

北京市贸促会关于服务支持民营企业 拓展海外市场行动方案

党的二十大擘画了全面建设社会主义现代化国家的宏伟蓝图，提出“促进民营经济发展壮大”的重要决策。中共中央政治局会议明确指出，支持民营企业拓展海外市场。民营经济是推进中国式现代化的生力军，是高质量发展的重要基础。民营企业拓展海外市场，是响应国家“一带一路”倡议的重要行动，有助于持续提升国际竞争力，应对贸易保护主义挑战，推动产业结构升级与转型，帮助中国由出口导向模式，向跨国公司发展模式转型。为贯彻党的二十届三中全会精神，落实市委、市政府工作要求，持续做好服务民营企业拓展海外市场这一重点工作，制定本行动方案。

一、指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的二十大精神，按照市委、市政府决策部署，强化贸促联通政企、融通内外、畅通供需功能，以构建全球服务网络体系，赋能民营企业开拓海外市场为主要目标，以企业国际化发展需求为牵引，以发挥国际贸易投资促进、国际商事法律服务、国际会展业促进、国际多双边工商合作、国际经贸应用型智库建设职能作用为抓手，坚持贸促特色服务，瞄准

中东、拉美和非洲等新兴市场，聚焦新领域、新赛道，系统谋划、持续推进，服务民营企业拓展海外市场。

二、基本原则

开放协作。深化经贸交流合作，主动对接国际资源和企业需求，加强央地、市区、国内外政府部门、专业机构和商协会协作，有效配置资源，实现互利共赢。

服务牵引。挖掘国际经贸合作需求，以专业化服务引导带动民营企业拓展海外市场，形成需求牵引服务、服务引导发展的工作局面。

融合互促。释放贸促工作创新动能，带动相关业务融合发展。坚持项目精准对接与日常贸易投资促进服务并重，加速贸促服务转型升级，推动贸促工作向国际化、专业化迈进。

安全可控。统筹发展与安全，健全服务体系，加强政策引导和标准引领，引导民营企业合规经营，提升发展韧性和风险防控能力。

三、发展目标

着力夯实服务基础、完善服务链条、创新服务生态，全力打造贸促服务典范。打造民营企业开拓海外市场服务体系，国际化、专业化服务能力进一步提升。聚焦北京民营科技企业，服务引领京津冀协同发展，引导服务民营企业数量突破1000家。推动一批专精特新企业和具有国际竞争力的企业开拓海外市场，贸促专业服务影响力和品牌标识度大幅提高。

打造典型案例和标杆应用，力争形成贸促服务新业务、新模式、新场景。

四、重点任务

（一）加强国际经贸信息供给

1. **丰富信息交流渠道。**及时获取贸促系统、各行业主管部门、各区、使领馆、商协会对外经贸情况和动态，特别是对企业拓展海外市场有重要参考价值的外经贸政策法规、国际市场趋势、市场供求、行业分析等资讯，为企业提供高效、优质、全面的信息服务。

2. **深入开展市场研究。**充分利用应用型智库资源，聚焦“一带一路”沿线重点国别、重点市场和重点行业，深入研究经济全球化新趋势，分析国际贸易投资热点难点问题，组织开展前瞻性、针对性研究，为相关部门决策和企业走出去提供咨询服务。

3. **广泛开展企业调研。**宣传推介外经贸政策法规，广泛了解并及时反映经贸政策实施中的问题和企业诉求，协助有关部门开展分析和评估。掌握民营企业拓展海外市场的实际需求和困难，有针对性地提出建设性意见。

4. **探索信息流动机制。**充分利用覆盖全球的友好商协会网络，与具备条件的国外商协会建立信息交换和联动共享机制，根据民营企业海外布局和各国招商引资需求，科学规划共享信息，为民营企业拓展海外市场提供决策参考。

(二) 拓宽国际经贸往来渠道

5.扩大友好商协会网络。实施全球友好商协会伙伴网络计划，巩固重点合作友好商协会，积极开拓新兴市场。加强同共建“一带一路”国家重点商协会合作，推动深层次的双边或多边合作，支持和协助会员企业参与国际合作项目。定期评估和优化友好商协会网络，增强网络的实效性，为企业开辟更广阔的国际市场空间。引导发挥各区资源优势，支持有条件的区建设出海服务园区。

6.引导参加境外展会。进一步加大参加各类境外展会的支持力度，加强组织协调和服务保障。宣传推广市区两级对企业境外参展的支持政策，定期发布境外经贸会展活动资讯，引导民营企业制定参与境外行业会展活动策略，利用会展资源实现海外市场开拓的目标。选择重点行业领域，组织有国际竞争力的民营企业组团参展，通过面对面交流建立和拓展商业网络。

7.组织经贸团组出访。做好我国与出访国家经贸合作前景和重点领域的前置研究，争取当地政府、商协会或企业的协助，组织有专业背景和谈判能力的企业代表团出访并安排商务活动，帮助企业了解和进入目标国家市场，通过现场访问建立国际交流渠道，获得市场动态和商机。调研海外园区和当地中国企业，交流出海经验和成功案例，增强民营企业的直观感受和信心。

8.用好重要平台活动。推荐更多民营企业代表参加“一带一路”企业家大会、中非企业家大会、链博会、世博会、服贸会等国家和北京市重要经贸活动。支持企业最大化平台优势，展示创新产品、组织商务洽谈、启动合作项目。利用重要活动的全球媒体覆盖面，开展宣传与公关活动。利用社交活动和交流沙龙，与来自各国的参展者建立联系。

（三）提升贸促经贸平台效能

9.打造出海服务场景。通过举办北京国际投资贸易洽谈会、科博会，集中打造一个生动、有吸引力的投资促进和出海服务场景，激发民营企业拓展海外市场的兴趣和信任，促进更多投资交流与合作。组织针对特定行业或领域的投资洽谈会和展览，通过精准定位吸引相关投资者和企业。定制化举办国别推介会，介绍特定国家或地区的投资环境和机会，促进北京与世界各国在贸易投资领域的互动和合作。宣传一系列优惠政策，如税收减免、土地优惠和人才支持，以增强区域的投资吸引力。宣传展示全方位的专业服务，包括法律、财税、市场研究等。

10.追踪服务合作意向。各项活动设置专门商务洽谈区，提供专业对接服务，帮助与会者开展高效的商务会议和谈判。加强智能匹配系统应用，为参与者推荐潜在的合作伙伴和项目。及时梳理项目线索，建立跟进机制，指定专人负责，确保跟进的连贯性和专业性。收集背景信息，明确合作诉求，

深入了解合作方需求。引导专业机构为企业提供定制化合作方案，展示合作价值。为活动中达成的合作意向或协议，建立定期沟通机制。支持企业赴境外开展实地考察，推动合作协议签订。持续关注合作进展，根据合作项目需要，为企业提供后续服务与支持。

11.发挥自贸协定效能。高质量利用已生效的自由贸易协定，深入开展《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）等专题培训，组织多种形式的交流活动，加强经验分享，提高对企业的公共服务水平，不断提升自由贸易协定的综合利用率。鼓励和指导各区组织面向 RCEP 等自由贸易伙伴的贸易促进活动。

（四）支持企业加强品牌建设

12.提升企业知名度。充分利用境外高端商务团组访华机会，举办“联通世界 投资北京 共享未来”系列活动，促进企业与海外政府“面对面”交流，实现高效合作。持续更新发布《北京经贸参访指南》，向国外政府、商协会和企业宣传北京民营企业，提升企业知名度，吸引投资和商业伙伴。

13.扩大品牌影响力。持续更新发布《北京市出口产品目录》，通过友好商协会网络和贸促机构驻外代表处等加大对外贸企业开拓市场的支持力度，完善合作机制、加强信息交流，做好信息咨询、企业对接、商事法律等方面服务。鼓励企业实施品牌国际化战略，服务对接民营企业与国际品牌

企业合作，提高品牌国际化运营能力。引导行业龙头企业带动中小企业联合开展海外品牌建设推广，以链出海，合作共建营销渠道、服务网络、研发体系和公共海外仓。支持企业参加海外品牌展示和推广活动。

（五）构筑专业服务保障体系

14.做强商事法律服务。助力国际仲裁中心建设，务实推进中国贸促会北京调解中心建设，发挥“贸促调解”品牌优势，助力北京多元化商事纠纷解决机制建设。支持国际商事争端预防与解决组织在京发展，逐步实现国际商事法律服务市场化、法治化、国际化。围绕案件较多的重点合规领域，为企业提供国际化经营合规专项服务。发布经贸预警信息，做好“一号海外法”信息产品，帮助企业了解境外经营投资情况，提示跨境合规风险，有效防控海外经营风险。强化国际商事认证服务，推进原产地网上签证平台优化升级工作。

15.加强培训和能力建设。强化首都经贸大讲堂务实服务，拓展师资渠道，开发培训项目，内容覆盖“一带一路”建设及国别贸易投资环境、数字经济、民营经济发展、金融、税务、法律风险防范、经贸摩擦应对、企业合规宣传、自贸协定实施等主题。

16.建设出海服务专业委员会。发挥北京国际商会作用，集聚一批金融、法律、财会、人才服务等优质专业资源，支持成立企业出海专业委员会，发挥桥梁纽带作用，完善全链

条出海服务体系，打造企业出海服务标杆项目。支撑北京市共建“一带一路”直通车工作，构建出海服务生态，帮助民营企业应对国际化过程中的机遇与挑战。加强央地协同、市区联动，鼓励相关区建立协同机制，加快形成服务民营企业拓展海外市场工作合力。鼓励国企与民企组建出海联盟，通过“抱团出海”，提升北京民营企业的海外市场竞争力。引导领军企业释放其资源，引领带动中小民营企业共同开拓海外市场。

五、保障措施

（一）加强组织领导，完善工作机制。加强与国家有关部委和北京市有关部门对接协调，充分发挥各种协同机制作用，利用好中国贸促会及其海外办事机构资源，将服务民营企业开拓海外市场与日常贸易投资促进工作有机结合。根据工作进展情况适时召开协调会，对重点任务落实情况进行调度。每半年对工作进行梳理、分析和总结，形成半年工作进展报告。

（二）汇聚优势资源，强化服务效能。加强央地、市区、区域联动，支持相关区建立协同机制，支持成立专业委员会，加快发展形成贸促合力。根据企业实际需要，不断创新服务内容和形式。利用互联网和移动技术，提供便捷的在线服务和移动服务。注重服务的细节和体验，努力提升服务口碑。

（三）加强干部培训，提升服务水平。针对服务民营企

业开拓海外市场业务链条，加强干部专业知识培训，注重提升外语水平，培训内容应涉及相关政策、市场趋势和新技术应用等。鼓励干部参加专业会议和研讨会，持续学习和更新知识。

（四）厉行节约，倡导节俭高效。各项工作安排应当贯彻落实中央“八项规定”精神要求，坚持节俭高效的原则。开展服务民营企业拓展海外市场的业务经费，应作为部门正常工作，不额外增加预算。