“一带一路”成最受欢迎国际公共产品

据新华社电 中国国际贸易促进委员会会长姜增伟13日在新加坡表示，中国提出的“一带一路”倡议是当今世界上最受欢迎、前景最好的国际公共产品。

姜增伟在出席中新经贸与投资合作论坛期间接受新华社记者专访时说：“一带一路”建设是中国在新的历史条件下实现全方位对外开放的重大举措、推行互利共赢的重要平台，是中国迄今为国际社会提供的最大公共产品，也是目前世界上最受欢迎的国际合作倡议。

他说，自2013年中国提出“一带一路”倡议以来，全球100多个国家和国际组织积极支持和参与“一带一路”建设，相关内容也被纳入联合国大会、联合国安理会等重要决议。今年5月“一带一路”国际合作高峰论坛在北京成功举办，受到国际社会的广泛关注。

姜增伟说：“一带一路”沿线国家人口众多、市场潜力巨大，各国经济优势互补性强。中国与“一带一路”沿线国家已经建立了紧密的经贸联系，有力地促进了各国经济和产业发展。据他介绍，2016年，中国同“一带一路”沿线国家贸易额达1.07万亿美元，对沿线国家直接投资145亿美元。中国企业已经在20多个国家建设56个经贸合作区，为有关国家创造近11亿美元税收和18万个就业岗位。在产业转型升级、内需持续增长和消费需求升级的多重驱动下，中国巨大的国内市场也为“一带一路”沿线各国提供了广阔的经贸合作机遇。

双11刚走，“黑五”又来了

洋码头全面升级全球服务保障网络

双11刚走，黑色星期五又要来了。11月17日至11月29日，海外购物平台洋码头将举行为期13天的2017全球黑色星期五狂欢节。

今年“黑五”，洋码头提供了更加多元的购物和服务形式：补贴数千万关税打造业内规模最大的“全球优选团”；首次推出37℃温暖关怀计划、慢就赔和极速退；联手东航物流，升级跨境购物新体验等。同时洋码头还增加社交玩法，“清空购物车”活动最高上限达10万元。

洋码头创始人兼CEO曾碧波表示，公司已于9月实现结构性盈利。“这个行业增长很快，国人对海外商品的需求旺盛。”

6万名买手淘金 中国“黑五”用户分享数亿红包

黑色星期五自美国诞生56年来，已风靡全球。2014年洋码头首次引入“黑色星期五”，不仅延续了“黑五”的折扣、潮流、囤货、血拼等核心元素，并且在此基础上了开创了更加丰富多元的玩法和内涵，

成为跨境电商的一种文化符号。

今年，全球6万多名买手商家将参与洋码头“黑五”活动，备货来自美国、欧洲、日本、韩国、澳洲、新西兰等83国的超低折扣、应季、潮流商品，包含服饰、鞋子、包包、美妆、母婴、保健等400多个品类。

美国资深买手商家Abby表示：“中国的黑五太有魔力了，每年我都需要提前至少三个月做规划，挑选各大品牌最新的潮流商品，随时关注美国的折扣幅度。她表示去年是他们做黑五的第一年，单天销售额就冲破500万：‘今年当天很有可能破千万，我们非常有信心。’”

洋码头今年也推出史无前例的促销活动。数亿元红包全场派发，用户进场即可获得1117元大礼包。

常规促销之外，洋码头还为“黑五”注入了快乐购物、分享购物的新内涵，推出了社交新玩法——清空购物车。用户在洋码头享受“黑五”乐趣时，可以邀请好友共同参与，获取免单卡。每张免单卡都有机会清空你的购物车，最高将免单10万元。同时，每天还能额外抽取5折-9折的不同优惠券，100%中奖。

打造“全球优选团” 首推37℃温暖关怀计划、慢就赔、极速退

洋码头创始人兼CEO曾碧波表示，随着用户需求呈现越来越个性化、多元化的特点，不仅要提供更加丰富的优质商品，也必须全面构建和升级服务体系。

“目前可选择的渠道太多了，商品也足够丰富，反而选择成了一大问题，不知道哪个渠道的商品是真的，也不知道是否是最便宜的，每次选择都非常纠结。”资深海淘用户张雨的烦恼很多消费者都有。今年，洋码头推出了全球优选团。之前，消费者在海量的商品中挑选，现在洋码头通过专业的技术、供应链、运营能力，首先进行一轮严选，然后推荐给用户。从11月17日至19日，每天推出100款，共有300款商品入选全球优选团，并对开团的用户提供关税补贴，总额数千万元。

此外，洋码头还推出了三大服务政策。37℃温暖关怀计划，开启了平台主动服务用户的先河，基于大数据和人工的多手段分析，洋管家将主动为用户提供服务；“极速退”则解决了海淘用户长久以来的“退货难”问题，凡商品出现质量问题，或者超出承诺时效的，均可向洋码头官方提出退货退款需求，洋码头官方先行退货退款，保证消费者权益；“慢就赔”承诺，用官方物流承运的商品，超出承诺时效，洋码头官方率先进行赔付。今年“黑五”洋码头与东航物流达成战略合作，在商品承运等业务方面，双方都会将对方最为优先选择。“黑五”期间，将有一半商品由东方航空承运。

据介绍，成立7年来，洋码头从买手商家入驻严审和培训、大数据监管、官方物流封闭运输、先行赔付，假一赔十、售后无忧等多方面持续优化体验。今年以来，洋码头已陆续升级了买手商家入驻门槛，联手四大部门共同审核；推出“鹰眼联盟”，联合万名海淘经验丰富和专业知识过硬的资深会员，成立专门的监察组，对卖家货源、资质、服务等进行全方位公开监督，实时反馈举报；升级大数据监管风控，打造无形的“监管武器”。

获C轮融资 “独立平台不一定会被巨头秒杀”

“2017年是洋码头全面推动服务升级的一年。”曾碧波表示，洋码头的使命是引领中国消费全球化，真正实现中国人全球消费的梦想。曾碧波同时宣布，洋码头已获得C轮融资，融资金额不低于B轮的1亿美元。领投方为国内知名产业基金招商局资本，包括上海国际集团旗下赛领国际基金在内的A轮和B轮投资方跟投，目前处在交割期中。同时，洋码头已经实现盈利，收入整体覆盖支出：“这说明独立平台不一定就会被巨头秒杀。”

洋码头成立于2009年，2010年获得了天使湾创投500万元人民币天使投资；2013年底获得来自SAIF的A轮千万美元级别的投资；2015年1月，洋码头完成B轮1亿美元融资，领投方为上海国际集团旗下赛领国际基金。

（刘映花）

一分钟视频能讲什么故事？

周鸿祎给内容创业点火

北京晨报讯（记者 焦立坤）公布A股上市计划之后，360迅速在内容战略上展开布局。该公司新鲜出炉的一分钟快视频APP以及百亿扶持基金，打响了超短视频内容生态之战。

昨天360创始人兼CEO周鸿祎出现在发布会现场，这是举行借壳上市说明会之后，老周首次公开亮相。不过他的演讲环节也被压缩到了“一分钟”。周鸿祎表示，世界很快，我们很忙，能用一分钟，别用1小时，浓缩的才是精华。他希望快视频能做到“超短超有料”，只奉献干货。

“快视频将自身定位为‘一分钟超短视频APP’，开创一个新的品类。”360集团助理总裁谢军样说。在谢军样看来，超短时长、浓缩精华的视频内容，正成为未来趋势和主流。

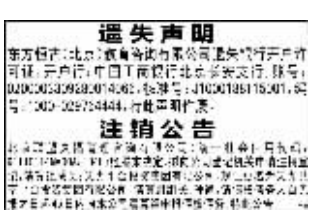
当然，快视频更多强调的是内容的品质和有料，具备可传播和扩散的价值，能让普通大众欣赏；同时还有复用价值，流传很久之后，还能重复欣赏；而在内容上，还能撩拨读者的情绪；此外，超短视频需要是一部完整作品，能在1至3分钟内完整的呈现一个知识、一个逻辑、一个故事、一个道理。

快视频昨日还发布了“100亿快基金”计划，扶持原创作者生态。这项基金和其他巨头发布的计划相比，最明显的区别有两方面：一是专注在超短视频内容生态，投入更集中；第二是对原创作者提供了闭环式的成长扶持。

快基金包括粉丝基金、首发基金、分成基金、投放基金等四个部分，帮助作者覆盖数亿的PC及移动客户，提供百亿级的展现量，以及免费获得精准粉丝等。相关的收益补贴，未来将陆续推出。目前，快视频已和数万家内容机构、工作室达成合作，其中包括贝壳视频、Papitube、万合天宜、二更、办公室小野等优质头部作者。

此前，周鸿祎指出，在移动端未来真正有价值的是基于内容的战略，所以今年360在信息流和短视频领域会展开布局，未来几年将重点打造内容产品矩阵。快视频的“超短视频”战略，或许将对整个短视频行业，产生一场真正意义上的“颠覆”。

注销公告
注销公告


遗失声明
注销公告

栏花广告 刊登热线 57491668 广告

北京大界拍卖有限公司2017秋季拍卖会公告

思京园陵园 地址：丰台花乡（世界公园南1公里） 电话：83716933（全天）83712633