

忠阳车评

东风新能源“提级”也要提速

日前,东风汽车集团有限公司宣布实施乘用车新能源品牌“跃迁行动”,对自主乘用车新能源事业进行重大管理体制调整——集团“提级”一体化管理“东风”品牌下东风风神、东风em、东风纳米三大产品系列品牌。

既是市场形势所迫,也是央企主动践行职责与使命的重要体现。有人问,东风既然已在重点打造“岚图”“猛士”两大新能源品牌,为何还要集公司之力再整出一个“东风”新能源品牌?不得不说的是,“岚图”品牌主要面向高端新能源市场,而“猛士”主要面向豪华电动越野市场。

根据创新扩散理论,当渗透率超过16%时,市场开始从先锋用户迈向大众用户。这也意味着,目前市场上越来越多的大众用户正在成为新能源汽车的主要用户。因此,东风要想在新能源赛道实现领跑,最有效的办法就是抢占主流大众市场。

多能源低碳节能模块化架构三大乘用车新能源平台,还推出了覆盖节能、混动和纯电的“马赫动力”品牌。这些技术积累与优势或许将成为东风与对手在新能源赛道掰手腕的实力与底气。

此次东风对乘用车新能源品牌“大手笔”调整,并不意外。和很多传统车企一样,随着新能源汽车对传统燃油车市场空间的加速挤占,日系合资品牌销量下滑,进而对集团整体销量形成拖累,东风需要在新能源汽车赛道上尽快实现新突破。

同时,作为汽车行业“国家队”,在“发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路”的国家战略引领下,东风更有理由成为“排头兵”。特别是今年以来,国内新能源汽车市场头部效应凸显,价格战优胜劣汰加剧,如何通过新一轮“国企改革深化提升行动”,加快体制机制改革,推动产业转型升级,增强国有企业活力和竞争力,这

目前东风旗下虽有东风风神、东风em、东风纳米三个品牌定位于主流大众市场,但其运营分散,销量很难支撑单一品牌发展。通过此次管理体制变革,成立东风乘用车销售有限公司和东风乘用车制造总部,统一管理“东风”品牌下这三个产品系列品牌的营销、制造工作,有利于整合资源,提升效率,形成合力,抢抓新能源发展机遇窗口期。

造车不是百米冲刺,而是马拉松。车企之间的比拼,既是产品和技术之争,也是组织效率和规模效应之争。先进的产品技术、灵活的体制机制、充足的资源投入、强大的体系能力,都是决定比赛胜负的关键。最大的变量就是时间不等人,随着企业竞争强度增加,新能源汽车市场渗透率攀高,机遇窗口期也在收窄。东风新能源在“提级”管理的同时,更要“加速”奔跑,在主流大众新能源市场尽快赢得消费者的欢呼与掌声,才能赢得未来。



杨忠阳



小学生们在红光科普教育基地体验农活。(资料照片)

在天津农垦红光有限公司(以下简称“红光公司”)的云农小镇渔菜共生基地的大棚内,工作人员正忙着从养殖池内打捞鲈鱼、鲫鱼,准备发往天津市区。

目前,红光公司云农小镇首期11个大棚中的蔬菜和鱼已经陆续上市。这里出产的鱼和蔬菜价格比市场同类产品高约30%,但因其绿色健康的特点,形成了一定市场竞争优势,销售业绩突出。

红光公司成立于1981年,经营范围包括果树种植、苗木种植、农副产品初加工等。目前,红光公司土地总面积9000多亩,其中果园面积4000多亩,种植着黄元帅、苹果等多种农产品。

通过发展都市型农业,红光公司经历了从“靠天吃饭”到现代农业的转变。都市型农业是指地处都市及其延伸地带,紧密依托并服务于都市的农业。天津农垦红光有限公司党委副书记、总经理李哲说,公司依托农业优势资源,向现代都市型农业转型升级,规划建设了云农小镇。

2022年,红光公司渔菜共生项目正式投用。在占地85亩的11座大棚中,记者看到,鱼池中的水过滤后作为“营养液”提供给蔬菜,被蔬菜吸收过滤后的“清泉”又流回鱼池供鱼生长。

目前,红光渔菜共生基地的鱼池与蔬菜种植床已建立起水产、微生物、植物等多种生物共生的立体循环生态系统。渔菜共生技术能避免传统化肥农药使用过度造成的土壤板结、激素刺激等副作用,整个生产过程实现了零土壤、零化肥、零农药、零营养液、零排放、零激素。天津农垦红光有限公司森朗农业党支部书记叶菲介绍,渔菜共生基地全年每平方米可产80多公斤高品质蔬菜,每立方米水出产50多公斤食用鱼,不仅节约了土地资源,还提升了蔬菜产量与附加值。

依托农业优势,红光公司将提升农产品附加值作为企业转型的发力方向。叶菲说,2022年公司修建了300多平方米冷库,多种农产品实现反季节销售。冷库当年建设、当年投用,当年收回成本,充分保障了企业的现金流。

近期,红光云农小镇正开展各类采摘、科普、农业体验等文旅活动。8月12日,由红光公司举办的“红光农场第五届黄元帅采摘节”开幕,农耕体验、果园采摘等活动层出不穷,吸引近千名游客参与。

此外,红光公司发力文旅融合产业项目,成立红光科普教育园、采摘园,与天津各级企业部门开展教育活动,与天津中小学互动建立学农体验、劳动教育基地。据统计,今年1月至7月,红光科普教育园共接待中小学师生近万人。

李哲说,红光公司将以种业培育、植物工厂、智能化养殖、精细农产品加工销售等涉农产业为核心支柱,带动周边乡村产业链条的发展延伸。同时,努力从传统农业种植生产型企业转型为现代农业、休闲农业和新型城镇化的创新融合企业。

本版编辑 王琳 钟子琦 美编 高妍

全球消费精品(海南)贸易有限公司打造多业态综合运营体——

不一样的免税购

本报记者 王伟

走进位于海口的海控全球精品免税城(以下简称“GDF免税城”),各类商品琳琅满目,智能调酒机械臂让顾客体验到智能化的时尚服务,GDF艺术文化长廊等活动吸引不少顾客驻足。



全球精品公司的工作人员在直播带货。李浩蓉摄(中经视觉)

GDF免税城是全球消费精品(海南)贸易有限公司(以下简称“全球精品公司”)旗下离岛免税经营主体。近年来,GDF免税城营业面积从3000平方米扩至近4万平方米,经营品牌数量从145个增至600个以上。“全球精品公司通过引进特色品牌、提供优质服务、创新消费场景等方式,探索差异化发展之路,努力在海南免税市场中脱颖而出。”全球精品公司总裁助理兼GDF免税城董事长杨懿铨告诉记者。

将离岛6小时提货时长压缩到4至5小时。刘加说,公司物流还积极开展跨物流领域合作,引入多家物流领域龙头企业,取长补短,强强结合,满足公司的物流需求。

营造消费新场景

暑假期间,随着第二届海南国际离岛免税购物节的开展,海南兴起新一波离岛免税购物热潮。7月22日,GDF免税城举办GDF仲夏亲子造乐节活动,通过GDF艺术文化长廊、古城古村公益研学等活动,创新夏日消费新场景。“我们通过业态丰富、形式创新的促消费活动,满足广大消费者对个性化、品质化生活消费的多样需求。”刘加说。

“免税和文旅产业相互融合是市场发展的必然趋势。”杨懿铨表示,当前,GDF免税城正通过促进文旅+免税的深度融合,联动海南本土文化IP,着力拓展文旅融合购物新场景,为打造旅游消费综合体做出有益的探索,助力海南离岛免税服务的提质升级。

今年“五一”期间,GDF免税城通过融合创新消费场景积极打造文旅IP,进一步深化文旅融合。在海口的骑楼老街开展“集章有礼打卡明信片”等多场户外推广活动,让市民游客体验沉浸式文旅融合购物新场景,进一步激发消费潜力。

此外,全球精品公司还积极开展相关旅游投资合作,共同打造旅游消费产业链,积极推动海南旅游消费品牌升级。今年一季度,GDF免税城与航空、酒店、景区、通信等领域的企业开展合作,发放千万元免税代金券,进一步刺激消费。

“未来,全球精品公司将强化创新驱动,持续做大销售规模,推动高质量发展,努力打造集免税零售、有税零售、跨境电商等多业态为一体的国际旅游零售综合运营商。”杨懿铨说。

品牌引进差异化

近年来,为满足海南离岛免税市场需求,GDF免税城积极推进免税品品牌、品种、价格与国际同步,为消费者打造品牌差异化、购物环境多样化、提货方式便捷化等购物体验。

“在品牌选择引进上,GDF免税城抓住‘主流’与‘特色’两个关键词。”全球精品公司总经理助理刘加说,“一方面,我们在品牌招商时,做到主流品牌与国际市场同步,完善主流品牌在免税城的整体布局。另一方面,侧重特色品牌引进。”

全球精品公司运营管理部负责人陈海丹告诉记者,全球精品公司在基本覆盖离岛免税主流品牌基础上,秉承首发、首秀、首展、首店的品牌差异化发展定位,不断丰富GDF免税城的品牌矩阵,满足消费者购物需求。

一直以来,全球精品公司深耕质量品牌建设,优化商品结构,丰富商品品类,加强质量建设与管理。今年一季度,GDF免税城

销售额较去年同期增长超50%。截至目前,全球精品公司已获得AEO海关高级认证和ISO9001质量管理体系认证。“获得这两项认证后,各项便利措施不仅让进口免税品的通关流程节省了至少一天的时间,货物周转明显提速,经营成本大幅压缩;还让我们在招商、供应商的选择以及国际贸易中更加便捷,获得更多国际合作交流机会。”全球精品公司物流通关部负责人常学珍说。

打好优质服务牌

为满足消费者日趋多样化的消费需求,GDF免税城积极布局离岛免税+新零售赛道,逐渐形成“免税+有税”双轮驱动、“线上+线下”多元化发展格局。

贵州省遵义市汇川区 多措并举持续优化营商环境

“你好,今天工人进场我抽不开身,可以请你们帮我送一下审批证照吗?”位于贵州省遵义市汇川区宁波路北京涮羊肉店老板的一个电话,汇川区“红色服务员”便将临时占用城市道路审批证照送到他手中。

近年来,遵义市汇川区围绕组建队伍、建好阵地、建立清单、健全机制,着力打造“红色服务员”品牌。做优“贵人服务”,切实为企业解难题、办实事,持续优化全区营商环境,提振民营经济信心,助力民营经济高质量发展。汇川区营商环境建设局结合党支部标准化、规范化建设,着力提升阵地为民服务功能,打造100余平方米集商务服务、诉求接洽、政策兑现等服务于一体的企业之家,为企业提供全链条、全要素、全周期服务,推进涉企服务资源更集中、服务更高效。今年以来,已为企业解决融资需求10余次、开展政策宣讲3次、为企业协调解决问题150余次;开展“服务民企促发展·扩大就业惠民生”为主题的专场招聘会,现场求职人数达200余人,投递简历数共185份。

汇川区依托“红色服务员”,创建“行走的窗口”机制,为企业提供上门服务、帮办代办服务,让企业感受汇川速度、汇川效率,让企业在汇川留得住、过得好,吸引更多民营企业近悦远来。截至目前,“行走的窗口”已为企业群众提供服务200余次,得到企业和群众的点赞。“红色服务员”累计开展帮办代办服务2043次、化解企业诉求485件。

(数据来源:贵州省遵义市汇川区营商环境建设局) · 广告

山东聊城高新区 助力中小企业发展

今年1至7月份,山东聊城高新区政府授予中小企业合同金额4672.33万元,占全部合同的99.96%,其中授予小微企业金额2898.52万元,占总合同的62.01%。

聊城高新区切实发挥政府采购政策功能,支持中小微企业发展,制订出台了《关于进一步发挥政府采购政策功能支持中小微企业发展的通知》,通过提高预留份额比例,推动政府采购支出向中小微企业倾斜,将财政支出的强度更多转化为企业的收入。对非预留份额采购项目,给予小微企业更多价格评审优惠,采购人、采购代理机构应符合规定的小微企业报价按全区最高优惠幅度给予扣除,用扣除后的小额参加评审。

聊城高新区切实降低政府采购交易成本,提高预付款和首付款比例,鼓励采购人在政府采购合同中约定预付款,服务类预付款比例不低于合同金额的10%、货物类预付款比例不低于合同金额的30%。取消政府采购项目保证金,原则上不再收取投标保证金,鼓励采购单位免收或减收履约保证金。支持政府采购合同融资,有效缓解企业资金周转难题。针对企业融资难、融资贵和融资慢等难题,利用政府采购大数据,精准对接经营主体需求。积极引入更多融资机构参与,大幅提升融资规模,推动政府采购合同融资扩面增量。

(数据来源:山东聊城高新区财政管理部) · 广告

山东省青岛市城阳区 项目招引促产业发展

塔吊高耸,长臂挥舞,车辆穿梭,施工现场热火朝天,这是正在建设中的青岛众瑞智造产业园项目现场。“此项目属山东省青岛市重点项目,众瑞智能仪器器公司是国家专精特新‘小巨人’企业、山东省瞪羚企业,现厂区在城市更新范围内,企业提前在周边建设新厂区,总投资4.3亿元。目前项目一期已封顶,将聚力研发生产高端环境检测、生物安全检测、计量校准等仪器仪表产品,投产后企业发展将迈上新台阶。”青岛环海经济开发区管委企业服务部工作人员介绍。

青岛环海经济开发区为山东省级经济开发区,位于青岛市区城阳区,管辖面积34.35平方公里,地理位置优越,交通非常便利,原流亭机场位于管辖范围内。自2020年完成功能区体制机制改革以来,开发区聚焦经济发展主责主业,持续加大先进制造业和高新技术产业引进力度,精细化开展项目招引和落地服务。众瑞环保、均和云谷、联东U谷、开投产业园等7个产业类项目先后开工建设,总投资92亿元,将在2024年至2025年陆续投产,预计纳统后将新增至少20亿元产值。新能源、新材料、电子信息等多个优质项目在谈。

“截至2022年底,开发区共有上市企业3家、省瞪羚企业3家、世界500强企业分支机构2家、高新技术企业121家、专精特新企业145家;省级以上企业技术中心3家、重点实验室1家。”管委企业服务部工作人员介绍。开发区积极支持重点企业做大做强,逐步形成了以大牧人、威

奥轨道、隔而固、马士基为代表的装备制造业集群;以众瑞环保、雷顿数控为代表的精密仪器集群;以双鲸药业、天成药业、泰东制药为代表的医药制造集群,3个产业集群占规上工业产值约75%。今年上半年,开发区规上工业增加值、规上工业企业营收利润率、实际使用外资金额、进出口总额均同比上升5个百分点以上。

“对于我们提出的几个生产经营方面的问题,环海开发区管委的工作人员盯得很紧,先后联系2个部门到现场研究解决办法,目前正在申请加入青岛市海洋船舶与海工装备产业联盟,正在申报青岛市高成长性海洋企业。”大晃机械(青岛)有限公司有关负责人介绍。自2022年下半年以来,区管委对100家规上工业企业进行了全覆盖走访,对84家服务业企业进行了重点走访,及时掌握企业生产经营状况,帮助协调解决销路窄、融资难、用工难、奖项申报等问题65个。强化企业培训,先后举办规范用工、精细化管理、公司法等培训12期,培训企业2300余人。加强园区孵化,先后引入绿天使、蓝海双创、蚂蚁等园区运营机构,运营面积2万余平方米,入孵企业220余家,为企业发展赋能助力。

青岛环海经济开发区将借助片区控规批复的有利契机,继续招引更多“高精尖”项目,持续优化服务企业措施,切实助企纾困,为推动开发区高质量发展提供保障。(数据来源:中共青岛城阳区委宣传部) · 广告