一如既往为项目各项工作的顺利开展，提供力所能及的帮助，项目自开展以来，看得出中国方面所表示出的极大的诚意，做出了不懈的努力，目前进展顺利，他相信，项目管理单位和项目施工单位，有能力有实力，把援佛得角大学新校区项目做得最好。

杜小丛大使认真听取与会者的发言，期间频频点头并不时插话，询问项目施工进度和生活营地建设情况。他对项目营区标准化规范化的建设表示赞许，对项目党建工作、文明施工管理给予充分的肯定，同时对项目施工质量与安全管理提出很高的要求，杜大使指出，作为佛得角最大的援外项目，施工管理单位与施工建设单位肩负重大的历史使命，各项工作一刻都不得松懈，援外无小事，而安全管理和质量管理更是援外工作的重中之重，在确保项目施工进度的前提下，安全管理必须到位，不能滞后，要加大安全管理的宣传力度和必要的资金投入，同时狠抓质量管理，把工作做得更细致一些，更扎实一些，更全面一些，使馆人员一定会全力支持项目部开展工作。杜大使同时感谢佛方代表参加项目升旗仪式，他表示，中国援建佛得角项目已有多次合作，成果丰硕，也积累了很多的经验，相信这个佛得角最大的援外项目，在佛方的通力协作下，一定会保质保量顺利完成，这对于促进两国教育领域的合作，具有深远的政治意义。

会后，杜小丛大使与宋波参赞以及佛方代表一行，冒着酷暑视察了项目现场，了解办公区形象布置情况、施工现场建设情况，之后又马不停蹄奔赴项目生活营地，深入了解员工及管理人员生活起居，关心职工业余文化生活的开展。当了解到项目部“支部园地”与“职工之家”即将有计划的全面展开时，杜大使深感欣慰，他紧紧握住项目书记的手，同时对陪同在身边的龙信集团驻场代表施锦元说，项目部要充分发挥党支部的引导监督职能，以及利益协调职能，促进项目健康发展，作为党支部，更要发挥战斗堡垒作用，充分调动广大员工与骨干成员的生产积极性，发挥党员先锋模范作用，为项目运作注入动力。

来到营区食堂已近正午，员工们正井然有序的排队打饭，望着装修一新，按照援外手册要求建立起来的标准化食堂厨房，以及员工享用的美味可口的三菜一汤，杜大使感到高兴，他指出，员工日常生活的好坏，直接关系到职工队伍的稳定，从而对项目施工产生重大影响，要时刻关注员工的切身利益，及时解决员工的后顾之忧，让他们安心工作，不出问题。他希望援佛得角大学新校区项目建成以后，成为援外项目一个精品工程，一个中佛经济合作的典范，进一步加深两国人民之间友谊，造福两国人民。

顾不上吃饭，杜大使一行结束视察行程踏上归途，与陪同人员一一握手依依惜别。项目部迎风飘扬的五星红旗，在蓝天白云的映衬下感觉是那样的靓丽，在场的建设者们暗下决心，一定不负重托，为全面完成援佛得角大学新校区项目出力流汗，作出自己应有的贡献。

（南通外经协会 王加兵）

我应该向师父学些什么

我的师父周光晨先生毕业于南京师范大学外国语学院，他是63年生的，如今54岁了。师父在驻外大使馆履过职、在工厂做过基层管理，但长期从事案头文字工作。公司30多年来始终坚持“老带新”的传统，因此我来中锦的第一天就是在办公室副主任周“校长”的带领下开展工作，起点在当时年轻员工中间算是高的。

师父给我印象深刻的是有一次我们召开行政工作小组会议，他将我们小组负责的几大任务梳理了一下。我当时听得头皮发麻、压力山大，就斗胆问了他：“主任，我们平时要写新闻、写文章、写材料、参加活动，负责行政上的各项琐事和外联工作，要管理公司外网更新和维护，要运营微信公众好，现在还要做商品行情分析系统和品牌宣传推广这两个既大且难的项目，您真的觉得以我们的人手是足够完成的吗？”师父当时没有犹豫就回答说：“我觉得是可以的。”他解释道：“之前董事长跟我说要在国资委网站上刊登中锦的报道时，我也觉得做不到，但我口头上先答应了下来，后来确实登上去了。现在还是一样，对于董事长布置的任务，不管我心里觉得有没有可能，我先答应下来，回头我自己研究尽我所能去做去尝试，开始做得粗糙一点，但慢慢会有所发展进步，这样就行了，领导会看见并提点，逐步指导方向、安排协助。我们去做就行了。”师父的一番话说得我哑口无言甚至自惭形秽。对于一件我从来没有做过的事情，我的习惯是拒绝，因为我不希望自己名字和差强人意的作品联系在一起，

只有当我能力和时间上有50%的把握时我才会肯定和接受一项任务。而在一般的公司任务安排中，这个项目可能就不会给到我了，我也就丧失了发展和成熟的机会。站在领导的角度考量，当然希望自己员工能够执行任务，只有初步成果呈现出来才能进一步明晰方向，做强做大、做成专业。

师父最令我佩服的是他的耐心。有时候文件工作过于集中，他的桌面会稍显凌乱，文件完成细节可能稍有粗糙，也可能他会忘记一些小事，但这丝毫不影响他对人对事的态度。我属于干事型的人，在我工作尚有余裕的时候，我的服务工作态度和质量都很好，也乐于干些体力活，甚至觉得帮别人多做点什么自己心里很快乐、很有份量。一旦我手头任务过多，我就希望每个人都能履行好自己的职责，在沟通上尽快明白我的意思把细节做到位，不要给人带来困扰。我发现即便最后我在这项工作中多分担了点什么，结果也是不好的，别人可能会觉得我这人不好接触，而且在完成质量和自我感觉上远不如我有空余的时候。谢主任跟我说事情总是越做越多的，以后你就会慢慢习惯和平静了。我却总是希望每天下班时手头工作能够清零，大多数时候想着明天还有一堆事整个人都不好了。我意识到在这一点上我必须向师父学习，尽快适应节奏。

师父还有一点令我十分佩服，那就是对细节的把握。公司一年多以来的内部交流、外出会议和大型活动不少，可每次的住宿、行程、

会务和现场布置工作，师父几乎是零失误完成，而我每次着手都有点手忙脚乱、焦头烂额。年轻人多少都有点好高骛远，所谓成大事不拘小节，我更加愿意在项目文章上多琢磨多下功夫，却不愿在行政会务上多花时间做规划，宁愿只是当个执行者。行政工作总有种“功成不必在我”的献身感，只有项目文章才能为我增添事业成就。因此当师父对一个词语、某种搭配反复研究、锱铢必较，对一个流程、某项细节多次确认、耳提面命的时候，我不胜其烦，很想打断他跟他说：“主任，我那边还有好多事呢。”前一段时间看电视剧《未生》，里面男二号职场技能过关、专业素质极强，一开始进入部门就向主管提交计划书，结果主管只让他处理一些琐事细节，打打表格、改改文章之类的。后来他才明白主管用心良苦，只有先做好细节、打好基础，未来才可能走向更远的地方，以后的项目呈现效果才能更完美全面、惊才绝艳。所谓“磨刀不误砍柴工”，“磨刀”虽然耽误时间，但也得经常拿出来“磨一磨”。如今师父在工作上给了我更多自主权，让我自己去体验试错，我很珍惜也感激这样的成长机会。我想年轻人无论怎么努力，心里总是着急的，即便脚下的路走得有点不稳、姿势有点踉跄，也希望早日飞过眼前关卡，殊不知现在的路走慢点走稳点，未来的路才可能走得更远更快、更踏实。

我真希望可以牢牢记住并时时提醒自己以上这几点，但“冲动是魔鬼”的状况仍有可能发生。昨日母亲和我打电话哭诉说被单位一年轻同事给骂了，母亲其实是被书记派去给年轻人当师父的，因为母亲不擅电脑办公软件，她请这位年轻同事帮忙做一个表格，结果这同事左右推脱、越级控告，还说母亲不求上进、没有素质，母亲当时就和对方吵了起来。我劝母

亲不要和同事计较，毕竟不在一个层面实在不应自降格调同别人在公众场合互骂，该同事作风为人人尽皆知，又何必多加理会？对于这个81年的后辈来说，母亲的年纪和30多年工作经验实在可称是位大人了。大人之所以“大”者，我认为在于他经历几十年风雨，明白人生除死生外无大事，精神力强的甚至已然参透生死，事业、地位和家庭都有保障，对他人、社会和生活几无所求，还有什么可引起波澜的呢？小辈毫无理由的指责根本不应放心上，就像母亲可以原谅我的脾气和烦躁一样。

看《高效能人士的七个习惯》就知道，人生到最后修的是心、是品德。时代总在前进，技术不断更新，今天的年轻人明日就成了落伍者，这有什么重要的呢？在雷霆万钧之下依然不动如山，这难道不更可贵吗？昨日和南大一位老师吃饭，他抱怨说自己学生对他不尊重，这其中有些语言和观念上的误会，但年轻人态度也存在问题，我不知道现在的年轻人怎么了。以前只听说人们对80、90后指指点点，年轻人作为弱势群体鲜少有发言权，现在倒反过来长者经验不值一提了。我不会放弃年轻人身上种种可能和可塑性，但我也常常羡慕年长者经验丰富、生活无忧、对人对事看得分明心有决断。我害怕现在白热化的社会竞争态势，比我更年轻的人们，他们有很好的条件更多的平台，可以修炼多项技能游走于国际社会。人生总充满危机，明白什么对自己来说是最重要的很关键，做适合自己年龄阶段该做的事，有时不免受些折磨，但痛苦愈大成长可能愈快。

当然师父身上还有很多可以学习和借鉴的地方，但我想以上这些点我可以形成习惯、受益终生。

（江鸿中锦 李明敏）

南通三建“走出去”海外项目掠影



2017 



《初秋》 张涛 / 摄

