

第二届进博会开幕 四川交易团再次开启“买全球”模式

08

封面

创富

封面

2019.11.6
星期三

责编 张旭杰
版式设计 詹红霞
校对 张晔

聚焦 第二届进博会

11月5日，第二届中国国际进口博览会在上海开幕，四川交易团再次开启“买全球”模式。

四川交易团由22个交易分团(四川省国资委和21个市政府)组成，3000余家采购商包括进口贸易企业、批发零售企业、各类经销商代理商、电子商务企业、生产制造和服务企业等，采购重点涉及智能和高端制造、日用消费品、服务等多个领域。

四川省商务厅相关负责人表示，四川交易团将充分利用此次“买全球”的机会，积极开展贸易供需对接，努力扩大高品质商品和服务的进口，满足建设经济强省的需要和人民美好生活的需要。

华西都市报-封面新闻
特派记者
易弋力 上海报道



扫描二维码
看本文视频



采购贸易项目集中签约仪式。

点赞四川营商环境 “老朋友”持续在西南地区投资

在进博会装备展区，佳能投入的力度比上一届更大，参展面积达到500平方米，为国内商业用户共带来20余款的解决方案及近百款产品参展。

佳能中国有限公司的副总裁江原大成说着一口流利的中文。他告诉华西都市报·封面新闻记者，通过本届进博会搭建的平台，佳能与四川传媒学院达成了6年的战略合作。

在江原大成看来，四川成都这个“老朋友”值得信赖——从当前中国整体经济发展来看，西南地区成为中国经济增长最快的区域，而四川则是整个西南地区经济增长的领头羊。佳能也关注到四川省在2019年6月推出了《四川省深化“放管服”改革优化营商环境行动计划(2019-2020年)》，进一步加快提升营商环境国际化、法治化、便利化水平的步伐。这也为2003年就与四川成都结缘的佳能，持续在西南地区投资提振了信心。

2019年1-9月，成都社会消费品零售总额超5400亿，增长达



参会嘉宾与“大熊猫”合影。



参会嘉宾爱上糖画。

到9.1%，表现出旺盛的购买力。同时，成都地理位置优越，交通及物流发达，是西南地区的核心枢纽，因此，也吸引了包括佳能在内的296家世界500强企业落户成都。在刚刚过去的2019年10月，佳能华西区总部在佳能(中国)所有区域总部中取得了业绩增长率排名第一的优异成绩。佳能也长期看好西南地区的发展潜力，并将持续投入，实现长期快速发展。

关于此次签约的项目，江原大成透露说，四川传媒学院这次与佳能签署了为期6年的战略合作协议，第一批向佳能采购4K专业影视设备，并成立了“C+超高清动态影像空间”。此外，佳能不仅会为成都影视硅谷提供设备，也会安排相应的课程培训，助力成都影视专业人才的培养。

“消费之都”魅力大 “新朋友”把成都作为入华首站

除了老朋友，还有新朋友。成都交易团的“购物车”中，就多了来自哥伦比亚咖啡之友公司的咖啡豆。

哥伦比亚和成都距离遥远，这家公司为什么要选择成都这座内陆城市，作为进入中国的第一落脚点呢？

哥伦比亚咖啡之友公司负责人告诉记者，他曾经来过天府之国，成都人的消费力让他印象深刻。他相信哥伦比亚的咖啡一定会在成都这个时尚之都、消费之都受到欢迎。

而让哥伦比亚的咖啡豆跳进成都人的咖啡杯的，是成都的一家跨境电商——成都环美易购电子商务有限公司。CEO赵宇是四川人，曾在南美生活多年，四川成都越来越好的营商环境让他选择了回到家乡创业。

去年出台的《成都市加快跨境电商发展三年行动计划》，提出成都要在2020年，实现跨境电商交易额400亿元以上，实现传统实体企业成功应用跨境电商

3000家以上，集聚跨境电商服务企业1万家以上，吸引创新创业人才10万人以上。

赵宇相信通过进博会这个平台，跨境电商的生意还会越做越大，除了哥伦比亚的咖啡，未来他还要把更多南美的产品带到中国、带到四川、带到成都。

从卖全球到买全球 全世界都来四川、成都寻找商机

成都益民投资集团有限公司董事长游光甫这两天忙得不亦乐乎。

11月4日，他在成都市采购签约仪式暨营商环境推介会上进行了推介，“随着经济社会发展，城市消费升级和人们对高品质生活的需求不断提高，未来人们对绿色、安全、优质农产品和食品的需求将日益增长。预计到2025年至2030年，仅成都市的优质农产品需求量就将突破1250万吨/年，其中高品质的粮油、畜禽肉类、禽蛋、海水产、水果等将面临庞大的进口需求。”

听完他的推介，来自阿根廷、澳大利亚的企业代表纷纷上前自我介绍，并递上名片、资料，想要跟游光甫深入交流，进入成都这个大市场。

面对他们热切的目光，游光甫也向两家企业发出热情邀约，“你们生产产品的最终目的是要找到消费市场，欢迎你们来到成都考察，成都是进军中国西部市场的桥头堡。”

游光甫脸上始终保持着的笑容，展现的其实是一座城市的自信和底气——从卖全球到买全球，从“投资西部、首选成都”的共识逐渐升级为“投资中国、看好成都”的共识。

“今天的成都是通达全球的枢纽之城、营商环境的引领之城。”成都市副市长刘筱柳表示，未来的成都是开拓中国西部市场和整合全球创新要素的战略制高点。全世界都来四川、成都寻找商机。

国际货币基金组织 首次在成都发布《世界经济展望报告》

华西都市报(记者 何方迪)2019年11月4日，国际货币基金组织(IMF)2019年《世界经济展望报告》发布会首次在成都举行。本次发布会由IMF驻华代表处、西南财经大学联合主办，在西南财经大学发布。

本次发布报告，从理论的高度和宏观的视角对全球经济的发展趋势作研判，共同探讨全球经济同步放缓、中国经济展望与国际货币体系改革等问题。西南财经大学作为IMF新的合作伙伴，将共同致力于货币金融战略

等研究和探讨。IMF驻华首席代表席睿德以《世界经济与中国展望》为主题发表了演讲，认为2019年经济增速是2008年经济危机以来最慢的一次，世界经济在同步放缓。席睿德先生分析了制造业下滑、贸易壁垒等主要因素，对各国央行货币政策、全球新兴市场等方面进行了系统阐述。他还深入探讨了中国经济增长、人民币国际化、债券市场发展、金融改革开放等热点问题。

IMF驻华代表处经济

学家韦达随后发表演讲，介绍了IMF诞生与发展历程、中国与IMF合作等内容。他从IMF第四条磋商、应急贷款安排、监管能力建设等方面，系统阐述了IMF维护全球经济金融稳定主要职责和所做贡献。韦达先生还介绍了IMF应对全球新形势新问题的主要工作思路。

国际货币基金组织是根据1944年7月在布雷顿森林会议签订的《国际货币基金组织协定》，于1945年12月27日在美国华盛顿成立的。

白杰品册

三连阳

问：周二沪指高开，盘中震荡走高，收盘上涨。你怎么看？

答：连阳走势在预期中出现，早盘市场稍有震荡，在大金融的带动下，沪指一度强势冲上3000点，午后市场有所回落，不过北上资金继续净流入超60亿元。截至收盘，两市涨停23只，跌停5只。技术上看，各股指均收于5日均线之

上，沪指日线MACD指标也重新金叉；60分钟图显示，沪深股指继续收于5小时均线之上，且60分钟MACD指标继续保持金叉状态；从形态来看，沪指从2917点开始的反弹是30分钟级别的，至今仍未结束，3000点之上为前期密集成交区，周二尾盘的回落也在情理之中，后市只需保持放量，站上3000点只是时间问题。期指市场，各合约累计成交、持仓均增加，各合约溢价水平整体变化不大。综合来看，券商股的持续表现仍需要成交的支撑，存量资金博弈下市

场结构性特征仍会越发明显。
资产：周二按计划以12.24元买入风华高科10万股，之后以12.39元卖出10万股。目前持有南玻A(000012)45万股，中新赛克(002912)2万股，中际旭创(300308)5万股，光环新网(300383)4万股，风华高科(000636)10万股。资金余额3866872.99元，总净值12047772.99元，盈利5923.89%。
周三操作计划：光环新网、中际旭创、中新赛克、南玻A、风华高科拟持股待涨。
胡俊杰

渤海银行成都分行成功举办 第五届职工趣味运动会

十一月，金黄色的银杏叶给成都增添了一道初冬美丽的画面。“杜丽七十载，‘渤’种新希望”，11月2日，FF体育足球公园内响起了激烈的加油声欢呼声，渤海银行成都分行第五届职工趣味运动会拉开了帷幕。

本届职工趣味运动会分行全员踊跃参与，11支代表队共300余人参加了比赛。趣味运动会形式多样、内容丰富，分团体赛及个人赛十类比赛项目，包括动感五环、真人俄罗斯方块、幸福铺路人、拔河等。

运动会上，运动员们坚持“友谊第一、比赛第二”的精神，自觉遵守比赛规则、遵

守赛场纪律，在比赛中相互学习、加强团结，凭借自己的实力和团队协作精神，赛出了水平和风采，充分展现了渤海银行成都分行员工奋斗拼搏、积极向前的精神面貌。从运动会开始到结束，参赛的每一名运动员、每一个代表队都牵动着在场全体员工的神经，现场欢声笑语，此起彼伏。

本届职工趣味运动会为员工们搭建了一个展示才华、增进友谊、磨练意志的舞台，不仅锻炼了大家动手动脑的能力，还锻炼了员工们在工作中的团结协作的精神，提高了员工参与活动的积

极性，进一步增进了部门间的交流，增强了渤海银行成都分行全行的凝聚力。
渤海银行成都分行在新中国成立70周年之际，举办第五届职工趣味运动会，也是分行再聚新力量、再踏新征程、再迈新步伐的大演练、大合力。渤海银行成都分行将会以本届运动会为新的起点，以更好的精神风貌向高质量发展目标进军。



商家开通花呗拉动销售增38% 天猫双11数字金融助力激活内需

数字金融正在成为天猫双11商家做生意的“新武器”。

支付宝联合网商银行发布的天猫双11商家端报告显示，今年天猫双11，网商银行为300多万中小商家提供3000亿贷款资金支持，帮助商家解决备货资金周转难题。

与此同时，天猫商家为线上800万双11商品开通花呗分期免息，线下也有越来越多的商家贴出本店支持花呗的店招，以吸引消费者。

300万中小商家贷款输血到位 商家付1块利息赚2块利润

来自慈溪的天猫商家余雪辉最近很是忙碌，他一边申请了网商银行的信用贷款，投入开发了一款三明治早餐机，一边通过花呗分期免息等方式，吸引消费者。双11预售期间，这款早餐机的销量比预计多2倍，“卖得太火爆了，预备的货源都告罄了！”

网商银行助力多备货，花呗分期助力多卖货——灵活运用这两大数字金融法宝的余雪辉，是万千小商家的代表之一。天猫双11进入第11年，是消费者的狂欢节，也是品牌和商家增长的良机，更是拉动内需的新动力。

兵马未动，粮草先行，贷款需求是商家备货温度的晴雨表。《天猫双11贷款报告》显示，今年双11，商家在备战期间，人均贷款7次，有15万商家甚至超过了100次，需求十分旺盛。

作为贷款的提供方，网商银行行长金晓龙分析说，这一方面是因为，现在天猫双11的贷款服务已经支持商家从开店到推广、增值的全链路，另一方面，也是商家的生意经营得好。

四川康定的商家张大姐，2012年以来，在网商银行贷款累计高达5000笔，最小一笔只有3块钱。因为太频繁，客服团队特地联系她，怕她不知道这是贷款，没想到大姐说得头头是道，“一有订单就来借款，订单大就多借，小就少借，赚了立马还，每笔只用几天，这样利息付得少。”几年前下



“本店支持使用花呗”成商家新招牌。

来，她的销量从每年10万做到每年200多万，5000多次借款，没有一次逾期！

很多像张大姐一样的中小商家认为，贷款可以有效促进自己的生意。调研显示，70%商家认为1元利息可以换回2元利润，贷款是能够把生意做大的办法。为满足这些贷款需求，今年双11，仅网商银行与其合作机构，累计放款金额就将达到3000亿元，同比增长50%。

“本店支持使用花呗”成新招牌 商家开通花呗销售增38%

通过贷款新增的货品，如何更好地销售给客户，商家开始看到消费金融的作用。移动支付渗透率的提升，让商家挂出“本店可用支付宝”的招牌成为平常，但今年双11，商家的店招又有新动作——“本店可用花呗”。作为支付宝的服务商，云纵集团感受特别强烈，“双11期间，光是消化商家要求开通花呗的需求，就让我们不得不临时增加人手。”

云纵集团相关负责人牧月介绍，双11期间，在很多三四线城市甚至五六线城市，要求开通支付宝的商家大幅增多，问及原因的时候，多数商家都表示因为消费者对于使用花呗支付有需求。

据不完全统计，几家支付宝独立软件开发商的平均数据显示为了更好地满足消费者需求，促进成交，要

求开通花呗收款功能的商家，比日常增加了8成。在天猫的品牌旗舰店里，几乎所有商家都把支持花呗分期免息作为卖点。

特别是教育、培训类的商家，在天猫双11通过开通花呗分期，并且免利息的方式降低报名门槛，销量增长明显。以正保远程教育的中高级会计师培训课程为例，每天上课的学费只需要1块钱左右，这个课程双11以来销量是日常的8倍多。

蚂蚁金服数字金融总裁黄浩指出，开通花呗能够提高交易额，帮助商家更好地做生意。花呗的数据显示，在非双11期间，商家开通花呗以后，交易额平均就能提高38%，交易用户平均增加32%。这个效应在双11期间更加明显：天猫双11预售期间，花呗分期拉动下，交易额增速最快的类目是个人清洁、宠物商品和保健食品，增幅分别达到了20倍、5倍和4.6倍。

中国社会科学院金融研究所法与金融研究室副主任尹振涛认为，天猫双11商家的新金融故事，是观察中国经济结构转型升级的新窗口，是践行金融供给侧结构性改革的试验田。在助力普惠金融的同时作用于供给侧和消费端，激活潜在消费需求，提升金融供给的效率，扩大金融服务的覆盖范围，让双11真正成为实体经济持续、健康增长的推动力量。

华西都市报-封面新闻
记者 艾晓禹



下载封面新闻APP
加入青蕉拍客得大奖