

企 業 家 日 報

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 262 期 总第 9305 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 11 月 30 日 星期五 戊戌年 十月二十三

江苏工业企业 环保风暴中的转型“阵痛”

■ 阮煜琳

今年以来,污染攻坚战全面打响,工业经济位居全国前列、民营经济占据“半壁江山”的江苏省,在“铁腕治污”的转型升级过程中,一些重污染企业退出历史舞台,化工等行业的大型企业也经历着转型的“阵痛”。

“铁腕治污”遏制粗放增长

2017 年,江苏省清理“小水泥”“小铸造”“小砖瓦”等低效企业 110 家,腾挪发展空间 3600 多亩。今年以来,徐州经济开发区关闭“散乱污”企业 388 家,宜兴工业园通过关停企业盘活闲置土地 120 亩。泰兴经济开发区通过拆除落后化工企业 9 家,引进 11 个超 10 亿元和 1 个 100 亿元的项目,将关闭企业节约的“能量”优先配给优质企业,用于扩建和新建一批先进产能的企业,促进转型升级。

江苏省生态环境厅副厅长周富章日前对记者表示,我们坚决反对“一刀切”,但对污染严重、整改无望的企业要坚决“切一刀”。

官方数据显示,今年 1-9 月,江苏省各级环保部门建议政府关闭、依法下达停产决议书的企业 534 家,其中关闭 135 家,停产 399 家。而这关闭的 135 家企业都是环境问题突出的企业。

“环境整治只针对排放标准,不针对特定的地区和行业。”周富章表示,江苏省沿海化工企业问题突出,盐城、连云港关闭数量最多,合计占总数的 80%。能耗高、污染重的化工企业累计关闭 59 家,占总数的 40%以上。

转型升级 实现经济和环境双赢

面对今年整改关停和限产的工业企业较多的情况,盐城市盐都区环保局加大了对环保不达标企业的指导力度,通过技术改造、申报污染防治补助金、及时验收复产等,帮助企业解困,促进企业转型升级。

位于盐城高新区的中恒宠物用品股份有限公司,是江苏最具规模的宠物用品企业之一,3 个多月前由于排污设施严重不达标,收到当地环保部门的停产“罚单”。

该公司总经理唐国文坦言:“当时面临着巨大的压力,公司停产一天,客户订单就要延期完成,整个公司的成本会大大增加。”为帮助企业减少损失,尽快复产,盐都区环保局派专人进驻公司,开展技术改造帮扶,并为该企业申请 40 多万元的污染防治补助资金,缓解停产期间的资金流转压力。

截至目前,盐城市盐都区已有 127 家涉污企业在验收后恢复了生产,一批企业正在加快转型。“不要污染的 GDP。”盐城市盐都区环境监察局局长吕鸿忠对记者表示,企业关停不是最终目的,要把企业存在的环境问题整改到位,实现经济效益和环境效益双赢。

“腾笼换鸟”增强长久发展能力

江苏省生态环境厅环境行政执法监督局副局长吴昌子日前对记者表示,江苏省工业企业量大面广,营商环境较好,但“散乱污”企业侵占了土地和环境容量,不能给江苏经济社会发展带来正面能量。必须打击高污染企业,把影响江苏高质量发展的企业清除出去,引进高质量的优质项目,实现经济转型。

“从短期看,环保遏制的是粗放增长;从长期看,环保一定会促进高质量发展”,周富章指出,加强污染治理、淘汰落后产能,有利于扩充环境容量,加快“腾笼换鸟”,增强地区长久发展的能力。



纯正美国味
来自 **Smithfield**
美式培根 美式火腿 美式香肠
进口 **Smithfield** 猪肉原料

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台 二维码
中国企业家网 二维码

鲜易供应链:做中国冷链产业的先行者

河南鲜易集团董事长朱献福荣获全国改革开放 40 年物流行业企业家代表人物

《《 P2

共襄盛会 同创辉煌

陕汽重卡召开 2019 商务年会剑指全球一流重卡品牌



● 山东重工集团、潍柴动力股份、陕重汽董事长谭旭光



● 陕汽控股集团董事长袁宏明

■ 本报记者 赵健

2018 年 11 月 26 日至 27 日,以“客户导向 强优补短 高端驱动 全面突破”为主题的陕汽重卡 2019 商务年会在西安召开。会议由陕汽控股总经理王延宏主持。山东重工集团、潍柴动力股份董事长、CEO、陕重汽董事长谭旭光,陕汽控股董事长袁宏明;潍柴动力股份有限公司执行总裁张泉等领导、陕汽全国渠道战略合作单位、产业链成员、金融界、新闻媒体单位近 1000 人参加此次盛会。

此次商务年会的成功举办,标志着陕汽重卡在总结 2018 全年工作的基础上,充分认识行业变化,精准把握市场趋势,与经销、服务等渠道战略合作单位、产业链成员等进一步统一思想,凝心聚力,并与以更加坚定的意志、更加饱满的激情,实现新的跨越。

收获喜人的经营业绩

面对排放标准升级、经济贸易不稳定、蓝天保卫战等多种因素,陕汽重卡为 2018 交上了完美答卷:国内营销突破 14 万辆,超额完成全年营销目标。全年预计产销 16.5 万辆,销售额收入 479 亿元,同比增长 6.7%,市场份额 14.7%。稳居全国销量第三名,进入行业第一梯队。创造了行业排名的“五个第一”,

其中牵引车销售 7.7 万辆,市场份额 18%,居行业第二;自卸车销售 4.7 万辆,同比增长 40%,市场份额 21%,居行业第一;专用车销售 1.1 万辆,同比增长 80%,居行业第四;载货车销售 5000 辆,品牌影响力得到提升。陕汽重卡在完成全系列整车布局的同时,企业经营效益显著提升,整体实力进一步增强。

在会上,陕汽重卡对 2018 年做出突出贡献的优秀经销商、服务商、改装厂和个人进行了隆重的表彰。谭旭光和袁宏明亲自为获奖者代表颁发证书和奖杯。

谭旭光发表讲话,对陕汽重卡的全体营销将士的辛勤付出,对经销商、服务商、改装厂这些合作单位,已及产业链成员的支持配合表示了衷心的感谢!同时对在价值高度一致,思想和高度的互信的以袁宏明同志为首的领导班子下表示了极大的认同和高度的赞誉,他称这种战略合作正在实现着打造全球一流的陕汽重卡品牌的共同梦想。

陕汽国六技术发布便是对陕汽重卡品牌的最好注解。年会上,陕汽控股集团党委书记、董事长袁宏明,潍柴动力执行 CEO 张泉,潍柴动力发动机研究院院长助理、前沿技术研究部部长李志杰,陕汽汽车工程研究院华鑫共同发布陕汽“国六技术”。华鑫工程师从“环保、节能、舒适、智能”详细讲解了陕汽国六技

术,陕汽将不断求索,坚韧前行,打造全新的陕汽国六技术,成就行业新标杆。

首倡 CVP 头部客户价值工程

近几年,物流行业整合趋势越发明显,重卡企业也把销售目标锁定在了大客户群体,重卡客户群体由散户向头部客户、平台客户转变,陕汽针对头部客户在业内首倡并提出“陕汽 CVP 头部客户价值工程”,坚持以客户为本,强化头部客户开发维护能力,应对客户结构和需求变化的重要探索。通过疏通客户价值传递渠道,强化头部客户开发维护能力,应对客户结构和需求变化的重要探索。

作为本次商务年会的重头活动,在陕重汽副总经理周银朝主持,陕汽控股董事长袁宏明、潍柴动力执行总裁张泉及密尔克卫化工供应链服务股份有限公司副总经理卢建华、杭州传化智联科技有限公司总经理周峰、时代天成董事长何锡勇共同启动了陕汽“头部客户价值生态圈”建设。陕汽将逐步完善头部客户营销,持续在专项营销方案、专业服务保障和专属车辆打造等具体营销策略上挖掘价值,进一步提升为客户提供整体解决方案的能力。

据介绍,陕汽将通过头部客户俱乐部、中国高端物流客户驾驶运营课堂、“欢乐陕汽行”头部客户陕汽价值体验之旅等三大推广形式,

共同组成头部客户价值生态圈,以一种“走出去”的开放心态,和“请进来”的主动方式,搭建头部客户、行业协会与企业间交流的平台,为头部客户价值实现赋能。如针对性地开展陕汽品质户外体验行高端定制化活动,拉近陕汽品牌与头部客户沟通距离,增强头部客户粘性。

同时,关注客户运营全过程和产品全生命周期,开展中国高端物流客户运营课堂,为头部客户提供定制化解决方案,解决客户运营“痛点”。聚焦目标群体,细分行业客户,通过欢乐陕汽行这种体验形式,使客户更清晰地认识陕汽企业和产品优势。用战略联盟演绎极速协同,用拼搏创新定义共赢价值,持续打造全产业链集成式服务平台。

精诚合作,砥砺前行

面对即将到来的 2019 年,在一带一路、互联网、物流平台化、蓝天保卫战、新能源升级、雄安新区、粤港澳建设等机遇中,陕汽重卡各方面都做好准备,并且信心满满。陕汽控股董事长袁宏明在讲话中提到,根据经济形势和相关产业政策等预测,2019 年国内重卡行业将仍然保持平稳运行,行业销售总量在 90-100 万辆之间。2019 年,陕汽全年确保完成 18 万辆,力增 20 万辆的目标不动摇,提前实现 2020 年的目标。

[下转 P2]

杨智涵:回报桑梓 投身乡村振兴的伟大实践

■ 本报记者 王红英

习近平总书记本月初在民营企业座谈会上发表的重要讲话,引发四川各界强烈反响,促进民营经济发展的春风吹遍了巴蜀大地,也吹向了“三农”行业。

为进一步学习贯彻习近平总书记在民营企业座谈会上的重要讲话精神,11 月 26 日至 27 日,中国“三农”专家,四川省委、省政府决策咨询委员会副主任,四川省委农工委原主任赵文欣一行前往达州市达川区陈家乡油牡丹产业示范园实地考察调研,为企业发展出谋划策、把脉会诊。

赵文欣一行实地考察了陈家乡油牡丹产业示范园基地规划和建设情况,与油牡丹产业示范园的运营公司达州市宏智新农业发展有限公司企业负责人进行了深入交谈,详细了解了产业示范园的发展背景、发展历程、经营管理和产值利润等情况,并就产业示范园发展提出了建设性意见和建议。

那么,这家农业公司是什么吸引了“三农专家”赵文欣的关注,在四川农业领域众多产业中为什么选择达州宏智新农业开发股份有限公司考察调研呢?

这片牡丹产业园的创始人杨智涵,是达州市达商总会副会长、成都达州商会副会长、四川科威龙奥实业有限公司董事长。2015 年,他带着浓浓桑梓之情,回到他的家乡——达州市达川区陈家乡投资创办油牡丹产业示范园,力图通过发展万亩油牡丹产业,打造全



● 赵文欣(左二)一行与杨智涵(左三)合影

方位多业态的旅游经济园区,带动村民增收致富,振兴乡村。

初心:产业带动村民致富,拓宽农业农村“新路子”

在杨智涵眼中,家乡的一草一木、一山一水都充满灵气,让人倍感亲切。

70 年代出生的杨智涵,刻苦自励,勇于开拓,在成都创办了科威龙奥集团,旗下子公司涉足广泛,有休闲农业生态、国际贸易、旅游地产、文化创意投资、互联网科技、现代服务及教育等产业领域。但是,事业有成后他始终没有忘记回报家乡,造福桑梓。

近年来,年轻人为了养家糊口,纷纷外出打工,农村就剩下留守儿童和老人,大片土地被荒芜。事业有成的杨智涵看在眼里急在心上,他认为,如果家乡有一个好的产业,就能够让一部分年轻人在自己家乡选择就业,或者解决一些当地剩余劳动力就业问题,让他们生活得到一定改善。“有企业能给他们提供工作岗位,谁又愿意背井离乡呢?”杨智涵对家乡发展充满了感情。

于是,作为事业有成的民营企业企业家,通过达州市政府的招商引资,他带着他的深情厚谊和技术团队回到了家乡。

“我在这里长大,这里有我许多儿时的记忆,也是我人生的起点。”杨智涵对这片土地

有着别样的情结。“利好的政策、荒废的土地、留守的乡亲是我回来的根本原因,我希望通过投资和发展,把家乡打造成花海,同时带动乡亲们脱贫致富。”

管理:“公司+合作社+农户”模式,丰满农村农民“钱袋子”

“虽然有着‘三农情怀’,但是要运作一个产业,还需要可实操的商业模式。”杨智涵说,回乡创业,仅有一腔热血不够,必须有好好的运营手段和管理才能支撑企业持续健康发展,才能更好地带动乡亲致富。

“土地对于农民来说,是其赖以生存的根本。一开始,他们不会看到企业入驻后给当地带来的无形收入,而是认为没了土地就不能种植庄稼,生活就失去了保障。”因此,宏智新农业公司自成立以来,就采取了“公司+合作社+农户”的模式运营。宏智公司负责资金投入,技术开发,技术指导,成果回收,组织协调等工作;合作社负责落实土地,协调农户种植管护,监督管理等工作;土地入股农户享有土地承包经营权入股合作社,成为合作社股东。

“通过这种模式,消除了农民担心生活保障的隐忧,极大地调动了农民的积极性,公司预计通过 5 年时间完成 20 万亩油牡丹的种植面积。”截至目前,在达州市达川区大树乡三个贫困村、陈家乡三个贫困村、渡市镇两个贫困村,就已经引进业主连片发展油牡丹 16000 亩。

[下转 P2]