

涟水县商务局服务民生实打实 全局合力同心干事创业“三外”工作上台阶

2015 年,江苏涟水县商务局根据行业特点,以服务民生为切入点,努力打造特色亮点。一是在行政审批中心设立窗口,开展微笑服务、快捷服务、优质服务。资料齐全的马上办,资料欠缺的引导办,确保客商高兴而来,满意而归。二是努力培育、着力推介、全力打造特色品牌,使高沟镇、红窑镇荣获市级特色商业街称号,两镇商户林立,商品琳琅满目,从而繁荣了集市贸易,促进了商品流通。东鼎商城、锦宏菜场经过精雕细琢,梳妆打扮,商家诚信经营,顾客至上,荣获市级特色示范社区称号。万村千乡市场工程,农家店配送中心顺利通过市级验收。三是强化商务执法,规范市场秩序。对成品油市场进行专项整治,取缔 5 家无证无照经营户,使群众用上放心油。强化酒类市场监管,对 25 家酒类经营户下达了整改通知。1 家超市立案处理,扣押

200 多件酒品,规范了酒类市场的经营秩序,保证“今世缘”品牌越叫越响,越销越畅,越卖越远,使千家万户饮上品牌酒、优质酒、放心酒。四是建立全市首个出国劳务培训基地。使有一技之长的劳工出国挣钱,大发“洋财”。五是对挂钩单位徐集乡左陈村倾力帮扶,局长高正飞亲自上门慰问群众 6 次,纪委书记梁俊峰、工会主席周亚东等局领导进村入户调研 20 多次,资助 2 万多元,落实民生工程项目,受到当地干部群众的点赞。

(梁超 孙明君 陈裕)

又讯 今年以来,涟水县商务局在“三治三促”专项行动中,以突出教育引导、加强督查、内部评议、自查自纠、开好民主生活会,严格责任追究为重点,做到高起点定位目标、高标准查找问题、高效率抓好整改。以制度管人

管事,以纪律规范言行,以责任强化担当。从问责、问效入手,严肃惩治“乱作为”,严厉问责“不作为”、“慢作为”,认真追责“太平官”、“逍遥官”。自开展专项行动以来,该局共印发通报 4 次,有 3 人受到纪律问责,2 人受到谈话教育。从而使干部职工心灵受到震撼,感到红脸出汗,表示做人做事要把纪律挺在前面,规矩牢记心中,责任扛在肩上。使机关作风进一步改进,工作效率进一步提高,争先意识进一步增强。

经过“三治三促”专项行动的洗礼,该局干部职工的精神面貌焕然一新,干事创业合力同心,顽强拼搏夺银揽金。“三外”工作取得了令人瞩目的业绩。引进外资突破 1 亿美元、外贸出口额 3.7 亿美元、外经营业额 2300 万美元,成为全县夺红旗保红旗单位。

(姜亚 胡秀梅 陈裕)

应该记住的 2015 年中国商业幕后推手

当巨头并购在 2015 年连番上演,很多行业从跑马圈地进入深度整合,是谁在背后牵连红线,促成市场上的对手走到一起?当所有的闪光灯都聚焦在叱咤风云的创业明星身上时,我们想发掘出那些不惧风险、大胆下注,一轮轮推动着他们成为改变世界一股能量的投资人。他们在用手中的资金,为他们心中的未来“投票”。

在钛媒体、《商业价值》联合中外五大主流媒体和主流投资机构举办的 BT Awards 年度创新评选中,我们设置了“年度投资人”奖项,希望颁给那些推动中国商业变革中不可或缺的力量,这一年最具智慧和胆识的投资人。

1、真格基金创始人徐小平。徐小平在连续投出数家上市公司后,特别难能可贵的是,今年还在继续坚持早期风险投资,甚至一些稀奇古怪的项目,例如那个真空穿梭的“子弹快轨” Hyper loop。今年,真格基金投资的不少初创公司,也都获得了极高的成长和市场认可,例如蜜芽宝贝、出门问问、格林深瞳、Nice、找钢网、亿航无人机、野兽骑行、优客工场、易会、云造科技等新兴科技和互联网公司,而且特别重要的是,徐小平几乎为每一个项目亲自站台、亲力亲为,可谓是最鞠躬尽瘁的创业导师。

2、红杉中国创始合伙人沈南鹏。“我们和大众点评走在一起,红杉是两边最重要的投资人,起了非常积极的作用。”美团王兴对红杉的肯定证明了其“双边押注”战略的成功。同时投资同一领域的两家甚至多家公司,任其在竞争中砥砺变强瓜分整个行业是红杉中国常用的投资策略。今年竞争进入白热化状态的阿里和京东都曾经是红杉的投资对象。在奇虎 360、唯品会、聚美优品、乐蜂网、饿了



么等公司巨额融资、并购或上市的背后,都有红杉的身影。

3、高瓴资本创始人张磊。高瓴资本是中国资本“全球布局”的排头兵,2015 年先后投资了 Airbnb、Uber 等一批硅谷炙手可热的明星企业,同时又传出了增资 Uber 在中国的劲敌滴滴快的的传闻。成立已经 10 年的高瓴资本如今已经是亚洲最大的投资基金,在腾讯、百度、京东、去哪儿、美团、滴滴打车背后均有它的身影。张磊深谙“放长线钓大鱼”的真谛,在中国短线的投资文化中独树一帜。

4、经纬中国创始管理合伙人张颖。经纬中国是中国企业服务领域最激进的投

资机构之一。2012 年全年只有 96 次融资事件发生在企业服务领域,而 2014 年,这个数字上升到 312。2015 年,已经有 9 家公司估值在亿美元量级。这 9 家一亿美元估值的公司里面,经纬投了 5 家。到 2015 年底,经纬投资的企业服务类公司将达到 70 家。在这个亿万级市场的布局经纬已经跑在了最前面。

5、永宣创投总裁冯涛。如果说“上市”是一种重要的投资业绩的话,2015 年,冯涛可以说是对于大陆资本市场嗅觉最敏感者。随着旗下的联创永宣成为首家挂牌新三板的创投机构,永宣创投枝繁叶茂的投资布局与令人刮目的投资业绩开始浮出水面。在冯涛的带领下,永宣创投在矿业资源方面的投资业内知名,拓宽了 VC 投资的边界。近年以来,联创永宣在锤子科技、哈工大机器人、you+公寓、宅米等明星公司中的投资显示出了冯涛在把握 TMT 趋势方面的敏锐嗅觉。2015 年内公司的投资组合中,已完成和拟完成上市的公司已经超过 60 家。

6、晨兴创投合伙人刘芹。今年领衔共享经济的投资人。他是第一个发现搜狐、YY、携程、九城等公司价值的投资人。他在 2010 年成为小米的第一个外部投资人,在 BAT 三巨头夹击的互联网时代,它投资的公司却屡屡脱颖而出。刘芹发现“未来之星”的慧眼独具也让晨兴创投收获了高额的回报,仅 YY 就获得超过 60 倍回报,而现在价值百亿的小米手机,在刘芹 2010 年底投资时估值不过 2.5 亿美元。去年以来,他对于 PP 租车、小猪短租等共享经济明星公司的领投也让他过去的收成落袋之后拿到了明日的门票。

(史纪)

传统家居入冷宫 “互联网 +”是祸首



2015 年中国经济最显著的特点,无疑是“互联网+”风暴,不管是互联网产业本身的飞速发展,还是国家政策对于“互联网+”创新的倚重,各行各业都切实感受到了信息化、智能化下大数据的巨大能量。

潮流,还是逆潮流?

对于家居业而言,家居电商的渠道变革,定制家居的信息化制造,互联网家装的数据平台,越来越多的变革依托互联网而存在。然而,与电商繁荣的景象相对的是传统制造业的下滑。于是,在传统产业眼中,互联网仿佛一头进击的猛虎,掠食市场财富,而在更多人眼中,互联网是社会进步的潮流,尤其给年轻消费者带来了无尽的便利和生活方式的优化。

潮流,还是逆潮流?行业争论不休。远见者似乎更关注自己的发展。作为业内人,大家都期待一种“确切”的答案。近日,天猫家装总经理在中国五金制品年会上发表了一段演讲,给出了互联网人的观察。

正名:电商“无罪”

互联网在家居业最成功的运用使得家居电商蓬勃发展,同时也对传统渠道造成了巨大的冲击,被传统领域冠以“有罪”定论。

据阿里统计,2015 年家装行业市场的总量约有 5 万亿元,传统市场占有 4.2 万亿,其中装饰市场 1 万亿、家具市场 1 万亿、定制市场 5000 亿、瓷砖地板 5000 亿、灯饰照明 2500 亿、卫浴市场 2500 亿、电工五金 7000 亿;电子商务市场 2800 亿,其中阿里 2400 亿、齐家网 210 亿、京东 34 亿。而家居电商只有传统市场的 6.7%,占比较小,因此,以行业不景气的现象推断“电商冲击”的结论明显有借口之嫌。

困惑:人去哪了?

仅仅一份数据统计或许难以令人信服,因为传统渠道的客流量骤减是非常普遍的现象,也是不争的事实。那么,人到底去哪了?这里有三个变化。一是消费者群体的

变化,由 60、70 后变成了 80、90 后的年轻群体,他们是追逐时尚、追逐流行的消费群体;二是生活习惯的变化,年轻消费群体与互联网密不可分,PC 和手机成为 80、90 后日常必需品,据阿里统计,约有 1.2 亿的 PC 端消费者、1.5 亿的移动端消费者;三是购物习惯的变化,80、90 后倡导自由,更喜欢网上购物,或者至少要先在网上浏览、比较、查阅商配,然后下线针对性地购买。

这三个变化导致客流模式的变化,客户总量是不变的,变的是客户导流的方式。互联网敏锐地捕捉了这一趋势,以线上作为流量端口,形成了新的信息渠道。

解决:线上线下一体

电子商务作为新兴经济形态,近年发展非常迅猛。对于制造业而言,线上是头,实现引流,线下是身体,完成体验和成交。未来的家居业发展趋势,线上线下一体化无疑是最科学的模式。

天猫家装的成功,在于其打造了全渠道交易闭环。O2O 分阶段交易线上支付(定金)线下体验成交、线下客户端交易上翻反哺线上流量,从线上到线下,再到线上,借由互联网信息技术,实现新的交易渠道。

在这闭环里,有 2 个模式可供参考。一是 B2B2C,从品牌商到服务商、消费者,线上流量入口、线上顾客来源、线上授权定金、线下服务体验、线上完成支付、线下形成口碑;二是 C2BCM,从消费者到品牌商、生产商,反向定制,以需求为导向,推动产业创新和效益增长。

创新是传统渠道的痼疾。行业最危险的时候,对个别品牌而言是最大的机会。互联网时代,本质是一切是人 and 人的连接,不是商品,不是价格,不是广告,不是销售,不是成本。互联网作为一种实用技术,也是传统制造业创新突围的关键。

正如《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》总体思路所言,顺应世界“互联网+”发展趋势,充分发挥我国互联网的规模优势和应用优势,推动互联网由消费领域向生产领域拓展,加速提升产业发展水平,增强各行业创新能力,构筑经济社会发展新优势和新动能。

(金言)

点亮民族品牌 创造“芯”的辉煌 锡柴奥威机市场份额稳居领航地位

■ 陈燕

现如今,“颜值”愈发重要,匠“芯”决定内涵。

目前,您无论是在风沙漫漫的沙漠腹地,还是处于现代高速物流线上,都可看到高颜值的锡柴奥威发动机的解放 J6 领航版 J6P 北方版、JH6 J6M 等国内最新款重卡奔驰的雄姿。锡柴奥威机已然成为国内发动机市场发展增速最快、用户认可度最高的品牌,今年 1-11 月份,锡柴奥威机在 350 马力以上重机市场份额突破了 24.9%,一举问鼎行业第一。其中,奥威 CA6DM 销量同比增长 10.9%,在 11 升市场的份额达到了 50.2%,连续三年位居行业第一,树立起了中国民族品牌的高端形象。

■“超级心脏” 响亮口碑

应运而生,趁势而起。作为高颜值的解放 J6P420 升级北方版的“超级心脏”,锡柴奥威发动机机大功率、大扭矩、低排放、低噪音、低油耗、长寿命,这六大特性已在北方用户中形成响亮的口碑——

在近日石家庄举行的装配锡柴奥威 11 升机的一汽解放 J6P420 升级北方版投放现场,锡柴奥威 11 升发动机以独特品质魅力撼动全城,受到了在场用户的广泛好评,最终现场以 300 台的成交量引爆全场。

“全新升级的锡柴奥威 11L 420 马力国四机可靠性更强,标配发动机制动,下长坡不用

‘淋水’,且减少行车制动的使用频率,安全有保障了。”许多用户反映,北方地区冬季寒冷,制动安全相当关键,而装配锡柴奥威 11 升机的解放 J6P420 升级北方版牵引车,在安全、可靠、节油的基础上,还具有更省钱、更可靠、更舒适、更适应的突出特点。特别是该款车型匹配的锡柴奥威 11 升 420 马力的发动机,扭矩达到 2100N*m,比同类产品提高 15%,起步、爬坡少用两个档;发动机升功率更高,升功率达到 27.9,相当于轿车的 T 动力,并具备高速、平路、山区等复合路况的通用能力,充分满足了用户的用车需求,目前已成为北方地区炙手可热的车型。

■“超级心脏” 蓬勃跃动

久经磨砺不畏严寒,风景这边独好。虽然连日的降雪,使北方地区气温骤降,出行压力加大,但在日前河南周口举行的一汽解放用户团购会上,许多解放用户踏着厚厚积雪来到这里,现场订车环节氛围火爆,短时间内就创下 342 台匹配奥威 11 升机的解放 J6P 牵引车惊人的销量。

“奥威 11 升机的解放 J6P 牵引车,不仅延续了 J6 系列的先进设计理念和制造工艺,更让奥威 11 升机 J6 系列车具有的最节油、高可靠、更安全等突出优势!”有了品牌层面的展望与寄托,有了产品层面的解读与认知,目前越来越多的用户认准了奥威机的解放 J6P 车。在 11 月 20 日山西临汾举行的一汽解放 J6P 11L 大马力牵引车推介会当天,很多

用户热情高涨,排队购车,有人一次性订购几十辆,最终实现成交 208 辆,再次掀起了匹配锡柴奥威 11 升机的解放 J6 的抢购热潮。

据悉,今年匹配锡柴奥威 11 升发动机的解放 J6P 凭借卓越的品质和广大用户的信赖支持,在安徽、山东、河南、辽宁等市场占据着牢牢的主导地位。特别是在皖北市场,解放牵引车市场份额占 60%以上,其中匹配锡柴奥威 11 升机的 J6P 420 马力 6x4 11L 牵引车市场占有率高达 70%以上。

■“超级心脏”“智”领先锋

“仁管”之中见“归属”。“全新版的锡柴奥威 11L 国四机保养周期提高到 10 万公里更换润滑油,省时省钱,我们喜欢!”继今年 3 月 7 日搭载锡柴奥威 11 升机的解放 J6 领航版全国三地联动震撼上市以来,品质魅力更让锡柴奥威 11 升机市场份额大幅攀升,目前 J6 领航版以鲜明的产品优势,口碑持续向好——

“终于等到你了!买重卡就要买装配锡柴奥威 11 升发动机的解放 J6 领航版车,我们相信中国一汽的品质”。“节油性能遥遥领先其他品牌,奥威 11L 机升功率高达 30.7,百公里油耗比竞品低 2-3L,节能省油,买到就是赚到!”在今年安徽阜阳举行的二次 J6 领航版产品推介会上,许多用户带着现金前来定车,现场实现订车 720 台;山东临沂举办的 2 次投放仪式,也收获 790 台锡柴奥威 11 升机的解放 J6 领航版产品订单;在黑龙江绥化举

办的 2 次 J6 领航版牵引车产品推介会,同样实现了成交 288 辆的好成绩。更让人惊喜的是,今年在河南郑州举行的“J6 领航版,高效物流性标准”为主题的 J6 领航版产品投放仪式上,现场更是喜获了解放 J6 领航版车订单 115 台……

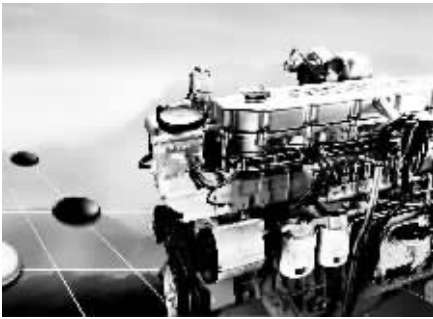
锡柴奥威 11 升发动机在市场受到热捧的背后,离不开其产品超高的科技含量和给力的产品品质。

■“超级心脏” 劲擎节油

得“心脏”者得天下。外观大气威武、搭载锡柴奥威机的解放 JH6 是今年一汽解放重磅推出的一款国内自重最轻高端重卡,产品定位高于现有解放 J6,低于未来解放 J7。该车型其高可靠、高安全、高舒适、低油耗、低自重、低维护成本等六大产品优势,以及率先在行业内推出的发动机、变速箱、后桥三大总成十万公里超长保养里程的核心技术,是重卡市场最具竞争力的产品,一上市就占尽了先天优势——

12 月 4 日,辽宁沈阳当天气温已降到零下 20 度,但在沈阳中集物流园举办的一汽解放 JH6 产品推介会上,客户不畏严寒,从辽宁周边各个区域踏雪赶来,现场订车的用户越来越多,让人惊讶的是有两名客户现场全款提走了两台搭载锡柴奥威机的解放 JH6。

“锡柴奥威发动机采用最先进的四气门发动机技术,智能化电控数据标定技术,确保了其百公里节油 2-3 升的行业领先水平。”更



让人欣喜的是,在日前郑州站举办的一汽解放 JH6 牵引车推介会上,现场实现成交 78 台车的新业绩!又一次展示了搭载锡柴奥威机的 JH6 牵引车的可靠、深入人心。

“锡柴奥威发动机 800r/min 时扭矩高达 1100N·m,处于国内领先水平,重载起步和提速超车将更轻松,大幅提高了整车运营效率,多拉快跑,可实现用户效益最大化。”10 月 11 日,在全国著名的商品粮基地、素有寒地黑土美誉的黑龙省绥化市举办的一汽解放 JH6 新车推介会当天,装配锡柴奥威 11L 发动机的解放 JH6 车型又获得订单 198 台……

■创造了“芯”的辉煌

天行健地势坤,方能恒久远。事实证明,锡柴奥威 11L 发动机作为解放重卡的心脏,其“更大扭矩、更长寿命、更强安全、更低油耗、更低排放、更强适应”的“6M”特点经过多年的市场认证,已得到了用户的绝对认可。特别是锡柴奥威发动机采用世界最先进的四气门顶置凸轮轴结构及独有的 FCCT 燃烧控制技术,保证供气量充足、燃油雾化充分;在最佳的时机、在最佳的燃烧室空间位置处喷射最佳数量的燃油,达到彻底燃烧的效果,实现了发动机有劲且节油,点亮了民族品牌,创造了“芯”的辉煌!