

“牵手”中东欧 这场重磅活动 在宁波举行

昨天,中国—中东欧国家联合商会第八次会议在宁波举行。本次会议由中国贸促会主办,以“协同共发展 合作创未来”为主题,是2024中国(宁波)—中东欧国家交流周期间的一项重磅活动。

1 双向合作和交流的首选之地

今年是中国—中东欧国家联合商会成立10周年。作为中国—中东欧国家立体合作架构的重要组成部分,中国—中东欧国家联合商会聚合庞大的企业资源,发挥桥梁纽带作用,为中国与中东欧各国工商界人士搭建经贸交流平台。目前,中国—中东欧国家联合商会成员单位有中国贸促会和17家中东欧国家商协会及贸易投资促进机构(涵盖12个中东欧国家)。

地处东海之滨的宁波,已连续

3年成为中国—中东欧国家联合商会的会议举办地,正逐步成为中东欧商品进入中国市场、中国与中东欧国家双向投资合作和人文交流的首选之地。

去年,宁波与中东欧国家实现进出口贸易额71.7亿美元,同比增长6.1%。宁波对中东欧国家累计投资金额超过10亿美元,在汽车零部件、高端装备、生物医药等领域,与中东欧国家实现产业链深度融合。

2 做大互利共赢的“蛋糕”

“在新的历史起点上,中国贸促会愿与中国—中东欧国家联合商会各成员单位携手,用好中东欧特色商品常年馆等平台,让越来越多中东欧优质产品进入中国;拓展新能源、数字经济、电子商务、金融科技、智慧城市等新兴领域投资合作,把互利共赢的‘蛋糕’越做越大。”中国贸促会副会长、中国国际商会副会长陈建安在致辞中表示。

在昨天的会议现场,中国与中东欧国家的政府部门代表、中东欧驻华使节、联合商会中方理事成员单位代表等,纷纷表达对中国—中东欧国家合作的期待和展望。

“这次会议象征着中国与中东欧国家牢固而不断发展的伙伴关系,希望中国与中东欧国家继续携手共进,促成更多的贸易、投资合作。”波斯尼亚和黑塞哥维那驻华大使西尼沙·贝尔扬表示。

“近年来,中国和北马其顿建立了强有力的伙伴关系,北马其顿愿同中国携手应对全球经

济的复杂潮流,为成功的国际经贸合作绘制蓝图。”北马其顿共和国驻华大使纳塞夫表示。

“罗马尼亚工商界非常看重中国市场,积极参与各类经贸活动。未来,我们将继续为双方搭建平台,推进合作交流迈上新台阶。”罗马尼亚—中国国际贸易和经济促进会执行主席米海·安德里佐尤表示。

“中国和中东欧国家发展需求高度契合,产业合作前景广阔。未来,TCL将继续在中国—中东欧国家联合商会中发挥带头作用,为中国与中东欧国家的合作关系注入新动力。”TCL科技股份有限公司首席运营官王成表示。

“中国和中东欧国家商协会在中国—中东欧国家合作中发挥了不可替代的桥梁纽带作用。中国商务部愿与各方一道培育贸易新增长点,不断提升投资合作便利化,加强互联互通水平,全方位推动合作取得更大发展。”商务部欧洲司二级巡视员王劲松表示。

记者 严瑾 通讯员 张爱桃

30万人观看!

中东欧国家外交官 走进宁波晚报直播间

“中国的朋友们大家好,很高兴今天来到中国宁波,宁波是个很漂亮的城市,我很喜欢这里……”昨天,宁波晚报“甬上好物”直播间迎来一位特殊主播——斯洛伐克驻上海领事馆商务参赞、副领事Vladimir Hodal(弗拉迪米尔·霍多)。他“秒变”中东欧好物“推荐官”,向宁波的网友们介绍斯洛伐克文化。



斯洛伐克外交官霍多(中)在宁波晚报直播间直播带货。记者 张泽然 摄

“朋友们,你们知道斯洛伐克有哪些著名的城堡吗?”在直播间里,宁波晚报主播虞可求向粉丝们“抛梗”。面对网友们“刷屏”,霍多特意拿出准备已久的照片,“秀”出千年古堡的风采,并表示欢迎中国朋友来斯洛伐克旅游。

“斯洛伐克是一个位于欧洲中部的美丽国度,以其壮丽的自然风光、古老的城堡、悠久的手工艺传统闻名。目前,宁波已经开通至匈牙利的

直航航班,而从匈牙利到斯洛伐克,只需半小时……”霍多说。

随着双方交流的日益加深,来自斯洛伐克的商品在宁波颇受欢迎。如斯洛伐克的马蒂莎(Matysak)葡萄汁,它无糖、无水、无醇,保留了葡萄的自然甜味,适合追求健康生活方式的消费者。昨天的直播活动中,不少观众在直播间以72元/瓶的“到手价”将它买回家,享受“好物更省钱”的实惠。

“这场直播的效果非常好,不仅让

产品‘出圈’,还加深了宁波消费者对中东欧国家的印象。”作为昨天直播活动的主播之一,宁波大学外国语学院外事办副主任别伟特意穿上中东欧民族服装,为双边文化交流“代言”。

别伟介绍,宁波大学外国语学院每年为中国—中东欧国家博览会和中东欧相关活动提供服务,用语言和文化架起中国与中东欧国家沟通的桥梁。

作为2024“嗨购中东欧”消费促进月活动的配套直播,本场外交官直

播,依托宁波晚报官方微信超百万粉丝的影响力,累计吸引30万名观众观看,一共发放5轮“嗨购中东欧”爆品券,全部被消费者“秒空”。

据悉,2024“嗨购中东欧”消费促进月的活动时间为5月23日至6月16日,接下来,将继续通过线上直播和线下场景联动、商户折扣和消费券叠加的形式,吸引流量、提升销量,打造新一批中东欧“爆品”。

记者 严瑾 通讯员 方平原