

## 聚焦高质量发展

## 广东金融高新区获“中国数字服务集聚园区”称号

## 未来加大力度发展服务外包产业

珠江时报讯(记者/李丹丹 通讯员/唐文辉 陈敏仪)3月21日,第十二届中国国际服务外包交易博览会(简称“服博会”)在武汉开幕,广东金融高新区在展会上亮相,展示园区服务外包产业特色和金融产业高质量发展新面貌。在展会期间举办的中国数字服务暨服务外包领军企业推介会上,金融高新区获得“中国数字服务集聚园区”称号。

服博会是服务外包领域的高规格展会,本届展会以“数字新机遇外包新未来”为主题,集展览展示、行业对话、商务交流于一体,全方位、多层次展示国内服务外包产业发展及国际交流合作成果。

服博会上,广东金融高新区展示了园区服务外包产业的特色发展成效,并向各地客商介绍了园区营商环境。广东金融高新区产业、资本、人才、城市等完善的配套、给力的政策资源、周全到位的服务等要素给客商留下了深刻的印象,并表达了进一步联系交流的意愿。

同期,广东金融高新区参与了武汉特色园区考察活动,前往光谷软件园和武汉大学科技园进行考察学习,并与园区相关负责人展开交流探讨,为广东金融高新区建设全省首个“数字金融+高端制造创新示范基地”,不断完善园区建设和提升园区服务寻求智力支持。

截至2023年2月底,广东

金融高新区核心区累计1650家金融机构及知名企业落户,涵盖银行、保险、证券、服务外包、私募创投、融资租赁、金融科技等高端服务业态,累计投资规模超2588亿元,募集与投资资金规模超1928亿元,聚集金融、科技人才超6万人,已成为国际金融后台基地和服务全国、辐射亚太的金融大数据中心。

在服务外包产业发展方面,广东金融高新区一直投入资源引入服务外包标杆性项目。目前已吸引友邦金融中心、汇丰环球营运中心、毕马威全球共享服务中心、凯捷BPO运营中心、欧时电子共享服务中心、怡和集团共享服务中心、

聚盟集团共享服务中心等众多世界知名金融企业后台机构及服务外包企业落户,汇聚服务外包人才超2.8万人。

未来,广东金融高新区将继续加大力度发展服务外包产业,重点引入为金融前台提供服务和高新技术支撑的金融创新研发中心、数据处理中心、灾备中心、培训中心、保险资产管理中心、银行卡中心等,以及重点引入数据处理、信息技术服务、人力资源、金融操作性业务的服务外包企业和机构,推动服务外包产业人才集聚,充分学习吸引国际金融服务流程管理、客户管理等先进服务技术,为境内外各类金融机构提供全方位、多层次的外包服务。

## 友谊·合作·和平

(上接A01版)

中俄关于深化新时代全面战略协作伙伴关系的联合声明,是此次访问最重要的政治成果。白色签字桌前,两国元首同时落笔签字。换文、握手,热烈的掌声在现场久久回响。

## 笃行不怠:为发展振兴,为人民福祉

就在两周前,中俄务实合作再传好消息:今年前两个月,双边贸易额达到336.86亿美元,同比增长25.9%,成功实现“开门红”。

曾几何时,“政热经冷”是形容中俄合作的高频词。10年前的那次访问,习近平主席同普京总统达成重要共识:将“把两国高水平的政治关系优势转化为实际成果”列为中俄关系发展的一项战略任务。

10年笃行不怠,10年春华秋实。

从两条曲线感受中俄合作的速度——一条中俄贸易额曲线,2022年双边贸易额突破1900亿美元,比10年前增长116%;一条是人民币交易量曲线,今年2月,莫斯科交易所人民币交易量超过1.48万亿卢布,比1月高出三分之一,人民币首超美元成为该交易所月度交易量最大货币。

从两个方面丈量中俄合作的广度——一方面是能源、航空航天、互联互通等领域大项目合作稳步推进,一方面是科技创新、跨境电商等新兴领域合作势头强劲,既能“翻山越岭”,也能“上天入地”,中俄务实合作的领域和规模不断拓展。

从两国民生福祉触摸中俄合作的温度——走上中国人餐桌的俄罗斯牛肉,来自俄罗斯的鱼子酱、巧克力、糖果等商品热销中国各地,走入俄罗斯家庭的中国汽车,让莫斯科市民出行更加便捷的“中国风”地铁站,带领中国徒弟不断磨练技艺的俄罗斯教练员……友好的纽带连接起中俄千家万户,合作的成果给两国民众带来实实在在的好处。

此次会谈,两国元首围绕共同关心的务实合作问题再次广泛深入交换意见。从扩大能源、资源、机电产品等传统贸易,到加大创新领域合作,再到夯实人文交流基础;从推动投资经贸合作量质齐升,到推进共建“一带一路”同欧亚经济联盟对接合作,再到增强产业链供应链韧性……一幅中俄合作快马加鞭、蹄疾步稳的新图景跃然眼前。

有新愿景,有新蓝图,有新举措。

关于2030年前中俄经济合作重点方向发展规划的联合声明是两国元首共同签署的另一份重磅文件,明确了中俄经济合作的八个重点方向。还有10余份政府间和部门间合作文件,涉及农业、林业、基础科研、市场监管、媒体等多个领域,同样沉甸甸。

20日会见中,普京总统对习近平主席说,中国实现了巨大的发展飞跃,全世界都对此产生浓厚兴趣,“我们甚至有点羡慕你们”。习近平主席回应道:“我非常感谢总统先生历来对中国发展建设给予的肯定、赞扬和支持,这对我们也是一种鼓励。”

当今世界,国际力量对比和世界格局演变加速推进,国与国之间如何看待对方发展,是选择零和博弈还是致力合作共赢,尤其考验执政者的政治智慧和外交气度。

同为历史悠久、文化灿烂的大国,都曾为寻找适合本国国情的现代化道路而上下求索,都处于发展振兴的关键历史阶段,都坚持将国家发展进步的命运牢牢掌握在自己手中,中俄作出了成为“发展振兴道路上的同道人”的战略抉择。

## 大道致远:为世界和平,为人类进步

为友谊合作而来,也为和平进步而来。

“在乌克兰危机问题上,中方一贯遵循联合国宪章宗旨和原则,秉持客观公正立场,积极劝和促谈,按照事情本身的是非曲直决定自身立场,始终坚定站在和平一边,站在对话一边,站在历史正确一边。”会谈结束后同普京总统共见记者,习近平主席明确阐述政治解决乌克兰危机的中国立场。

全面升级的乌克兰危机,是世界百年变局的现实缩影。“越是困难重重,越要为和平留下空间;越是矛盾尖锐,越不能放弃对话努力”。劝和促谈的中国立场源自命运与共的世界观与天下情怀。

“人类生活在同一个地球村里,生活在历史和现实交汇的同一个时空里,越来越成为你中有我、我中有你的命运共同体。”10年前,首访俄罗斯期间,习近平主席面向世界提出构建人类命运共同体理念。

10年来,始终坚持维护世界和平、促进共同发展的外交政策宗旨,始终高举推动构建人类命运共同体的旗帜,新时代中国外交踔厉前行,履践致远。

——这份坚守,体现在发展深化中俄新时代全面战略协作伙伴的丰富实践中。

秉持世代友好、合作共赢理念,坚持不结盟、不对抗、不针对第三方,坚定维护以联合国宪章宗旨和原则为基础的国际关系基本准则,践行真正的多边主义,弘扬全人类共同价值……作为联合国安理会常任理事国和世界主要大国,中俄携手,为世界多极化和国际关系民主化注入动力,为全球战略平衡与稳定提供保障。

“相互尊重、和平共处、合作共赢的新型大国关系典范”“大国之间和谐与创造性合作的典范”——“典范”是习近平主席同普京总统对中俄关系的共同定位。

“两国关系远远超出双边范畴,对世界格局和人类前途命运至关重要”“我们正共同努力建立一个更加公正和民主的多极世界秩序”……习近平主席同普京总统共同谈到中俄关系的全球意义。

——这份坚守,体现在为应对世界之变、时代之变、历史之变提供中国方案的大国担当中。

不久前,在中国斡旋下,沙特、伊朗两国同意恢复外交关系,国际社会越来越关注作为“和平缔造者”的中国角色。见到习近平主席,普京总统当面祝贺中方成功推动沙伊北京对话取得历史性成果,这充分彰显了中国作为全球大国的重要地位和积极影响。

没有私利、客观公正,致力和平、发展、合作、共赢。中国方案,赢得了广泛关注,也获得了赞赏和支持——

“俄方赞赏中方始终在国际事务中秉持客观公正立场,支持中方提出的全球安全倡议、全球发展倡议、全球文明倡议,愿同中方进一步密切国际协作。”普京总统说。

“我们认为,中国提出的和平方案中的很多内容与俄罗斯立场一致,可以成为和平解决的基础。”当天会谈后,俄新社第一时间发出报道《普京:中国的乌克兰方案可以作为解决冲突的基础》。

“一个团结而非分裂、和平而非动荡的世界符合全人类共同利益。”一以贯之的中国主张,越发彰显时代价值和世界意义。

活动结束后,普京总统亲自将习近平主席送至上车处。“保重!”“一路平安!”两位老朋友再次紧紧握手。

苍穹深邃,清风拂面,克里姆林宫外,莫斯科河静水流深。

(新华社)

## 里水企业上海建博会抢订单,打响“有家就有佛山造”

## 塑品牌练内功 两年产能增300%



“人气很旺,意向客商不少!”3月22日,佛山市南海派雅门窗制品有限公司(下称“派雅”)副总经理吴健带着团队精心准备了一个多月的展位终于在上海建博会亮相,高端大气沉浸式的门窗体验场景,吸引了大批客商参观,火爆的人气让派雅团队信心大增。

随着消费信心持续回升以及政策利好带动,市场对新一代门窗需求日渐升级,门窗行业成了“家居建材最后一块蓝海”。作为“有家就有佛山造”产业联盟发起单位之一及首批产业IP授权使用企业之一,派雅1~3月招商近60家经销商,一季度销售预计同比增长近30%。其打造的4.0生产基地正在加快建设,未来两年产能将提升300%。面对行业竞争日益激烈,市场需求多元化,派雅将在浩瀚蓝海突围破局。

## 亮相展会赚人气引客商

扎根里水30年的派雅,从“工程门窗”“家装门窗”到“系统门窗”不断升级,成为一家集铝合金门窗的研发、制造、营销与服务于一体的大型现代化高新技术企业。

门窗行业中更多的企业追求的是功能上的不断升级,在上海建博会的门窗展馆里,派雅门窗独出心裁,精心打造了500平方米的展位,以特色的“圆”“方”结合的设计,将皓景、京杭美景两款门窗新品融入沉浸式场景中,让客商在场景体验中领略“深舒适”的品牌定位及精益求精的产品品质。

吴健介绍,今年市场形势明显好转,1~3月招商比较理想,经销商签约后的建店速度也很快。公司借本次上海建博会,通过线上抖音等平台对展位现场及相关活动进行全方位展示,将会吸引更多客商关注,预计一季度签约经销商近60家,刷新近几年同期招商纪录。

派雅总裁张艳仪表示,当前派雅全国布局千家门店,1~2月销售同比增长近30%，“车间加班赶订单”，冲刺一季度“开门红”，目标全年销售同比增长30%以上。该公司目前正试点4.0生产车间,待4.0生产基地建成后,将实现全线智能化升级,产能将提升300%。



■派雅试点打造的4.0车间。

## 研发投入千万元以上

轻轻一拉,不仅可以平常推拉,还能垂直挤压,关键还可以享受豪华级密封及环境,这是上海展会上派雅推出的皓景平移推拉挤压窗新品,通过内外平移技术解决了推拉窗密封性不强的问题,吸引参观者眼球。

据派雅研发技术中心经理江小兵介绍,现有的推拉窗大多是用毛条密封技术,而皓景推拉挤压窗上创新利用舱门开启方式及关闭挤压的密封原理,结合内外平移技术可充分解决推拉窗存在密封不严密的问题。派雅以创新的技术突破推拉窗痛点,迎合更多消

费者的需求。

技术、产品创新,是派雅引领行业变革、赢得消费者青睐的关键。多年来,该公司始终保持革新勇气,以新技术、新产品抢占市场,如30年前就率先从传统工程门窗开启家装门窗的创新之路;20年前引入欧洲科技开启系统门窗时代,并成立了品质检测实验室;近年来则开启全新的“深舒适”定位升级战略引领更高舒适标准的高端门窗升级……每一个引领、每一个痛点突破,背后是数不尽的实践与测试,目前派雅拥有1项发明专利、30项实用新型专利、100多个

外观设计专利。2022年,派雅凭借着强大的科研实力和出众的创新力获评佛山市专精特新企业。

“今年计划投入超过1000万元用于产品研发。”张艳仪介绍,门窗产品特别考验耐候性,全国南北气候、东西湿度差异大,为打造出适合不同地区气候的产品,研发设计团队会深入到全国各地了解地理、气候,确保研发出来的每一款产品都进行“千锤百炼”。如为了打造适用于沿海地区的产品,公司会选择在碱性、湿度最高的地区研发测试产品,确保耐候性等方面都经过极端考验。

## 打造一线“销售铁军”

全面升级了门店形象,还明显提升了团队的精气神。

据介绍,派雅商学院针对新老经销商及店员、设计师等不同群体,打造了专门的课程,为渠道经销商统一运营模式、服务标准等,目前有专职授课老师60名。商学院还会“把脉”各经销商的发展痛点,如针对单价偏低、渠道过窄等发展瓶颈,给予专门的提升建议,帮助经销商打开思路提升销量。

派雅还利用商学院整合资源,为渠道造势推广。3月20日,“有家就有佛山造”产业IP发布及“320国际幸福日 美好家居节”系列活动启

动,作为联盟发起单位之一,派雅成了首批产业IP授权使用企业。派雅全国上千家经销商统一打出了“有家就有佛山造”产业IP“金字招牌”,充分借势佛山市家居产业IP推广企业品牌,大大增强经销商、消费者对品牌的信心。

“今年将投入1000万元深耕商学院。”张艳仪表示,通过全方位赋能,经销商的销售力、渠道力、服务力、设计水平等都得到全面的提升,为企业高质量发展奠定基础。基础打实,底盘稳固,接下来,派雅将布局东南亚、中东、澳洲等海外市场,驶向更广阔的浩瀚蓝海。