

# 企业家日报

## ENTREPRENEURS' DAILY

# 川企周刊

## Sichuan Enterprise Weekly

四川省企业联合会、四川省企业家协会会长邹广严题写刊头

邹广严

统一刊号:CN51—0098 邮发代号:61—85 第147期 总第8305期 2015年06月06日 星期六 乙未年四月二十

责编:袁红兵 版式:吉学莉

四川林业走向“互联网+”

P02

京东联姻四川家具 共建家具电商平台

P08

政策打出“组合拳”四川首个工业园区产值破2000亿

P09

## 四川推进电子信息制造产业发展

按照《四川省电子信息制造产业2015年推进方案》,2015年四川电子信息的销售收入将达到1万亿元,电子信息产业有望成为该省第一个万亿元产业。

《 P06

## 精推 11 道 “电商大餐”

### 2015 四川首届川南电商博览会将举行

■ 韩清华 唐莉 张丽

以“转型发展、合作共赢”为主题的2015四川首届川南电商博览会将于6月11日至13日在内江万达广场隆重举行。这是迄今为止在内江历史上规模最大,社会参与面最广,内容最丰富的一次电商产业盛会。

据介绍,“博览会将云集当今电商界知名企业及重要级人物。”届时,阿里巴巴、京东、亚马逊、苏宁、百度等知名电商平台将云集四川省内江市,并推出精心烹制的11道“电商大餐”。商务部电子商务和信息化司、四川省政府、省商务厅、四川博览事务局、省发改委、省委农工委、省经信委、省促促局、省旅游局、省供销社、团省委等省级部门,中国电商协会及北京市、四川省、重庆市、杭州市等地的电商协会,阿里巴巴、京东、亚马逊等27户国内知名电商企业,四川省40多户电商企业,川南各市区及相关部门等,300余位领导、高管及专家将出席电商博览会,中央、省、市主流媒体30多名记者将全程报道电商博览会。

博览会期间将举办2015(首届)艾奇大千电商创新高峰论坛、2015内江电子商务暨现代物流招商推介会、农村电子商务论坛、阿里巴巴“互联网+”下的中小企业转型论坛、内江市工业电商“双推”对接会、“宽带乡村”示范应用交流展示会、四川农产品数据化智能供应链平台推进会、川南电商企业展会、第五届全国高校“创新、创意及创业”电子商务挑战赛四川赛区决赛暨四川省首届青年“创新、创意及创业”电子商务挑战赛、第二届大千网交会等“1+10”项活动。

据内江市人民政府副市长陈朗介绍,本届电商博览会将举办多个涉及工业、农业、服务业的分论坛,充分体现行业的全覆盖,力求做到举办一个展会、惠及整个行业。本次博览会紧紧围绕“互联网+”进行,除举办阿里巴巴“互联网+”下的中小企业转型论坛以外,还将举办内江电子商务暨现代物流招商推介会、农村电子商务主题论坛等涉及物流业、工业、农业、信息业的多个“互联网+”议题。特别是农村电子商务主题论坛,以“电商促发展,助农奔小康”为主题,将邀请川南各市的部分县区长、大学生村官代表,阿里巴巴、京东、赶街网的有关负责人,围绕农村电子商务展开讨论,与大家共同探索川南农村电商发展新思路、新途径。

据悉,2014年,省委、省政府作出了加快培育发展高端成长型产业和新兴先导型服务业的重大战略部署,出台了《四川省电子商务产业工作推进方案》。为深入贯彻落实省委省政府的安排部署,内江将电子商务发展作为全市发展现代服务业的“一号工程”,提出了打造“四川电子商务第二城”、“川南电子商务发展中心”的目标,在政策扶持、环境打造、产业布局、基础设施建设等方面采取了一系列强有力的举措。经过一年多的努力,内江已成为全省全面推进“一、二、三产业”电子商务应用的地区之一,也是全省率先在全市范围内全面推进电子商务进农村的地区。2014年,全市电子商务交易额达363亿元,增长21%,总量居全省第3位;网购交易额22亿元,增长89%。今年一季度,实现电子商务交易额122亿元,总量保持在全省第3位,网购交易额11亿元,居全省第5位。

内江去年把电子商务和现代物流业发展,确定为现代服务业发展的“一号工程”,致力于打造四川电子商务第二城、川南电子商务发展中心及国家电子商务示范城市,2014年,内江电子商务交易总额达363.1亿元,居全省第三。此次活动的开展,旨在深入实施创新驱动发展战略,通过深层而广泛的交流合作,实现电子商务与各产业的深度融合,加快推进电商发展目标。

## 重汽王牌:新常态下彰显王者新风范

■ 任一 犀剑

如同中国经济步入“新常态”一样,中国汽车产业也已进入新常态。低迷的市场、不断升级的排放标准、要求愈发严格的道路规范都是商用车企在新时期面临的新挑战。新一轮大考已开启,在波诡云谲的中国车市,车企的角力版图缘于各自产品、质量、技术和营销手段的不同而悄然发生变化。

从2010年9月28日中国重汽入驻重组、“中国重汽集团成都王牌商用车有限公司”挂牌成立至今,重汽王牌正以更稳健、更具核心竞争力的姿态,不断强化管理创新、提升产品品质、加大技术升级、注重新能源汽车等新产品开发、推进精益生产、创新营销模式、提升营销策略与品牌传播,以超越行业水平的速度擦亮“重汽王牌”金名片,在商用车市新常态下彰显着王者的风范。

### “探路”占先机——掀起王牌新能源汽车风

伴随城市拥堵和环境污染等问题越来越受到社会关注,新能源汽车商战,如今已是硝烟弥漫。

汽车企业面临新一轮的技术挑战,作为中国汽车产业未来发展的一个重要方向,重汽王牌在代表未来的新能源事业上,早已开启了新能源汽车发展战略,拥有专业的整车产品设计、制造能力与水平,抢占了市场先机。

在致力研发与推广新能源汽车过程中,重汽王牌展开多路探索。重汽王牌从战略层面确认了新能源汽车的地位,一直致力于新能源汽车的研发与市场拓展,以新能源汽车为契机,培育整个产业链的创新发展,在市场上引领风骚掀起一股强大的王牌新能源汽车风。

重汽王牌以革命性创新为基础加快新技术的导入步伐,依托自主开发的纯电动7系优良底盘,凭借产品电机控制技术实现高效率,智能故障监测及保护、数字化控制,系统可靠、使用寿命长、电磁兼容性能好,车载实现民用电直接快速充电特点,相继抢得市场物流批量大单。仅去年,重汽王牌新能源汽车及专用汽车实现订单近千辆,占据成都本土市场三分之一强的份额。

随着中国新能源汽车市场的快速增长,站在新的产业高度,重汽王牌不断提升新能源汽车技术含量及品牌形象,加强与外部企业的强强联合,对新能源汽车进行技术与品质的提升与打造,相继与其他公司签署合作协议,提供一揽子解决方案,从而确保客户可以畅享新能源汽车的环保优势,不断打造



●重汽王牌党委书记、总经理靳文生(右三)陪同四川省经信委领导视察工厂并介绍企业情况

新能源汽车在市场的占有率。

2014年12月10日,重汽王牌与湖南南车时代电动汽车股份有限公司签署《新能源商用车战略合作协议》,未来双方发挥各自领域中的资源优势,共同联合开发新能源车辆,互相开放市场信息,加强技术沟通、电机驱动系统供应、人员专业技术培训、售后服务等。此项战略协议的签署,为重汽王牌新能源汽车品质的飞跃提供了有力保障,增强产品在市场中的竞争能力,从而获得更大的销售市场空间。

随着公司对新能源汽车及专用车的加大投入与重视,重汽王牌相继研发出电动皮卡、电动平板物流厢式车、电动洒水车、电动巡逻车、电动观光车等多品系新能源车,已形成新能源产业链闭环。2015年,重汽王牌计划产销新能源汽车3000辆,使之成为新的效益增长点。

### “迎考”炼内功——占据技术革命新制高点

今年的政府工作报告中多次提到“创业”、“创新”,并鼓励中国企业走出去、走得稳,在国际竞争中发展壮大。

重汽王牌历来都把创新之路看作是企业发展必由之路。“优化整体布局,突出特色,做强传统领域,发展新兴领域,提升创新能力。”重汽王牌技术中心加强与高校合作,不断推出更高性价比、更高端的新产品,以提升品牌形象。

重汽王牌不断潜心修炼内功,在全体员

工共同努力下,2014年在面对商用车行业产销下滑近37%、市场持续低迷的情况下,实现产销车辆3.3万辆,在保持与前年持平的情况下略有增长,继续保持逆势增长势头和川军商用车企业的领先地位。

重汽王牌之所以能够如此辉煌业绩,其分布在企业各个环节的与产品品质传承并存的创新意识是关键因素。企业建立了比较完整的技术研发体系,水平大幅提升,产品类型逐步增多,整车质量不断提高。

在企业运营过程中,重汽王牌不断加大创新的力度,继续保持重汽王牌迅捷的市场反应速度、高效的体系反应能力、迅速的消费响应能力,抢占新一轮技术革命的制高点,不断推出符合市场需求的高价值产品。

重汽王牌加速向规模化方向转变,技术研发加速向自主化方向转变,现已设计开发出多种省级、国家级重点新产品。2014年,公司技术中心荣获“四川省省级工业设计中心”称号。此外,公司不断加大“两化融合”的创新升级,引导先进信息化管理的推进,被国家工业和信息化部选为“2014年全国两化融合管理体系贯标试点企业”。

不仅是中国本土制造,更重要的是汇聚国际最先进技术,拥有自主知识产权核心技术。重汽王牌积极进行专利技术的前瞻性研发。在专利上,共申报专利项目79件,获得授权共55项,其中实用新型44项,外观11项。公司的8个软件著作权中,有3个均是在今年取得,至2014年底共申请专利356

件,其中发明专利2项,实用新型165项,外观85项已经获得授权并应用。

2014年,重汽王牌推进产业链向中重卡产品延伸。王牌重汽专门设置了中重卡事业部,并由常务副总亲自挂帅管理。

“新工厂、新产品、新品质、新形象”已然诠释出全新的重汽王牌发展格局,标志着西南地区最大的商用车生产基地建设又迈出了实质性的一步。

据悉,中国重汽的强项一直在中卡领域,排在国内前列,而王牌也有一定的轻中卡基础,两者结合启动了012项目,从而弥补了产品线的空白点。搭载了D08曼发动机,代表高技术、高品质的W5G中重卡诞生,牵引、工程自卸、平板运输6个系列其性价比与同类产品相比,用户对这款车的性能各方面都比较满意,具有很大的潜在市场优势,承载起了重汽王牌谋求更广阔市场发展空间的重任。由此,重汽王牌便拥有了进军中重卡市场的一张“王牌”。

2014年,重汽王牌重新组建了改装车业务团队,产品涉及搅拌车、随车吊以及电视转播车等多个品类。今年专用车的销售目标为1500台,前四个月已经实现了600台销量。此外,微卡作为城市物流的新生势力在前四个月各类商用车销量全面下滑的形势下,油气混合动力双燃料微卡下滑幅度最小,这也成为重汽王牌发力的市场。

重汽王牌敏锐地捕捉到了市场脉搏,随着国家对汽车由国III转换国IV政策的出台与实施,汽车行业注定将经历一场场大考,企业强炼内功,已做好功课迎考。专门成立由生产常务副总任组长的项目组,对国IV车的生产、技术、工艺、配套等制定严格的管理办法与推进计划。目前,公司已完成生产准备和公告申报,具有国四公告车型资源472个,为2015年市场发展奠定了坚实基础。

在国三向国四过渡的过程中,发动机成本增加难以避免,而微卡可以选择汽油燃料,发动机成本与国三柴油发动机相当。目前,重汽王牌的“双燃料微卡”正处于紧锣密鼓的研制过程中,有望在今年10月问世。

(下转 P02)



●重汽王牌新能源汽车车队



●重汽王牌012中重卡下线时刻

## 《企业家日报·川企周刊》订阅办法

《企业家日报·川企周刊》邮发代号:61-145  
《企业家日报·川企周刊》是随邮局发行的,因此订阅(企业家日报·川企周刊)首先要知道报纸的邮发代号,邮发代号是邮政报刊发行订行的代号。  
有三种方法可以订阅《企业家日报·川企周刊》  
1、在当地邮局(所)订阅。  
邮局订阅比较简单可行,只要在当地的邮局(所)索要订报单填写订报单的邮发代号、订报数量就可以订报了。  
2、电话订阅。  
邮发报刊订报电话:11185。打一个电话,按照提示,就可完成订报。

《企业家日报·川企周刊》逢星期六出版,对开12版。全年订价:96元,月价:8元。订报咨询热线:028-87310078

好兄弟 干一杯  
强势打造中国小酒领导品牌  
WULIANGYE YIBIN CO., LTD. 400-6363-699

iPhone, android 手机扫描二维码下载安装  
中国国家队指定供应商  
双汇 中国肉类品牌  
双汇产品我们信赖!