

# 海内外高层次人才踊跃参加两江新区国创会

■ 苏咏 赵鹏

近日,记者从两江新区获悉,2018重庆国际人才创新创业洽谈会(简称“国创会”)将于11月10日11日在重庆悦来国际会议中心举行。两江新区共有218名海内外高层次人才报名参会,占全市参会总人数的三分之一,其中203人携带项目报名,对144名优秀的海内外人才定向发出邀请函。

## 新增“前沿科技学术报告会”

据悉,国创会已成功举办3届,累计吸引31个国家和地区的1211名海内外高层次人才携639个项目参会,签约引进高层次人才228名,促进260个创新项目落地。

本届国创会由中共重庆市委、重庆市人民政府主办,市委组织部、市人社局、两江新区管委会、市科协承办。除“国创杯”这一重庆最高规格创新创业大赛外,还将举行开幕式、嘉宾主题演讲、人才发展环境暨创新创业成果展、创新创业项目对接洽谈会等多项活动,并新增“前沿科技学术报告会”等活动。

作为本次洽谈会的重要内容之一,2018年重庆“国创杯”创新创业大赛已正式启动。组委会介绍,本次大赛项目所属领域为新能源智能汽车、电子信息、装备制造三大产业;生物医药、医疗器械、新能源新材料、节能环保等战略性新兴产业;新兴金融服务业、文化旅游等战略性新兴产业等。

## 两江新区超200位 海内外高层次人才参会

据介绍,本届国创会,两江新区共有218名海内外高层次人才报名参会,占全市参会总人数的三分之一,其中203人携带项目报名,对144名优秀的海内外人才定向发出邀请函。

两江新区报名人才中,博士及以上学历共有152人,占69.7%;来自海外的人才或有



海外经历者共192人,占88.1%。人才专业领域方面,电子信息产业占21.2%,生物医药占19.3%,机电一体化、制造业占9.4%,新能源、环保占7.5%,新材料占4.2%,管理咨询占1.4%,金融、财务领域占7.5%,化工轻工占6.1%,文化艺术、教育和物流交通等其他占23.1%。

两江新区此次报名人才具有范围广、层次高、人才专业领域与重庆尖端产业结合度的特点。据介绍,此次报名人数中,共来自全球15个国家和地区,重点分布在美国、加拿大、澳大利亚、德国等发达国家,其中仅美国便有46人。此次报名人才的专业涵盖电子信息、生物医药、现代服务业、制造业等领域,与重庆重点发展企业结合度较高。

此外,两江新区还推荐了王国法、郝跃两位院士参会国创会。王国法现任中国煤炭科工集团首席科学家、博士生导师,天地科技股份有限公司开采设计事业部装备技术研究所所长,中国工程院能源与矿业工程学部院士。王国法是煤矿开采领域综采技术与装备方面的科技领军者,在智慧矿山研究领

域,实现矿井开拓、采掘、运通、洗选、安全保障、生态保护、生产管理全过程智能化运行,对提高我国煤矿信息化水平、综采技术与装备水平做出了突出贡献。

郝跃则是中科院院士,西安电子科技大学教授,博士生导师。国际IEEE学会高级会员,中国电子学会常务理事,陕西省半导体行业协会理事长。2017月年被聘为重庆平伟实业“首席科学家”并建立“宽禁带半导体院士工作站”。

## 优必选创始人等 或将做主题演讲

本届国创会两江新区共推荐四位知名企业进行演讲,包括深圳市优必选科技有限公司创始人兼CEO周剑、新视界科技(北京)有限公司董事长梁军、寒武纪科技公司总经理钱诚、山东晶泰星光光电科技有限公司董事长袁信成。

其中,周剑是人形机器人的先锋践行者,曾陪同习近平主席出访南非,2012年创办优必选,2018年优必选估值高达50亿美元,成为全球估值最高的AI和消费机器人

企业。优必选产品在40多个国家和地区进行销售,全球零售终端超过7000家,占据了全球消费级人形机器人80%的市场份额,是全球服务机器人领域“独角兽”企业。据悉,优必选已于智博会期间与两江新区签约,将在两江新区投资建设包含“机器人生产机器人”无人化产线在内的研发生产基地,并引进聚焦深度学习、机器视觉、定位导航等产业链高科技企业。

梁军是前乐视致新总裁,前乐视控股高级副总裁、前乐视网CEO。2018年3月创办新视界,秉承互联网+物联网的“双网”发展目标,致力于在家庭场景下深度交互与服务的“双网”产品。

钱诚是全国高校人工智能与大数据创新联盟专家委员会副主任,寒武纪科技公司总经理。寒武纪是全球第一个成功流片并拥有成熟产品的智能芯片公司,拥有终端和服务器两条产品线,为全球客户提供高性能、低功耗、高性价比的智能处理芯片。

袁信成在国内家电领域享有“营销渠道管理教父”之称。山东晶泰星公司主营LED模组及电源、半导体照明产品、LED支架、集成电路、LED发光元器件系列产品的研发、生产与销售。

据了解,两江新区正在积极完善招商政策,将新区现行的先进制造业、创新创业、知识产权、人才、上市等多个优惠政策整合优化凝练,突出工业经济和数字经济产业,从项目落户、建设、持续发展上市阶段,在财税、人才、创新、市场、投融资、场地、资金配套等方面给予企业全生命周期全方位的扶持,形成具备竞争力的政策组合拳,强化两江新区对外地招商的吸引力。

自成立以来,两江新区一直将招商引资作为各项工作的重中之重。数据显示,今年1-9月,两江新区直管区1-9月签约项目247个、增长45%,投资1758.4亿元、增长70%。

# 周黑鸭食品股份公司董事长 周富裕带领经营团队 到华英公司参观

■ 本报记者 李代广

近日,周黑鸭食品股份有限公司董事长周富裕带领经营团队亲临河南华英公司,参观华英产业链条,探讨行业发展机遇,寻求深度合作新路径。华英公司董事长曹家富陪同参观和座谈。

周黑鸭团队重点参观了华英禽类加工六厂、华英熟食展示厅和华英樱桃谷食品公司,对华英的产业链条和未来规划进行了系统了解,对华英的产业体系和食品安全举措印象深刻。在随后的参观座谈会上,双方团队围绕业务合作和深化高层互动等话题展开了广泛交流。周富裕对华英公司的生产规模、产业布局、产品品质及未来规划非常认可,表达了对双方从产品到战略层面开展深度合作的浓厚兴趣,提出了深化合作的初步设想。曹家富对双方近年来的业务合作表示满意,期待与包括周黑鸭在内的行业巨头建立更加紧密的合作关系,共同为中国禽类行业的大发展做出贡献。

据了解,通过27年的快速发展,华英已经成为世界上产业链条最为完善、安全体系最为健全的禽类产品供应企业,与河南双汇、南京桂花鸭、北京全聚德以及麦德龙、大润发等知名企业建立了稳固的合作关系,产品质量得到国内外客户的广泛认可,行业地位和品牌影响力稳步提高。

# 广西电网公司 与中国移动广西公司 签署战略合作框架协议

■ 陈钦荣

近日,广西电网公司与中国移动通信集团广西有限公司签署战略合作框架协议。双方将充分发挥各自专业优势,建立长期的战略合作伙伴关系,建立长期、稳定、快速的合作交流机制,在更广的领域、更深的层次、更高的平台上共担责任、合作共赢,助力广西高质量发展。

据了解,本次框架协议的签订,是双方践行“创新、协调、绿色、开放、共享”的新发展理念的具体行动。随着信息技术特别是5G技术加快发展,“云大物移智”新技术、新业态、新平台不断涌现,通信和电力两大行业间的融合创新潜力巨大。广西电网公司与中国移动通信集团广西有限公司将以此次框架合作协议签订为契机,充分发挥各自网络、技术、服务和资源优势,在市场拓展、优质服务、信息技术支持、联合服务营销等方面开展深入合作,同时开展5G技术、物联网、大数据等方面的合作探索,持续深化通信网络与供电网络的融合,完善合作推进机制,推动形成市场化共建共享的合作模式,共同构建供电网络与通信网络的发展新格局。

# 北京银行南昌分行 发布服务民营企业 八条承诺

■ 廖斌 谢文君

11月6日,北京银行南昌分行与江西省工商联、江西省地方金融监督管理局签订全面战略合作协议,向省工商联所属36家商会提供120亿元授信,更好地支持民营企业和中小微企业发展。会上,北京银行南昌分行还专门发布了“服务民营企业八条承诺”。此举有利于缓解江西省民营企业特别是小微企业融资难、融资贵问题,为民营经济发展营造良好的环境。

“服务民营企业八条承诺”具体为:一是对民营中小微企业开立结算账户指定专门客户经理接待,开立基本账户4天内完成;二是指定专门机构与人员对接省属各商会,根据商会需要量身定制符合商会的产品与服务;三是信贷额度优先满足签约商会会员单位的需要,对单户授信1000万元以下的小微企业贷款额度优先保证;四是对存量民营企业贷款客户,正常经营的不抽贷;对目前暂时存在困难但企业生产经营正常、市场前景良好、能正常还本付息的,不压贷不断贷;五是提高服务效率,加快审批速度,对到期客户提前做好续贷手续,争取在2019年开通无需还本续贷业务产品;六是提供优惠的服务价格,小微企业贷款严格落实监管部门“七不准”要求,继续保持同业中具有比较优势的价格水平,切实降低企业融资成本;七是在赣商聚集地、赣商专业市场加大物理网点布局 and 自助电子设备的投放,提高服务便利程度;八是个人业务实行分层服务,为民营企业、商会会员提供个性化的融资、理财方案。

北京银行南昌分行自2011年3月成立以来持续加大对实体经济信贷投入力度。截至2018年三季度末,该行表内资产总额达530多亿元,累计在江西投放资金近1600亿元,服务中小微企业近3000家,累计纳缴近95亿元。在解决民营企业和中小微企业融资难、融资贵方面,该行打造了支持民营经济和中小微企业发展的特色品牌,构建了完善的业务和人员架构,设立了专注服务科技型企业的红古滩科技特色支行,组建了专门服务小微企业的专职客户经理队伍,形成了支持民营经济和中小微企业发展的批量营销模式。截至2018年三季度末,该行小微企业贷款余额达322.13亿元,占全部公司贷款余额的62.96%,尤其是该行信贷客户中68.33%为民营企业客户,贷款余额占比接近四分之一,户均余额999万元,成为助力江西省民营经济发展的重要力量。

# 茅台保健酒业公司品牌战略调整研讨会强调: 要站在集团高度,坚决做好品牌战略调整工作

■ 张红

根据《茅台集团关于子公司品牌进行调整的预通知》相关要求,为更好地实施公司品牌战略调整工作,11月4日,公司在仁怀市星辰尊悦酒店4楼3号会议室召开“品牌战略调整研讨会”。茅台集团党委委员、总法律顾问刘汉林,法律知保处副主任杨敏,公司党委书记、董事长王开腹,党委副书记、副董事长、总经理赵富刚,党委委员、副总经理、首席质量官陈强,党委委员、副总经理、总会计师师承举,党委委员、副总经理姚晓波,总经理助理席锋、钟正利、张显明、程秋,各开发商代表出席会议。会议由赵富刚主持。

会议传达了《茅台集团关于子公司品牌进行调整的预通知》文件精神,讨论研究公司品牌战略规划、关于成立新“战略联盟”、今年任务落实和明年任务规划以及对开发商实行政策优惠相关事宜。会议听取了各开发商对于品牌战略调整的意见和建议,回复了10月16日2018岁末年初营销攻坚大会上品牌商提出的意见和建议。

此次品牌战略调整,是茅台集团继去年“双十”规划又一次针对各子公司品牌的大调整,旨在加强品牌管理,优化各子公司品牌结构,优胜劣汰,筛选出有市场、有前途的大单品。

会上,刘汉林指出,本次会议“逢时又逢事”,处于三个“关键期”:一是保健酒业公司总结2018年经营业绩,完成2018岁末年初会议工作、产品合作市场调整转型的关键期;二是茅台集团由过去的粗放、松散型管理模式逐步转变成精细化、战略化管理的关键期;三是打造茅台集团品牌群的起步期、以“茅台”品牌为核心的茅台五年品牌规划



● 会议现场



● 各位领导发表意见



● 各位开发商代表发表建议

期。因此,会议意义重大,内容更是深刻直接。召开此次会议与下发的《茅台集团关于子公司品牌进行调整的预通知》,意在“打好预防针”,让大家提前准备,提高思想认识,顺利推进品牌战略调整。

刘汉林强调,对茅台集团来说,“一枝独秀不是春,百花齐放春满园”,品牌战略调整,旨在打造可以与茅台比肩的品牌,各方都要提高思想政治认识,提早规划,与时俱进,适时调整:一是开发商要做好自己的事;心理上做好调整,行动上要有效、定位上要认清、经营上大胆探索、打造自身特色,杜绝相互抄袭。二是集团和保健酒业公司要:在规划上及时给出“定心丸”,审批上

及时处理,监督上给予明确答复,品质上优质过硬,服务上温馨、亲近。三是双方要同频共振,多向而行;合作发展,及时沟通;产品定位要准确;管理上精细深料;宣传要经得起推敲、守信用、讲良心。茅台集团、保健酒业公司、各开发商要形成通力合作,一脉相承,各司其职的战略格局,形成酒香、风正、人和的良好氛围;与时俱进、达成共识、统一思想、集中力量,在茅台品牌的引领下打造优质的大单品。

刘汉林表示,此次品牌战略调整表明茅台集团品牌管理在“双十”规划基础上还要下“狠手”,也是茅台集团在品牌规划时要差异化发展、要打造各方共赢的标志,改变过

去混乱不堪,只卖平台、资源不做市场的不利局面。可以看出,茅台集团品牌战略调整是大势所趋,因此,各子公司与开发商提前准备尤其关键,循序渐进,如何最为平缓地渡过改革的“阵痛期”是重中之重。

王开腹指出,给现有品牌“瘦身、美容、养颜”是李保芳书记的要求,是保护集团、公司以及各开发商利益的正确决策,我们要站在集团的高度,必须不折不扣地执行集团规定,努力消化掉存量上的困难,坚决做好品牌战略调整工作;在下一步品牌“瘦身”计划中,公司会积极与集团相关领导沟通,竭尽所能提供更加科学合理的政策制定依据,各位开发商的建议,公司会加速研究,制定解决问题的政策,及时有针对性、有操作性地回复大家;在对外宣传上,公司要抓紧研究宣传口径统一的问题,对于可能出现的违规,要及时加强知识产权的沟通;在服务上,公司要提高审批的效率。

赵富刚表示,每一次品牌战略调整,有阵痛更有希望,我们要站在集团角度,树立大局意识思考问题,从集团层面来说:希望集团公司给予足够的过渡期,充分听取各方意见。从公司自身层面来说:一是公司要结合文化内涵、市场结构,制定出未来3-5年品牌战略调整;二是给予开发商政策和服务上的支持;三是加强宣传管控,规范授权。从开发商层面来说:要做好“八个准备”,即做好服从集团及公司决定,大单品思考,任务及基酒价格不断上涨,整合资源、相互抱团,尝试和公司核心品牌形成合作关系,产品结构调整及过渡期如何做,资金,市场和客户调整这八个准备。只有提前思考、做好准备,才能抵抗风险。

公司党委办、公司办、销售公司相关工作

# 巨人网络拟305亿元收购Alpha公司99.9783%股权

■ 燕平

11月5日,巨人网络公布购买资产预案,拟以发行股份的方式购买重庆拔萃等13名交易对方持有的Alpha全部A类普通股,占Alpha全部股权的99.9783%。经各方协商确定的标的资产交易对价暂定为305亿元,与交易方案调整前保持一致。

本次交易完成后,巨人网络将直接持有Alpha全部A类普通股,通过巨人香港间接持有Alpha全部B类普通股,巨人网络合计持有Alpha100%的股份。

据了解,本次巨人网络收购的标的Alpha,其全称为AlphaFrontierLimited,是一家注册于开曼群岛的公司,本身并不从事经营,是为收购Playtika而成立的持股平台,用于承接Playtika的股权,其核心经营性资产为Playtika。截至本预案签署日,Playtika为Alpha间接100%控股的子公司。所以,收购

Alpha的同时,也意味着巨人网络完成了对以色列棋牌游戏公司Playtika的收购。

公告显示,本次交易的标的资产为Alpha全部A类普通股,占Alpha全部股权的99.9783%。标的资产的交易价格以具有证券业务资格的评估机构出具的资产评估,报告确认的评估值为依据,在此基础上由各方协商确定。

截至本预案签署日,本次交易的评估工作尚未完成,经各方协商确定的标的资产交易对价暂定为305亿元,与交易方案调整前保持一致,占上市公司2017年度经审计的合并财务报表期末资产总额的比例达到50%以上,根据《重组管理办法》第十二条的规定,本次交易构成重大资产重组。

巨人网络通过与交易对方之间的协商,兼顾各方利益,确定本次交易的股份发行价格为19.61元/股,不低于定价基准日前60个交易日上市公司股票交易均价的90%。



据了解,Playtika总部设立于以色列,是一家以大数据分析及人工智能为驱动的高科技互联网公司,主要产品为休闲益智类网络游戏,并正在尝试拓展游戏以外的B2C互联网领域。

巨人网络表示,通过本次交易将大幅提升自身在全球网络游戏市场的竞争力,切入休闲益智类游戏市场,打造全球化的游戏发行运营平台,并借助标的公司精准的用户分

析及营销能力,帮助上市公司进行产业链的全面拓展升级,提升营销推广能力,扩大市场占比,落实“国际化、精品化、手游化”的发展战略,增强上市公司的持续盈利能力和发展潜力。

同时本次交易还有利于迅速扩大公司业务规模;有利于强化公司在大数据分析及人工智能方面的技术优势;有利于践行公司“国际化”的发展战略。此外,标的公司在大数据分析及人工智能方面的技术优势有助于帮助巨人网络全面推进互联网娱乐、互联网金融科技与互联网医疗的发展战略。

据媒体报道,巨人网络董事长史玉柱在与Playtika团队交流时,结合该公司的核心竞争力,提出未来发展建议。史玉柱认为,Playtika本来就不是一家人工智能公司,建议其不光做用人工智能改造游戏的业务,还要用人工智能去做其他领域的业务,未来全面拥抱人工智能市场。