

中日韩工商界明确加强经贸合作的重点领域

■ 本报记者 林畅

近日中日韩领导人会议期间，中国贸促会与韩、日主办单位共同在韩国举办了第八届中日韩工商峰会。在5月30日上午的中国贸促会月度例行新闻发布会上，中国贸促会新闻发言人赵萍介绍了相关情况。

赵萍提到，5月27日，中国贸促会、韩国大韩商工会议所、日本经济团体联合会在韩国首尔共同主办第八届中日韩工商峰会。国务院总理李强与韩国总统尹锡悦、日本首相岸田文雄共同出席并发表致辞。在中日韩合作机制建立25周年、中日韩工商峰会创办15周年之际，时隔4年多再次举办工商峰会，具有重要意义，各方高度关注。本次工商峰会为领导人会议营造了良好氛

围、积累了重要成果。

首先，三国领导人就工商界深化经贸合作达成重要共识。李强总理在致辞中强调，经贸合作是中日韩合作的“压舱石”，希望广大企业家把握经济全球化大势、世界科技革命和产业变革大势，人类文明交融发展大势，做产业链供应链稳定的维护者、深化创新合作的推动者、拓展人文交流的促进者。韩、日领导人均表示，希望三国工商界深化经贸合作，为推动三国和全球经济发展作出积极贡献。

其次，三国工商界明确了加强经贸合作的重点领域。在工商峰会上，三国工商界围绕推动中日韩经济振兴和可持续发展重点产业领域深入研讨，广泛凝聚合作共识。中

国贸促会会长任鸿斌与韩国大韩商工会议所会长崔泰源、日本经济团体联合会会长十仓雅和代表三国工商界签署《联合声明》，明确在包括推动数字化转型、促进贸易、稳定供应链、绿色转型、应对老龄化、医疗健康等重点领域加强合作，并由三国工商会共同发起成立工作组，定期召开会议，加强协调联动，探讨合作热点，促进三国经贸交流。特别是李强总理在致辞中提出，要深化产业协作，不断提升互联互通水平和要素配置效率，用好中国国际供应链促进博览会这个大平台，做产业链供应链稳定的维护者。

第三，三国工商界合作意愿强烈，将努力为中日韩务实合作提供新动能。出访期间，中国贸促会还

举办中韩经济界交流会暨第二届链博会路演，与大韩贸易投资振兴公社、韩国贸易协会、日本经济团体联合会等机构开展深入交流，组织中国企业赴韩国大企业考察。三国工商界人士表示，近年来随着区域经济一体化发展特别是RCEP的签署实施，为三国经贸合作注入新动力，期待三国政府尽早恢复并完成中日韩自贸协定谈判，推进东亚经济一体化进程，更好造福三国人民。

“下一步，中国贸促会将认真落实本次中日韩领导人会议和工商峰会成果，强化联通政企、融通内外、畅通供需功能，搭建优质高效经贸平台，提供更多更好商事法律服务，推动中日韩务实合作不断迈上新台阶。”赵萍说。



贵州黄桶至广西百色铁路(简称黄百铁路)贵州段近日进入全面施工阶段。黄百铁路全长约315公里,设计时速160公里,为国家Ⅰ级单线电气化铁路,预计于2028年建成通车。项目建成后,将进一步完善西部陆海新通道布局。图为中铁五局的建设者在生产黄百铁路望谟河特大桥所需要的钢结构部件。

新华社记者 刘续 摄

中老铁路中国段完成首次大规模钢轨打磨

■ 吴杰 陆继存

5月31日零时许,在中老铁路磨憨站内,2台道岔打磨车在站线上来回穿梭,完成最后一组道岔打磨施工。至此,历时70多天的中老铁路中国段首次大规模钢轨打磨施工完成,线路设备平顺性得到全面提升。

中老铁路是连接中国和老挝的国际铁路,全长1035公里,中国段长600多公里,自2021年开通运营以来形成了客货两旺的良好态

势。在客货运输屡创新高的同时,线路设备也受到一定程度的磨损。中国铁路昆明局集团有限公司利用夜间行车密度不大的时机,对中老铁路中国段线路钢轨首次大规模开展钢轨打磨施工。

中国铁路昆明局集团有限公司工务机械段钢轨维修车间党总支书记李琼华介绍,针对本次中老铁路施工,他们集结了2台道岔打磨车、1台线路打磨车和30

余名作业人员,分两个打磨断面,利用46个夜间天窗集中作业,及时消除病害隐患,确保线路设备状态良好。

此次中老铁路中国段钢轨打磨施工累计完成线路打磨237公里,道岔打磨116组。经过修复打磨的钢轨和道岔,可延长使用寿命约3至5年,将进一步提高中老铁路中国段线路设备质量,提升旅客乘坐舒适度和货物运输效率。

小椰枣见证中阿农业合作在海南“开花结果”

■ 张茜翼

按照“分批引进、多点试种、逐步优化”的原则开展椰枣的区域性试种,加强新品种选育。

“中国科研人员对于椰枣的种苗繁育技术、栽培技术、病虫害防控技术等,是从其他学科体系上迁移的,目前已经形成一定优势。”徐中亮称,当前,中国热科院椰子所已收集国内外椰枣种质资源230余份,国外优良母本品种20多种,为椰枣新品种选育和产业发展奠定良好基础。

在中国热科院椰子所棕榈组培实验室,椰枣研究专家张宁正在指导椰枣的组织培养工作。“虽然中东国家已构建了椰枣繁育技术体系,但成本高、繁殖周期长。”张宁说,经过科研攻关,该所已探索出一套椰枣苗的组培繁育技术体系,该技术也得到对接项目的阿联酋企业认可,“待技术进一步优化后,将回馈阿拉伯国家”。

一颗颗小椰枣,见证了中阿农业技术合作的日益密切。多年来,中

国与阿拉伯国家依托中国热科院围绕椰枣展开科研合作,如开展技术交流和培训、建立中国—阿联酋椰枣红棕象甲综合防治示范基地等。

“椰枣市场前景广阔,它本身是高营养价值的食物,而椰枣树耐高温、耐干旱、耐盐碱、耐低温,对生态环境修复也有益。”胡伟说,接下来,中国热科院椰子所将推动椰枣在海南、云南等热区的区域性试种工作,开展科技创新和合作交流,服务“一带一路”建设和国际科技合作。

热闹的会员店,如今有哪些新启示?

■ 刘国民

会员店在中国的热度还在持续。5月28日,中国大陆首家会员店加油站的开市客(Costco)会员店在南京开业。此事又一次引发人们对会员店的关注和思考。

会员店这一业态在英美发达国家出现较早,成熟较早。作为舶来品入华的典型事例是1996年沃尔玛旗下山姆会员店国内首店落户深圳。此后的很多年里,会员店在中国的发展更多处在积累蓄势阶段,一直到2021年才迎来爆发年。那一年,永辉超市、人人乐、华联综超和北国超市等均开出首家仓储会员超市。截至目前,山姆会员店官网显示,其在中国国内已有37家店。会员店在华二十多年的发展历程,给予业界和公众诸多启示,其中这

几点可圈可点。

启示一是,厚积薄发,难赚快钱。以山姆会员店为例,若按很多年到2017年,山姆在国内一口气新开了5家会员店,数量达到过往全部的1/3。在这之前漫长的岁月,山姆会员店在教育用户为购物花一笔会员费方面花了很多时间,在选品、自研产品和搭建牢固有力的供应链方面花了很多时间。可见,会员店这一业态并不适合赚快钱,更适合长期深耕,厚积薄发。

启示二是,提升会员综合服务水平没有尽头。消费者花费几百元成为一家会员店的会员,需要获得“服务有所值”的感受。从老牌会员店的会员服务逻辑来看,让利给会员且让会员购物更便宜是会员服务

的基础款。为此,老牌会员店的管理者不断强调要克制自身提高商品售价进而提高利润率冲动,反而主动削价压缩利润空间。会员店另一项堪称王牌的会员服务就是帮会员选品,挑选出质量可靠、性价比又实惠的好物,节省会员挑选商品的时间精力。随着会员店业态的发展,会员服务的内容已经不局限于这两大基础款,而是日益丰富。比如fudi会员店部分会员可享受有免费停车、洗车、网购免运、口腔护理、生日礼和积分返利等诸多权益。可见,会员店的会员服务越来越走向综合化,涉及的服务门类和项目越来越丰富多样。而且这种综合服务水平的提升是没有尽头的。

启示三是,头部老牌企业确实定义了基本的行业准则,但局部差异化和微创新的空间仍存在。客观地说,以山姆会员店和开市客(Costco)会员店为代表的国外老牌会员店在华确实起到了长期教育用户、培养消费习惯和确立行业基本准则的作用。大包装大分量商品成为山姆会员店典型特征之一。国内新出现的会员店从国外老牌会员店那里学到不少相关基础知识。但这并不意味着国内新出现的会员店只能一直老老实实地“做学生”,其实局部差异化和微创新的空间仍然不小。例如,大包装大分量商品流行于会员店后,有些消费者抱怨大包装导致自己买的商品分量过多,其实小巧的包装更适合自己的。这就给

了一些新出现的会员店启示,商品包装不一定越大越好,而是可以根据会员需求有所变通。新出现的会员店在会员权益和会员服务方面,也有可能走出更多新路。比如一些新出现会员店的会员服务内容多了一些时下热门高频本土化的内容,这些都是很有益的尝试。

总体来看,国内会员店经过大约28年的发展,作为一种高端创新业态已经成功站稳脚跟并获得可观利润。在热度延续的当下,可以看到,不管如何新开店,国内会员店的总数量依然很有限,这一业态从一开始就不是向着大众化、广撒网的方向努力的,其精品化、高端化的属性很明显,整个行业精耕细作之风浓厚。

外资企业普遍看好中国供应链优势

■ 本报记者 王曼

“今年以来,已有包括马斯克在内的20多家跨国公司和外国商协会主要负责人受中国贸促会邀请访华,中国贸促会还组织了外资企业‘海南行’等活动并召开十多场外资企业座谈会。”中国贸促会新闻发言人赵萍5月30日在中国贸促会月度例行新闻发布会上表示,在接触中可以深切感受到,外资企业和中国市场是“双向奔赴”的合作共赢关系,外资企业普遍看好中国市场机遇和供应链优势,中国超大规模市场也始终向外资企业敞开大门,欢迎外资企业投资中国,共享中国发展机遇。

商务部数据显示,今年1月至4月,我国新设立外商投资企业16805家,同比增长19.2%,延续了去年以来新设企业较快增长的态势。从引资结构来看,我国制造业实际使用外资1036.9亿元,其中高技术制造业引资457.3亿元,占全国引资比重较上年同期分别提升了2.8个和2.7个百分点。

在中国贸促会主办的2024全球贸易投资促进峰会上,中国贸促会会长任鸿斌发布《2024年全球贸易投资促进峰会北京倡议》,全球工商界要坚定维护以世贸组织为核心的多边贸易体制,维护产业链供应链稳定畅通,推进人工智能交流合作,激发绿色低碳发展动力,打造互利共赢的工商界伙伴关系,搭建务实经贸合作平台,培育全球发展新动能,营造公平、透明、稳定、可预期的营商环境。

“这既充分反映了与会嘉宾的声音,也代表了全球工商界的意见。”赵萍表示,中国贸促会将始终以服务中外企业为立身之本,为外资企业在华发展提供力所能及的帮助,支持外资企业安心、放心投资中国,更好实现互利共赢。

下一步,中国贸促会将多措并举,继续做好服务外资企业工作:

一是让交流成为常态。中国贸促会将进一步健全与外资企业和在华外国商协会的常态化沟通机制,搭建高能级政商对话平台,有针对性举办营商环境座谈会、政企对话会,加大政策宣介力度。

二是让服务更加贴心。全国贸促系统服务外资企业工作专班广泛收集,推动解决外资企业各方面合理诉求,下一步将继续密切关注外商投资苗头性、倾向性问题,加强“小切口”调研,为有关部门决策提供参考。

三是让平台发挥实效。中国贸促会将继续组织开展外资企业“地方行”活动,并通过链博会等平台为外资企业找到更多供应链合作伙伴,助力更多高质量外资项目落地。

中国首单“零毁林和零植被破坏”巴西大豆抵港

■ 庞无忌

据中粮集团消息,装载着由中国首单“零毁林和零植被破坏”(以下简称“零毁林”)巴西大豆的货轮,经过一个多月航行,5月31日自巴西的巴卡雷纳港抵达中国天津港。

这笔订单是中粮集团旗下中粮国际和蒙牛集团旗下现代牧业,在2023年第六届中国国际进口博览会上签署,由世界经济论坛热带雨林联盟促成。这批大豆将由中粮油脂旗下中粮佳悦(天津)有限公司完成加工,并交付终端客户现代牧业。

中粮国际首席执行官董巍表示,当前,农粮行业比以往任何时候都有必要采取行动,推动全球农业向绿色低碳转型。作为全球农产品产业链的重要参与者,中粮全力促成本次“零毁林”大豆订单的落实。

世界经济论坛热带雨林联盟执行总监杰克·赫德(Jack Hurd)表示,中国市场在全球农产品贸易中发挥着重要作用,可以有力地推动整个价值链绿色转型。在这笔

“零毁林”大豆订单的基础上,中粮将可能激发中国市场对可持续产品的更多需求,继而带动整个价值链行动起来。

“零毁林”的理念主要源于世界自然基金会(WWF)提出的“2030年实现全球森林零毁林”的发展目标。“零毁林”大豆,就是大豆种植地不涉及任何毁林或植被破坏情况而生产出的大豆。

自2014年进入巴西市场以来,中粮国际通过推动供应链上下游各方共同行动,在当地建立了以农产品可追溯性为核心的可持续大豆供应链。中粮国际透露,目前已实现巴西直接采购大豆的100%完全可追溯。

下一阶段,中粮集团计划于2025年在拉美的重要生态区,包括亚马逊热带雨林、塞拉多草原和大查科地区,建立“零毁林”大豆供应链,并承诺于2030年之前,在亚马逊、塞拉多和大查科等拉美环境敏感地区建立完全不涉及毁林和植被破坏问题的大豆供应链。