

数据显示,到2020年,我国高技能人才缺口将达2200万,人大代表呼吁:

厚植“大国工匠”土壤

■ 本报记者 范丽敏

去年,刘加军带领的柳工二班被命名为“刘加班”。“目前,‘争做青年工匠,生产优质产品’已经成为柳工二班的共识,我们以‘学赛相结合’的方式进行岗位练兵和技术比武活动,在内部形成了‘以工作为师,以同仁为师,以问题为师’的互动式、分享式的学习机制和浓厚氛围,激励带动公司每一位青年员工立足岗位、成长成才,践行和发扬工匠精神。”刘加军说。

据刘加军透露,2018年,柳工班承接了用于生物质发电的秸秆成型机工艺工装制作任务及主要零部件的生产任务。他带领班组积极开展技术攻关,取得了新突破,使秸秆成型机产品质量、性能指标达到国内先进水平,为公司生物质发电装备各领域打造了又一拳头产品,对我国生物质发电项目的现代化、规模化发展具有良好的促进作用,也将推动我国未来生物质发电装备的高水平发展。

刘加军理解的工匠精神,就是要热爱工作,全身心投入。具体来说,就是要对所生产的产品精益求精,每一道工序、每一个流程、每一个环节都做到精雕细琢。

“目前,我国基层优秀操作技

能人才培养、选拔、储备还不能完全满足新时代发展的新需要。”刘加军说。

在全国人大代表、江苏阳光集团有限公司董事长陈丽芬看来,目前,优质优价市场理念普及不够,制造业一线技工工资无法大幅提升,人才评价体系较为单一,工匠价值难以充分体现。

来自国家统计局公布的2017年规模以上企业就业人员分岗位年平均工资情况显示,2017年度,全国规模以上企业就业人员平均工资为6.2万元,而制造业一线人员平均工资仅为4.9万元,低于平均工资20.9%。

当前,我国不缺人力,但是缺乏高技能人才,缺乏真正的大国工匠。有数据显示,我国现有技能人才1.7亿人,高技能人才4800万人。从市场供求情况看,技能人才特别是高技能人才的供需矛盾十分突出。预计到2020年,中国高技能人才缺口达2200万,人才断档将成为制约企业发展的短板。

“国有企业的高质量发展需要高技能人才,需要老中青三代技能工人共同打造。”刘加军建议国家厚植“大国工匠”土壤,继续加大职业技术学校的投入力度,开展多方面

有针对性的技能培训,培养更多的青年专业技术后备人才,希望国家出台相关的政策支持。

从制造大国向制造强国迈进,从传统制造向智能制造迈进,中国需要大国工匠。全国人大代表、中国科学院院士周卫健向大会提交的《关于开展大国工匠评选和表彰的建议》提出,一是中央出台“大国工匠计划”实施办法,面向全国各行各业培养引进不同层次、不同领域的技能型人才;二是中共中央人才办安排部署年度遴选工作,中共中央组织部会同人力资源和社会保障部、中华全国总工会印发遴选通知,对大国工匠遴选工作做出具体安排,共同统筹推进培养、推荐、评选、表彰、宣传等工作,在每年的“五一国际劳动节”前夕进行表彰和奖励;三是在中央人才工作领导小组的领导下,由中央人才工作领导小组办公室负责组织协调和日常管理工作,在中华全国总工会设立工作平台,负责具体组织实施;四是中共中央要“大国工匠计划”项目入选者纳入党委重点优秀人才资源信息库管理,并在奖励资助、技能交流、专项培训、项目申报等方面给予政策支持。



3月8日,为扩大在华巧克力业务,由来自瑞士的百乐嘉利宝集团投资的北京新办公区和北京巧克力学院中心宣布开业。此项投资是该集团致力于扩大在华影响力、看好中国市场的战略举措。
中新社发 潘旭临 摄

《2018-2019中资海外并购年报》:中东欧地区投资价值将显现

■ 本报记者 陈璐

日前,晨哨集团联合北京产权交易所、北京股权投资基金协会举行全球价值链链变与2019海外并购展望论坛,并共同发布《中资海外并购2018-2019报告》。

根据晨哨并购研究部的数据监测,2018年,中资发起的海外并购共計483宗,其中328宗披露了交易金额,披露金额合计1376.02亿美元。交易宗数同比下降13.90%,披露交易金额同比下降52.05%。

2018年,中资海外并购呈现以下特点:

一是中资海外并购由确定性交易主导,股权交易是2018年中资海外并购的主要类型。在股权交易类型下,中资企业更倾向于控股收购。交易规模上,1000万-1亿美元是交

易金额的主要聚集区,共有139宗,宗数占比达42.38%。同时,2018年,中资海外并购市场也涌现了多笔10亿美元以上的大额交易,如三峡集团108.3亿美元意向收购葡萄牙电力公司EDP,吉利90亿欧元收购奔驰母公司—戴姆勒9.69%股权,安路联手腾讯财团46亿欧元收购芬兰运动品牌Amer等。

二是民营企业仍是中资出海的主力军,共有411宗海外并购由民营企业发起,占比达85.09%。在披露交易金额上,民营企业发起的交易依然占据绝对比重,其中,上市公司占据主要地位。

三是中资海外并购的标的资产主要来源于欧洲和亚洲,亚洲取代北美洲位列2018年中资海外并购第二

热门区域。从国家来看,2018年,中资海外并购共涉及全球67个国家和地区。其中美国、英国、德国、澳大利亚、印度为中资出海前五大热门目的地。此外,在2018年中资整体交易宗数同比下降13.90%的背景下,围绕“一带一路”沿线国家和地区的并购宗数却出现了13.64%的增长。

四是中资希望收购的海外标的资产主要分布在制造业、医疗健康和TMT行业,且技术升级是首要驱动力。海外卖方出售的标的资产集中在机械设备、医疗器械以及医药行业(二级行业)。从新增项目的来源地来看,德国、美国、英国、意大利高居前四位。

2018年以来,针对中企海外投资,国家出台了多项政策,支持企业

开展境外投资,以及开展基于产业链的并购,上述措施使中资企业海外并购朝着更加健康、理性的方向发展。与美国更加开放包容的态度截然相反的是,以美国、德国和英国为首的西方发达国家都收紧了外商投资,使未来中资海外并购面临更多挑战。

对于2019年海外并购展望,晨哨集团数据分析师陈敏预测三大特征,其一,先进技术、高端制造仍将是热门行业,但并购难度加大。实现技术升级一直是我国制造企业开展海外并购的首要驱动力,未来这一特征将会持续。但是随着目的地国家审核趋严,未来中资在该领域并购面临更大挑战。其二,消费领域并购前景广阔。2018年,中资在

消费品领域的海外并购大幅增长,宗数同比增长32.56%,金额同比增长129.05%,覆盖服饰、珠宝、家具、家电等多个细分领域。随着我国中产阶级人群的扩大,以及企业本身品牌升级、渠道升级动力的趋势,未来,我国消费品行业海外并购将继续火爆。其三,“一带一路”沿线国家和地区并购增长。2018年,中资在“一带一路”沿线并购中发现,中资并购已经不仅仅局限在能源和基建领域,金融/TMT领域也十分活跃,尤其是在南亚、东南亚地区。目前,围绕中东欧国家和地区的并购还不是很多,而中东欧地区有着大量估值“小而美”的标的。随着“一带一路”倡议的持续推进,相信未来中东欧地区投资价值将更加显现。

农业:中国下一个高科技起爆点

据日媒称,在农业领域应用尖端技术的“农业科技”开始在中国出现扩大。

极飞科技的联合创始人龚轶接受媒体采访时曾表示,希望利用尖端技术和数据来提高农业效率,构建从播种到收获阶段减轻农户负担或在收获时间等决策方面提供支援等机制。

据悉,极飞科技2007年创建,在农业用无人机领域具有优势。特点是在考虑耕地形状和风向等的同时,能高效地以全自动模式播撒农药。

截至目前,该公司与中国全国约1200家农机销售店等携手,通过这些销售店增加利用极飞科技无人机的农户,签约农户已经超过120万户。此外,极飞科技今后着眼的是数据业务带来的农业效率化。

报道称,极飞科技的无人机可在播撒农药时精细拍摄农作物、耕地和周边状况。该公司将根据这些庞大的数据,利用人工智能来分析农作物的生长状况等。例如,向农户提供最佳收获期和农药种类等建议,极飞科技计划把这项服务推向商业化。

数据分析的特点是拥有的数据量越多,准确度越高,因此,龚轶表示,每天超过两万人的无人机用户是公司的最大优势。如果求助于农户,能在短时间内收集大量最新图像。着眼于商业化,该公司已开始绘制称得上“耕地版谷歌地图”的能够浅显易懂显示耕地状况的数字地图。

报道称,美国投资公司艾格投资平台的数据显示,中国的农业和食品初创企业2017年成功获得18亿美元融资。尤其是来自阿里巴巴集团、腾讯控股、百度这三强互联网的融资额占到整体的四成以上,农业和食品初创企业的高增长性受到期待。

报道指出,由于认为农业科技是潜力市场,大型企业不仅投资初创企业,还亲自进入这一市场。阿里巴巴集团和京东集团对数字化养猪感兴趣。两家公司利用面部识别技术,根据猪的脸色决定是否喂食,是否限制活动等,同时还在研究通过调整运动量来提高养猪效率的技术。京东旗下的京东数字科技2018年发布了使饲料费等养猪费用减少30%至50%的研究成果。华为正推进在土壤中埋入小型传感器以改良含盐分高的耕地的新计划。

(彦宇)

聚焦两会

今年《政府工作报告》中指出,推动共建“一带一路”。坚持共商共建共享,遵循市场原则和国际通行规则,发挥企业主体作用,推动基础设施互联互通,加强国际产能合作,拓展第三方市场合作。

全国政协委员、中国黄金集团有限公司党委书记、董事长宋鑫接受《中国贸易报》记者采访时指出,“一带一路”沿线国家和地区的资源储量达26700万吨,占到全球资源储量的46%-47%。其中,黄金生产量超过1160万吨,占全球总产量的

36%。此外,全球10大黄金市场,有6个在“一带一路”沿线国家和地区;全球的30大金矿,有7个在“一带一路”沿线国家和地区;全球黄金消费量的80%在“一带一路”沿线国家和地区。上述数据表明,“一带一路”就是一条“黄金之路”。“一带一路”倡议的提出,为中国黄金企业带来全新机遇。但能否抓住机遇,走出去、走进去、走上去,仍需企业主动作为。

“近年来,中国黄金集团按照‘一带一路’倡议积极走出去,到境外开发黄金产业,这是一条必由之路。”宋鑫指出,国内没有新发现的矿产资源项目,而已发现的矿产项目的开发深度达1500米至1600米,

开发周期和开放成本随之增长。国内对金铜矿又有大量需要,存在供给与市场需求之间不对等。为缓解国内供需不足问题,目前,中国黄金集团已经在刚果(布)、吉尔吉斯斯坦进行布局,投资了多个矿业项目。最近,中国黄金集团在积极推动俄罗斯远东赤塔地区142吨储量露天矿的报批,以及在境外进行黄金选冶试验。

“中国黄金集团全产业链的走出去任务艰巨,现在黄金行业企业走出去,不单是进行资源占有,更多的是提供工程技术服务。”宋鑫称,现在,中国黄金集团的采矿业、设计和EPC工程总承包都在走出去。除了在“一带一路”沿线国家

投资印度 这些领域慎入

■ 本报记者 钱颜

印度因具有劳动力成本低廉、自然资源丰富、消费市场潜力巨大、官方语言为英语易于沟通、地理位置优越(辐射中东、东非、南亚及东南亚市场)等优势,正在吸引越来越多的中国公司前去投资。而如何在印度注册公司成为企业必修课。

在日前举办的印度投资研讨会上,盈科金服相关负责人艾思对赴印注册公司情况进行了介绍。“中企在印度投资主要集中在电信、科技行业,电子商务贸易行业等。”她表示,企业要选择适合自身的领域进入印度市场。

在印度市场准入方面,企业要注意一些当地禁止的行业,如赌博博彩、核能、风险基金、雪茄烟草、法律服务、房地产等。

“在投资印度房地产时应注意,印度不允许FDI(外商直接投资)进入土地行业内或可能涉及土地业务的公司,包括所有不动产开发、农舍、建筑和可转移的土地开发权交易,但不包括镇区开发、住宅区或商业区建筑开发、道路和桥梁建设、学校及设施建设、城市和地区性基础设施建设、乡镇建设以及不涉及过户交易的出租不动产,已经建设完工的乡镇、购物中心和商业中心。”艾思指出,当地限制行业包括电视广播、传媒、电力交易、石化冶炼、安全机构、养老金及保险、在证券市场上市的基础设施公司、航空运输行业,FDI持股上限为49%。在机车制造业、汽车、医药、酒店、旅游和餐饮行业,FDI持股上限为79%。在单品牌零售业,FDI持股上限为51%。而在电信、电商平台、公路、桥梁、高铁、免税店等行业没有相关限制。

据了解,印度政府没有专门针对外商投资的优惠政策,外商在印度投资设立的企业视同本地企业,须与印度企业一样遵守印度政府制定的产业政策。外资只有投资政府鼓励发展的产业领域或区域,才能和印度本土企业一样享受优惠政策。

“印度外商投资优惠政策主要体现在地区优惠、出口优惠和特区优惠上。目前没有系统的行业吸收外资鼓励政策,吸引外国直接投资的主要部门为金融和非金融服务、制药业、电信业、冶金工业和电力行业。”印度Prudentia Legal律师事务所顾问迪森告诉记者,印度政府日前正

式实施(特殊经济区法)。根据规定,在特殊经济区内,经营单位无需获得许可或特定批准,即可进口或从印度国内购买建立特殊经济区及进一步经营所需的资本货物、原材料、消耗产品及办公设备等,且无需缴纳关税。进口或本地购买的免税货物,批准使用有效期为5年。除需要产业许可的产业外,特殊经济区的制造业允许100%的外商直接投资,允许建立境外金融业务单位,且在前3年可获得100%所得税减免,在其后的2年可获得50%所得税减免,特殊经济区经营单位无需缴纳服务税。

在印度注册公司,主要类型为私人有限公司和公众有限公司(股东与董事人数要求不同)。“中国公司作为投资者的设立形式有三种,一是子公司,为法律主体,能独立承担法律责任、按印度当地公司缴税。二是分公司,不是法律主体,不能独立承担法律责任,按外国公司缴税。这种类型无最低注册资本要求,有效期为3年。三是代表处,不是法律主体,不能独立承担法律责任,不能进行经营活动,主要用于开拓市场、联络业务等。”艾思表示。

“个人股东注册公司所需资料包括护照复印件(公证认证)等身份证明,电费单、电话账单、银行账单(英文,提供其一即可,公证双认证)等地址证明,电子照片(护照尺寸)等其他个人信息。”艾思介绍道,企业股东注册公司所需资料包括营业执照复印件(英文版,经公证认证)、电费单、电话账单、银行账单等地址证明(英文,提供其一即可,经公证双认证),签字代表人护照复印件(经公证认证)电费单、电话账单、银行账单等签字代表人地址证明(英文,提供其一即可,经公证双认证),电子照片(护照尺寸)及其他个人信息。

迪森在印度注册分公司为例,介绍了注册印度公司的流程:首先,采集注册印度公司的信息(印度公司名称、董事、股东、经营范围、母公司资料等)。其次,对董事及股东进行身份、地址证明双认证。再次,提交已备资料,进行银行开户。最后,注册税务。

艾思还强调,企业应做好相关后续工作。即便公司不处于运营状态,也要按期申报增值税、企业所得税、印花税等费用。

中企当抓住一带一路上的“黄金机遇”

——访全国政协委员,中国黄金集团有限公司党委书记、董事长宋鑫

■ 本报记者 陈璐

聚焦两会

今年《政府工作报告》中指出,推动共建“一带一路”。坚持共商共建共享,遵循市场原则和国际通行规则,发挥企业主体作用,推动基础设施互联互通,加强国际产能合作,拓展第三方市场合作。

全国政协委员、中国黄金集团有限公司党委书记、董事长宋鑫接受《中国贸易报》记者采访时指出,“一带一路”沿线国家和地区的资源储量达26700万吨,占到全球资源储量的46%-47%。其中,黄金生产量超过1160万吨,占全球总产量的

36%。此外,全球10大黄金市场,有6个在“一带一路”沿线国家和地区;全球的30大金矿,有7个在“一带一路”沿线国家和地区;全球黄金消费量的80%在“一带一路”沿线国家和地区。上述数据表明,“一带一路”就是一条“黄金之路”。“一带一路”倡议的提出,为中国黄金企业带来全新机遇。但能否抓住机遇,走出去、走进去、走上去,仍需企业主动作为。

“近年来,中国黄金集团按照‘一带一路’倡议积极走出去,到境外开发黄金产业,这是一条必由之路。”宋鑫指出,国内没有新发现的矿产资源项目,而已发现的矿产项目的开发深度达1500米至1600米,

开发周期和开放成本随之增长。国内对金铜矿又有大量需要,存在供给与市场需求之间不对等。为缓解国内供需不足问题,目前,中国黄金集团已经在刚果(布)、吉尔吉斯斯坦进行布局,投资了多个矿业项目。最近,中国黄金集团在积极推动俄罗斯远东赤塔地区142吨储量露天矿的报批,以及在境外进行黄金选冶试验。

“中国黄金集团全产业链的走出去任务艰巨,现在黄金行业企业走出去,不单是进行资源占有,更多的是提供工程技术服务。”宋鑫称,现在,中国黄金集团的采矿业、设计和EPC工程总承包都在走出去。除了在“一带一路”沿线国家

和地区进行投资,中国黄金集团下属的长春黄金设计院还帮助坦桑尼亚等国进行工程设计。中国黄金集团有限公司旗下的控股子公司——中国黄金珠宝有限公司下一步也准备在有条件的国家设立机构或销售点。

“黄金行业是一个既古老又现代的行业。千百年来,人们对黄金的喜爱与崇拜一直都没有减弱,尤其是在印度、东南亚一带。在中国,黄金也总与美好的生活连在一起,比如,黄金时段、黄金频道、黄金周。”宋鑫有一段“黄金情缘”。

去年9月24日,世界黄金协会在美国科罗拉多州科罗拉多斯普林斯举行年度会议决定建立中国委员

会,宋鑫被任命为世界黄金协会中国委员会首任主席。

“这是体现中国黄金市场、中国黄金工业在全球影响力的标志性事件。”宋鑫称,随着黄金产业的发展,中国已连续12年成为黄金生产第一大国,连续6年,超过印度,成为黄金的全球第一消费大国。此外,中国还是黄金加工和进口大国。西方矿业公司都认为,中国的黄金工业与市场在全球的影响力是巨大的,如果离开中国,世界黄金协会是不完整的。世界黄金协会通过设立中国委员会肯定了中国黄金业界在全球的影响力,同时也希望可以借此扩大世界黄金协会在中国的名度和影响力。