

四川林业走向“互联网+”

首个省级林业电商平台上线

■ 陈曦

6月2日,四川首个省级林业电子商务平台——“天府林产”正式上线。此举标志着四川境内的林农、专业合作社、企业将在“天府林产”发布林权流转、林产品交易、涉林金融等信息,实现林业及相关交易从线下到线上的转变。

据四川省林业厅副厅长包建华称,自2007年四川启动集体林权改革以来,全省林业产业有了长足发展。去年全省实现林业产值2020亿元,人均林业收入突破990元。“天府林产”的上线,是四川林业走向“互联网+”的重要一步,为四川林权流转、林产品交易打破地域限制,拓宽销售渠道,促进林农增收和山区扶贫有着重要意义。天府林产电子商务平台上线后,将配合开展涉林企业、专业合作社、家庭林场等新型经营主体关于电子商务、技术和网络销售等知识培训。

据“天府林产”电子商务平台负责人李和平介绍,该平台由四川省林业厅指导,四川林业产业联合会与四川林木通业有限公司携手创建,包括信息咨询、商品贸易、林权交易、金融服务等板块已经走入成熟阶段,旨在为全省林产品提供全流程、一站式、低成本电子商务服务,致力于监测商品价格,上溯整理行业今年来的相



关数据,建立科学、系统、详实的数据库体系,引领行业规模化潮流,探索行业发展之道。旨在为农民和涉林企

业解决林权流转、产品买卖及融资困难和种植养殖性技术等问题。



●仪陇朱德故居(文月/摄影)

■ 余剑

仪陇县去年接待游客326.8万人次,旅游综合收入24亿元;今年1至5月接待游客164万人次,旅游综合收入12.1亿元

“欢迎来到朱德故里仪陇县旅游,这里有唐代古城墙、颜真卿真迹、红军古街、金粟书岩,这里有神奇的新政军堆,更有国家4A级风景区——朱德故里景区……”5月31日,朱德故里景区讲解员正在为游客介绍。

在仪陇,“朱德故里”已成为当地旅游的一个品牌。正是基于此种效应,仪陇县去年接待游客326.8万人次,旅游综合收入24亿元,旅游产业已成为县域经济新的增长点。

朱德故里 创建国家5A级风景区

5月31日,记者在位于仪陇县马鞍镇的朱德故里景区看到,指挥平台已经建好,正在完善门禁和抓拍系统;2.5公里景区环线公路正在加紧施工,将于今年8月完工;智慧景区、供水供气系统正在建设。“新游客中心和导视系统正在进行施工设计,文物库、国防教育基地已进入招投标程序。”朱德故里管理局局长龙腾飞说,朱德故里有望在明年成为南充第二个国家5A级景区,以及首个全国红色旅游示范区。

为了创建国家5A级旅游景区,仪陇县在编制《仪陇县旅游发展总体规划》《朱德故里琳琅山景区旅游总体规划》的基础上,对照国家5A级旅游景区标准,对朱德故里景区旅游总体规划进行了修编,并已通过省旅游局

评审。

总投资1.8亿元的朱德故里景区5A景区建设,被纳入今年南充十大重点旅游项目之一。其中,今年将投资8000万元,加速创建进度,力争通过国家旅游局的资源评估,将景区纳入今年全国5A创建预备名单。今年,该景区将完成朱德同志故居纪念馆文物库房主体建设,兵器陈列馆及附属工程主体建设,新建2条旅游公路、2处停车场,完成梅子河口游客接待服务中心主体建设。

马鞍镇南海新村综合体项目施工现场,呈现出一片热火朝天的景象。该项目的聚落形态设计充分借鉴原生态客家聚落的依山傍水、自成体系的特色,结合现代社会的设计手法,整体规划以“一轴一芯、两区三寨”的复合型空间结构为布局体系。目前,一期工程占地320亩,规划客家民俗(如婚嫁、餐饮等)体验区、客家围屋体验区、客家商业体验区、农耕文化体验区共4个主题体验区,安置性住房围绕主题体验区有机分布。

据了解,仪陇县计划未来几年,在提升朱德故里景区内涵的同时,将毗邻的马鞍镇、柏杨湖进行整体打造,以“红色热土、宁静乡村”为主题,以创建国家5A级景区为抓手,构建全国红色旅游示范区。

乡村旅游 带动经济快速增长

踏青、采摘、烧烤……5月23日,在仪陇县新政镇九岭岭村的枇杷园,一大群来自县城的青年男女相聚一起,欢度周末。

“我们大多数都是‘90后’,不喜欢打麻将、上网熬

仪陇旅游业发力

成为县域经济新增长点

夜,而是喜欢绿色生活。”在仪陇某医院当护士的张妮凤今年22岁,她告诉记者,以前一到休息日就是睡觉上网,这样得不到休息,反而让第二天上班时觉得更累,“现在生活习惯改变了,劳逸结合,身体也更健康。”

据介绍,仪陇县在抓好红色旅游业的同时,大力发展乡村近郊旅游业。去年3月,南充市第六届乡村文化旅游节在仪陇县举办。旅游节期间,该县乡村文化旅游的发展成果及丰富多彩的民俗文化和旅游资源得到充分展示。

为打造乡村近郊旅游业,该县围绕历史文化、农耕文化的内涵,争取多方投资,打造出龙神垭、仙女山、立山寨等一批具有独特乡村气息的旅游景点,集中建设了雷家坝、九岭岭、红庙子等一批新农村示范样板,并推出一个个乡村文化活动,吸引更多的人来欣赏风景秀丽的自然风光,带动当地旅游经济的快速增长。

加大营销 打造特色旅游品牌

如何在竞争中脱颖而出,打造特色品牌,成为仪陇旅游营销的关键。为此,仪陇县政府开展了导游、旅游安全、旅行社经理和乡村旅游从业人员培训,以评选旅游企业诚信服务单位、星级农家乐、旅游特色饭店为契机,促进旅游景区全面上档升级。同时,采取走出去、引进来方式,积极参与合作交流,加强与重庆、成都、广安、巴中等城市的合作,深入推介嘉陵江精品旅游线、红色旅游线和观光休闲度假旅游线,提高了仪陇在国内的知名度和美誉度。

文化是旅游的灵魂,营销是旅游市场化必备的手段。朱德故居管理局局长龙腾飞介绍说,朱德故里景区创新宣传营销理念,已组建特色文化研究队伍,挖掘景区红色文化、客家文化内涵;丰富特色文化内涵,办好朱德故居纪念馆《少年朱德》木偶情景剧和丁氏庄园民俗表演;加强同邓小平故里、阆中古城等景区的合作交流,充分利用立体广告、电视、网络、微博、微信等载体,全方位、多角度开展宣传,为创建工作营造声势。“去年10月,电视剧《开国元勋朱德》热播,朱德故里景区游人明显增多。”龙腾飞告诉记者,该剧的开机仪式就在朱德同志故居纪念馆举行。

数据显示,今年1月至5月,仪陇县接待游客164万人次,旅游综合收入12.1亿元。

助力川企走出去 四川工行办法多

■ 何颖

“走出去”是党中央和国务院确定的国家战略,它不仅为地方经济发展带来了机遇,也为金融机构的转型发展提供了新的契机。记者从四川工行获悉,近年来,该行在支持企业“走出去”方面做了诸多有益尝试,已成为拉动川企“走出去”的主要力量。特别是在“一带一路”的政策指引下,四川工行更是在用金融服务企业“走出去”上,练就了不少“独门绝技”。

携手多家部门 及时出台相关政策

对企业而言,政策是重要的风向标,根据新政策快速布局企业战略,才能起到事半功倍的效果。

为了解最新政策及导向,四川工行积极与商务厅、

出口信用保险公司、外汇管理局等相关部门保持联系,根据新的政策及时出台相关产品及信贷政策,配合国家整体发展导向。

如近期国家出台了“一带一路”的政策指引,四川工行积极响应国家号召,并将此作为工行发展的战略目标。工行相继出台了“一带一路”的指导意见,对纳入工行重点支持的客户及项目,实际金融政策倾斜。比如,近年来境外承包逐步以商业(非主权)项目为主,针对这一特点,工行积极了解客户需求和市场变化情况,配合中信保的保单政策,积极提供融资支持,为企业在境外承包非主权项目打开一条通道。

依托海外优势 提高金融服务水平

中国企业“走出去”碰到的首要问题就是融资难。由于刚出国门,国内企业很难通过海外资本市场或外资银行进行融资,即使能够获得融资,也费时费力,成本较高。而工行凭借遍布全球的金融服务网络,有力地支持着一批批企业“走出去”。

据了解,工行在海外42个国家和地区建立了343家机构,该行是“一带一路”规划带沿线国家覆盖度最高的中资银行,在18个国家拥有120多家分支机构,与1700多家代理行建立了业务联系,四川分行将继续利用工行海外机构布局较广、机构众多的特点,发挥内外联动的优势,做好金融支持。一方面利用工行境外人民币、美元清算中心优势,发挥海外机构的境外筹资能力,可为企业提供更加低成本的资金,多渠道、多方式地解决外经贸企业的融资需求,降低财务成本;另一方面利用海外机构本地化的优势,为“走出去”企业在当地提供金

融服务支持。

加强产品创新 满足多元化需求

海外项目涉及国家广、主体多、金额大、结构复杂,对金融产品的跨市场、跨区域、专业化提出更高的要求。四川工行通过走访“走出去”企业,了解了他们的融资难点和需求,针对每户企业个性化的需求提出融资解决方案。

针对对外工程承包和大型成套设备企业,四川工行可以为各类对外非融资性担保、工程项下应收账款融资、出口买方信贷、境外项目融资、内保外贷等金融产品。针对对外投资企业,该行可以提供跨境并购融资、国际银团等金融产品。

通过多元化的产品支持,四川工行满足了企业在“走出去”各个阶段的金融业务需求。

提供信息共享 帮助客户甄别市场

海外市场瞬息万变,竞争激烈,获取及时、准确、有效的海外市场信息就成为“走出去”企业非常关心的问题,在这方面,四川工行也成为了“走出去”企业的贴心伙伴。

据了解,为帮助客户进一步了解海外市场,工行将运用强大的数据及信息平台,为客户提供市场利率、汇率、国别信息、政治重大事件、境外招投标事项等信息。通过工行的信息平台,一来为客户拓展海外市场提供了信息渠道,帮助客户获得更多项目信息;二来也为客户防范风险,分析项目提供了信息参考,强化了客户风险意识。



新生态饮品电商平台 丹露网在蓉上线

■ 夏天

“为了让B端用户更好地体验线上线下一体化,真正实现从传统到互联网+的转型,我们采取了将O2O模式升级创建为更适宜饮品产业O2O2O模式的做法。”张伟表示,丹露网打造的不止是一个满足企业运营模式升级的交易平台,还是一个满足所有用户需求并带来新型互联网体验的生态圈。

经过一年时间的精心筹备,5月28日,号称“中国首家新生态饮品电商平台”的丹露网在成都正式上线。记者了解到,作为一家以白酒、葡萄酒、茶作为主营产品的产业生态引领者电商平台,丹露网高调宣示要带动一场产业革命的宏伟愿景。

“我们把此次发布会的主题定为带动一场产业革命,这是丹露网创办的初衷。”丹露网首席执行官张伟解释说,将在互联网+的新浪潮下,根植传统饮品产业的丹露网一改消费互联网以眼球经济为主的商业模式,创新性地采用价值经济的视角聚合了传统饮品产业与互联网的发展,创作出不仅限于流量的更高价值产业形态,从而颠覆性地带动了传统饮品产业的创新升级。

“去年中国的白酒产值超过了5200亿,葡萄酒500亿,加起来接近6000亿。但通过电商销售的仅有60个亿,市场占有率仅有百分之一,如果是按照零售额来计算甚至只有千分之几。”通过这样一组数据的对比,张伟指出中国的传统饮品产业与互联网的结合得远远不够,因为未来这块市场具有巨大的发展空间,“特别值得一提的,目前某些同业电商纯粹在以低价策略争夺市场,这不仅摧毁了经销商和实体终端,也给厂家的利益带来了损害。何况消费者的体验也并不好,这种竭泽而渔的做法绝非良性的市场循环。”

丹露网何以喊好打出革命和颠覆这样口号?据张伟介绍,丹露网在运营初期主要面向生产商、销售商、终端店搭建线上交易平台,即启用B-B-B模式,以最大化满足生产交易需求为目的,通过互联网和大数据应用对产业生态圈的各环节难点、痛点进行升级和重构,最终形成一种新的产业格局。

“为了让B端用户更好地体验线上线下一体化,真正实现从传统到互联网+的转型,我们采取了将O2O模式升级创建为更适宜饮品产业O2O2O模式的做法。”张伟表示,此举不仅将填补线下到线上交易过程中的空缺,还在线上回归线下的过程中为B端用户提供了数据支持,从而极大提升了B端用户的交易体验和C端用户的消费体验。

“丹露网的正式上线是将工业四点零的构想落到实处,也意味着互联网+模式下的全产业链互联网即将初步形成。”张伟表示,丹露网打造的不止是一个满足企业运营模式升级的交易平台,还是一个满足所有用户需求并带来新型互联网体验的生态圈。

▶▶▶ [上接 P01]

“执戈”挖潜力 ——创造营销谋略新市场价值

正如业内人士所宣称的那样,如果说产品质量是汽车的第一生命的话,那么营销则是汽车的第二生命。

为了进一步抢占市场,重汽王牌谋划市场冲刺,重汽王牌营销策略阵变,将研发、采购、制造等多方面实力优势转化为市场优势。重汽王牌加快对营销网络的建立与完善,依托产品系列多、品种齐全的优势,根据市场需求追求多点结果、遍地开花的策略。

重汽王牌对市场竞争对手的营销策略进行各个层面的“剖析”,灵活制定不同的产品、市场、营销方案策略,发掘出汽车产品营销的魅力。在大胆实施营销创新、坚持差异化销售战略思想指导下,经过一年的努力取得了显著成效。

与此同时,为提升产品在市场中的竞争能力,加大市场的扩张,公司加强对各经销商营销技能与业务培训,让经销商了解产品结构、性能、配置等,有的参与市场竞争。同时,公司对各地经销商形象店进行着力建设与打造,以此提升企业产品品牌形象及美誉度。

2014年,7系轻卡平板首创佳绩突破10000辆销售,其中河北石家庄市场创下今年销售1000辆大关。“8·03”云南鲁甸地震,营销模压小组深入昭通周边市场走访、调研,调整营销策略撬动市场。昭通公司从当月销售仅6台,到次月后持续递增至60-100台增长,在市场树立起了“王牌”形象。

国家对环境治理与重视,滋生新的潜力市场。根据市场趋势和消费者需求的变化,重汽王牌相继开发出的电动洒水车、电动物流厢式车、电动皮卡等系列在科博会、西博会等成为新亮点。打破以往仅依靠政府采购的传统营销模式,大胆进军开拓新兴市场,成功与物流商签订了500台新能源电动物流车的订单。在稳固国内市场同时,重汽王牌把目光也瞄准了海外市场,大力开发海外市场营销路,渐形成自营出口,稳步推进东南亚,一举突破非洲和南美。今年,公司出口车将突破1000辆,较去年增长了100%。

“走出去”是重汽王牌汽车的重要特点之一。重汽王牌推出给力的促销政策,出奇制胜,“执戈”奋力拼杀,加强在海外市场的布局。据了解,2014年重汽王牌出口车辆共1000台,而2015年的目标是达到2500台,而今年前四个月重汽王牌已经实现了700台出口量。

无论是成功的新能源城市物流车的运营模式,还是从传统轻卡产品到如今中重卡、微卡、新能源轻卡等不断发展壮大、全面的品类,都预示着重汽王牌即将到来的更高更强的实力与市场地位。

“超越自我,创造新价值。”对于2015年形势分析、工作安排、努力方向部署,中国重汽集团成都王牌商用车公司党委书记、总经理靳文生强调,面对新的一年努力方向,重汽王牌公司要以抓质量提升为根本,抓内部管理提升为保障,抓好成本控制促效益增长为基本点,抓好产品与销售结合,狠抓队伍建设,抓好市场开拓,推进公司向前发展。

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金

咨询电话: 028-68807888