

学习贯彻十八大精神·市州委书记访谈

湘西土家族苗族自治州州委书记何泽中：湘西人民会奋起直追

# “精细化扶贫”让湘西“按时”小康



## 实施精细化扶贫11158工程

按照国家最新的贫困线标准(人均年收入低于2300元),湘西的贫困人口达到150万,占总人口的50%左右。“把钱交给自己的娘,让她知道每年家里进账多少,什么时候能够脱贫,这就是‘精细化扶贫’。”何泽中表示,随之启动实施的“万名干部结对帮扶万户贫困家庭”精细化扶贫行动,着力在1184个贫困村扶持21万名扶贫对象脱贫致富,为贫困群众“量身定做”个性化扶贫措施,算细账到户,选产业到户,送资金到户,建台账到户,切实做到

## 生态旅游转化为生产力

“山美水美的神秘湘西已渐渐向世人揭开了神秘的面纱,今年10月4日仅凤凰一天接待的游客就超过7万人。”何泽中用“来势好,人气旺”这样几个字描绘了湘西未来旅游业的潜力。

生态资源丰富,民族文化底蕴深厚构成了神秘湘西元素,也成为湘西旅游发展的资本。何泽中表示,要把生态文化与

## 交通运输体系将四通八达

常德至吉首、吉首至重庆、吉首至凤凰的高速公路已经通车,吉首到怀化也即将在年底通车。世界桥梁奇观——矮寨大桥顺利通车,让每天进出吉首的车辆,由通车前的4000多辆增加到9000多辆。目前,湘西在建和已建高速公路480公里。

到“十二五”末,湘西将实现县县通高速,成为全国18个高速公路枢纽重要城市之一。投入30亿元,实施15项骨干道

路改造工程,全州国省道主干线及重要网络公路全部实现油路化。投入26亿元,完成农村公路路面工程2000多公里,城乡公交一体化加快推进。铜仁·凤凰机场改扩建、泸溪千吨级深水码头在建,黔张常铁路、焦柳铁路石怀段扩能改造进入国家总规,里耶支线机场规划建设已启动。湘西即将形成四通八达、安全便捷的综合交通运输体系,彻底打破交通封闭的历史格局。

一家一户制定脱贫计划,明确帮扶责任人,真正把各项扶贫政策和资金落实到具体项目,落实到每家每户。

湘西州把中央和省《武陵山片区区域发展与扶贫攻坚规划》细化为“11158工程”,即区域发展10大标志性工程、扶贫攻坚10大民生工程、10个百亿产业工程、50个重点产业项目和8项保障机制,以大项目、好项目带动大投入、建设大交通、改善大民生、培育大产业、推动大发展,实现大突破。

旅游结合起来,使资源转化为生产力,让老百姓富起来。从2008年开始,湘西就确定了“建设一个集散中心、一个龙头、两条风景线、三个核心景点圈、实现六个增值”的旅游发展思路。下一步,湘西州将加快构建文化旅游产业体系,组建湘西旅游集团,推进旅游综合开发,提升旅游文化品位和文化附加值。

## “廉洁文化活动周”在常德启动

本报12月9日讯 今天,常德市首届“廉洁文化活动周”正式启动。省委常委、省纪委书记黄建国出席。

为努力打造常德特色的“沅澧清风”廉洁文化品牌,常德市委决定从今年起,将每年的12月9日所在周定为“廉洁文化活动周”。今年活动内容有建设廉洁常德专题论坛、建设廉洁常德文化作品展览等。在建设廉洁常德的过程中,常德以推行风险防控为重点,切实强化制度约束。

■记者 聂诗荷

## 长沙广电驻村工作组一年调解纠纷30起

本报12月9日讯 长沙各级部门驻村工作组在一年来的帮扶工作中,发现、调解各类矛盾、纠纷近千起。其中,长沙广播电视台驻村工作组一年接待了30多起群众矛盾纠纷诉求。他们在弄清事件背景和起因的基础上,积极协调,妥善处理。11月初,当地橱柜厂老板反映,他与工人因贷款未还发生堵门扣车一事,工作队员和村支两委努力协调,全程参与、见证了归还借款、利息及宣布借款协议作废的过程,双方矛盾得到解决。

■记者 曾力力

“美丽湘西即绿色生态、宜居宜游,幸福家园即同步小康、团结和谐。这是湘西州的发展愿景,也是我们的奋斗目标。”湘西土家族苗族自治州州委书记何泽中在接受本报记者专访时说,“目前摆在湘西面前最大的任务,就是脱贫。压力虽重,但全体湘西人民一定会勇担重任、奋起直追,到2020年,争取要和全国人民同步小康。”

■记者 张颐佳  
通讯员 黄华

## “星”火燎原 启辰 11月销量突破 8000台

东风日产再传捷报,启辰品牌双车型11月份销量勇破8000台,成为普及型中级车市场新领袖。东风日产启辰事业部部长叶磊表示:“随着启辰品牌日渐为消费者所熟知,领先的实力真正转化为市场能量,销量破万已近在咫尺。”

启辰是东风日产倾力打造的新品牌,历经两年筹备,在2012年先后推出三厢车D50和两厢车R50两款新车,构成中级车双子星,凭借全面超越同级的大空间、省油、高品质等优势,迅速赢得广大消费者青睐,持续畅销。尤其9月份启辰R50上市以来,两款车型的组合同样威力,销量一路走高,并于11月份一举突破8000台大关,达到8047台。

与市场销售火爆呼应,近日,启辰品牌以及旗下两款车型已喜获CCTV2车风尚、凤凰卫视车元素等权威媒体颁发的数十项年度车型和品牌大奖。“实至”方能“名归”,启辰品牌新车热销背后,是领先实力的支撑。

中国汽车市场日趋发展成熟,已进入以实力决定成败的年代。消费者日趋理性,在选购产品时,会综合考虑“产品是否优秀、品质是否过关、服务是否便捷、使用是否经济”等方面。

一款车型只有各方面都让消费者满意,才能在令人眼花缭乱的竞品中脱颖而出,成为消费者首选。启辰作为新品牌,在知名度方面与一些老牌子相比存在很大差距,但仍然能够取得8000多台的单月销量,根本原因就是充分考虑了消费者的需求,方方面面都做到了让消费者满意。

启辰D50和R50热销的原因,首先是产品实力过人。启辰D50和R50均脱胎于著名的日产全球中级车平台,在规格上比大部分竞品高出一个级别,加上东风日产洞察中国消费者需求,倾全价值链体系实力悉心造车,因此成就了“空间之王、能效之王、可靠之王”的市场美誉。

在空间方面,启辰D50和R50凭借2600mm

的轴距和1840mm的室内有效车长,构筑了远超前同级的内部空间。尤其后排腿部空间,分别达到596mm和624mm,足可媲美中高级车。而一般竞品的后排腿部空间数据多在500mm以下。

空间、动力、油耗都可以用数据对比,唯独“品质”难以量化。日前,东风日产发布“品质无忧承诺”,启辰品牌与NISSAN品牌一样享受“新车7天包换”品质保障,让人们更直观地了解到启辰的高品质。

实际上,启辰两款车型出自东风日产全球标杆工厂,与奇骏、逍客两款中高级SUV共线生产,并遵循同样严苛的品质管理体系,其品质造诣放之整个汽车行业都可名列前茅。

虽然是新品牌,但启辰在服务方面,不论网络规模还是服务质量,与老品牌相比都不遑多让。而且,新品牌也有“新”的优势,启辰更了解客户需求,勇于突破窠臼,所以在网点布局、金融政策等诸多方面,更见用心,与老品牌相比多有超越之处。这成为启辰在2012年整体车市低迷大势中逆势而上重要助力。

启辰热销的原因如果用一个关键词概括,那就是对消费者的“诚意”。正如东风日产启辰事业部部长叶磊一直坚信的:“品牌不怕新,就怕没诚意。我们通过行动表达诚意,消费者一定可以感受到,启辰的‘星’火必可成燎原之势。”



## 三雄极光北京设立体验馆

拟快速导入LED照明市场

近日,三雄极光LED照明体验馆在北京宣布正式开馆。据悉,此举是三雄极光开展全国巡回LED照明技术应用研讨会、“中国零售业建筑照明节能调研”项目之后,加快LED发展步伐的另一重要举措。

环境式体验LED照明,“形象力”也是企业竞争力

该体验馆按照不同商业环境划分为酒店区域、百货超市区域、化妆品店区域、珠宝首饰店区域、橱窗区域和博物馆区域,分品类展示了三雄极光LED照明实际效果。这种以光环境体验为模式的展厅,增加LED应用的实例,有助于顾客真实感受LED照明的功能与优势,也有助于企业展示自身形象,三雄极光

在行业率先建立LED体验馆,也从侧面反映出其布局LED市场的计划与决心。

LED照明前景广阔,三雄极光快速导入

LED是一种利用半导体芯片进行发光的新颖光源,其最大优点在于集节能环保耐用于一身。据业内专家预测,未来几年内,中国LED照明市场将迎来发展高峰期,市场需求量有望突破1000亿只,市场份额达到30%以上。据悉,除北京外,三雄极光还计划在中山、杭州、上海等地设立更多的LED体验馆。随着LED体验馆在全国各地的逐步设立,以及LED终端渠道的不断完善,精心准备多年、拥有众多领先优势的三雄极光未来必将会在激烈的市场博杀中独占鳌头。

## 潘高寿迎来122诞辰

创新让老字号焕发第二春

11月28日,中华老字号潘高寿迎来122周年诞辰。在122周年庆典上,广州白云山潘高寿药业董事长魏大华表示,“将继续加大‘大药’、‘大健康’两个领域的拓展力度,依靠‘双轮驱动’,2013年潘高寿要实现产销突破5.3亿的目标。”

在122载的岁月洗礼中,潘高寿经受住了考验,而在谈到老字号运营心得时,魏大华表示,“潘高寿老字号的品牌内涵经过百余年的积累已经被消费者接受和认可,但原有产品形象已经老化,我们要挖掘出产品的核心竞争力,然后按现代化的消费需求和习惯对产品进行技术改造。同时,要为老品牌注入新元素,还必须进行营销、体制等一系列变革与创新。”

而据了解,通过营销变革,品牌拓展,产品创新,并同步实现管理机制与人员队伍优化,潘高寿在近年来赢得了新生,不仅深化了传统治咳中成药领域的领先优势,更凭借老字号的影响力拓展了“大健康”产品市场,今年潘高寿保健产品润喉糖单品全年销售将达到两千万,实现了历史

性突破。依靠两个不同领域的“双轮驱动”,2012年潘高寿预计将实现产销4.5亿,全年将实现利润2653万元,同比增长19.6%。

另据魏大华透露,潘高寿开拓“大健康”市场的主体为旗下天然保健品子公司(以下简称天保公司)。为了进一步加强“大健康”产品市场开拓,潘高寿要实现全资控股子公司。就在近日,此项工作取得了突破性进展:原持股公司已经在广州市产权交易所挂牌转让其10%的股份,潘高寿果断出击,有望年内全资拿下天保子公司。(苏震)

