

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 198 期 总第 9241 期 企业家日报社出版 值班副总编辑: 肖方林 全年定价: 450 元 零售价: 2.00 元

2018 年 9 月 17 日 星期一 戊戌年 八月

01-04 特别报道 Special Reports



热线电话: 400 990 3393
新闻热线: 028-86637530
投稿邮箱: cj-b490@sina.com

责编: 王萍 版式: 黄健



●东岭村(集团)党委第一书记李贤记

追逐梦想的“东岭人”

——来自“西部第一村”40 年改革发展的调查

■赵凤

让乡村振兴之路越走越宽

■吴协恩

进入新时代,中国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。在我看来,高质量发展,不是简单的某个方面高质量,而是全面高质量,乡村振兴同样需要高质量。当然,高质量发展首先要高质量的人,有了高质量的人,才会有其他的高质量。中国村社发展促进会的各项工作,都要围绕“高质量”这一总要求开展。

(一)高质量解放思想

今年 9 月 20 日,中国村社发展促进会将在陕西省宝鸡市东岭村举办第十八届全国“村长”论坛。本次论坛是在改革开放 40 周年节点上召开的村官盛会。改革开放,离不开思想解放。华西就是吃“改革饭”长大的,靠的就是发展为民、共同富裕,“有福民先享,有难官先当”等思想的引领。当然,不断解放思想“四个不惑”:不惑于固有观念、不惑于已有成绩、不惑于外界喧哗、不惑于道路曲折。“过去我们总想不开现在的锁”,再不能简单地用过去的办法做现在的内容。所以,村促会这些年来,不断创新活动的内容及形式,不断提升工作的质量和效果,使它更加符合了广大村官的需求。像结合习总书记提出的“五个振兴”,村促会积极作为。像产业振兴,上一届全国“村长”论坛上,我们表彰了 10 个乡村振兴先进村庄或单位,发挥他们的示范和引领作用。我们还先后采用“村长”论坛走进地方、交流会、座谈会等形式,充分挖掘村庄的特色产业,大力宣传村庄转型发展的宝贵经验。像文化振兴,我们注重乡村传统文化的挖掘和保护,帮助浙江花园村建设“中国农村博物馆”,帮助河南于河陈村建设“全国村长论坛纪念馆”,帮助山西吕梁村建设“村志博物馆”。我们还对习总书记考察过的江苏徐州马庄村进行了深入的宣传报道。像组织振兴,我们通过大量的工作,发掘村庄党建经验、组织党建研究,请湖南韶山村、浙江七村、陕西铜钟村等党建先进村的书记介绍经验,以推动更多村庄党建工作的开展。习总书记曾强调,“小康不小康,关键看老乡”。在我看来,没有农村小康,就没有全面小康。老乡怎么样,关键我们村官怎么想。村促会将继续本着“为村庄服务、为村官服务”的宗旨,总结各地村庄发展经验,推动农村全面建成小康社会。

(二)高质量培养人才

不管是硬实力,还是软实力,归根到底靠人才实力,需要大批人才做后盾。以前是“招商引资”,现在是“招才引智”,对于城市和农村,都是如此。最近几个月,国内许多城市纷纷推出吸引高层次人才落户的政策,但绝大部分只是给钱、给户口、给房子。我们的体会,人才是不分国界的,但人才有自己的祖国,吸引人才,需要靠给钱、给户口、给房子,但更多的要以企业为主体。作为人才来说,他们最需要的,其实是服务和担当。所谓“服务”,就是要给他们打“下手”,当“保姆”、“做”居小二”,让他们没有后顾之忧;所谓“担当”,就是要给他们成长空间、给他们创业环境、给他们施展平台,当他们遇到困难和曲折的时候,要为他们“遮风挡雨”,哪怕有的时候他们出现一点失误和差错,也要宽容。特别是要可持续地培养人才,正如我们老书记常说的:“干农村工作,要有长期行为”。习总书记也曾强调:“农村要发展好,很重要的一点,就是要有好班子和好带头人。”在我看来,乡村振兴的重中之重,就是要抓好“关键少数”,也就是抓好干部,抓好带头人,抓好一把手。这些年来,村促会特别注重对少数民族村官的培养,去年在云南举办了中国少数民族村

庄发展论坛,启动了少数民族村官培训计划。像去年 9 月,云南建水县 14 名少数民族村官代表前来华西培训,期间还到常熟蒋巷、无锡山联、上海杨王等名村参观学习,进一步开阔了视野、更新了观念。今年 5 月,由村促会牵头,又组织了云南 36 名少数民族村干部,赴华西村、永联村、皇城村等学习和培训。今后,我们也将进一步发现和挖掘中国十大名村在基层干部培训方面的经验和潜力,做好村官培训工作,真正做到总书记提出的“培养造就一支懂农业、爱农村、爱农民的‘三农’工作队伍!”

(三)高质量精准扶贫

这些年来,村促会虽然取得了一定的成绩,但未来需要再出发、不出发,什么也没有,“不再出发”,已经有的也一样会失去。我们今后将以全国“村长”论坛为抓手,通过名村带动,加大对少数民族地区和欠发达地区村庄的扶贫支持,包括资金支持、项目支持、智力支持、信息支持等。我认为,扶贫并不是单纯地给点钱就行的。给钱是一方面,更重要的是给点子、给政策、给思路,思路决定出路,思路不准可能就是绝路。像有些地方给它一些资金,可能解一时之困,但解决不了长久问题。还有一些地方,虽然具备明显的区位优势,但缺乏“化”优势为产业”的具体办法。我们要做的,就是通过各种有效方式,引导它们挖掘自身特色,建造增收载体,实现自力更生。继 2015 年在云南启动“红石榴”帮扶后,行动一直在进行。江苏的长江、蒋巷,山西的大寨、皇城、上海的九

星,北京的果园、郑各庄,浙江的航民、花园,陕西的袁冲、平等名村,有的与贫困地区村庄合作项目,有的给予免费培训,有的援建学校,有的直接捐款捐物,表现出了应有的责任感和担当。我们还邀请专家团队对一些地区创建农业公园,给予了科学指导和相关帮助,展现了“乡村振兴更向往”的新形象。一村富了不算富,全国富了才算富。我们华西自 2006 年以来,“扶贫先扶志,扶志先育人”的理念,与全国 20 多个省、市、自治区开展互学交流活动,通过开办大学生村官、新型职业农民、少数民族村官等培训班,目前已为全国各地培训基层干部 40 万人次。华西现在每年对外帮扶的资金达 1 亿多元。围绕“一带一路”,对接“精准扶贫”,未来我们还将通过智力扶贫、产业扶贫等,带动更多人富起来。总而言之,今后中国村社发展促进会还要继续加大对各地村庄的调研力度,了解和收集他们的诉求,并向上反映,供中央决策者参考,助推我国的“三农”事业。

乡村振兴,不是一年、两年就能成功的,也不是五年、八年就能成功的,可能需要数十年,甚至几代人的共同努力。路途虽然遥远,过程虽然艰辛,但只要我们按照从中央到地方各级组织的精神办,结合自身的实际干,我相信中国农村一定会更强、中国农民一定会更富、中国农村一定会更美!

(作者系党的十九大代表、中国村社发展促进会会长、全国村长论坛执委会主任、华西村党委书记)

习近平总书记多次强调,实现中华民族伟大复兴

就是中华民族伟大复兴以来最伟大的梦想。在 40 年的改革开放大潮中,追逐梦想的东岭人在村党委书记、集团董事长李贤记的带领下,开拓奋进,砥砺前行,书写了一个“东岭传奇”,走出了“东岭梦”实践“中国梦”的激情奋进之路。一个地处西北、不足千人的小村庄,逐步发展成为拥有百余家公司,近 20000 名员工、子公司遍布全国的大型企业集团。2017 年总收入首次突破千亿元,位列 2018 年中国企业 500 强第 152 位,中国民营企业 500 强第 35 位,被誉为“中国西部第一村”。

一步一个脚印 从小作坊到中国企业 500 强的“创业梦”

纵观东岭发展史,有一个鲜明的主线,就是:解放思想,不断创新,用“改革”的办法解决发展中遇到的问题。东岭从当初家底不足万的黑白铁皮加工铺发展壮大成为如今的全国 500 强企业,其跨越式的发展之路,正是我国改革开放政策在基层开花结果的真实写照。

乘着改革开放春风,艰难创业。东岭村原本只是宝鸡市金台区陈仓镇联盟村的一个生产小组,改革开放前,东岭村是远近闻名的贫困村,人均只有 3 分地,许多人吃不饱饭,饿肚子。“村东村西水汪汪,村前河滩白茫茫。一年两季半年粮,有女不嫁东岭郎”是当时东岭村的真实写照。以种粮、种粮为主的传统农业,无法使东岭人摆脱贫困的局面。改革开放初期,大江南北兴起了办厂办企业热,放手手脚束缚的东岭人尝试着在 3 分地以外找活路。于是,他们以生产小组的名义在临建了 16 间门面房,成立了金台区联盟综合服务部,后来又成立了黑白铁皮加工厂、木材加工厂”等。1985 年,黑白铁皮加工厂”扩大经营范围,成立了金台区东岭机械修理厂。1988 年,郭明广发生乙炔爆炸事故,将村办小厂”推向了崩溃的边缘。危急时刻,从一开始就在这里上班的村民李黑记站了出来,承包了这个资产不足万元的烂摊子,每年给村民小组上缴 5000 元承包费。经过几年的拼搏实践,村组干部看到李黑记是个人才,就主动提出让他继续承包,承包费每年提高到了 8 万元。李黑记没有辜负全村人的期望,厂子越干越红火,逐步走上了正轨。到了 90 年代初,国家正式提出发展“商品经济”,各项建设事业热火朝天,对铁路、铁钉等产品的需求量很大,李黑记敏锐地捕捉到这一市场信息,多方筹资购回 2 台旧冷轧丝机和制钉厂,开始了第一次艰难创业。短短两年时间,工厂便盈利 20 多万元,资产猛增到 170 万元。来厂子上班挣工资的村民越来越多,“菜农”“粮农”慢慢变成了产业工人。

抢抓南巡谈话机遇,大干快上。企业发展越来越好,资产越来越多,但围绕企业是个人的还是集体的争论越来越大,甚至有些人认为李黑记就是新社会的“资本家”,这些争论和流言风语使李黑记等管理人员产生了迷惘和彷徨。1992 年,邓小平同志南谈话解决了“姓资姓社”的争论,给东岭人吃了“定心丸”,他们顿觉意识到的发展机遇来了,开始甩开膀子进军钢材销售市场,成为酒钢 30 多家联营单位中唯一的乡镇企业合作伙伴,并奋进之路。一个地处西北、不足千人的小村庄,逐步发展成为拥有百余家公司,近 20000 名员工、子公司遍布全国的大型企业集团。2017 年总收入首次突破千亿元,位列 2018 年中国企业 500 强第 152 位,中国民营企业 500 强第 35 位,被誉为“中国西部第一村”。

面对金融危机的冲击,逆势而上。2008 年金融危机之后,东岭传统的优势产业受到严峻挑战,他们积极调整集团战略,充分发挥品牌和质量优势,主动适应市场需求,支持集团内部有竞争力的优势产业做大做强,大力削减地压缩没有竞争力的亏损产能,大力推进新项目建设,调整产业结构,积极转型升级,投入巨资持续加大,许多优势企业纷纷改行或退出市场,东岭集团却从中看到商机,转变思路,不退反进,把别人退出的市场当做东岭要拓展的市场,向商业地产、金融投资、国际贸易、能源化工、互联网等领域全面进发,实现了成功逆袭,成为民营企业发展的“传奇”。按照“巩固西部、拓展中部、进军东部”的思路,东岭全面实施“织网计划”,先后在湖南、广东、江苏、北京、天津等地成立新公司 20 多家,在保持原有贸易规模的基础上,改变过去单纯依靠省城市布局,分层向周边地市攻城略地,通过增加网点来增加规模,扩大销售,从而销售网络织得更密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。

第十八届全国“村长”论坛将于 9 月 20 日召开

本报讯 一年一度的全国“村长”论坛将于今年 9 月 20 日在宝鸡市东岭村拉开帷幕。本论坛以“弘扬改革精神,助推乡村振兴”为主题,乘乡村振兴战略之东风,共襄村庄发展之盛举。

为纪念中国农村改革 40 周年,弘扬农民的首创精神,总结交流各地村庄改革发展的实践与经验,进一步落实推进中共十九大提出的乡村振兴战略,在陕西省宝鸡市的关心支持下,由中国村社发展促进会主办、陕西省宝鸡市金台区陈仓镇东岭村和陕西省东岭集团承办的第十八届全国“村长”论坛,定于 2018 年 9 月 20—21 日召开。

本届论坛将以“弘扬改革精神,助推乡村振兴”为主题,为来自各地的村官代表提供学习、交流、合作、

论和流言风语使李黑记等管理人员产生了迷惘和彷徨

1992 年,邓小平同志南谈话解决了“姓资姓社”的争论,给东岭人吃了“定心丸”,他们顿觉意识到的发展机遇来了,开始甩开膀子进军钢材销售市场,成为酒钢 30 多家联营单位中唯一的乡镇企业合作伙伴,并奋进之路。一个地处西北、不足千人的小村庄,逐步发展成为拥有百余家公司,近 20000 名员工、子公司遍布全国的大型企业集团。2017 年总收入首次突破千亿元,位列 2018 年中国企业 500 强第 152 位,中国民营企业 500 强第 35 位,被誉为“中国西部第一村”。

面对金融危机的冲击,逆势而上。2008 年金融危机之后,东岭传统的优势产业受到严峻挑战,他们积极调整集团战略,充分发挥品牌和质量优势,主动适应市场需求,支持集团内部有竞争力的优势产业做大做强,大力削减地压缩没有竞争力的亏损产能,大力推进新项目建设,调整产业结构,积极转型升级,投入巨资持续加大,许多优势企业纷纷改行或退出市场,东岭集团却从中看到商机,转变思路,不退反进,把别人退出的市场当做东岭要拓展的市场,向商业地产、金融投资、国际贸易、能源化工、互联网等领域全面进发,实现了成功逆袭,成为民营企业发展的“传奇”。按照“巩固西部、拓展中部、进军东部”的思路,东岭全面实施“织网计划”,先后在湖南、广东、江苏、北京、天津等地成立新公司 20 多家,在保持原有贸易规模的基础上,改变过去单纯依靠省城市布局,分层向周边地市攻城略地,通过增加网点来增加规模,扩大销售,从而销售网络织得更密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。

面对金融危机的冲击,逆势而上。2008 年金融危机之后,东岭传统的优势产业受到严峻挑战,他们积极调整集团战略,充分发挥品牌和质量优势,主动适应市场需求,支持集团内部有竞争力的优势产业做大做强,大力削减地压缩没有竞争力的亏损产能,大力推进新项目建设,调整产业结构,积极转型升级,投入巨资持续加大,许多优势企业纷纷改行或退出市场,东岭集团却从中看到商机,转变思路,不退反进,把别人退出的市场当做东岭要拓展的市场,向商业地产、金融投资、国际贸易、能源化工、互联网等领域全面进发,实现了成功逆袭,成为民营企业发展的“传奇”。按照“巩固西部、拓展中部、进军东部”的思路,东岭全面实施“织网计划”,先后在湖南、广东、江苏、北京、天津等地成立新公司 20 多家,在保持原有贸易规模的基础上,改变过去单纯依靠省城市布局,分层向周边地市攻城略地,通过增加网点来增加规模,扩大销售,从而销售网络织得更密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。

面对金融危机的冲击,逆势而上。2008 年金融危机之后,东岭传统的优势产业受到严峻挑战,他们积极调整集团战略,充分发挥品牌和质量优势,主动适应市场需求,支持集团内部有竞争力的优势产业做大做强,大力削减地压缩没有竞争力的亏损产能,大力推进新项目建设,调整产业结构,积极转型升级,投入巨资持续加大,许多优势企业纷纷改行或退出市场,东岭集团却从中看到商机,转变思路,不退反进,把别人退出的市场当做东岭要拓展的市场,向商业地产、金融投资、国际贸易、能源化工、互联网等领域全面进发,实现了成功逆袭,成为民营企业发展的“传奇”。按照“巩固西部、拓展中部、进军东部”的思路,东岭全面实施“织网计划”,先后在湖南、广东、江苏、北京、天津等地成立新公司 20 多家,在保持原有贸易规模的基础上,改变过去单纯依靠省城市布局,分层向周边地市攻城略地,通过增加网点来增加规模,扩大销售,从而销售网络织得更密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。

第十八届全国“村长”论坛将于 9 月 20 日召开

本报讯 一年一度的全国“村长”论坛将于今年 9 月 20 日在宝鸡市东岭村拉开帷幕。本论坛以“弘扬改革精神,助推乡村振兴”为主题,乘乡村振兴战略之东风,共襄村庄发展之盛举。

为纪念中国农村改革 40 周年,弘扬农民的首创精神,总结交流各地村庄改革发展的实践与经验,进一步落实推进中共十九大提出的乡村振兴战略,在陕西省宝鸡市的关心支持下,由中国村社发展促进会主办、陕西省宝鸡市金台区陈仓镇东岭村和陕西省东岭集团承办的第十八届全国“村长”论坛,定于 2018 年 9 月 20—21 日召开。

本届论坛将以“弘扬改革精神,助推乡村振兴”为主题,为来自各地的村官代表提供学习、交流、合作、



●宝鸡国际会展中心

业要货,利用自身渠道,销售其他冶炼厂家产品。同时,试水“贸易+资本、贸易+金融、贸易+期货保值”等创新经营模式,让企业在有色金属产业上走上了产业化发展道路。比如在有色金属产业板块,集团上游自有矿山,并建立原料采购经营队伍,不仅从别人处采购原料,而且自己生产所需,而且把采购的原料供应给其他冶炼企业;中游不仅有自己的冶炼企业,而且还把别人的工厂发展做自己的加工;下游建立起强大的市场营销队伍,不仅卖自己的产品,而且还把别人的产品买回来再卖出去。通过多年复合连续,东岭建立了开放、共享、共赢的商业生态,形成核心竞争力,实现 1+1>2 的财富效应,保证了企业在一次次次的市场竞争中独占先机,赢得主动。

——勇立转型发展潮头,做大做强。2014 年左右,受宏观经济不景气影响,经济下行压力持续加大,许多优势企业纷纷改行或退出市场,东岭集团却从中看到商机,转变思路,不退反进,把别人退出的市场当做东岭要拓展的市场,向商业地产、金融投资、国际贸易、能源化工、互联网等领域全面进发,实现了成功逆袭,成为民营企业发展的“传奇”。按照“巩固西部、拓展中部、进军东部”的思路,东岭全面实施“织网计划”,先后在湖南、广东、江苏、北京、天津等地成立新公司 20 多家,在保持原有贸易规模的基础上,改变过去单纯依靠省城市布局,分层向周边地市攻城略地,通过增加网点来增加规模,扩大销售,从而销售网络织得更密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。

面对金融危机的冲击,逆势而上。2008 年金融危机之后,东岭传统的优势产业受到严峻挑战,他们积极调整集团战略,充分发挥品牌和质量优势,主动适应市场需求,支持集团内部有竞争力的优势产业做大做强,大力削减地压缩没有竞争力的亏损产能,大力推进新项目建设,调整产业结构,积极转型升级,投入巨资持续加大,许多优势企业纷纷改行或退出市场,东岭集团却从中看到商机,转变思路,不退反进,把别人退出的市场当做东岭要拓展的市场,向商业地产、金融投资、国际贸易、能源化工、互联网等领域全面进发,实现了成功逆袭,成为民营企业发展的“传奇”。按照“巩固西部、拓展中部、进军东部”的思路,东岭全面实施“织网计划”,先后在湖南、广东、江苏、北京、天津等地成立新公司 20 多家,在保持原有贸易规模的基础上,改变过去单纯依靠省城市布局,分层向周边地市攻城略地,通过增加网点来增加规模,扩大销售,从而销售网络织得更密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。

一个都不能掉队 从吃饱饭到户均资产 300 万的“共同富裕”

习近平总书记强调,“全面建成小康社会,一个不能少;共同富裕路上,一个不能掉队”。

面对金融危机的冲击,逆势而上。2008 年金融危机之后,东岭传统的优势产业受到严峻挑战,他们积极调整集团战略,充分发挥品牌和质量优势,主动适应市场需求,支持集团内部有竞争力的优势产业做大做强,大力削减地压缩没有竞争力的亏损产能,大力推进新项目建设,调整产业结构,积极转型升级,投入巨资持续加大,许多优势企业纷纷改行或退出市场,东岭集团却从中看到商机,转变思路,不退反进,把别人退出的市场当做东岭要拓展的市场,向商业地产、金融投资、国际贸易、能源化工、互联网等领域全面进发,实现了成功逆袭,成为民营企业发展的“传奇”。按照“巩固西部、拓展中部、进军东部”的思路,东岭全面实施“织网计划”,先后在湖南、广东、江苏、北京、天津等地成立新公司 20 多家,在保持原有贸易规模的基础上,改变过去单纯依靠省城市布局,分层向周边地市攻城略地,通过增加网点来增加规模,扩大销售,从而销售网络织得更密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。在内外贸易市场,东岭将线上线下、期货和现货、电商和物流紧密结合,创造性地打出“贸易+资本、贸易+实体、贸易+仓储、贸易+互联网、贸易+运输”等组合拳,确保了经营业务更紧密、更大。

面对金融危机的冲击,逆势而上。2008 年金融危机之后,东岭传统的优势产业受到严峻挑战,他们积极调整集团战略,充分发挥品牌和质量优势,主动适应市场需求,支持集团内部有竞争力的优势产业做大做强