

中国与南太岛国开启合作 新征程

□ 本报记者 顾春娟

7月9日,“中国上海自由贸易试验区国别(地区)中心之南太平洋岛国联合馆”在上海自贸区揭牌。该馆是斐济共和国、瓦努阿图共和国、萨摩亚共和国等南太平洋岛国政府授权的依托自贸区、带动长三角、辐射全中国的综合性投资贸易及文化旅游交流服务平台。太平洋岛国论坛贸易与投资专员署专员莫那·马托、斐济共和国驻华大使马纳萨·坦吉萨金鲍、斐济共和国驻沪总领馆代总领事Hana、上海自由贸易试验区管理委员会及外高桥集团股份有限公司的领导、南太平洋岛国联合馆馆长单玉强共同为“中国上海自贸试验区国别(地区)中心南太平洋岛国联合馆”揭牌。

开展深入合作 实现互利共赢

南太平洋岛国联合馆的成立不仅为推广南太平洋岛国的产品提供了平台,更拉近了南太平洋岛国与中国之间的距离。南太平洋岛国联合馆的揭牌标志着南太平洋岛国的

产品将有组织、成规模的进入中国市场。

南太平洋岛国联合馆还将围绕构建南太平洋岛国互利共赢的创新合作模式,搭建贸易交流合作平台;促进中国与南太各国的文化交流传播、旅游发展互动,包括组织企业家论坛活动,企业家商务考察活动、人文艺术演出、游学互动交流等;深耕细作推动共建“一带一路”走深、走稳、走实,有效推广并促成一批具有示范性、带动性的合作项目落地,共走绿色发展之路,共建智慧创新之路。

上海外高桥集团股份有限公司副总经理张浩在致辞中表示,南太平洋岛国联合馆的落成标志着通过上海自贸区,上海与南太平洋岛国的投资贸易、文化旅游等项目对接有了承载实体;标志着上海自贸区国别中心贯彻可持续发展理念,积极探索国别中心“一馆一策、百花齐放”的运营模式有了新成果;更重要的是,彰显了上海自贸区贯彻共建“一带一路”理念,与包括南太平洋岛国等国家之间深化合作、开放共赢、携手共建人类命运共同体的务实举措。

现场,太平洋岛国论坛贸易与投资专员署、鲁能集团、中水集团远洋股份有限公

司、上航国旅集团和广东卫视触电传媒分别签约,将有助于南太平洋岛国联合馆打造集投资贸易、文化旅游于一体,兼具“引进来”和“走出去”功能的综合型服务平台。

国别中心理事长陈逸峰在接受记者采访时表示,与中水渔业的合作可以引进更多的当地渔业资源,加大配额,并充分利用这些渔业资源。中国传统的渔业布局合作在南美、智利,现在有了这个平台,可以让大家品尝到新鲜的南太平洋海域的蓝鳍金枪鱼。在加工金枪鱼方面还将打通物流渠道,促进双方的贸易合作发展。

进博会的民间贸易使者

“由‘斐济馆’升级为‘南太平洋岛国联合馆’,增加的不仅是场馆面积,更多的是我们的使命感和荣誉感。”单玉强说到。

“斐济馆”和“南太平洋岛国联合馆”的诞生除了南太平洋岛国和上海自贸区的发展需求,进博会也是一个不可忽视的强大助推力。正是通过首届进博会,不仅让更多国家进一步了解了中国的开放力度和上海自

贸区,而且也让南太平洋的一些岛国了解到了中国的发展、看到了中国的市场,也更愿与中国开展贸易往来。这不仅促成了“南太平洋岛国联合馆”的诞生,也助推了斐济(上海)国际贸易有限公司从一个贸易公司到民间贸易使者的角色演变。

单伟强表示:“‘一带一路’上南太平洋岛国的部分国家与中国签订了框架协议,而斐济又是‘一带一路’南延线的一个终点,积极响应和执行国家战略,我们义不容辞。”在首届进博会后,这位民间贸易使者帮助斐济把优质产品在中国推广开来。据悉,进博会后该公司与斐济的贸易总额也由几百万元增长到几千万元。

此外,南太平洋岛国的旅游资源也非常丰富。“南太平洋岛国联合馆”接下来也准备以第二届进博会为契机开展高端定制旅游,比如跟摄影、钓鱼、潜水等爱好者合作。以这种新的旅游方式来促进南太平洋岛国与中国之间的文旅交流。

15个专项协议 助推成渝城市群一体化发展

本报讯 四川省和重庆市深化川渝合作专项协议签署仪式7月10日在成都举行。川渝两地的相关市州和职能部门,在产业协作、旅游合作、生态环境联防联控等方面签署了15个专项协议,以进一步深入开展合作助推成渝城市群一体化发展。

四川省和重庆市将大力推进成渝城市群产业协作,重点加强汽车与摩托车产业、智能制造与电子信息产业、食品饮料等领域合作。川渝两地将依托铁路、水路、公路互联互通,鼓励和支持川渝间合作共建产业园区,形成协作配套、成链发展、优势互补的产业经济走廊。两地将深化规划和自然资源领域合作,共同保障跨区域重大基础设施和民生工程用地需求,助推成渝城市群一体化发展。

川渝两地将推动无障碍旅游合作,今年要共同开发5条精品旅游线路,长江三峡、九寨沟、峨眉山等旅游目的地都将纳入其中。同时,川渝两地将合作完善区域旅游形象定位,设计旅游标识,共创旅游品牌,共同建立旅游公共服务体系。

川渝两地山水相连,将联合开展水质超标溯源排查,推进成渝城市群生态环境联防联控,共同筑牢长江上游生态屏障。今年,成渝城市群将开展流域污染治理省际合作试点,建立上下游水质超标响应机制。川渝两地还将开展毗邻地区大气重点污染源联合执法检查,并依托国家西南区域空气质量预测预报中心,实现重污染天气联合应对。(陈健)

为企业纾困 甘肃扩大小微企业信贷供给

本报讯 近年来,甘肃省多措并举引导银行加强小微企业信贷供给能力。近日,据人民银行兰州中心支行披露,截至2019年5月末,甘肃省小微企业贷款余额达4668.65亿元,占全省各项贷款的比重达23.08%。

据介绍,近三年,人民银行兰州中心支行运用普惠金融定向降准、支小再贷款、再贴现等政策工具,累计向甘肃省金融机构投放近1000亿元低成本央行资金支持,并指导金融机构建立完善19.38万户企业信用档案,全面取消企业银行账户开户许可。

针对不同行业及运作模式的民营企业和小微企业,甘肃省银行业金融机构累计创新推出80多个金融产品,从资金匹配、期限匹配、结构匹配等不同方面满足企业差异化需求。其中,工商银行甘肃省分行推出“蓝天贷”、兰州银行推出“票易票”等产品,为小微企业应收账款和票据提供质押融资;建设银行甘肃省分行推出“小微快贷”、浦发银行兰州分行推出“微小宝”等产品,精准满足小微企业高频、小额的资金周转需求;中国银行甘肃省分行推出“接力通”、甘肃银行推出“续贷通”,为信用良好、短期周转困难的小微企业提供无还本续贷服务。

此外,在信贷投入不断扩大的同时,甘肃省银行业金融机构通过内部转移资金定价优惠方式对单户授信1000万元及以下民营、小微企业贷款给予利率优惠,让企业融资成本不断降低。据介绍,2019年5月,甘肃省小微贷款加权平均利率为6.46%,较去年同期下降47个基点。近三年,甘肃省小微贷款加权平均利率年均下降22个基点。(卫韦华)

广西南宁首次开行直通香港动车

本报讯 日前,壮乡首府广西南宁首次开行的直通香港动车正式发车,这也标志着广西由此成为全国首个开行始发香港动车的少数民族自治区。

中国铁路南宁局集团有限公司副总经理贺湘平介绍,在此前印发的《广西全面对接粤港澳大湾区实施方案(2019~2021年)》中,广西壮族自治区党委、政府将“加大东融铁路规划建设力度,积极融入大湾区2小时通勤圈”作为“加大基础设施互联互通”的首要重点任务。在广西壮族自治区与中国国家铁路集团有限公司共同推动下,南宁局集团公司制定并落实南宁至香港动车开行方案,最终实现7月10日南宁东至香港西九龙G417/8次高速动车组列车开行,每天将开行1对始发高速动车组列车,并将单程运行时间控制在4小时以内。

高速动车组列车经由南广铁路、广深港高铁开行。两地旅客只需一次购票,即可直达对方城市,避免了中转换乘的麻烦。动车每天11时14分从南宁东站出发,15时13分到达香港西九龙站,15时33分从香港西九龙站返回,19时32分到达南宁东站。南宁客运段动车一队列车长肖惠介绍,首趟开行的G417次列车座位总数超过1100个,当天上座率100%。从未几天来的预售情况看,G417次进港列车将是暑假期间的热门车。

在广西从事国际贸易生意的港商潘家耀,因为生意缘故,需要常常往返于南宁、香港两地。当天,他正好乘坐首发动车由南宁去香港。“直通香港的动车开行,拉近了广西和香港两地间的时空距离,为商旅人士节约了成本,也为两地间经贸物流活动的活跃提供了便利。”

中国铁路南宁局集团有限公司客运部主任麻寒松表示,南宁至香港动车开行后,广西区内将有南宁、桂林、梧州3座城市与香港实现动车直连直通,为推动广西全面对接粤港澳大湾区建设提供了重要的交通基础保障。(覃星雷 雷嘉兴 杨驰)

浙江:“最多跑一次”改革提升企业获得感

□ 方问禹

浙江纳晶科技股份有限公司2017年6月取得衢州绿色产业集聚区内的45亩土地,拟投资3亿元建设年产150吨量子点胶水项目。目前,该项目已经建成投产,见到效益。

对经济基础并不雄厚、区位优势并不突出的衢州而言,一些优质项目慕名而来,主要原因是“最多跑一次”改革带来明显获得感。

“衢州推出施工图‘多审合一’改革,是企业最看重的政策利好。”纳晶科技副总经理苏叶华说,以前要跑安监、住建、消防、人防、气象等各部门和各种中介,提供几十斤重的图纸单独图审,如今能在线提供图纸资料,有关部门在线反馈审查结论,节省至少一

个月时间,还省下3万多元的审查费用。

对企业而言,节省的时间都能换算成经济效益。自2016年全面推进“最多跑一次”改革以来,浙江省扎实推进打破信息壁垒、政务流程再造,建立完善法规等基础性工作,改革成效逐渐在经济社会多个层面显现。

目前,浙江省大数据共享平台汇集人口综合库、法人综合库、电子证照库、信用信息库等,归集公共数据160.5亿条,包括全省5700万常住人口、1500万家法人单位,以及自然人、企业、社会组织、事业单位和政府机构等5类主体信息,已为各级政府部门提供数据共享调用服务3.9亿次。

在此前改革基础上,浙江省委全

面深化改革委员会办公室充分组织群众、企业、省直单位和市县意见,提出站在办事人的角度界定“一件事”,梳理个人和企业全生命周期的政务事项目录。

根据《浙江省保障“最多跑一次”改革规定》,“一件事”是指一个办事事项或者可以一次性提交申请材料的相关联的多个办事事项。实现群众和企业“一件事”全流程“最多跑一次”,是2019年浙江省委、省政府确定的一项重要改革任务。

记者了解到,浙江企业“一件事”项目目录,涵盖登记开办、项目投资、不动产交易、水电气和网络报装、员工招聘、设备研发与购置、创新研发、生产经营、

获得信贷、清算注销等10大类19件事,其中水电气和网络报装有4件事,涉及交通运输、建设、自然资源、综合行政执法、公安、消防等部门,以及供电、燃气、水务、电信等企业。

“一件事”全流程“最多跑一次”,进一步倒逼政务流程变革增效。浙江省委全面深化改革委员会办公室常务副主任李岩益表示,浙江“深改办”联合部分市县、部门、高校等组建“一件事”改革实验室,通过案例跟踪、模拟演练等方式,找到最佳实施方案,形成全省统一标准,企业感知的改革获得感将进一步提升。

优化全球供应链 倡导贸易全球化

安利宣布向中国转移生产线

□ 本报记者 徐若滨

7月9日,安利全球首席运营官麦凯泽在郑州宣布,安利将在今年把位于美国总部的家居科技即空气净化器及净水器生产线转移至中国,持续加大对中国投资并优化其全球供应链布局。这将是2015年安利全球级别的植物研发中心和2018年安利全球数字创新中心落户中国后,安利继续深耕中国市场的重要投资。

“安利中国工厂完善的技术和丰厚的人才储备,以及中国面向全球高效的物流网络,完全支持这一生产线转移”。麦凯泽说:“安利作为一家跨国企业,将坚定支持贸易全球化,积极推动中美经贸合作,长期看好中国市场的增长潜力,并将持续对中国市场投资。”

倡导贸易全球化 推动中美经贸合作

作为全球最大的直销公司,安利已在全球100多个国家和地区开展业务。安利(中国)是美国安利公司全球最大的子公司,从1995年起在中国市场开展业务,从2002年起,中国已连续16年成为安利的最大市场。

在麦凯泽看来,中国市场潜力十分巨大。他告诉本报记者,近些年来中国

改革开放的步伐越来越大,中国政府积极改善营商环境吸引外商投资。在世界银行发布的《2019营商环境报告》指出,中国营商环境同同比大幅提升32位,进入世界前50位,这表明了中国营商环境的不断优化。同时,他强调安利一直是倡导在中国投资的企业,并于近年来持续加大对中国市场的投资。

麦凯泽表示,今年内将完成的家居科技生产线由美国转移至中国,以及植物研发中心、数字创新中心的落户中国,意味着跨国企业在中国的发展已经超越了资金、人才、技术、设备等“由外到内”的单向输入,显现了中国在全球日趋重要的辐射力和影响力。

在推动中美经贸合作方面,安利更是不遗余力。麦凯泽告诉本报记者,安利一直是中美两国贸易往来的一个坚定的支持者,安利也一直坚信也一直倡导有一个自由的依现行事的自由贸易体系。1999年和2000年,时任美国安利公司董事长的史提夫·温安洛,两次在美国国会听证会上发言支持中国加入WTO,及给予中国永久性正常贸易关系地位。2001至2002年,温安洛任职美国商会主席期间,五次访问中国,并参与了亚太经合组织峰会,率领由中小企业组成的美国商会投资贸易考察团来华考察投资,促进中美两国在更多领域开展经贸合作。2003年,时

任美国安利公司的总裁兼·狄维士在美国国会听证会发言,呼吁美国延续给予中国最惠国待遇;从2009至2019年,狄维士连续11年出席中国发展高层论坛,主张安利加大对华投资,倡导贸易全球化和经济自由化。

拥抱变革 着力打造“新安利”

2019年,安利迎来了60岁生日。在经历了最近一轮为期4年左右的战略调整后,安利凭借中国市场的回稳反弹,北美和亚洲其他主要市场的回暖,2018年全球业绩实现2%的增长,安利(中国)实现3%的增长。

随着中国移动社交电商、社群经济、移动支付、物流体系建设逐步领先于世界发达经济体的平均水平,安利近年来通过数字化、体验化、年轻化的战略变革引领全球直销商业模式创新,2018年全面升级移动社交电商平台“安利云购”,同时上线“安利微购”,打造了“一部手机、一个兴趣、一群朋友”的新安利创业模式,已经走在了安利全球市场的前列,同时也让消费者看到了一个和过去不一样、充满生命力的“新安利”。

安利(中国)总裁余放在接受本报记者采访时表示,中国市场对于安利的重要性,不仅体现在业绩占比的单一维度,更体现在战略和模式的创新。“安利

一切围绕创业者为核心的宗旨不会变,从数字化到产品到社群到体验经济,未来我们将全方位地围绕创业者来打造我们的核心能力。”余放坦言。

据悉,未来安利线下与线上模式创新共同发展。在线下逐步将遍布全国的266家自营店铺升级为线下体验实体,改造成体验馆、服务中心;在线上,“安利云购”和“安利微购”准确把握移动社交电商风口,成为中国颇具规模的自有电商平台;在物流端,安利与京东合作,一、二线城市24小时即可送货到达,升级消费者体验。

“消费者需要的不仅仅是产品,而是融合产品和服务的个性化解决方案,甚至是生活方式、情感互动、个人成长,社群经济和社交电商帮助新安利的新零售驶入了快车道。通过产品解决方案、线下体验馆、电商平台、教育培训、内容生产、品牌建设、线上社群等,安利赋能营销人员根据自己的兴趣和优势经营自己的生态圈,让‘新安利’成为令人向往的美好生活集合站。”余放信心满满。