

“逼宫”奏效 上汽、奥迪项目暂停

由于经销商不满奥迪与上汽集团即将合作组建合资公司,以拒绝提车、联合涨价的方式联手反抗,并要求奥迪方面在12月1日前给出明确答复。上周三,现有奥迪经销商的“逼宫”之举取得了阶段性的“胜利”。11月30日,一份奥迪中国总经理魏永新签署的发送给中国汽车流通协会的文件曝光。在这份文件中,奥迪中国表示,“上汽奥迪”项目宣布正式被暂停。

拒绝提车,联合涨价

今年10月底,有关奥迪与上汽大众将要合资的传闻被爆出。11月14日,上汽集团发布正式公告,官方发声确认了将与奥迪展开合作。而随着这一传闻的落实,也直接引爆了现有奥迪经销商的怒火。

11月21日,奥迪股份公司、奥迪(中国)企业管理有限公司、一汽-大众奥迪销售事业部与中国汽车流通协会奥迪经销商联合会(筹)、奥迪经销商投资人等相关代表在佛山市召开会议,就奥迪与上汽集团探讨合作一事对奥迪经销商权益的影响和解决方案进行了商讨。

此次会议上,奥迪经销商投资人代表提出以下三点诉求:1、12月1日前,奥迪对于如何保障奥迪经销商权益做出明确的、令人满意的答复,否则,奥迪经销商将停止从厂家提车。2、如果12月1日前未能得到明确的、令人满意的答复,奥迪经销商将组织召开中外记者会,将奥迪与经销商的矛盾公之于众,

我国电力体制改革又进一步。12月5日,国家电网公司在京召开新闻发布会,推出以混合所有制方式开展增量配电投资业务、交易机构相对独立运作等多项重点改革举措。

据了解,国家发展改革委、国家能源局近期印发《关于规范开展增量配电业务改革试点的通知》,确定了第一批105个试点项目。其中,国家电网公司经营区82个。国家电网公司新闻发言人王延芳表示,国家电网将积极支持和参与增量配电投资业务竞争,全力做好相关改革工作。

首先,国家电网为增量配电投资业务放开提供支撑。根据国家确定的试点项目名单,各省级电力公司发挥技术优势,协助地方政府划定供电区域、明确供电范围。按照国家有关要求,配合政府部门做好电网统一规划,加强上级电网建设,确保外部电源的稳定可靠供应。

其次,国家电网为试点项目提供便捷、及时、高效的并网服务。与试点项目运营主体签订调度协议,按照电网统一调度原则,

[上接 P1]

加快民族地区县域经济振兴繁荣

比如汤加 10.8 万、多米尼加 6.9 万,安道尔 6.9 万、马绍尔群岛 5.6 万、摩纳哥 3.2 万等等,有 12 个国家人口少于一万人,有 4 个国家人口少于一千人。我们要研究,汶川的经济社会发展为什么不如这些国家?这就是国家思维。

汶川素有“大禹故里、熊猫家园、羌绣之乡”之称,是华夏始祖大禹的出生地,是全国四大羌族聚居区之一,是国家羌文化生态体验区。围绕“世界汶川、大禹故里、熊猫家园”旅游品牌,以大禹文化、藏羌文化、三国文化、红色文化、生态文化、门户文化为依托,大力发展文化旅游产业,以项目建设、旅游商品开发、羌绣文化体验为重点,狠抓旅游经济的培育和发展,建设宜居汶川、畅通汶川、平安汶川、健康汶川、科教汶川、低碳汶川,创造了“汶川经验”和“汶川实践”。阿坝要大力发展“河谷经济”和“第六产业”(1.2.3=6),突出发展生态农业、绿色工业、全域旅游、农村电商、清洁能源、康养产业、高原药材,精深加工业。

县域经济是以县城为中心、集镇为纽带、乡村经济为基础的多层次的区域性经济系统。县域经济在整个国民经济中具有基础性地位,它是城市和农村、城镇经济和农村经济、宏观经济和微观经济的结合部,是国民经济中相对独立的子系统和支撑点。理清民族地区经济发展思路、加快振兴县域经济,很有意义。民族地区应该建设清洁能源基地、特色农产品生产加工基地(植物、动物)、红色文化传承区、生态旅游精品区、康养休闲度假区、生态文明示范区等。为此,我们提出 10 点具体建议:

第一,坚持以非公经济为主体,推进经济

[紧接 P1]

年处理超过 4400 万份订单、7000 万个装箱及 5 亿件货物,这与海航物流的供应链管理(4PL)业务模式正好切合。

作为此次收购英迈国际的主体,天海投资自 2015 年起就发布了业务升级和转型公告,希望向物流上下游产业以及相关配套金融产业延伸,打造物流金融基础信用平台及物流运输服务与业务交易平台、逐步搭建物流供应链金融服务平台。此次收购英迈国际,也是公司打通国内至全球物流资源



并保留诉讼的权利。3、由于近两年来大量扩建销售网点,导致经销商大面积亏损,奥迪销售事业部应该赔偿经销商的损失。

而随着 12 月 1 日截止日期的临近,部分奥迪经销商已做好停止提货的准备。另据记者调查发现,已有经销商宣布提高奥迪车型售价,并在社交平台发声称:“因特殊原因,12 月 1 日起,奥迪全线产品价格上涨 2%至 3%,不是一家店行为(是全国所有奥迪 4S 店的普遍行为,以减少亏损)。给您带来不便,请您谅解!”针对这一行为,有经销

国家电网推出混改路线图

做好调度管理和运行监督,确保电网安全稳定运行。对不具备独立运营条件的试点项目业主,在自愿协商一致的基础上,国家电网公司可以接受其运营委托,充分发挥电网公司人才、技术、管理等方面优势,实现专业化、集约化管理。

其三,国网省级电力公司作为投资主体,积极参与竞争,与符合条件的社会资本合作成立混合所有制供电公司,通过参加招标等市场化方式争取成为试点项目业主。对国家电网公司投资控股的混合所有制供电公司,做好信息公开工作,保障各类股东的合法权益。

同时,为了深入落实交易机构相对独立、规范运作的要求,国家电网公司已按照配套文件要求和地方政府批复,以全资子公司和股份制模式成立北京电力交易中心和 26 家省级电力交易中心,交易机构组建基本完成。下一步,北京电力交易中心将进一

[上接 P1]

加快民族地区县域经济振兴繁荣

跨越式发展。民族县,必须坚持民营和跨越式发展思想。促进非公经济上规模、上档次、上水平,向科技型、外向型、规模化、现代化发展。对非公经济要“多引导少指责,多扶持少限制,多服务少处罚,先放后导,先治后管,先予后取”,全面清理有关阻碍非公经济发展的地方性规章制度,依法取消对非公经济的各种不平等待遇,保护民营企业的合法权益。破除家族式管理模式,帮助民营企业做强做大。

第二,坚持以资源转换为依托,加快工业化进程。民族县,资源转化和工业化十分重要。工业是现代化经济的主力,工业化滞后是民族地区县域经济发展相对滞后的重要原因。民族地区县域经济处于工业化的初期阶段,要以工业为主攻方向,量质并举,加速发展。把资源优势转化为经济优势,加快加工制造业的发展。

第三,坚持以发展特色经济为方向,实施农牧业产业化经营。民族县,必须在特色和农牧业上下功夫。县域经济发展的生命力在于特色。有特色才有优势,有特色才有市场,有特色才有竞争力。一县一貌、一乡一业、一村一品。人无我有、人有我优、人优我特。同时,有市场才有钱。必须走农业产业化即集约经营、专业经营、规模经营、加强转化、延伸增值之路。农业产业化经营的实质是农业与市场的连接。要强化大开发、大协作、大市场观念,培养和完善不同类型、具有地方特色的批发市场、专业市场,市场中介组织和市场信息网络,特别是大力发展互联网+和电商,逐渐形成多层次、多类型的具有现代化交易手段的农产品市场体系。要扶持好农牧业产业化龙头企业,以龙头企业带领千家万户进入国内

外市场。

第四,坚持以县城和中心镇建设为核心,加快城镇化步伐。民族县,必须加快城镇化。世界各国的实践证明,工业化与城镇化互为前提、相互制约、相互促进、协同发展。我国县域经济发展的实践也证明,小城镇是县域经济内引外联、接受城市辐射、密切城乡关系、实现城乡一体化发展的支撑,是拓展和完善县域市场体系、促进市场经济发展的载体,是吸纳农村剩余劳动力、改善县域二元经济结构、解决三农问题、提高县域经济集约化程度、形成集聚效益的有效途径。目前,我国民族县城镇化率很低,要制定特殊政策,特别是户籍、用工、入学等事关人口切身利益的政策,扫清有碍城镇化进程的种种制度性障碍。努力建设美丽乡村、美丽小镇、特色小镇。

第五,坚持以招商引资为重点,大力发展开放型经济。好风凭借力送我上青天。民族县,必须扩大开放,招商引资。民族地区发展县域经济,主要是缺资金、缺技术、缺人才,单纯依靠自身的积累去发展,无疑是一个缓慢的过程。通过招商引资,实现跨越式发展是沿海先进县市的成功经验。一是扩大招商的范围;二是打好资源牌;三是制定更加优惠的政策,提供更加宽松的环境;四是围绕“一带一路”积极发展开放型经济或飞地经济。

第六,坚持以发展文化旅游为突破口,培育新的经济增长点。民族县,必须抓住文化、生态、旅游融合发展。民族地区历史悠久、文化灿烂、民族众多、民族风情浓郁,许多自然景观仍然保持着原始状态,文化旅游资源得天独厚,为大力发展文化旅游产业提供了优越条件。要加大投入和宣传力度,加快文化、

商坦承确实已开始小幅上调售价,也有部分经销商选择观望。

项目明年 3 月前再启动

11 月 30 日,一份奥迪中国总经理魏永新签署的发送给中国汽车流通协会的文件曝光。在这份文件中,奥迪中国表示,“上汽奥迪”项目被宣布正式被暂停。文件中称,在 11 月 21 日佛山沟通会的基础上,几方在经销商的三个主要诉求方面达成共识:1、确保奥迪经销商网络现有和未来的竞争力和盈

国家电网推出混改路线图

步促进市场公开透明运行,扩大电力市场交易规模,促进能源资源大范围优化配置。优化交易业务各项流程,通过电力交易平台向市场主体全面公开;加大电力市场交易信息披露力度,主动接受监管机构的监管;进一步提升电力交易平台功能;进一步拓展电力市场交易咨询服务。

“近年来国家电网公司深化电力体制改革工作已取得了积极成效。”王延芳告诉记者,一是配合国家发改委加快推进输配电价改革试点,有效降低用户成本。安徽、湖北、宁夏 3 省核定输配电价以后,较之前的购销价差模式,年减少用户电费支出超过 35 亿元。

二是市场交易规模不断扩大。截至 11 月底,北京电力交易中心和国家电网公司经营区域内各省级交易机构共开展电力直接交易电量 4525 亿千瓦时,同比增长 177.8%。

[上接 P1]

加快民族地区县域经济振兴繁荣

跨越式发展。民族县,必须坚持民营和跨越式发展思想。促进非公经济上规模、上档次、上水平,向科技型、外向型、规模化、现代化发展。对非公经济要“多引导少指责,多扶持少限制,多服务少处罚,先放后导,先治后管,先予后取”,全面清理有关阻碍非公经济发展的地方性规章制度,依法取消对非公经济的各种不平等待遇,保护民营企业的合法权益。破除家族式管理模式,帮助民营企业做强做大。

第二,坚持以资源转换为依托,加快工业化进程。民族县,资源转化和工业化十分重要。工业是现代化经济的主力,工业化滞后是民族地区县域经济发展相对滞后的重要原因。民族地区县域经济处于工业化的初期阶段,要以工业为主攻方向,量质并举,加速发展。把资源优势转化为经济优势,加快加工制造业的发展。

第三,坚持以发展特色经济为方向,实施农牧业产业化经营。民族县,必须在特色和农牧业上下功夫。县域经济发展的生命力在于特色。有特色才有优势,有特色才有市场,有特色才有竞争力。一县一貌、一乡一业、一村一品。人无我有、人有我优、人优我特。同时,有市场才有钱。必须走农业产业化即集约经营、专业经营、规模经营、加强转化、延伸增值之路。农业产业化经营的实质是农业与市场的连接。要强化大开发、大协作、大市场观念,培养和完善不同类型、具有地方特色的批发市场、专业市场,市场中介组织和市场信息网络,特别是大力发展互联网+和电商,逐渐形成多层次、多类型的具有现代化交易手段的农产品市场体系。要扶持好农牧业产业化龙头企业,以龙头企业带领千家万户进入国内

外市场。

第四,坚持以县城和中心镇建设为核心,加快城镇化步伐。民族县,必须加快城镇化。世界各国的实践证明,工业化与城镇化互为前提、相互制约、相互促进、协同发展。我国县域经济发展的实践也证明,小城镇是县域经济内引外联、接受城市辐射、密切城乡关系、实现城乡一体化发展的支撑,是拓展和完善县域市场体系、促进市场经济发展的载体,是吸纳农村剩余劳动力、改善县域二元经济结构、解决三农问题、提高县域经济集约化程度、形成集聚效益的有效途径。目前,我国民族县城镇化率很低,要制定特殊政策,特别是户籍、用工、入学等事关人口切身利益的政策,扫清有碍城镇化进程的种种制度性障碍。努力建设美丽乡村、美丽小镇、特色小镇。

第五,坚持以招商引资为重点,大力发展开放型经济。好风凭借力送我上青天。民族县,必须扩大开放,招商引资。民族地区发展县域经济,主要是缺资金、缺技术、缺人才,单纯依靠自身的积累去发展,无疑是一个缓慢的过程。通过招商引资,实现跨越式发展是沿海先进县市的成功经验。一是扩大招商的范围;二是打好资源牌;三是制定更加优惠的政策,提供更加宽松的环境;四是围绕“一带一路”积极发展开放型经济或飞地经济。

第六,坚持以发展文化旅游为突破口,培育新的经济增长点。民族县,必须抓住文化、生态、旅游融合发展。民族地区历史悠久、文化灿烂、民族众多、民族风情浓郁,许多自然景观仍然保持着原始状态,文化旅游资源得天独厚,为大力发展文化旅游产业提供了优越条件。要加大投入和宣传力度,加快文化、

利能力。2、提高奥迪销售事业部区域销售网络经营管理能力。3、奥迪和上汽合作计划的后续步骤。

文件还显示,经一汽集团同意,一汽大众奥迪销售事业部总经理任思明和副总经理荆青春已经开始组织商谈团队处理议题 1 和 2。至于议题 3,鉴于现有奥迪经销商就奥迪与上汽集团合作未达成共识,奥迪同意暂停与上汽集团关于销售和网络的谈判。在现有的经销商网络有长期和稳定的盈利情况下,并与经销商联合会达成共识后,再与上汽集团进行下一步的谈判。

但是这显然并不意味着“终止”上汽奥迪项目。奥迪中国表示,在 2017 年 3 月之前,奥迪、上汽集团、现有奥迪经销商联合会将再启动商谈。而“如果有需要”,一汽集团也将被邀请参与。但在业内人士看来,奥迪此番表态只是“缓兵之计”。

另据媒体报道,此前保持沉默的上汽集团也在 12 月 1 日首次发声,上汽集团董事长陈虹在当天下午的股东大会上表示:“关于上汽和奥迪合作,炒作得厉害。但没什么大不了,不会有什么变化,合作具体细节和内容还在磋商中,合适时会对外公布。1985 年,上汽最早引进大众品牌,组建了合资公司上海大众(上汽大众的前身)。1991 年,一汽和大众合作。大众花落两家,已经司空见惯。没出什么事。奥迪和两家合作,如果各方面关系处理得好,应该不会有什么问题。”

(张洁 王亚菲)

三是多买多卖市场竞争格局初步形成。积极培育和服务市场主体,公司经营范围内已成立售电公司 1221 家。完成 30 个重点城市市区和 30 个非重点城市核心区配电网改造,加快农网改造升级,为售电市场竞争提供坚强的网架支撑。

四是清洁能源消纳取得新进展。今年以来,北京电力交易中心共开展水电、风电、光电、核电等清洁能源省间送电量达到 3406 亿千瓦时,同比增长 9.1%。累计向华北、华东、华中中等负荷中心地区输送电量 3164.5 亿千瓦时,减少当地燃煤燃烧 10126 万吨,减少当地二氧化碳排放 25240 万吨、烟尘排放 106 万吨、灰渣排放 2835 万吨。

王延芳称,国家电网将持续深入推进各项改革。特别是要积极支持增量配电投资业务放开,在遵循避免重复建设、坚持公平竞争和确保电网安全的三项原则的前提下,向有关部委建言献策,配合做好有序放开配电网管理办法研究和增量配电网试点项目遴选工作,以积极、开放的态度,引导社会资本投资。

(来源:经济参考报)

加快民族地区县域经济振兴繁荣

跨越式发展。民族县,必须坚持民营和跨越式发展思想。促进非公经济上规模、上档次、上水平,向科技型、外向型、规模化、现代化发展。对非公经济要“多引导少指责,多扶持少限制,多服务少处罚,先放后导,先治后管,先予后取”,全面清理有关阻碍非公经济发展的地方性规章制度,依法取消对非公经济的各种不平等待遇,保护民营企业的合法权益。破除家族式管理模式,帮助民营企业做强做大。

第二,坚持以资源转换为依托,加快工业化进程。民族县,资源转化和工业化十分重要。工业是现代化经济的主力,工业化滞后是民族地区县域经济发展相对滞后的重要原因。民族地区县域经济处于工业化的初期阶段,要以工业为主攻方向,量质并举,加速发展。把资源优势转化为经济优势,加快加工制造业的发展。

第三,坚持以发展特色经济为方向,实施农牧业产业化经营。民族县,必须在特色和农牧业上下功夫。县域经济发展的生命力在于特色。有特色才有优势,有特色才有市场,有特色才有竞争力。一县一貌、一乡一业、一村一品。人无我有、人有我优、人优我特。同时,有市场才有钱。必须走农业产业化即集约经营、专业经营、规模经营、加强转化、延伸增值之路。农业产业化经营的实质是农业与市场的连接。要强化大开发、大协作、大市场观念,培养和完善不同类型、具有地方特色的批发市场、专业市场,市场中介组织和市场信息网络,特别是大力发展互联网+和电商,逐渐形成多层次、多类型的具有现代化交易手段的农产品市场体系。要扶持好农牧业产业化龙头企业,以龙头企业带领千家万户进入国内

外市场。

第四,坚持以县城和中心镇建设为核心,加快城镇化步伐。民族县,必须加快城镇化。世界各国的实践证明,工业化与城镇化互为前提、相互制约、相互促进、协同发展。我国县域经济发展的实践也证明,小城镇是县域经济内引外联、接受城市辐射、密切城乡关系、实现城乡一体化发展的支撑,是拓展和完善县域市场体系、促进市场经济发展的载体,是吸纳农村剩余劳动力、改善县域二元经济结构、解决三农问题、提高县域经济集约化程度、形成集聚效益的有效途径。目前,我国民族县城镇化率很低,要制定特殊政策,特别是户籍、用工、入学等事关人口切身利益的政策,扫清有碍城镇化进程的种种制度性障碍。努力建设美丽乡村、美丽小镇、特色小镇。

第五,坚持以招商引资为重点,大力发展开放型经济。好风凭借力送我上青天。民族县,必须扩大开放,招商引资。民族地区发展县域经济,主要是缺资金、缺技术、缺人才,单纯依靠自身的积累去发展,无疑是一个缓慢的过程。通过招商引资,实现跨越式发展是沿海先进县市的成功经验。一是扩大招商的范围;二是打好资源牌;三是制定更加优惠的政策,提供更加宽松的环境;四是围绕“一带一路”积极发展开放型经济或飞地经济。

第六,坚持以发展文化旅游为突破口,培育新的经济增长点。民族县,必须抓住文化、生态、旅游融合发展。民族地区历史悠久、文化灿烂、民族众多、民族风情浓郁,许多自然景观仍然保持着原始状态,文化旅游资源得天独厚,为大力发展文化旅游产业提供了优越条件。要加大投入和宣传力度,加快文化、

上上电缆：做中国制造业的“上上之选”

连续 5 年电缆销售额破百亿元、产品出口 80 多个国家和地区、成功研发三代核电 AP1000 壳内电缆填补世界空白、率先挤入世界线缆企业规模排名前十……近年来,江苏上上电缆集团不断崛起,成为中国制造业一张日益闪亮的名片。

这家成立不到 50 年,位于江苏省溧阳市的“无名小厂”,如何“蝶变”为电缆行业中国第一、世界第九?近日,记者走近上上,一探究竟。

专注质量提升 技术改造永远在路上

“产品质量一定要万无一失,否则就是一失万无。”在上上电缆,董事长丁山华几乎逢会必提这句话。

来自上上电缆船缆分厂的王兰告诉记者,上上电缆每一位员工都是检验员,在做好“自检”的同时还要“互检”,真正让质量控制环环相扣。

质量提升源于技术进步。丁山华说,电缆产品虽然其貌不扬,但是其研发、制造并不容易,是实实在在的技术活。“没有先进的生产设备和精致的生产工艺,很难做出质量上乘的电缆产品。”

为此,上上电缆不惜投入巨资引进国际一流装备,并进行一轮又一轮大规模技改。

2008 年金融危机时,当别的企业都在减投资、减产、渡过金融寒冬时,上上集团反而“逆势而上”,斥资 23 亿元,进行了上上电缆史无前例的大规模技术改造。经过三期工程建设,上上电缆先后建成全国规模最大的特种电缆生产线、世界首个“超高压 CIMS 集控中心”,73000 平方米中压电缆与特控电缆车间,为上上电缆产品做精做专做批量打下坚实基础。

此外,基层员工数量众多的小技改同样为产品质量提升做出了重要贡献。上上电缆集团副总经理朱洪祥介绍,集团一直高度重视一线员工的业务优势,通过有组织的“小改小革”,鼓励员工为产品质量提升提出合理化建议。2013—2015 年,上上电缆共完成改进项目 2988 项,累计产生效益 5.1 亿元。

专注前沿创新 勇攀电缆行业险峰

2013 年 4 月 27 日,世界首批 AP1000 壳内电缆由上上电缆集团交付给国核工程有限公司,并运往三门核电站,铺设在核电站最关键的安全壳内,为连接壳内核设备、传递各项指令发挥关键作用。

回忆起这一幕,丁山华说:“能为中国啃下核电这块硬骨头,打破国外同行的技术垄断,我为上上人感到自豪。”

三代核电壳内电缆,由于其要经受高温、高压、高辐射的恶劣环境,需要极高的材料技术与近乎苛刻的制造水平,是电缆业界出了名的“硬骨头”,国内外很多电缆制造商只能“望而却步”。

面对挑战,上上发起了一场核电电缆技术攻坚战。由于缺乏经验,很多工艺技术都是从零开始摸索,反复进行试验。经过两年多努力,上上电缆最终攻克了这一世界难题,并填补了世界核电工业领域的一项重大技术空白。

“做‘人无我有,人有我优’的特种产品是上上电缆的发展战略与取胜之道。”丁山华说,当前国际电缆行业竞争特别激烈,要生存发展,必须要有自己的“绝活”,开发一些门槛高的特种电缆。“我们很多产品堪称电缆之最,除了核电壳外,卷筒电缆、橡皮类机车电缆等都在全球领先。”

专注电缆行业 一辈子做好一件事

近年来,制造业利润下降,一些企业开始炒房、搞副业,也常有人劝丁山华涉足房地产,但是丁山华每次的回答都很坚决:“上上电缆每分钱都要花在电缆研发与制造上,我们只做电缆。”

丁山华的这份“固执”,源于他对电缆行业的信心。“只要地球不毁灭,电缆行业就灭不了。”丁山华说,虽然电缆业的扩张高潮随着国家经济增速放缓迟早要过去,但电缆已经广泛应用于新能源、输配电、建筑工程、轨道交通等众多领域。无论是个人生活、城市运作,还是企业生产,都离不开电缆。

然而,上上电缆同样深知市场竞争的残酷。目前,仅国内就有大大小小 5000 多家电缆企业。“我们必须不断生产符合市场需求的高质量产品,才能立于不败之地。”丁山华说。

上上电缆近半个世纪的坚守,也是对中国制造业民族品牌怀有的一份责任。“目前我们已经跻身世界线缆企业规模排名第九位,而且与国外一流电缆企业的差距也越来越小。”据丁山华介绍,以前国内即使是 1 万伏的电缆都要进口,现如今上上电缆自己就能生产从 220 伏到 50 万伏的全系列电力电缆,产品更是远销美国、英国、日本等 80 多个国家和地区,品牌知名度快速提升。

“‘行业状元,百年老店’是上上电缆孜孜以求的奋斗目标。”丁山华说,未来 50 年,上上电缆将继续专注质量提升与前沿创新,不断增加品牌价值,努力做到每天都有新提高、每天都有新进步。“我们要让上上电缆成为全球客户的上上之选。”

(陆华东 樊楠)