

国新办上午介绍“一带一路”建设情况

47家央企合作共建1676个项目

权威新发布

本报北京今日电 (驻京记者鲁明)还有一个星期,“一带一路”国际合作高峰论坛就将在京举行。自2013年首次提出倡议以来,“一带一路”建设从无到有、由点及面,成果丰硕。中央企业作为我国“一带一路”建设中的主力军表现如何?在今天上午国新办新闻发布会上,国务院国有资产监督管理委员会主任肖亚庆介绍了三年来中央企业参与“一带一路”共建成成绩单:共有47家中央企业参与、参股或者投资,或者和这些国家的企业合作共建了1676个项目,其中高铁“走出去”成效显著,雅万(印尼雅加达至万隆)高铁等一批高铁项目成为“一带一路”建设的亮丽名片。

推进基础设施建设

提升沿线国家互联互通水平

中央企业主动参与重大工程项目建设,有力推动了沿线国家的紧密联系和协同发展。铁路方面,亚吉(埃塞俄比亚至吉布提)铁路已开通运营,蒙内(肯尼亚蒙巴萨至内罗毕)铁路即将通车,中老(中国至老挝)等铁路已开工建设,中泰(中国至泰国)铁路等一批铁路项目也在加快推进。

公路方面,中巴喀喇昆仑公路等

项目给当地交通带来明显改善,盘活了当地旅游资源,培育了零售业、宝石开采等一批新产业,有力促进了当地居民生产生活条件的改善。

通讯网络方面,在东北亚、中亚、南亚、东南亚等周边区域建设跨境海底光缆、陆地光缆等大容量高速率通信设施,打造全方位立体结合的通信网络联通体系。中国移动加强巴基斯坦基础网络建设,率先开通4G无线宽带服务,有力促进了当地信息产业快速发展。

深化能源资源合作

带动沿线国家经济快速发展

在20多个国家开展了60多个油气合作项目,在参与矿产资源开发中加强技术交流和共享,有效提升了沿线国家能源矿产资源开发的能力和水平。中国石油承建的中俄、中哈、中缅原油管道,中俄、中亚、中缅天然气管道等项目,有效解决了油气资源输出难的问题。国家电网在俄罗斯等周边国家建设的10条输电线路,三峡集团、中国电建、中核集团建设的中亚经济走廊重点电力项目,中广核的马来西亚埃德拉电力项目,都为促进当地经济发展作出了重要贡献。

加强产业投资园区建设

推动沿线国家实现互利共赢

加大投资力度,加强国际产能

和装备制造合作,着力推动所在国经济转型升级。多个工业、制造业项目在马来西亚、老挝、蒙古、印尼等国家成功落地,有效满足了当地经济发展需求。建设运营的希腊比雷埃夫斯港、斯里兰卡汉班托塔港等项目,为提升当地港口运营水平、促进经济贸易发展作出了积极贡献,国机集团、招商局集团牵头建设的中国-白俄罗斯工业园项目取得重要进展。

肖亚庆还表示,中央企业在“一带一路”建设进程中,始终严格依法诚信经营,履行社会责任。

一是有效带动了当地就业。中央企业目前海外分支机构38.4万名员工中,85%是本地员工,中国石油印尼公司、中国移动巴基斯坦公司员工本地化率高达99%。在直接提供就业岗位的同时,还间接带动了十几倍甚至几十倍的当地就业。

二是注重保护生态环境。中央企业严格遵守国际通行规则和当地环保法律法规,通过开展第三方环境评估、节能减排、废弃物管理等,加大对环境的保护力度。

三是积极参与项目所在地的教育、文化、医疗等服务设施建设,造福当地人民。中国石化 Addax 基金会的公益项目,针对发展中国家和地区开展健康、教育和环境保护等活动,惠及赞比亚、乌干达、尼日利亚等国家。

上海市中医药事业“十三五”规划落地

提出今年八项重点工作

本报讯(记者 施捷 通讯员 陈容煊)市卫生计生委、市中医药发展办公室日前发布了《上海市中医药事业发展“十三五”规划》及《2017年上海市中医药工作要点》,明确了“十三五”期间上海中医药发展的指导思想、目标、任务和考核指标,提出了今年内的八项重点工作:

● 做好规划编制和实施,推动《中医药法》和《中医药发展战略规划纲要(2016-2030年)》的实施;

● 大力提升中医药服务能力,以基层医疗机构为重点,实施中医优势病种建设,推广应用中医特色诊疗技术;

● 强化中医药服务行业监管,进一步完善中医医疗机构监管和评价机制;

● 扎实推进中医药继承和创新,包括年内启动海派中医流

派临床传承基地、打造优势专科建设等工作,实施中医药传承创新工程;

● 建设国家中医药高层次人才培养基地,吸引、鼓励名老中医专家和长期服务基层的中医药专家通过师承模式培养多层次的中医药骨干人才;

● 探索以中医药文化传播和体验为主题,融中医疗养、康复、养生、文化传播与旅游于一体的中医药健康旅游;

● 加强与国际组织间的交流与合作,推进中医药术语标准研究、太极文化健康项目建设;

● 开发以流派史料、人文等形式作品和产品,鼓励引导社会力量制作一批中医药文化精品。第四届29位上海市名中医及2016年新增的三个中医专业质控组近日颁发证书及授牌。

2017年4月22日,广汽传祺2017年海外经销商大会在杭州西子湖畔盛大召开,再次明确了要将广汽传祺打造成为世界级的中国品牌、产销研全球化的国际企业的发展目标,并将从品牌构建、合作模式、团队培养、产品导入等方面进行有针对性的国际化战略部署。

海外经销商聚首杭州

广汽传祺国际化征途全速迈进



▲ 广汽集团执委会副主任、广汽乘用车总经理郁俊在海外经销商大会上致辞



▲ 广汽传祺2017年海外经销商大会顺利召开

进入主展馆的中国品牌,全球首发的传祺GS7先后获得了2017年《福布斯》的“杰出全球首发车型”和2017年《纽约时报》的“新一代重磅SUV”殊荣,向全球展示了中国高端制造实力。目前,广汽北美研发中心正在紧锣密鼓筹备中,计划不晚于2019年进入北美市场。

高速迈进有谋略

针对海外市场,广汽传祺将分“三步走”,起步阶段选择中东等“一带一路”沿线国家切入,从整体上进行渠道布局,聚焦重点市场;提升阶段通过前

海外市场取得阶段性突破。在中东地区的科威特、阿联酋等国家和地区,传祺品牌已成功以中高端产品切入市场,凭借过硬产品质量与服务口碑,受到媒体与车主的广泛好评,在多个海外当地市场占有率获中国汽车品牌领军地位。

此次海外经销商大会期间,众多海外经销商代表积极分享了不同地区市场当前面临的发展现状与机遇,并就未来国际化战略的分区、分段落地进行了深入的交流与研讨。广汽传祺巴林经销商品牌经理Bareer在分享时表示,在选择广汽传祺品牌前,就已经做了充分的调研和前期准备,根据当地市场特点,有选



▲ 广汽传祺巴林经销商品牌经理Bareer做主题分享

择性地导入传祺产品,并通过品牌试驾活动和推介,不断挖掘客户消费兴趣点。目前,广汽传祺凭借卓越的设计和品质,已在巴林树立了良好的口碑,Barcer对广汽传祺在巴林的发展充满信心。随着广汽传祺首届海外经销商大会的圆满落幕,也预示着传祺的国际化征途将继续全速迈进。

进入北美凭实力

作为广汽集团旗下全资子公司,广汽传祺自创立以来,始终坚持中高端品牌定位,坚持国际标准和正向开发,传祺的产品品质得到了全球广大消费者的广泛认可与信赖。去年全年,广汽传祺终端销量超38万辆,同比增长96%,上市6年以85%的复合增长率实现了跨越式发展。今年1-4月,传祺继续保持高速增长,累计销量突破16.3万辆,同比增长65.1%,其中,GS4稳居行业前二,GS8连续两个月销量破万,引领中国汽车品牌持续向上。

2017年,广汽传祺将挑战超50万台的销售目标,争取2020年实现100万的产销规模。海外销售预计在2017年实现5000台销量,2020年实现年销售6万台,并以在各个海外市场占有率达到1-2%为目标。

值得一提的是,在2017年年初的北美车展上,广汽传祺更成为百年来的首个