附件：

区域性招商合作单位职责和条件

一、区域性招商合作单位职责

**（一）开展进口博览会宣传。**利用当地主流媒体、专业媒体，以及其他线上线下多种渠道，宣传进口博览会重要意义、主要内容、展商展品情况、采购商报名渠道及相关注意事项、招商政策等。

**（二）组织进口博览会招商路演。**结合当地行业特点和采购商资源，自行组织或与相关单位合作开展进口博览会招商路演，重点面向民营企业和广大中小企业。配合中国国际进口博览局开展招商路演。

**（三）开展采购需要摸底调研。**结合进口博览会展区及行业设置，对拟邀请的采购商开展摸底调研，了解采购需求，夯实工作基础。

**（四）邀请专业采购商报名参会。**通过多种途径向专业采购商发出邀请，组织动员其报名参加进口博览会并到会洽谈交易。

**（五）为所邀请采购商提供支持服务。**开展培训，讲解相关流程和要求，提高注册效率；及时定向推送展商展品信息，便于其了解情况，促进展会成交；协调其上报展会现场成交情况，全面展示交易成效等。

**（六）组织采购商参加供需对接会。**组织所邀请的专业采购商参加展前、展中供需对接会，明确采购需求，积极开展对接，有效促进成交。

**（七）做好展会现场交易促进工作。**推动所邀请的采购商积极与参展商，特别是“一带一路”沿线国家、最不发达国家和新建交国家的参展商洽谈交易，提高展会期间交易促进和组织效率。

二、区域性招商合作单位权益

**（一）名称权益。**

进口博览局与区域性招商合作单位签订协议，授权其开展采购商邀请组织等相关工作。为便于招商，允许其对外以“进口博览会区域性招商合作单位”名义开展工作；不正式授予其相关称号。

**（二）工作便利权益。**

区域性招商合作单位一般作为当地交易团的执行机构，由交易团秘书处在权限范围内给予相应工作便利权益，进口博览局予以协助。

**（三）佣金权益。**

区域性招商合作单位每邀请并实际到会一家符合以下条件的采购商（以单位数计算），可获得400元人民币佣金，用于支持该合作单位持续运行和精准招商。

1.进口博览局推荐的重点采购商；

2.境外采购商。

进口博览局将对采购商质量进行考核，如邀请的采购商连续两届及以上参加进口博览会，对连续到会的采购商按照每家500元人民币的标准向合作单位反馈佣金。每家区域性招商合作单位佣金上限50万元人民币；在认真开展招商工作的基础上，佣金下限2万元人民币。

佣金权益可结合当届实施情况，在下届进行适当调整。

**（四）其他权益。**

1.以优惠价格租赁国家会展中心（上海）展馆、会议中心、办公楼、商业场地。

2.优先获得联名衍生品开发权，在国家会展中心（上海）文创馆设立品牌展示专区。

三、区域性招商合作单位条件

**（一）主体资格。**

区域性招商合作单位须积极支持进口博览会筹办工作，并具备以下条件之一：

1. 在业内有影响力的商协会、贸促机构；
2. 在供应链上处于核心地位的重点企业；
3. 有广泛客户资源的机构；
4. 相关专业会展机构；
5. 其他各省（区、市）、计划单列市及新疆生产建设兵团交易团秘书处（省级商务主管部门）认定的条件。

**（二）评选原则。**

1.遵纪守法、诚实守信，具有良好的对外形象；

2.对进口博览会的重要意义有深刻认识，政治站位较高；

3.在业内具有较高的地位、较强的影响力和动员能力；

4.对采购商邀请和服务工作较为熟悉，具有较强的责任感和服务意识；

5.各省（区、市）、计划单列市及新疆生产建设兵团交易团秘书处（省级商务主管部门）自行确定的其他原则。

区域性招商合作单位的有效期限，自确定为合作单位开始，至当届进口博览会结束为止；视当届招商绩效和当地交易秘书团处意见，决定下届是否继续合作。