

中外企业项目合作方代表畅谈企业共建一带一路

开放合作 互利共赢

“一带一路”倡议提出5周年之际,国务院新闻办公室日前举行中外记者见面会,邀请了6位中外企业项目合作方代表,畅谈他们参与“一带一路”建设的感受与体会。

合作方企业点赞一带一路倡议

见面会上,远道而来的国外合作方企业代表成为令人瞩目的焦点。一开场,他们便热情地表达起对“一带一路”倡议的赞赏。

“我们在‘一带一路’倡议下进行的中希合作,赢得了希腊民众的支持。”希腊比雷埃夫斯港务局副局长安吉洛斯·卡拉科斯塔斯告诉记者,2008年,原中远集团获得了比雷埃夫斯港(简称“比港”)2号和3号集装箱码头35年的特许经营权,并成立了比港集装箱码头公司,“合作之初,我们的集装箱吞吐量只有88万标箱,世界排名第九十三位。经过几年发展,集装箱吞吐量在去年达到415万标箱,世界排名上升到第三十六位。”他还欣喜地展望道,在不久的将来,比港有望成为地中海第一大港口、欧洲第四大港口。

“以前没有蒙内铁路,我们从蒙巴萨到首都内罗毕,需要花10个小时,现在火车通了,只需要5个小时。”肯尼亚标轨铁路项目监理联合体副总监督姆斯介绍说,由中国交建承建运营的蒙内铁路是肯尼亚在近100年间建设的第一条铁路。这条铁路在建设过程中,已为当地创造了4.6万多个工作岗位,对肯尼亚全国GDP的贡献超过1.5%,而从2017年5月31日正式通车到今年10月31日,累计发送旅客已超200万人次。

“2011年,来自中国的万华化学集团收购了宝思德。当时,我们公司已经连续3年亏损,资产状况非常脆弱。这几

年,在中匈双方肩并肩努力下,公司在2015年实现扭亏为盈,过去两年的利润率还达到了历史新高。”来自匈牙利的宝思德化学公司人力资源和公共关系副总裁贝拉·瓦尔加直言,感谢万华拯救了公司,拯救了3000多个工作岗位。

中国企业收获广阔市场和宝贵机遇

5年来,投身“一带一路”建设的中国企业赢得了国外合作方的信任、理解与感谢,也使自身收获了广阔的市场和宝贵的机遇。

国际化程度更高了。“‘一带一路’倡议提出前,中交的境外投资总额不到5亿元,而目前集团在手的境外投

资项目总规模已近200亿美元。”中国交建副总裁孙子宇自豪地说,作为知名的国际工程承包商,中交集团在“一带一路”参与国家和地区的在建项目超过了400个。

发展空间更大了。“目前,中远海运在全球总共参股了55个码头,其中17个位于‘一带一路’参与国家和地区。”中国远洋海运副总经理俞曾港表示,在“一带一路”沿线布局顺应了集团业务发展所需,“比港处于地中海中心位置。利用比港,我们打通了经海上到铁路再到达中东欧的新通道,对节省成本、提高物流大通道效率都非常有利。”“通过收购宝思德,我们整合了所在行业,也建立了欧洲基地,为未来公司在欧洲的发展提供了重要平台。”

新闻链接

我国企业对一带一路沿线国家新增投资119亿美元

自贸试验区保持领先地位。

商务部新闻发言人高峰介绍,今年前10月,我国对外投资合作继续保持平稳健康发展。对外投资结构持续优化,非理性投资得到有效遏制。我国境内投资者共对全球155个国家和地区的4905家境外企业进行了非金融类直接投资,累计实现投资895.7亿美元,同比增长3.8%。对外承包工程新签合同额1682亿美元,完成营业额1216.7亿美元,同比增长2.5%。我国企业对“一带一路”沿

线55个国家有新增投资,合计119亿美元,同比增长6.4%。

前10月,相关主管部门共备案或核准对外投资企业7119家,中方协议投资额1079.4亿美元。据介绍,10月全国消费市场总体运行平稳。前10月全国社会消费品零售总额累计同比增长9.2%。商务部监测的5000家重点企业零售额10月同比增长4.5%,较9月份放缓0.3个百分点,前10月累计同比增长4.5%。

罗珊珊

《商界》栏目协办单位:仟坤集团有限公司

盒子科技助推实体商户转型智慧门店

近日,盒子科技在2018超级新品发布会上公布了年度战略级新品——“慧店”。盒子科技深度围绕商户获客渠道有限、流量费用昂贵、无法获取精准客源等经营痛点,匠心打造的新品“慧店”,不仅为实体商家提供了个性化服务,更为亿万小微商户提供了流量汇聚入口。通过“慧店”,实体商家可以直达自己的用户、拥有自己的流量、解读自己的数据,实现

自我成长。

此次发布会现场,各行业的商户代表分享了他们与“慧店”的故事。久禾之美生物科技副总裁戴夏泓女士说:“慧店帮助我们解决了经营中遇到的痛点,让我们更好地洞察用户喜好、主动触达用户,并与陌生流量产生互动。慧店这款移动互联网最先进的营销工具,帮助久禾迈向了品牌的2.0时代。”李华

重庆程序员薪资增长全国最高

近日,58同城发布行业大数据,对程序员行业的供需做了统计。在2018年10月程序员企业需求排名前十五的城市中,北京、广州、成都、郑州、长沙排名前五。其中,薪资排名第一的为北京,而薪资同比增长最快的是重庆。重庆将互联网产业作为未来发展方向,今年以来,相继举办了互联网+数字经济峰会、首届智

博会,吸引了大批从业者关注。在赶集网、中华英才网上也可以看到,重庆程序员的薪酬水涨船高。

此外,从程序员关注的城市和薪资上看,北京、深圳、上海求职者期望薪资分别为8156元、7091元、6929元。可见,一线城市仍然是程序员心目中的IT业首选就业城市。李琪

加强银证合作

达州市开江县农业银行助力企业轻松办理电子营业执照

“真没想到,在农行网点也能快速办理营业执照,不仅节约了时间成本,还能享受全方位的金融服务,真方便!”

为适应商事制度改革需要,更好地为中小企业提供便捷高效的服务,开江农行顺势而为,认真落实“马上办、网上办、就近办、一次办”推进“放管服”改革的要求,加强与开江县市场监督管理局的银政合作,创新思路,在进一步整合工商登记和银行开户业务流程的基础上,依托“四川工商登记全程电子化服务平台”,实现与开江县市场监督管理局网上办事大厅无缝对接,助力企业在农行网点轻松办理电子营业执照,实现全程电子化登记。

据开江农行营业部客户经理介绍,企业客户到农行网点办理营业执照只需提供法人身份证、股东身份证、企业住所

证明等资料,由银行工作人员免费向工商部门申请办理登记业务,待工商部门在3个工作日内核准通过后,农行网点通过服务系统可直接为企业在工商部门申请发放纸质营业执照,申领营业执照后同时还可同步实现“一站式”账户开立、支付结算、代发工资、融资贷款等全方位金融服务。不仅降低了传统工商登记,还能满足企业的金融服务需求。

在开江农行目前唯一的一家成功推出“工商营业执照全程电子化办理服务”的金融机构,自2018年9月推出此服务以来,已为20多户办理了工商营业执照,提供了账户开立等一揽子金融服务。真正做到了“让信息多跑路,群众少跑路”,为中小企业营造了更加宽松便捷的市场准入和优质的金融服务环境。

尹怀煜 杨旭

视觉新闻

人大代表义务种茶苗

近日,重庆市永川区宝峰镇人大代表和驻村扶贫工作队员在龙凤桥村开展义务栽种茶树苗活动。在龙凤桥村新开垦的机房院子绿色生态茶园里,人大代表和驻村扶贫工作队员按照茶树苗栽种标准,挥锄打窝、栽苗、掩土、踩实,栽下了一株株幼苗。

据了解,该镇现有茶叶基地9150亩,已投产6000亩,标准化有机茶园3000余亩,年产鲜叶15万公斤,有茶叶加工企业2个,手工制茶家庭农场3个,茶叶种植大户或家庭农场18个,该镇茶叶加工企业年加工能力达到1000余吨,年产量居永川区第3位。

特约记者 陈仕川 摄



栽种茶树苗

企业流动进农家 产品出国赚外汇 贵州岑巩县6家民营打火机企业“外包加工”破解用工荒

近年来,贵州省岑巩经济开发区企业为有效缓解劳动用工紧缺压力,尝试着把厂区初级装配车间的一些简单操作工序交由当地农户在家中独立完成,实现企业与农户双赢。

据统计,目前该县采取这种模式的6家生产打火机企业年产值5.2亿元,月创外汇800万美元,惠及400余农户年增收1800万元。

神奇探秘 供给侧改革民营企业的“奇思妙想”

“农时田间干活,闲事家中赶货。”采访中笔者了解到,当地农民每到农闲时节,都会主动从该县经济开发区打火机企业领些手工活来做,挣点零花钱补贴家用。

负责生产打火机的杰博电器科技有限公司厂长王硕争告诉笔者,为了有效缓解厂里用工紧缺压力,从去年8月份开始,杰博电器科技有限公司尝试着把用手工装配的电子灯、装盘的简单易学的工序,分期分批地外包给该县农户在家中独立完成,效果特别好。

“村民在家中平均每天插盘150万只,灯具装置组装100万支左右。”王硕争说,随着工厂订单量的逐步加大,外包订单每天都在增加。

跟随王硕争走进大有镇下溪水库移民王兴兰家:5.6个妇女围坐桌旁,嘴里有说有笑,娴熟的手指却忙过不停。

“从去年10月份开始从厂里拿货出来做,同时还发给周边邻居一起做,一个月下来有两三千左右,基本够我们母子的生活费了。”不到30岁王兴兰看起来十分干练。

据王硕争介绍,从原材料到打火机成品,生产一支有好几十道工序,而工厂外包给村民坐在家独立完成“装灯”和“插盘”两道工序,简单易学,又没有危险性,眼力好的老人还能在家搭把手;厂里自去年实施外包以来,一直是很受当地群众欢迎的富民产业。

滚雪球效应 做大蛋糕贫困户共享发展“红利”

据了解,该县像杰博电器公司开展外包业务的企业有6家,通过实行“外包加工”模式,真正实现把工厂“搬进农村”,农民真正实现在家坐地增收。

“劳务外包不受时间、地点、人员限制,农民不需外出即可在家生产,零投入、按量取酬。”王硕争说,这种方式既有效缓解了企业招工困难,也非常适合当前农村留守人员务工特点。

近年来,岑巩县紧紧围绕“工业强县”战略,以脱贫攻坚统揽经济社会发展全局,切实解决全县贫困劳动力和异地移民搬迁就业问题,以打造全国最大打火机研发制造基地为重点,重点引进劳动密集型打火机配套企业18家,新增就业岗位3000余个,每月生产打火机7200万余只,产品畅销非洲、欧洲、东南亚等国家和地区,月创外汇800万美元,年产值5.2亿元。

2018年春节期間,岑巩县为解决新引进6家大型打火机生产企业招工

难等实际问题,通过寄出“外出务工人员返乡创业倡议书”8000余份,召开县、乡、村干部就业座谈会,招工现场会,广泛宣传经济开发区企业及岗位工资,为打火机企业新签订劳动合同1500余份,留住了一批固定工人。

同时,该县广泛推广劳务外包,用以缓解企业用工紧缺压力,目前,6家企业每天送出插盘150万余只、装灯120万余只,解决了400余户零星家庭就业问题,每月为其增收150万元,每年为贫困农户增收1800万元。

通讯员 杨政权 文/图



村民在家中工作

退货,线下不该比线上难

购买商品是商场最基本的功能,如果线下实体店退货体验差,让消费者不敢放心购物,这些商场就是主动把顾客推向了电商,无论有多么花哨的揽客手段,也留不住客。

这个“双11”,线上线下再次拉开促销大战。线上线下大促销,如何才能让消费者放心打开钱包?退货体验很重要。目前,线上退货很方便,去年3月《网络购买商品七日无理由退货暂行办法》正式施行,除特殊商品外,消费者均可享受七天无理由退货。但线下退货往往让人烦,不仅没有七天无理由退货制度,哪怕是“有理由退货”也往往遭拒:“店内售出的商品如果没有质量问题,只换不退”“打折商品,一经售出概不退换”,这些在部分实体商场仍然大行其道的规定,成了消费的又一个“拦路虎”。

网络、电视、电话等远程购物实行七天无理由退货,是基于买卖双方信息和地位不对等的前提,由于消费者在购物过程中不能“眼见为实”,因此被予以后悔权。但消费者在实体店购物也可能被误导、诱导,甚至被设置消费陷阱。在这种情况下,也应赋予消费者后悔权。无论线上还是线下,商家和消费者之间都存在信息不对称,“无理由退货”可以改善消费者在买卖过程中的弱势地位,更有效地确保消费者的知情权、选择权、公平交易权,避免商家欺诈骗瞒、故意误导、价格欺骗等陷阱。当然,实现线下无理由退货,也要保护商家的合法权益,遏制恶意退货,用完善的制度惩戒钻退货制度

空子的人。比如,依据不同商品的性质设定合理的无理由退货时限,建立更为完善的个人信用制度。

“无理由退货”是现代商业的发展趋势,是商家建立在质量和服务过硬基础上的一种自信。在发达国家,线下商场普遍接受“无理由退货”。一般退货期限短则30天,长则几个月。“无理由退货”可能会造成商家一定的损失,但降低了消费者购物的风险,让消费者有安全感,商家会赢得更多回头客。实践证明,“无理由退货”是一种高明、有效的营销策略。大多数实行“无理由退货”的商场,不但没有造成损失,反而吸引了更多顾客,增加了销量。

退换无忧、快递上门,良好的售后服务是促使消费者“转向”线上的重要原因。面对线上的冲击,很多线下商场也在努力提升购物体验,比如重新装修改善购物环境,调整餐饮店比例带动客流等。但购买商品是商场最基本的功能,如果退货体验差,让消费者不敢放心在商场购物,商场就是自己把顾客推向了电商。面对线上商超的强势势头,线下商场如果不自我迭代、改善管理、提升退货体验,无论有多么花哨的揽客手段,也留不住客。

让消费者放心花钱,才能更好地激发消费潜力。退货,线下不该比线上难。期待线下实体店从方便退货做起,切实改善购物体验。让消费者退货无忧,必将更好挖掘巨大的市场空间。

林丽韵