

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第308期 总第10288期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:戴琳 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2021年12月9日 星期四 辛丑年 十一月初六

新闻简讯 | News bulletin

《2021 村庄影响力 CPCC 指数》发布
东岭村全国第五!

■ 本报记者 赵敏

12月4日,由中商情报网、中商产业研究院乡村振兴研究中心、天下口碑数据库、村庄影响力专家联合课题组并发布《2021 村庄影响力 CPCC 指数》研究成果,东岭村荣膺榜单,位列全国第五,西部第一。

东岭村隶属陕西省宝鸡市陈仓镇,位于宝鸡市城区核心区,全村共有村民210户,人口800余人。东岭村始终践行“以企带村、村企合一、共同发展”的创新体制,把一个贫穷落后的村庄建设成为“西部第一村”、“全国文明村”、“中国十佳小康村”、“十佳中国村庄品牌”、“全国乡村振兴示范村”、“中国幸福村”、“全国乡村振兴示范村”、“中国幸福村”。东岭村人均收入超10万元,村办企业东岭集团连续17次入围“中国企业500强”、19次入围“中国民企500强”。

走进东岭村,错落有致的高楼、干净整洁的街道、绿草如茵的花园相继映入眼帘,作为“中国经济十强村”,东岭村不断加大基础设施和软环境建设,村庄人居环境不断优化,社区服务中心、社区医疗、扶老助幼等系列保障服务设施不断完善,村民幸福指数持续提升。

迈向新时代,东岭村将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,准确把握新发展阶段,深入贯彻新发展理念,加快构建新发展格局,不断优化村企发展模式,持续夯实基础设施建设,进一步美化人居环境,促进产业结构优化升级,在高质量发展中促进共同富裕,奋力谱写新时代乡村振兴的新篇章。

据悉,本项研究是一项基于村庄经济与社区发展需要而建立的研究课题,认真听取了多家涉农院校、产业智库、社团专家的意见和建议。研究课题所指村庄,主要指按照国家《村民委员会组织法》设立基层群众性自治单位的行政村,亦包括部分在城乡统筹协调发展进程中实现村庄社区化的村社,具有鲜明的村域微观经济体特征。村庄影响力,指一个村域微观经济体的竞争力、治理力、成长力、形象力、品牌力等综合发展禀赋。

商务部等15部门:
2025 年建立一体化
县域商业网络体系

■ 赵竹青

据商务部网站消息,商务部等15部门办公厅(室)近日印发《县域商业建设指南》(下称《指南》)。《指南》指出,到2025年,建立以县城为中心、乡镇为重点、村为基础、分工合理、布局完善的一体化县域商业网络体系。

《指南》围绕“到2025年,在具备条件的地区,基本实现县县有连锁商超和物流配送中心、乡镇有商贸中心、村村通快递”的目标,以县乡村商业网络体系和农村物流配送“三点一线”为重点,以渠道下沉和农产品上行为主线,加快推动县域商业网点设施、功能业态、市场主体、消费环境、安全水平等的改造升级。

《指南》明确,增强县城商业综合服务和辐射带动能力。将县城打造成为县域消费升级的“排头兵”。鼓励大型商贸流通企业对县城购物中心、综合商贸中心、大型连锁商超等现有商业网点改造升级,推动商旅文体业态集聚,提升综合服务能力,向乡镇和村庄延伸服务,带动乡村商业发展,让县域内城乡居民不出县,就能满足绝大部分的消费需求。

在丰富农村消费市场方面,《指南》提出,促进农村用消费品升级。加快农村道路、水、电、通信等基础设施建设,改善农村消费品使用环境。鼓励农村商业企业、零售网点与品牌生产厂商合作,加大汽车、大家电、家居等耐用消费品投放,加强售后维修服务体系建设,解决农民消费后顾之忧。同时,吸引城市居民下乡消费,引导乡镇加强商旅文体等功能融合。

新闻热线:028-87319500

投稿邮箱:cjb490@sina.com



达州市政协主席胡杰



渠县县委书记纪至虎



渠县县委副书记、县长王飞

以走在前列的雄姿高歌猛进

——记四川渠县第二届对外开放发展大会暨重大项目签约仪式

■ 本报记者 李丙驹

2021年初冬时节,宕渠山水暖意盈盈,一场文化搭台、经贸击鼓的大戏在渠县体育馆拉开帷幕。12月3日,渠县第二届对外开放发展大会暨重大项目签约仪式在县体育馆隆重举行。记者在采访中获悉,此次大会现场签约36个,总投资638.7亿元重大产业项目,其中“三类500强”企业项目2个、总投资50.8亿元,堪称硕果累累,大快人心。达州市政协主席胡杰出席并讲话,四川省经济合作局副局长张焕明应邀出席;渠县县委书记王飞虎致辞,渠县县委副书记、县长王飞作投资推介,渠县人大常委会主任练丹、渠县政协主席余述容出席活动。

同抒创业激情,共谋发展大计。上午9时,胡杰、张焕明、达州市级相关部门负责人和金融机构负责人、川东渝北乡村振兴示范区嘉宾,以及来自“3类500强”、全国知名企业、商界精英及异地渠县商协会代表、在外渠商、签约企业和落地企业代表,首席招商顾问、招商大使,荣誉市民代表和新闻媒体朋友共计500余人欢聚一堂,畅叙友谊,共谋发展。

受达州市委书记邵革军的委托,胡杰到会讲话,她希望渠县立足企业需求,扎实做好服务保障工作,全力支持企业在渠县投资兴业、发展壮大。希望各位企业家朋友们多到达州走一走、看一看,了解达州的区位优势、交通优势、市场优势、服务优势,表示达州一定会为大家提供高效一流的营商环境和贴心舒适的生活条件,让大家在达州放心投资、安心



会议现场

发展、舒心生活。

王飞虎在会上致辞。他说,去年8月以来,渠县主动顺应时代潮流,在危机中育新机、于变局中开新局,坚持“项目+产业”“功能+能级”为中心组织经济工作,用好改革、开放、创新“新三驾马车”,内抓改革、外抓开放,GDP达到350亿元,再度荣膺四川省“县域经济发展先进县”,首次进入西部百强前50及四川省县域GDP十强榜单。

王飞虎表示,将持续当好学习践行习近平总书记对外开放重要思想模范生,坚定扛起新时代对外开放的新使命,以开放的扩大推动改革的深化,以开放的主动赢得发展的主动,创造新时代高质量发展的崭新业绩,

在融入成渝“双城圈”中走在前列,在发展高层次开放型经济上走在前列,在全力建设高能级开放平台上走在前列,在构建重要开放枢纽上走在前列,在弘扬新时代“渠商精神”上走在前列,在打造人文交流平台上走在前列,在引育高素质人才上走在前列,在打造一流营商环境上走在前列。

王飞虎希望广大商界精英和企业家朋友以会为媒,走进渠县、认识渠县、深耕渠县,把更多的高端项目、先进技术、创新人才引入渠县,把更多的总部经济、科技研发、成果转化放在渠县。希望广大渠县籍企业家、驻外商会,致富思源、回馈家乡,讲好渠县故事、做好渠县代言,为构“三地”兴“三城”建“强县”,

建设“强富美高”社会主义现代化渠县贡献更多智慧和力量!

王飞在会上作投资推介。他重点向各位嘉宾介绍了轻纺织服饰、智能装备制造、农产品精深加工、建筑建材家居、竹类浆纸、现代物流、文旅康养、教育培训共计8类、50个“建设条件好、发展前景广、投资回报大”的项目。王飞期待各位企业家朋友选择合适的项目,与渠县深度对接、真诚合作。希望通过本次对外开放大会,一定能够进一步畅通与各界朋友联系的渠道,搭建好沟通的桥梁。

渠县人民政府与财信金融旗下基金公司、湖南正润创业服务股份有限公司、北京蜂巢投资管理有限公司等企业进行现场签约,现场签约36个,其中融资及技术支持项目8个,重大产业项目28个,总投资638.7亿元重大产业项目,其中“三类500强”企业项目2个、总投资50.8亿元,国央企合作或投资项目5个。

心里程控股集团有限公司、广东四川商会、福建四川商会、北京格分维科技公司、中国农业银行达州分行、功夫动漫股份有限公司等知名企业、商界精英、乡友、金融机构代表分别发言。北京华川卓越投资集团有限公司带领渠商代表发起助力渠县乡村振兴倡议。会上,聘任彭国远同志为首席招商顾问,聘任吴道斌等10名企业家为招商大使,并颁发聘书;为徐钧等6名同志颁发了渠县荣誉市民证书。县委副书记王剑主持仪式。渠县有关领导李佳林、何世斌、董之平、夏华勇、王永明等出席会议。

| 产业变革形势下车企与伙伴共赢之道 | 系列报道之五

协同聚合 蓄势而为

——访大昌贸易行汽车(中国)有限公司商用车事业部总监孙丽莉

■ 本报记者 赵健

孙丽莉,大昌贸易行汽车(中国)有限公司商用车事业部总监。作为女性,她知性、优雅;作为决策管理者,她理性、果敢。在汽车行业二十余年的职业生涯,从事了不同的工作岗位,造就了她的干练通达,如今执掌大昌贸易行汽车商用车板块,担当起重卡业务的发展,重任在肩,她坚信,大昌行汽车作为央企旗下企业,又有外资背景,与像陕重汽重卡这样的行业卓越品牌合作,资源优势明显,发展实力超群,一定会对国内重卡行业和地区重卡市场产生很大的贡献度!

◆整合资源,筑牢根基

要了解一个企业,必须了解其背景。

作为与共和国同龄的大昌贸易行有限公司(大昌行)以分销来自世界各地的多元化产品,其中以汽车和消费品为主。七十多年来,大昌行的汽车业务遍及12个亚洲市场,逾16500多名员工,以客户为先,始终践行高质量、高价值和值得信赖的产品服务,将优质的产品带入不同的市场,也将品质带进生活。

1979年,大昌行进入中国内地市场,成



大昌贸易行汽车(中国)有限公司商用车事业部总监孙丽莉

为在中国境内成立的首批外资经销商之一,其汽车相关业务持续扩张,包括在汽车整车销售、后市场服务,以及汽车租赁和汽车金融,覆盖国内50多个城市。

几十年根植于国内市场,大昌行成为中国汽车经销商卓越经营集团,中国汽车行业最具影响力品牌企业、中国流通领域最佳雇主标杆集团;中国汽车售后服务质量消费者口碑优选店、中国汽车售后服务百强店等等荣誉称号。

1992年,大昌行正式成为中信泰富集团的附属机构。凭着过往的经验与稳健的根基,再配合中信泰富的雄厚实力的支援,集团每一项业务的拓展都表现卓越,促使集团在潜力无限的中国市场迅速扩展。

在此背景之下,大昌行汽车将重点发展北、上、广、深,巩固大湾区、华东及西南优势区域,同时在东南沿海优化市场网络布局,重心转向持续推动重点品牌的壮大方面,未来将在豪华、高端品牌及新能源汽车领域加大拓展力度。

孙丽莉介绍说,大昌行成立了商用车事业部,一方面大昌行是央企,在中信集团内部对重卡这一块需求量是比较大的,因此,对重卡这一块通过内部协调就可实现资源整合,协同发展。

同时,针对当今现在的经销商集团大多数都做重卡,大昌行汽车就邀请了国际著名咨询公司麦肯锡团队进行分析和规划,在此基础上,根据市场需求和战略考量,制定了“蓝海计划”,然后和国内的主要商用车制造企业合作,双方强强联合,一定会对国内商用车行业和地区市场做出很大的贡献度。

◆扬长避短,化解困局

完美避开了从2016年后国内商用车行业开始的“井喷”行情,大昌行汽车选择了在2019年进入国内商用车市场。在经过一段时间的筹备后,到了2020年的8月份,大昌行

才第一个和陕汽签约加入销售网络,特别是到了今年7月后,国内商用车市场出现“断崖式”下跌,让人感到大昌行进入的国内商用车市场多少有点“生不逢时”。

“虽然现在这个行业遇到了寒冬,但是我认为困难,也是一个机遇。”孙丽莉在接受采访时表示,在明年国六产品和整个国家在碳达峰和碳排放这样的环保要求的一个大趋势下,国六肯定会有机会的。

孙丽莉说:“没有疲软的市场,只有疲软的产品和思维的局限。我相信大昌行进入商用车市场,不存在时间早和晚的问题,在这个期间,行业面临洗牌的过程,可能会有一些经销商,因为压库、资金等原因可能就挺不下去,这个时候正好是我们收购,吸纳人员的好时机;而且,任何时候都有对行业和客户不断夯实的一个过程,所以这个时候,只要我们做好了深耕的充分准备,是完全可以做大做强,后来居上的。”

[下转 P2]

聚焦陕汽CVP头部客户价值工程

陕汽重卡 品质成就未来

陕汽重卡 http://www.sxqc.com

双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

广告

挑战巅峰 冰川时代

天然矿泉水

中国登山队 荣誉之选

扫码订水

广告