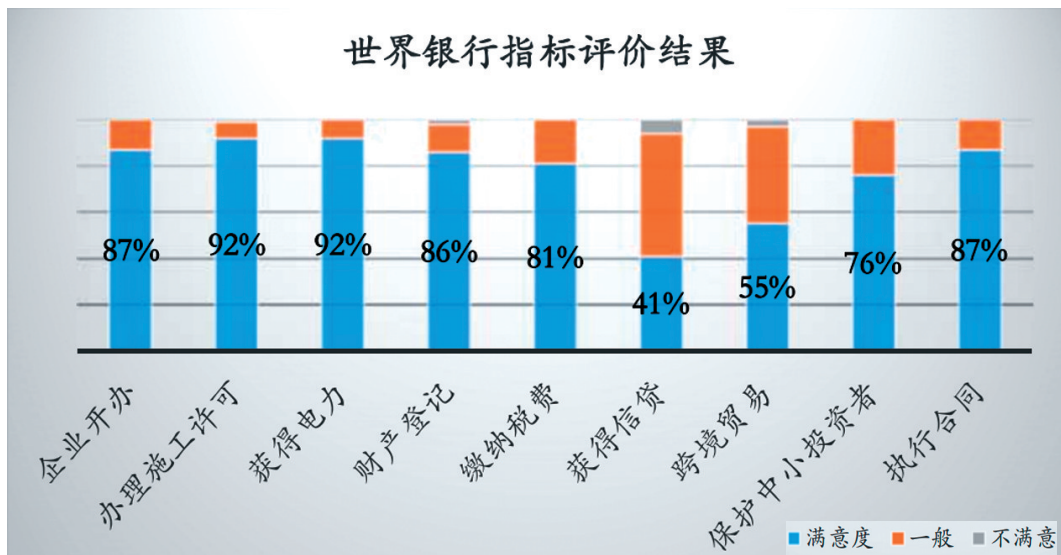


普华永道发布河南自贸区洛阳片区营商环境评估报告

企业开办天数全球排名第36位 10个评价维度7个满意度超过80%

世界银行指标评价结果



►15日,在中国(河南)自由贸易试验区洛阳片区挂牌两周年成果暨优化营商环境发布会上,普华永道发布对中国(河南)自由贸易试验区洛阳片区、洛阳国家高新技术产业开发区、洛阳国家自主创新示范区(“三区”)营商环境评估报告。

►报告显示,78%区内企业对于世界银行营商环境的十个维度下各项指标对应的工作表示满意,其中有7个维度满意度超过80%。其中得分最高的五个维度分别为企业开办、办理施工许可、获得电力、财产登记和执行合同。

□东方今报·猛犸新闻记者 李莉

自贸区洛阳片区平均开办天数全球排名第36位

发布会上,普华永道合伙人于勃发布河南自贸区洛阳片区2018年营商环境评估报告。

早在2003年世界银行开始对各个经济体进行营商环境的评价,而我国从2017年开始重视营商环境的排名,普华永道作为世界银行的重要数据库和合作伙伴,先后参与北京等城市2018年发改委发布的中国营商环境试评价。

这份评估报告是普华永道在对155家区内企业开展调研,访谈了15家行政事业单位,结合网络数据搜集以及案例情景模拟方法,综合

及客观地了解“三区”营商环境现状的情况下发布的。普华永道在这份报告中提到,2018年洛阳“三区”营商环境评估结果良好。

针对世界银行营商环境的十个维度来看,78%区内企业对于世界银行营商环境的十个维度下各项指标对应的工作表示满意,其中有7个维度满意度超过80%。

其中,洛阳“三区”在营商环境方面,得分最高的五个维度为企业开办、办理施工许可、获得电力、财产登记和执行合同。

该报告显示,在企业开办方面,自贸区洛阳片区平

均开办天数为5.7个工作日,优于2019世行评测中国水平8.6天。全球排名第36位。为了压缩企业开办时间,2019年“三区”将进一步精简工商登记名称预先核准、公章刻制、办理涉税等事项的整体时间,开办企业最快60分钟完成。

在办理施工许可方面,自贸区洛阳片区评测结果平均为73.44个工作日,优于2019世行评测中国水平155.1天。全球排名第16位。自贸区洛阳片区实现了通过电子审件、集中审批、投资项目承诺制等改革,将审批时限控制在80天以内。

人才以及金融创新等方面有待进一步提升

记者了解到,下一步,自贸区洛阳片区将进一步整合投资建设领域审批事项,特别在规划方面,向片区下放市、区两级规划项目的办理权限,同时加强对建设领域的全流程改革,未来预期投资建设领域的营商环境会进一步优化。

在获得电力方面和纳税方面,自贸区洛阳片区评测时间分别为34.45天和140天,与2019世行评测中国水平持平,全球排名分别为第19位、第50位左右。

该报告显示,洛阳片区在获得信贷、劳动力成本、金融创新程度、多元化纠纷解

决机制等指标方面,营商环境还有待进一步提升。

在获得信贷方面,自贸区洛阳片区评测结果低于平均水平。企业主要反映区内在金融机构信贷审批办理流程、办理时间、信贷产品公开透明度、信贷资格审核合理程度等工作上有待提升。

此外,近40%中小企业表示较难获得贷款,且目前融资主要还是银行抵押贷款方式,希望未来有更多的融资渠道和产品。

同时,自贸区洛阳片区2018年在金融创新方面进行了努力,创新了“信贷+信

用”、“科技保”、“科技贷”等金融产品,助力企业解决融资难问题。但通过实地调研,实际申请应用的企业数量并不多;此外有27%的企业表示熟悉资本市场,但不易接触;而44%表示不太熟悉,希望未来进一步了解。

而劳动力发展水平也对提升产业发展有直接的影响。近半数企业反馈劳动力成本负担较重,一线劳动力资源稀缺。企业希望在片区对于人才配套措施、创新人才招聘渠道等方面探索更灵活的方式,加大引进先进技术和人才便利性。

又一百货即将退出舞台! 河南三家万达百货 月底前将更名苏宁易购广场

月底前喜欢留存历史的人,赶紧去万达百货拍张照。5月15日,苏宁易购宣布,万达百货的37家门店将正式更名为苏宁易购广场,并将其打造为智慧零售广场。据悉,第一家改造门店将在5月底亮相,其中包括河南三家万达百货:中原万达百货、二七万达百货、洛阳万达百货。这意味着,万达百货即将退出商业舞台。

□东方今报·猛犸新闻记者 李莉

收购万达,布局线下渠道

收购万达,实际上是苏宁易购的线下整体布局中的重要一环。

时间回到2018年12月,苏宁控股集团董事长张近东宣布大开发战略。随后在2019年初春季部署会上,苏宁易购提出了2019年实现全年15000家新开门店的布局。

“苏宁与全国各类商业地产和运营公司开展业务合作,加快拓展进度,将有利于积极推进智慧零售大开发战略。”苏宁易购相关负责人说。

为何最终选择了万达百货?对于苏宁来说,万达百货作为全国领先的百货公司,拥有优质的线下门店资源,庞大的会员群体以及丰富的品牌商户资源。公开资料显示,

万达百货在全国的37家门店大都位于一、二线城市的CBD或市中心区域,会员数量超400万人。近两年,万达百货销售规模稳中有升,净利润水平持续提升。

苏宁布局线下渠道,万达开启轻资产。业内人士认为,双方的各自战略需求达成了此次愉快的收购。

同时,或许让苏宁最感兴趣的是,万达旗下拥有完善的商业广场物业资源以及丰富的品牌商户资源,具有较大的线下人口价值。“苏宁可以应用互联网+,建立起了一整套的智慧零售解决方案,可以为用户提供更丰富的数字化、场景化购物体验。”苏宁易购相关负责人坦言。

月底万达百货退出舞台

收购万达百货后,苏宁打算做什么?

15日,在苏宁618年中大促媒体发布会上,苏宁易购总裁侯恩龙公开表示,37家苏宁易购广场将基于自身经营基础,整合自身在双线渠道的优势资源,如苏宁极物、苏宁红孩子、苏宁小店等其他业态,并联合原有供应商完成业态融合改造,实现模式的创新,打造集吃喝玩乐、购物为一体的智慧零售广场。

据悉,加上原有的19家苏宁易购广场和16家苏宁广场,苏宁旗下广场业态已经达到了72家,正式建成了国内最大的自营智慧零售广场体系。

同时,苏宁易购广场也将会接入苏宁金融支付手段、苏宁物流会员免

费三公里送货服务等协同发展;也会将积累多年的海内外供应链能力投入其中,与新兴网红品牌、与时尚买手集合店合作。

而苏宁在线上、线下双渠道的优势也将会在苏宁易购广场进一步展开,依托全场景的互联网消费生态,为线下提供更多的智能化产品、服务以及品牌商品的支持。在苏宁易购广场,乃至整个智慧零售广场体系,消费者将享受到全面多元的便捷服务,在苏宁大数据的支撑下享受到千人千面的智慧零售和精准营销,快速定位自身需求,高效、省心地完成购物。

“更名不难,服务好用户,苏宁初心未改。”侯恩龙对广场未来发展这样总结。