

《河南首届二手车高峰论坛》在启乘名车广场顺利举行



10月16日,《河南首届二手车高峰论坛》在河南启乘名车广场举行,本次论坛由河南省汽车行业协会、郑州市汽车流通行业协会主办,河南启乘名车广场承办。此次论坛包括品茶、赏车、嘉宾访谈、互动对话、自由讨论等环节,对二手车行业现状与未来前景进行了多视角、全方位的探讨。参会嘉宾从多个层面探讨了河南二手车市场的机遇与挑战,对二手车行业的相关政策、经营模式、诚信体系建设、高端二手车市场特点、《汽车三包政策》对二手车的影响等具体问题进行了深入剖析。旨在为处于行业发展期的河南二手车市场带来可持续发展的前瞻性思考,提出合理化建议,推动河南二手车市场健康稳定发展。

新增置换时期 二手车迎发展机遇

论坛由河南交通广播著名主持人南方主持,中国汽车工业协会副秘书长顾翔华、中国工商联汽车经销商商会秘书长韩峰、河南省汽车行业协会常务副会长蒋贵敏、郑州市机动车维修行业协会会长李群柱、郑州市汽车流通行业协会秘书长吴大胜、中国车王卢宁军等行业领导及车友代表共同出席了此次盛会。

论坛当天,启乘名车广场正式对外试营业。启乘名车广场作为河南二手车市场新锐力量,总投资近2亿元,建成中原最大、最豪华的综合名车城市展厅,高标准打造中部二手车企业新形象。

启乘名车总经理贾敏锐在欢迎致辞中表示,启乘希望通过这次盛会的举办,各位领导能够为河南二手车市场发展提供宝贵的经验,贡献集体的智慧。也希望河南二手车市场以此为契机,进一步加强市场规范、诚信体系的建设,迎来市场发展的春天。

中国汽车工业协会副秘书长顾翔华对2013年整个汽车行业情况进行了简单介绍。他指出,中国2012年二手车销量接近500万辆,新车销量为1900万辆。市场已经从新增开始转入新增置换时期,二手车的流通对新车销量的贡献度正不断扩大,二手车已经是汽车市场中一个非常重要的不可忽视的组成部分。

如果我们未来的汽车市场要让它形成一个内生动力可持续发展的循环,那么首先就要大力推动二手车的交易,因为它是保证我们汽车市场可持续发展的重要环节,没有二手车的交易恐怕新车市场就会停滞不前。

中国工商联汽车经销商商会秘书长韩峰对大家比较关注的热点话题进行了论述,如10月1日出台的《汽车三包政策》。韩秘书长指出,《汽车三包政策》的出台标志着中国汽车销售体系迈向了全新的阶段。对于二手车来讲,只要在“三包”政策范围内,也同样享有三包权利。关于二手车税费改革的问题,韩秘书长指出,我国二手车税费政策不是针对二手车制定的,而是我们国家对旧货业增值税的征收方式。因为二手车行业的特殊性,导致了二手车税收的不平

等,例如经营公司收税经纪公司不收税,而经纪公司又通过经纪的方式开展经营活动等等。对于这一点,首先政府在税收征管方面应该要加大征管力度,甄别清楚什么是经营行为,什么是经纪行为,当经纪公司开展经营行为时也应该向其征收税费。他个人认为,税费的改革其实应该先加强税费征管,在税费征管保证执法力度的情况下去探讨改革的问题。

分析二手车现状 启乘承诺诚信践行

河南省汽车行业协会常务副会长蒋贵敏,郑州市汽车流通行业协会秘书长吴大胜分别就河南二手车的整体情况、郑州市汽车流通协会今年工作重点等问题进行了论述。

郑州市机动车维修行业协会会长李群柱作为业内专家,重点给大家分享了其对高端二手车的一些看法。尤其对5年或者10万公里内的高端二手车,在性能和车况方面进行了分析。

中国车王卢宁军则建议广大二手车潜在客户,在选购二手车的时候,要到那些有品牌保证的二手车商那进行选购。如启乘名车广场,在车源上、售后维修等各方面都有所保障。

论坛最后启乘名车广场总经理贾敏锐向大家介绍了启乘名车广场未来的发展规划,贾总指出建一个启乘名车广场不是目的,启乘在未来3到5年,将以郑州为中心向外扩张,先是省内的洛阳、南阳、焦作,然后是省外西安、太原、武汉、济南等。

凝结全体启乘员工心血的《河南首届二手车高峰论坛》暨启乘名车广场首次媒体见面会取得了圆满成功,启乘名车在中原二手车市场“惊艳亮相”,活动当天莅临启乘名车广场的客户约1000人次,吸引各路媒体近50家,当天成交车辆36台。启乘名车在神圣使命下创立,如阳光下载种的树苗快速成长。随着启乘人躬身践行、奋力开拓,将在中原二手车市场树立一只标杆,引领一方未来。河南本土市场需要更多像启乘这样有实力、重承诺、讲信誉的二手车企业共同推进河南二手车市场的发展。

校企合作升级,东风日产加速人才培养

继“东风日产·青年日”活动后,2013年9月,东风日产再次发力青年人才培养,先后与华中科技大学、大连理工大学签约设立“东风日产奖学金”。按计划,2013年东风日产还将与清华大学、同济大学、吉林大学、华南理工大学4所全国重点学校共捐赠近200万元,设立“东风日产奖学金”,定期奖励具有创新潜力的青年人才。

这是东风日产自2008年开展校企合作项目以来,继2012年开启“政、企、校”三方共赢的校企合作模式后,在青年人才培养上的又一次重大投入。

2013年,以设立重点院校专项奖学金为标志,东风日产全面升级校企合作项目。除扩大原有职业院校合作范围,将人才培养延伸到全价值链各环节,还将加大与985、211高校之间的合作,以创新型人才培养,驱动新十年的优质成长。迄今为止,在校企合作项目上,东风日产与20多个省份及地区近50所院校展开合作,累计投入资金超过1亿元,培育各类汽车专业人才超过10000人。

“校企合作项目的开展,不仅有益于培养企业发展所需的创新人才,更提前将重视消费者需求的理念注入校园,让成长起来的新一代汽车人能紧密围绕消费者去创造更美好的人车生活。”东风日产副总经理任勇表示。

重点高校助推 从“制造”向“智造”升级

“奖学金设立是一方面,同时,我们还通过‘领先校园’计划、赞助高校学生社团、活动赛事等方式,加大对创新型人才培养力度,鼓励更多具备市场化思维、敢于打破陈规的新鲜血液,能加入东风日产,助推企业从‘制造’向‘智造’升级。”东风日产经营管理总部副总部长李军表示。

事实上,东风日产一直与高校密切合作,提前甄选、提前培养,不断提升青年人才综合竞争力。例如“领先校园”计划,不仅邀请东风日产一线骨干主动“走上讲堂”,还将一些有潜质的学生“请进企业”,到东风日产上岗实践,亲身体会怎么把消费者的需求细化到每一道工序当中。

2012年毕业于清华大学、在花都二工厂工业工程任职的蓝晴,就是通过“领先校园”计划培养出来的“新东风日产人”。“东风日产为我打开一扇窗,让我更全面地了解领先车企的业务运营,零距离接触全球领先的工业工程管理技术和模式。”蓝晴表示,“东风日产可以说是我人生的第二所清华大学,更坚定了我工业工程领域做出成绩的决心。”

2013年,就有超过120名重点院校学生加入“领先校园”计划,为企业新十年发展储备更多新鲜血液。东风日产还携手高校举办安全体验训练营、专业论坛、汽车电子设计大赛等活动,如连续多年赞助清华大学“IE亮剑”全国工业工程应用案例大赛,不仅派员工与清华大学学生组队参赛,斩获过企业组一等奖,还派出代表团参加学术交流,大大促进中国工业工程管理的创新发展。

深化院校合作 提升全价值链人才素质

《中国汽车人才发展战略研究》报告显示,2015年中国汽车产业技术人员年需求量将突破500万人,2020年将达到776万人。早在2008年,东风日产就前瞻性布局,启动校企合作项目,通过全方位、多领域的政、企、校三方共赢的校企合作模式,双向整合,寓战于教,为中国汽车职业人才培养探索出全新路子。

今年,东风日产不断扩大职业院校的合作规模和范围,以“制造领先”为突破,将人才培养的触角延伸到全价值链各环节,从优到全,从全到优,打造全价值链人才培养的良性循环。

2013年,东风日产与北京工业技师学院、广东省国防科技技师学院等全国22所院校达成合作协议,预计培养人才千余人。此外,东风日产还与上游供应商联手,将校企合作项目扩展到供应链环节。目前,已有181家供应商表达了加入东风日产校企合作平台的意愿。今年,东风日产将率先从广东地区选择2-3家试点供应商,实施校企合作联合办学活动。而经销商层面,东风日产今年已经和12所院校签约,通过建设培训基地、联合学校开设销售、服务接待、机电维修等职业技能课程等,培养人才约2500人,每年向专营店输送约600人。

“通过校企合作项目,将全球最领先的技术和理念带进学校,以制造领航,带动汽车行业全价值链人才素质的整体提升,是东风日产助推行业人才培养进步的创举,也是东风日产‘共创价值,共谋福祉’使命的体现。”任勇表示。

在中国汽车“黄金十年”的发展历程中,东风日产实现了累计销量450万辆的突破。其通过校企合作项目,全面整合了企业、高校、以及经销商等全价值链利益相关方,搭建了理论与实践相结合的人才培养平台,不仅打造东风日产面向未来的体系竞争力,还以更深、更广、更全面的合作,为中国汽车行业培养全方位创新型人才探索了全新路径,加快汽车行业革故鼎新的步伐,更好推动中国从汽车大国向汽车强国的腾飞。



东风日产技术中心副中心长徐建明与全国重点高校大学生代表亲切交流



做生意, 少不了生意人卡

- ✓ 随借随还, 按天计息
- ✓ 贷款免抵押
- ✓ 流水越多, 额度越高

请即拨打 400-830-8003 或亲临广发银行各网点申请生意人卡!



广发财富管理官方微博

我相信: 今年我能开第三家店
服装批发档主 廖生



广发银行生意人卡 一卡在手生意无忧

- 随借随还** 贷款期限内, 放款、还款自由。
- 贷款免抵押** 5年纯信用贷款、无抵押和担保; 同时支持抵押贷、联保贷, 办理手续简单。
- 按天计息** 降低成本, 利息按天数计算。
- 结算理财更轻松** 流水越多, 额度越高; 可以通过网银、手机等电子渠道自助取款、还款。

* 本广告不构成法律邀约, 业务内容如有变更, 以广发银行最新公告为准, 广发银行在法律许可的范围内保留对该业务的最终解释权。