

◆文化资讯

中国商务旅游规模全球第一

全球商务旅游协会最新报告显示,中国已赶超美国,成为全世界在商务旅游上花费最大的国家。

根据全球商务旅游协会数据,中国商务旅客在2015年共花费了2912亿美元,而美国商务旅客则花费了2902亿美元。协会的执行董事迈克尔·麦考米克表示:“尽管中国的经济增长速度在最近一年里出现了放缓,中国商务旅游市场依然是全球增长速度最快的。”他说:“中国在商务旅游花费方面赶超美国,这体现出了当今世界经济的真正的环境。”

据该协会的预测,2016年中美之间的差距还将进一步扩大,中国商务旅游花费将上升10.1%到3207亿美元,而美国则仅增长2%至2957亿美元。

北京旅游推介亮相首尔

日前,北京旅游发展委员会在韩国首尔举行了以“从心,遇见北京”为主题的2016年北京旅游图片展和旅游推介会活动,向韩国旅游业者和民众介绍北京的历史和文化。

此次北京旅游图片展的部分图片,是在韩国开展的“从心,遇见北京”摄影大赛中的获奖作品。该活动由当地最大的媒体朝鲜日报传媒集团主办,受到韩国民众的广泛关注。活动期间共收到韩国各界人士报名参加的摄影作品千余件。

在首尔旅游推介会活动现场,首尔市市长朴元淳表示,期待再次赴北京进行旅游观光,也希望首尔旅游业界人士多多宣传和推广北京的旅游资源。韩国知名旅行作家夏京雅以自己的亲身体验推介北京自由行线路,并介绍了自己旅行过程中的趣事。推介现场还开展了72小时过境免签、境外旅客离境退税等政策的宣传,加深了韩国游客对北京近期旅游政策的了解。

韩国是北京的重要客源市场,占海外客源地的第二位。北京旅委负责人介绍,近年来,北京通过多样化的宣传手段对韩国不同年龄层的游客展开了精准营销。借助本次图片展及旅游推介会的有利契机,北京旅委通过问卷调查的方式,深入了解旅行商对组织当地游客赴北京旅游的需求以及韩国游客对北京旅游接待环境的需求。北京将在今后开展更加有针对性的宣传推介活动,进一步加深韩国游客和旅行商对北京的了解与认知,提高北京旅游的城市名片影响力,预热冬奥,带动韩国入境市场再攀高峰。

国旅总社举办“万人游美国”推介会

“中国国旅2016中美旅游年——‘国旅行世界·万人游美国’”推介会日前在京召开。中国国旅相关负责人表示,在今年赴美旅游产品设计中,将继续秉承把“创意实现差异化”植入到旅游产品中的研发理念,细分客户需求、丰富产品层次,再次联合美国TAUCK旅行公司和BBC Earth,共同打造“原始的呼唤——阿拉斯加12日深度之旅”,借助BBC Earth独到、专业的视野和野生动物摄影师及制片人的专用器材,为游客开启一场别开生面的深度探索之旅。

游客将在美国TAUCK旅行公司资深向导的带领下深度漫游阿拉斯加,近距离捕捉和聆听大自然的声音,重温BBC Earth专业制片团队在纪录片制作过程中所体验的动人故事。同时,今年国旅总社还将推出特色自驾游、名校巡礼游、超值自由行等10多个美国主题系列产品,满足不同兴趣的游客的需求。

国旅总社未来将加强与美国旅游机构的合作,推出更多满足游客需求的高品质旅游产品,同时,也将以本次推介会为契机,继续倡导文明旅游,充分展现中国人民的良好文明礼仪,为扩大中美两国旅游往来规模、加深两国民众的了解和友谊做出新的贡献。

(本报综合报道)

走上国际舞台的中国青年

■ 刘少华 程 钰

随着中国国际地位的提升,中国青年的身影频现各类国际活动,世界舞台上中国青年的声音越发响亮。

积极参与国际活动

“在奇幻岛,我观察了火山地质地貌;在捕鲸人湾,我探寻了捕鲸炼油业;在棕壁冰川,我考察了冰川构造;在彼得曼岛和勒梅尔海峡,我近距离观察企鹅和海豹……”回忆起在南极的十多天,中国人民大学研究生王海洲兴奋地细数这段难忘的经历。今年3月,他与来自30多个国家的140余位国际商业领袖和青年一起远赴南极,参加“2041南极大地领导力”项目,通过徒步考察等活动,呼吁世界关注可持续发展。

苏州大学本科生毛惠则赴菲律宾参加了2015年APEC领导人非正式会议,亲眼见证各国领导人和政商领袖现场磋商的过程。尤其是现场观看奥巴马和马云对话,让她备受

激励。

赴朝鲜参加万景台国际马拉松赛的姚佳是中国海洋大学的本科生,在朝鲜的街道上奔跑时,戴着红领巾的朝鲜小朋友与他击掌,大声用中文说“你好”,让他印象深刻。

看到不一样的风景、接触不一样的人,走出国门的中国青年以别样的精彩,拓展了自己的视野。

向世界介绍中国

在与外国青少年交流的过程中,王海洲发现,很多人对中国存在着刻板印象。毛惠也有同样的感受,“很多时候,冷漠和偏见来源于无知。”她说。

王海洲说,有的外国人认为,中国人经常食用鱼翅、穿山甲等珍贵野生动物。对此,王海洲时常向他们介绍中国政府和社会各界为保护野生动物作出的努力,如推荐姚明等具有国际知名度的明星拍摄的公益性影片,及

时澄清误解。

北京外国语大学国际组织项目班的喻静认为,在国际舞台上讲话,如何讲故事非常重要。作为第一个在世界大学生英语辩论赛中闯进1/4决赛的中国学生,喻静出色的说理能力让很多外国学生刮目相看。

“很多时候,我们要摆脱国家的局限,从人类发展角度来考虑问题。”谈及如何讲好中国故事,喻静举例说,同外国学生讨论碳排放问题时,不要单纯地强调中国的发展需求,不妨从碳排放对全人类的危害角度、站在更大的视角上说服对方。

希望世界变得更好

通过参加国际交流活动,中国青年的视野更加开阔,逐渐认识到在国际舞台发声的必要性,不少年轻人希望凭借自己的努力让这个世界变得更好。

毛惠说:“我突然意识到,生命的意义决



大众创业的他山之石

越南:就业基金会帮助圆梦

当前,创业浪潮席卷全球。多国政府和社会根据国情,各有侧重地通过出台政策、设立机构等方式引导鼓励创新创业,让更多的劳动者成为创业者,同时以创业带动就业。

德国:鼓励高新技术产业

在今年德国汉诺威工业博览会上,Bitnamic公司首席执行官贝伦斯向来自世界各地的参观人群推介一款该公司研发的远程设备维护系统。

贝伦斯原在德国奥格斯布吕克大学任职。2015年,他与两名同事申请政府的EXIST计划支持,创立了Bitnamic公司,开发智能生产技术。贝伦斯介绍说,他的团队成立第一年,每人每月可从EXIST计划领取2500欧元“薪水”,团队还得到一笔启动资金,用于购买设备、开展研发。

EXIST创业促进计划由德国经济部设立,目的是鼓励高校和研究机构的学生和科研人员创业。截至目前,该计划已成功支持约1800个高技术创业项目。

墨西哥:专门机构引导创业

墨西哥现任总统培尼亚·涅托于2013年1月在经济部成立专门负责创

新和创业相关工作的机构——国家创业局,该局主要职能包括:制定、执行和协调国家有关支持创业和中小微企业发展的相关政策,促进技术创新,提高竞争力,开拓国内和国际市场,提高中小微企业在国家经济和社会福利事业中的比例,推进制定企业竞争文化相关政策。

墨西哥政府非常重视大众创新创业,目前已建立起了从法律法规、机构设置到政策扶持一整套鼓励创业的体系机制。本届政府执政近3年来,通过创业新增就业人数161.4万,成为近年来历届政府同期新增就业最多的时期。

印度:精准扶持“初创企业”

印度财政部2015至2016财年经济调查报告显示,印度已成为全球第三大创业基地。

万众创业的大发展,与印度积极的宏观经济形势和庞大的年轻人口有关,也与其良好的IT和电商基础有关。在这样的大背景下,印度政府不断推出鼓励创业的新政。从2014年开始,莫迪政府先后提出“印度制造”与“数字印度”等发展战略,鼓励创新和创业。

为更精准地扶持初创企业,印度政府于今年初正式启动了“创业印度、崛起印度”项目,为符合政府定义的“初创企业”提供一揽子鼓励措施。印度政府对“初创企业”的定义包括:合并或注册时间不超过5年;任意财年的营业额不超过2.5亿卢比(1美元约合66卢比);发展方向须是科技或知识产权驱动的新产品开发、流程或者服务的创新及商业化。(新华)

从销售到总裁

“创二代”沈耀华的十年

“一代人打下了江山,总要有守,殊不知打江山容易守江山难。”

对于“85后”青年沈耀华来说,低调、专注、投入,是父亲沈培荣传给他的最珍贵的品质。

2003年,沈培荣创办了震纶棉纺有限公司,4台纺纱机开启了他的创业之路。2009年,沈耀华在上海工作两年后,回到家中与父亲一起打拼。如今,震纶棉纺拥有国际一流设备和全球知名度,年产8万吨,2015年还在新疆开办了新工厂。

2007年,沈耀华从东华大学管理专业毕业后,并没有直接回来继承家业,而是在上海一家纺织公司做销售工作。一年后,他从新进员工晋升到业务员,这个速度,其他人要花上三四年时间。

“当时我想在基层磨练自己,锻炼销售能力和行业敏锐度,而不是直接空降到家族企业里担任高职。”说起为何会在短时间内升职,沈耀华回答,并没有什么捷径,认认真真做好上司交代的每一件事情,争取比别人做得更出色,便是全部。

两年多的销售经历,将沈耀华从初出茅庐的小伙子锻炼成了精明能干的业务员。他在父亲的支持下,成立了震纶棉纺在上海的办事处,开始接触家族产业,拓展震纶棉纺在上海的“版图”。

关于如何去做销售推广,沈耀华有自己的一套做法。那就是搜集行业网站信息,分析各个网站的特性和目标群体,了解客户喜好,再留下公司信息,进行精准推广。

“把钱花在刀刃上,比去一味地烧钱有用多了。”沈耀华坦言,震纶每年有1000万元的推广费用,如果只是简单去做搜索引擎优化,可能花了钱却并不讨好。现在,震纶成立了专业部门做网上平台的电子商务营销,对各网站进行数据分析,再进行精准信息的投放,成效颇大。

这样的做法和沈父专注做事的风格不谋而合。一直以来,震纶专注扎根在棉纺领域,在熟悉的行业做熟悉的事情。即使企业规模扩大了数倍,也没有去偏离本行业做其他的事情,而是不断扩大大生产规模,引进先进机器,降低生产成本,让棉纺产品更有市场竞争力。

十多年前,沈父发现吴江的纺织企业虽多,但产品以化纤为主、生产以织造为主,棉纺只是其中的短板。于是,他果断决定走错位发展之路,将当时深受欧美市场欢迎的粘胶等再生纤维素纤维作为企业发展的主打产品,既有效避免了纯棉纺纱原料紧缺、市场竞争激烈的弊端,又符合舒适、环保的要求。

尽管近几年传统纺织业遭遇“寒冬”,震纶的销售却保持着20%的年增长量逆势上扬,这

背后,无不是沈氏父子长年专注在棉纺行业,不断改进产能提升效率的结果。

电费每度0.35元、一吨棉纱线补贴900元运费……在国家“一带一路”战略和相关政策的扶持下,去年震纶在新疆设立合资公司,开办了新厂,沈耀华任该公司总经理兼党委书记。与新疆最大的国有上市公司中泰化学合作,新厂的资本和地域优势明显。第一个车间从动工到投产仅用了180天,一期120万锭将于2016年底全部投产,充分展现了震纶速度。

“新疆富丽震纶全部投产,预计年产量达到30万吨,产值55亿元。”沈耀华自豪地说道。

除了抽空陪两个女儿,沈耀华全身心扑在公司上,全年无休。新疆的分公司成立后,沈耀华变得更加忙碌,每月出差三四次已成常态。

在沈耀华看来,专注在棉纺产业,是一件很幸福的事情。看着新疆的公司发展蒸蒸日上,他更是产生了非常大的成就感,想要更好地把分公司经营下去。

“人就是要活得简单极致,专注地去做一件事情,你就能收获巨大的快乐。”沈耀华表示,家庭给予他的,不仅仅是天赋、基因、经济基础和受良好教育的机会,还有价值观、方法论、学习习惯和很多优秀的品质。低调务实,简单专注,这便是一个家族式企业的优良家风。(吴江)



鸽舞花艳(国画) 刁锡锐

作者简介:刁锡锐,1932年生于四川省合川县。1951年被保送至重庆艺专(今四川美院)四年本科;1956年保送至中央美术学院深造。毕业后分配至中国贸促会出国展览部从事展览设计工作。