

昆明—北部湾港“快速直达货运班列”开行——

铁海联运构筑西南内陆出海通道

本报记者 周斌

关注“一带一路”

昆明—北部湾港“快速直达货运班列”的开行,使得昆明至北部湾港口的陆港直达运输通道得以畅通,促使云南省与北部湾港之间的货物多式联运快捷运输网络格局初步形成,并将推动滇中经济圈乃至西南地区与北部湾、珠三角等经济圈的联动快速发展



昆明—北部湾港“快速直达货运班列”,运行初期将由昆明桃花村站始发开往防城港站,每周开行两列,铁路里程约973公里,全程运行时间34小时,较普通货物列车运行时间缩短4小时。从防城港站始发开往桃花村站的班列计划每周3列,隔天开行

和高效的出海大通道的重要举措,将推动滇中经济圈乃至西南地区与北部湾、珠三角等经济圈的联动快速发展。

据悉,该班列初期将由昆明桃花村站始发开往防城港站,每周开行两列,铁路里程约973公里,全程运行时间34小时,较普通货物列车运行时间缩短4小时,运输效率提高10%以上。从防城港站始发开往桃花村站的班列计划每周3

列,隔天开行。

昆明—北部湾港“快速直达货运班列”具有时间快、成本低、通道畅、特省心四大亮点。一是铁路部门按照“固定编组、固定运行时刻、固定开行周期、固定装卸车作业站、固定运行路径”的“五固定”组织模式,优先装车,优先挂运,优先卸车、不停装限装、途中不改编,快速送达;二是港口承诺对该趟班列实行“四优先”政策,

即优先保障进港、优先保障装卸箱、优先保障仓储、优先保障装卸船,可大大降低进出北部湾物资的综合物流成本;三是借助安全高效的铁路运输和北部湾港发达的外贸航线优势,搭建了一条西南进出海的大通道,实现内外贸货物快进快出。四是落地联合设置一站式服务窗口,客户一次即可完成公、铁、海多项联运业务办理,省时、省心、省力。

云南每年有上千万吨货物通过北部湾港口群吞吐,两地间虽有南昆铁路相连,却没有海铁联运通道,云南出海物资时常受到阶段性堵塞,企业常常为运输一批货物在铁路、港口间来回办理各种手续,增加了物流成本,削弱了竞争力。为此,昆明铁路局与南宁铁路局联合打造铁路快运货物班列;广西北部湾港国际港务集团将采用“水上穿梭巴士”的方式,将北部湾港群航线与广州、深圳的港群航线无缝链接,使得云南这个内陆省份纳入了海上丝绸之路体系。

北部湾港口群是西南地区唯一的沿海区域和最近的出海通道。昆明—北部湾港“快速直达货运班列”的开行,使得昆明至北部湾港口的陆港直达运输通道得以畅通,同时通过公、铁、海多种运输方式的无缝连接,使得云南省与北部湾港之间的货物多式联运快捷运输网络格局初步形成。

《经济日报》记者了解到,甘肃省工信委等部门将找准甘肃省优势产业的切入点,制定产业配套对接实施方案。甘肃省工信委党组书记陈春明说,将推动甘肃石化、冶金、有色、建材和中藏药等优势企业走出去,充分利用中亚地区资源建立生产加工基地,有效转移过剩产能,扩大产品、技术和装备出口。甘肃省副省长黄强表示,甘肃将鼓励省属企业设立产业投资基金,组建联合公司,建设产业园区、集成输出装备技术。据悉,甘肃各骨干企业将通过整合省内外、国内外各类生产要素,在境外建设甘肃工业园区,今年将率先争取在哈萨克斯坦投资建设生产基地。

时讯

青海建成首家航空旅游实体 推动玉树文化旅游发展

本报讯 记者马玉宏 石晶报道:青海玉树州玉树市城市开发建设投资有限公司与甘肃瑞兰通用航空有限公司日前共同出资签约组建玉树祥瑞航空旅游文化有限公司,该项目建成后将成为青海乃至青藏高原首家航空旅游实体。

为了巩固玉树灾后重建成果,提升产业发展水平,玉树市提出以文化旅游为主导,完善文化旅游产业发展的条件与结构,全面建成服务体系完备、行业和市场高度认可的文化旅游业。据悉,该项目采用股份制形式合作,项目启动资金为5500万元,协议的合作项目突出体现航空旅游文化及相关衍生产品的经营与开发,以及“玉树救援”项目的组织与实施。

内蒙古呼包集形成“一小时经济圈” 城际动车“公交化”开行

本报讯 记者陈力、通讯员唐哲报道:内蒙古动车组开行一周来,累计发送旅客5万人次,越来越多的草原旅客将乘坐动车作为往返于呼和浩特、包头、集宁三地间的出行首选交通方式。

集宁至包头区间每日开行动车组共有15对,运行时间从早晨6点20分至晚上10点,双向日均客座能力达到1.8万人次。“公交化”的开行模式,大大缩短了三地的时空距离,进一步促进了三地间人员的快速流动,形成了以呼和浩特为中心的“一小时经济生活圈”。

重庆忠县做好农民工工资清欠工作 排查“清”渠道“畅”联动“强”处置“快”

本报讯 记者冉瑞成、通讯员俞雯婷报道:重庆忠县日前提出“四字”要诀,做好年末农民工工资清欠工作。

一是排查“清”,对全县28个乡镇所有企业开展拉网式排查,逐一检查。二是渠道“畅”,开通举报电话、在各乡镇及劳动监察大队分别建立了工资清欠举报站及农民工维权“绿色通道”、建立健全举报投诉台账制度和信访值班制度。三是联动“强”,县人力社保、建委、公安等相关部门建立部门联动巡查、执法和信息共享等机制,强化部门协作。四是处置“快”,对一般简易案件,电话协调解决或上门督办处理;对群体性或突发事件,第一时间到场,第一时间处理、第一时间解决;对疑难复杂案件,召开专题会议研究解决办法,积极稳妥处理。

本版编辑 喻剑 秦文竹

延伸

甘肃骨干企业抱团“走出去”

将跨领域跨行业“打捆”投资,建设一批境外生产基地

本报讯 记者李琛奇 陈发明报道:记者从甘肃省工业工作会议上了解到,在“一带一路”建设中,甘肃国有骨干企业将创新“走出去”方式,实行资源开发与基础设施建设相结合、工程承包与建设运营相结合,探索“资源、工程、融资”捆绑模式,进行跨领域、跨行业项目“打捆”投资。

面对巨大的经济下行压力,甘肃鼓励有色、冶金、煤炭等领域的资源开发企业与建筑、公路、电力、设备类企业组成联合体或采用联盟方式组团走出去。甘肃省国资委主任李沛兴说,装备制造与资源之间需要基础设施这个桥梁串起来,这一经验将复制到“一带一路”沿线国家的基础设施建设。

为此,甘肃省内的金川集团、酒钢集团、白银有色集团等大型国企将探索集

群化“走出去”路子,对铁、镍、铅、锌、铝等企业间差异化需求的资源,联合投资,各取所需;对铜、贵金属等同质化需求的资源,联合投资、按股分权,避免同业竞争。同时,甘肃各资源开发企业将在资源国投资建厂,提高资源就地加工转化的比重,发挥甘肃企业在循环经济技术、装备、管理上的优势,建设一批水泥、钢铁、铜、铝、煤化工等境外生产基地。

20载助力消费金融 广发信用卡年收入超200亿

中国信用卡20岁“二级分化”

2014年以来我国宏观经济增速有所放缓。受经济环境及行业转型的影响,各家银行信用卡业务一改此前齐头并进的势头,市场表现大相径庭,呈现出两极分化的走向。

宏观经济压力已经开始感染银行业中最贴近市场和消费的信用卡领域。中国信用卡行业从1995年到现在20年间一直处于高速扩张状态,如何在20周岁之际摆脱宏观经济“刹车”制约,保持强劲发展势头视乎各家发卡机构能否在区域调整、客群转型思路,互联网金融创新、风险防控等方面有所突破。

信用卡行业进入二级分化年代

上市银行中五家国有大行及七家股份制银行信用卡2014年上半年新增发卡量超3884万张,同比增长15.84%,增幅与2013年上半年基本持平。但交易规模增速则呈现不同程度的下滑,上市银行信用卡2014年上半年累计交易额总计达54373亿元,同比增长36.3%,该增幅同比下降16.15%。

广发银行作为信用卡行业第一梯队,新增发卡量保持稳定增长势头,信用卡发卡量同比增长达24%,累计卡量达到3300万张。国内较早发行信用卡的广发银行宣布,在发卡20周年之际,信用卡业务2014年收入突破200亿元,发展势头强劲。

第一梯队加速布局二三线城市

《中国信用卡产业发展蓝皮书》指出,二三线城市信用卡市场发展前景广阔。大型城市发卡量占比由2011年的26.3%下降到2013年的24.8%,消费交易金额占比由2011年的21.0%下降到2013年的19.5%。在一线城市市场趋于饱和的情况下信用卡业务如何保持业务长期持续性的增长,部分股份制银行显然已经找到了答案。

对第一梯队而言,区域转型是战略转型中的重要部分。城市居民已逐渐形成了使用信用卡的习惯,在二三线城市,居民使

用信用卡的数量和频率增长较快,月均消费也增长迅猛。特别是在沿海及人口大省的二三线城市,信用卡的发卡量在短短一两年内成几何级数增长。各大银行纷纷在江苏、浙江、山东、河南等省建立分行及营销中心,加大信用卡推广力度。广发银行在山东、湖北区域的增长幅度均超过30%。各家银行除发卡外,还针对当地用户的消费习惯开发优质合作商户、推广优惠等组合营销手段,促使当地居民快速养成良好的用卡习惯。正是由于战略上重视、战术上落实,做到真正的区域转型落地,保持较快的增速。

着力打造移动金融服务

广发银行作为第一梯队股份制银行在传统信用卡行业和互联网的融合方面,无疑是国内银行的领军者。各银行都在不断研究如何利用互联网实时互动的特性提升客户体验,顺应客户的各种需求推出各种互联网金融产品。如无卡支付、微信办卡等新型办法方式如雨后春笋般出现,带来快速便捷的办卡体验。而网购市场的爆炸性增长,加上持卡人惯用一张信用卡进行线上消费的习惯,得以使用户粘度较高的发卡行规模、收入快速提升。

广发银行于2013年推出微信银行便是信用卡互联网服务模式的典型代表,目前用户数达数百万,实现了“全天候随时随地”响应客户的查询及业务需求,并智能化地提供给客户最为需要的服务。此外广发银行还首家推出微信卡包功能,也是信用卡继移动支付之后,在互联网金融领域的又一次布局。“客户体验至上”的互联网金融新理念,正影响着各行信用卡中心的业务发展方向。

客群转型带动市场发展

2014上半年银行信用卡交易规模增速出现不同程度下

滑。令人惊喜的是广发银行发卡量超3300万张,在活跃卡率指标上达到了64%,比2013年同期增长8%。广发银行增长势头迅猛,得益于进行的各种大型主题营销活动,如“广发分享日”、双11期间推出的“多倍积分疯狂送、分期得积分”、“刷卡返现”等在线优惠活动,均取得了良好的市场口碑和品牌效应。

随着目前互联网的普及以及各家银行在信用卡领域的竞争不断加大,优质客户成为了各家银行争抢的对象,不少银行也针对优质群体用户推出了有针对性的优惠促销,如目前各家银行都针对有车一族推出了车主卡、车位分期、商旅信用卡等专攻车主、商务等中高端领域。

主动出击应对互联网风险

互联网业务发展迅猛带来的不仅仅是机遇,更带来了不可忽视的安全问题。与信用卡传统刷卡交易方式相比,互联网交易存在跨地域、隐蔽性强、资金转移迅速等特点,更容易遭到不法分子的攻击。近两年互联网欺诈案件增长迅速,各种新型犯罪手段层出不穷,成为当前行业关注的焦点。

为保障互联网交易安全,各大行采取了各种措施加强自身风险防控能力的建设,保障消费者交易安全。一方面,各大银行除加大安全用卡提醒,为持卡人支付动态密令、短信校验码、Ukey等安全方面的支持,还通过设立交易监控中心加强了对消费者交易行为的监控,加强对可疑交易进行主动拦截,形成被动防护和主动防御相结合的风险防控机制,保障互联网的支付安全。

广发信用卡凭借风险管控的优良成绩,击破“凭密交易盗刷不赔付”的行业坚冰,业内独家推出“交易安全卫士”服务,不再仅限于“无密支付”、不限于盗刷交易类型和资金保障时间,此举被誉为是全面保障客户资金安全的先例。