

金融工作动态

中外合伙人携手成长见证中国机遇

奇瑞汽车不久前推出一款最高续航里程可达2000多公里的新能源车型,其搭载的轮胎部分来自于德国大陆集团马牌轮胎。自2019年开始,德国大陆集团和奇瑞汽车这对中外合伙人携手深耕新能源汽车产业。

从生产合作到资本入股、从产品销售到产业链融合、从深耕中国市场到开拓全球市场……中国开放大市场的独特吸引力,以新能源汽车为代表的产业创新优势,开启了中外企业基于技术互补、市场互惠、发展共赢的全新发展模式,一对对中外合伙人在双向奔赴中成为产业链上的命运共同体,共同见证了投资中国、深耕中国、赢在中国的时代机遇。

从合资到“合伙”,融合深度不断加大

李瑞祯,一位地道的德国人,两年前由德国大众汽车集团总部派驻中国,担任国轩高科股份有限公司首席采购官。作为大众派驻在国轩高科的管理层,李瑞祯主要负责供应链管理,并把大众的管理经验和国际化经验带到这里。他的到来,为大众与国轩高科之间开辟了一种全新的合伙人模式。

电池是新能源汽车的关键技术,正是看中中国车企在电池领域的先进技术,大众汽车集团(中国)2020年宣布投资约11亿欧元,成为国轩高科最大股东,拥有其约25%的股份。此前,大众汽车集团通过合资及增资控股设立大众汽车(安徽)有限公司,成为其在中国第一家专注新能源汽车业务的公司。

从整车制造到电池生产,这家德国老牌车企正与中国合伙人携手建立起一个从研发、生产、销售到服务的完整价值链。据了解,大众入股国轩高科后专门成立了双方的联合项目团队,主攻标准电芯研发,这款即将面世的标准电芯可以匹配大众旗下的平台体系。

2023年,中国新能源汽车产销量分别达到958.7万辆和949.5万辆,产销量占全球比重超过60%、连续9年位居世界第一。新能源汽车出口120.3万辆,同比增长77.6%,创历史新高。由于中国企业在新能源汽车市场领先,智能驾驶、动力电池等领域优势突出,吸引不少外资企业“跨越山海而来”。

“我们合伙的目的是希望能与中国新能源汽车共同成长。”大陆马牌轮胎(中国)有限公司运营总监陶敏说,他们为奇瑞的十几款新车型提供轮胎,特别是开发出专门适配新能源汽车的轮胎,这些合作案例会被带回德国总部和其他工厂,有助于企业提升产业竞争力。

在华发展10余年来,大陆马牌多次增资扩产,4期项目将于近期在合肥投产,其合伙人也逐步拓展至包括奇瑞、比亚迪、蔚来等在内的十几家中国车企,而奇瑞的供应商也扩大至大陆集团、博世、法雷奥等约230家外企。曾经用市场换技术、以优惠换投资的中外企业合作模式正变成产业链上你中有我、我中有你的深度合作伙伴。

从跨行业到跨领域,优势互补彼此成就

“跨行业、跨领域融合创新和更加开放包容的国际合作,成为新能源汽车产业发展的时代特征。”不少受访外企人士坦言,新兴行业的全球产业融合趋势明显,这也要求产业链上下游更加深度合作,成为命运与共的合伙人。

一家是美国知名发动机制造商,一家是中国老牌车企,2018年12月,美国康明斯公司和安徽江淮汽车集团股份有限公司各自出资50%创立安徽康明斯动力有限公司,促成了代表康明斯最新技术的3升以下四缸动力平台以及新一代混动产品的相继研发,很多技术在国内首次验证,再扩展到全球。

“合资公司的成立是双方价值观的认同,核心目的是希望双方都能在各自领域取得成功。”安徽康明斯动力有限公司总经理白源说。

合伙人的本质在于共同创造、共同成长、彼此成就,共同的价值愿景和互补的优势是基石。

康明斯的技术借助江淮的平台,强化了康明斯在中轻型发动机领域的技术研发能力。而江淮借助康明斯全球网络,让更多车型驶向国际。5年多来,安徽康明斯下线发动机超过32万台,重点用于江淮商用车的高端车型。

中国人民大学经济学院教授高德步认为,外国车企需要中国领先的电动化技术,实现从之前的“在中国,为中国”到“在中国,为全球”的战略转变,而国内汽车以及产业链企业也需要通过外国公司作为平台推进产品国际化战略。

2023年底,大众旗下软件公司CARIAD与地平线成立合资公司,整合地平线的软硬结合技术能力以及CARIAD在智能车身和软件系统整合方面的专业经验,开发全栈式高级驾驶辅助系统和自动驾驶解决方案。

此外,小马智行和丰田、文远知行和雷诺-日产-三菱联盟、商汤科技和本田等中国科技公司与外国车企相继牵手,共同发力未来智能驾驶领域。

工业和信息化部部长金壮龙表示,外商投资企业是中国产业链供应链的重要组成部分,在华营业收入和利润已分别占中国规模以上工业的20.4%和23.4%,进出口占中国进出口总额的30.2%,在稳定中国工业增长和推动高质量发展中发挥着重要作用。

从配套到上下游全覆盖,共建稳定高效全球产业链

如今,中外企业合作从简单的产业链供

需配套,向产业链上下游深度融合发展转变。

大陆马牌通过与10多家中国车企深度合作,共同研发适配新轮胎,其新能源车轮胎销量逐年上升,预计2024年供给新能源汽车的轮胎数量同比增长30%以上。

不止于产业,人才培养、文化交流等是中外企业长期合作带来的更深层次成长。

在安徽合肥,2023年2月,培养汽车产业高素质应用型人才的合肥学院(现合肥大学)大众学院正式揭牌;在德国慕尼黑,中国新能源企业阳光电源在当地的本地化用工率超过90%;在印度,国轩高科与当地车企合资建立动力电池工厂,助力当地能源转型。

一对对中外合伙人共建共创、共享共赢的故事也给更多外企来华投资合作奠定了信心。

特斯拉上海超级工厂贡献特斯拉全球约一半的产能,在中国的供应链95%以上都来自中国本土。“我们信任中国团队、中国供应链、中国合作伙伴,正是这种信任与合作,为两国人民带来了实实在在的便利。”特斯拉公司副总裁陶琳说。

美国管理咨询公司科尔尼近期发布的2024年全球外商直接投资信心指数报告显示,中国排名从去年的第7位跃升至第3位,在新兴市场专项排名中位居榜首。

加速产业绿色升级,共促未来产业链安全,中外携手更具示范意义。

“未来我们在欧洲生产的电池会重点供货包括大众在内的欧洲车企。”国轩高科中国业务总裁王启岁说。2023年9月,国轩高科在德国哥廷根的电池工厂正式投产。国轩高科与大众未来将在储能领域强强联合,通过更多的新能源场景应用,助力全球碳中和。

在世界追求绿色低碳的共识和潮流之中,一对对中外合伙人不仅提供了全球市场青睐的产品,更为构建稳定高效绿色的全球产业链供应链提供了有力支撑。

新华社合肥6月13日电

油菜花开美山乡

6月12日拍摄的积石山县居集镇油菜花田景色(无人机照片)。

夏日时节,甘肃省临夏回族自治州积石山保安族东乡族撒拉族自治县8万多亩油菜花竞相盛开。金色的油菜花镶嵌在葱绿的田野里,把山乡装扮得多姿多彩、如诗如画。

新华社发



全国主产区已收购新麦超1000万吨

新华社北京6月13日电(记者 王立彬)随着夏粮收获进入扫尾阶段,全国夏粮收购工作由南向北全面展开,主产区粮食企业已累计收购新麦超1000万吨。

国家粮食和物资储备局13日发布数据称,当前全国夏粮进入收购旺季。从各地看,新季小麦产量有所增加,质量普遍好于去年。截至目前,主产区粮食企业累计收购新麦超过1000万吨,同比明显增加。其中,河南超过300万吨,安徽、江苏均在200万吨以上,湖北、山东、河北等地正在陆续上量。从仓容数据来看,河北、江苏、安徽、山东、河南、湖北等6个小麦主产省共准备

小麦仓容近8000万吨;从资金看,初步安排夏粮收购资金1100亿元。

国家粮食和物资储备局粮食储备司副司长唐成表示,有关部门和地方将认真落实市场调控政策措施,精心组织市场化收购和政策性收购。将紧紧围绕农民售粮诉求,抓好收购现场、咨询、预约、信息、产后等各项服务,让农民卖“明白粮”“放心粮”。严厉打击“打白条”、压级压价等不法行为,坚决防止坑农害农行为发生。同时加强粮食市场监管预警,引导稳定市场预期,帮助售粮农民和收粮企业合理安排购销活动。

南海西北陆坡一号、二号沉船遗址提取文物900余件(套)

新华社海口6月13日电(记者 王鹏 周慧敏)记者13日从国家文物局获悉,2023年至2024年,国家文物局考古研究中心、中国科学院深海科学与工程研究所、中国(海南)南海博物馆联合组队,对南海西北陆坡一号、二号沉船遗址开展了三个阶段的深海考古调查,共提取出水文物900余件(套)。

当天,国家文物局在中国(海南)南海博物馆召开“考古中国”重大项目重要进展工作会。据介绍,一号沉船遗址由核心区、环形区和条形区组成,核心区为船体和大量堆叠有序、码放整齐的船货构成的堆积,长约37米、宽约11米,遗址遗物包括陶器、瓷器、铜器、铁器、竹木器等,数量超10万件。二号沉船遗址由核心区 and 散落区组成,其中,核心区南北长约21米、东西最宽约8米,以排列整齐、堆叠

有序的原木堆积为主,另有少量陶器、铅锡器等。

记者了解到,一号沉船遗址三个阶段调查共提取出水青花、青釉、白釉、青白釉、红绿彩、玳瑁、单色釉、素三彩等瓷器,以及酱釉陶器、铜钱等文物890件(套),部分瓷器外底有款,款文有“福”“正”“太平”“吴文自造”等;二号沉船遗址三个阶段考古调查共提取出水原木、瓷器、陶器、螺壳、鹿角等文物38件。

“这两处沉船遗址的发现,实证了中国先民开发、利用、往来南海的历史事实,是我国古代海上丝绸之路贸易往来与文化交流的重要见证。此次深海考古工作充分展示了我国深海科技与水下考古的融合,标志着我国深海考古向世界先进水平迈进。”国家文物局副局长关强说。



这是为南海考古进行的一深潜潜水器布放(资料照片)。新华社发

我国成为全球能耗强度降低最快的国家之一

新华社北京6月13日电(记者 陈炜伟)记者13日从国家发展改革委了解到,近年来,我国能源消费方式变革成效显著,能源消费总量有效控制,能源消费结构明显改善,成为全球能耗强度降低最快的国家之一。

国家发展改革委、国家能源局近日召开深入贯彻落实能源安全新战略专题座谈会。国家发展改革委负责人介绍,在能源安全新战略指引下,我国能源供给保障能力明显增强,能源消费方式变革成效显著,能源技术装备水平快速提升,能源体制机制改革深入推进,能源国际合作全方位加强。

这位负责人介绍,要准确把握我国能

源安全面临的机遇和挑战,深入实施能源安全新战略,切实维护国家能源安全。一是统筹全局和局部,坚持全国能源发展一盘棋,确保能源发展平稳有序。二是统筹发展和安全,有力保障经济社会发展用能需求。处理好新能源建设和消纳的关系,实现高效利用;处理好新能源快速发展和传统能源稳定供应的关系,实现安全可靠替代;处理好国内国际两个市场两种资源的关系,实现开放条件下的能源安全。三是统筹供给和需求,一手抓好能源供给侧结构性改革,有效保障绿色能源高质量供给;一手抓好能源消费侧改革,大力推动节能降碳。四是统筹政府和市场,协调加快建设新型能源体系。

建行吕梁柳林支行

多举措加强反洗钱风险提示

近期,建行吕梁分行柳林支行为有效防范洗钱风险,提升员工合规风险意识,该行进一步加强反洗钱风险提示工作,采取多样措施推动加强客户身份识别、客户尽职调查、可疑交易和大额交易报告等反洗钱重点工作。

首先,积极组织开展反洗钱宣传活动。充分利用客户排队等候时间,向客户介绍相关反洗钱知识,同时也提高了员工自身风险合规意识。

其次,积极转发上级行反洗钱工作提示、风险预警等风险提示内容。充分利用每日晨会及班后会,加强反洗钱知识学习,并结合典型洗钱风险案例,深入剖析洗钱风险所在,进一步提升柜面人员反洗钱意识和水平。

再次,加强客户开户身份识别检查力度,加强开户环节风险控制,督促柜面人员做好“三核对”、“三亲见”工作,严格审核客户填写资料的完整性。该行通过以上反洗钱风险提示工作,进一步提升员工风险合规意识,有效防范了洗钱风险发生。

建行吕梁分行

全面加强纪律管理 打造全新服务形象

为进一步强化队伍建设,近日,建行吕梁分行全面加强纪律管理,进一步提高员工日常服务效率,打造全新服务形象。

一是规范职工行为。党员带头,严格遵守各项劳动纪律,并督促员工严格遵守,确保各项工作制度落到实处,做到不迟到、不早退、不出满勤,按时上下班,并由专人统计员工出勤情况,作为年度考核重要依据。二是塑造企业形象。日常工作中应当仪表整洁、举止端庄、谈吐文明,进一步规范自身行为,撰写员工行为日志,提升员工专业能力。规范着装标准,对着装要求,着装场合等加以细化,并对违反规定的情形制定处罚细则,通过规范着装树立企业新风貌,展示良好服务形象。三是打造企业文化。严肃整治会议纪律,重要会议要主动将手机关机或静音,禁止接听电话、禁止吸烟、禁止做与会议无关之事,保持安静,无特殊情况不得随意进出会场或提前退场,努力营造会风严肃的氛围。四是树立企业新形象。加大抽查力度,不定期抽时员工到岗、在岗情况,并做好因公外出或因私请假外出登记簿。积极开展环境卫生综合整治行动,随机抽查工位卫生与办公环境以及卫生死角,做到本职工作与环境卫生整治工作两手抓、两手都要硬。

该行表示,将进一步强化劳动纪律管理,提高员工遵守劳动纪律的自觉性,有效提升员工工作效能,为全行高质量发展保驾护航。(刘宇)

建行吕梁分行

开办线上廉洁讲堂

“清廉文化建设是金融从业者的基本职业素养,是防范化解金融风险的迫切需要,也是实现高质量发展的基本保证。”会议室内,一场关于廉洁的讨论正在进行。

近日,建行吕梁分行开办线上廉洁讲堂线上廉洁讲堂活动,利用“每周一课”渗透廉洁教育,旨在增强全行人员合规守纪意识,提高拒腐防变能力,加强清廉金融文化建设,培育廉洁从业文化。讲堂上,工作人员选取了近年来通报查处的违纪违法典型案例,开展了一场针对性强的廉洁教育,深刻剖析了相关案件中涉案人员的违纪历程以及由此在政治、经济、家庭、声誉、自由等方面付出的沉重代价,用身边事警醒身边人,塑造浓厚廉洁氛围。各行部指出,要以“清廉大讲堂”、警示教育、文化沙龙等多种形式,动员全行员工既要做清廉文化建设的参与者,又要做清廉文化的践行者。要牢固树立清廉意识,以身作则,严守纪律,规范履职,坚守金融从业者的初心和使命,防范各类风险和违规违纪案件。要将清廉从业理念贯穿于塑造自身价值理念的全过程,构建“亲”“清”经营关系,在坚守合规的前提下,积极服务实体经济,展现“金融担当”,积极服务区域经济建设。

据悉,本次线上廉洁活动成效显著,覆盖辖内全部员工,收到各行学习心得300余份。员工纷纷表示,要坚定理想信念,加强党性修养,永葆政治本色,不断提高廉洁自律拒腐防变能力,时时处处严格要求自己,以优质的金融服务满足和超越客户的金融需求,树立金融新名片。(张燕)

交城农商银行

开展赶集式营销宣传活动

近日,交城农商银行各网点抓住各乡镇赶集人流量大、群众聚集的有利时机,开展营销宣传活动。

早上晨会环节,由负责人组织安排“集市”专项营销活动事项。工作人员兵分两路,一组以小微商户为营销主体,介绍信贷产品,吸引客户办理贷款业务,并对“晋享e付”收款码直接卡、免提现费等产品优势进行宣传;另一组以集贸市场的商贩和零散客户为营销主体,以晋享贷、手机银行为切入点,积极营销手机银行、晋享生活等产品,帮助群众享受更加便捷、高效的金融服务。期间,共发放宣传折页7385余份,解答群众咨询500余人次,预约贷款客户50户、725余元,预约存款客户45户、600余万元。

下一步,该行将继续拓展宣传渠道,延伸外拓阵地延伸,以优质商户为抓手,辐射周边客户群体,用实实在在的行动将金融服务延伸到每一个老百姓的家门口。(樊冉冉)