

潮起风劲好扬帆 蹄疾步稳启新程

——县商贸集团高质量推进市场化转型

调机制,打造权责清晰 充满活力的新型国企

“组织架构没有最流行、最优,只有最合适,在集团的不同阶段,其排兵布阵的方式自然不一样。”2023年,象山商贸集团走出母子公司“投运分离”管控模式的第一步,实现5家子公司实体运转。

2024年,集团进一步优化组织架构,形成了“1总部7部室8公司”的垂直型组织架构和集团总体管控模式,并用近3个月时间,全面梳理集团组织架构、各项制度,理清13类49项内部管理制度、178项权责清单,为企业高效运转,规范运营打下了基础。

为激发企业经营活力、发展潜力,推进“干部能上能下、员工能进能出、收入能增能减”三项制度改革,打破“铁交椅”“铁饭碗”观念,激发全员干事创业的积极性、主动性。推行经理层成员任期制和契约化管理,中层及基层干部全员竞争上岗,出台《县商贸集团企业市

场化运营改革方案(2024—2026年)》,明确8家子公司按照三步走策略逐步推进市场化转型,2024年实施市场化转型子公司2家、实施特别绩效考核业务模块3个,并针对2家市场化子公司制定、完善考核细则。

同时,以“三支队伍”建设为指引,探索定向培养、循序培养、重点培养、梯队培养等后备干部队伍建设模式,将实施“四商工程”(即新商、英商、才商、技商)作为集团内部人才培养赋能的重点项目,针对中层干部、青年干部、党外知识分子、专业技术人员实施差异化培养,补充、完善集团人才结构。2024年,组织参加农贸市场管理、内审管理、业务学习等6批次,赴县外考察交流新业务10余次,参与人员70余人次;招聘商业运营、供应链管理等高水平人才3人,并在此基础上搭建自有招商团队、电商团队等运营团队2个。



象山黄金海岸雷迪森酒店夜景

强主业,构建特色鲜明 优势突出的市场体系

“全域征名!城南地标IP命名等你来定!”2024年9月1日,城南商业综合体项目面向社会火热开展征名活动,收到报名信息262条。项目谋划于集团成立之初,经过两年建设,目前主体部分已完工,一楼农贸市场部分正紧锣密鼓开展施工,预计到2025年下半年可正式对外营业。届时,象山将新增一处集生鲜市集、海鲜餐饮、休闲娱乐等于一体的城市新地标、餐饮新街区。

跳出市场做市场,是集团自成立之初便高呼的口号。“我们必须寻找(市场发展)新的突破点,在市场调研、运营管理等方面下足功夫。”集团相关负责人表示。

持续推进“市场+”战略,构建农贸市场新体系。以公共空间的打造和泛商业功能的外扩为目的,通过空间布局、氛围营造、消费互动等,实现农贸市场向社交空间的延伸。2024年1月27日,投用13年的城东菜场完成精品化改造,实现里子、面子双提升,变身“城东邻里”开业迎客;9月26日,东陈乡市场完成新建开业,乡镇农贸市场布局及配套服务建设进一步完善;12月18日,蓬莱菜场完成改造提升,焕新开业;2025年1月1日,首家“嗨象山·商贸+菜篮子直营店”正式开业,逐步探索出社区门店的小精优经营模式。此前,县商贸集团相继完成中心菜市场场景化改造、石浦菜市场新一轮改造提升等项目,不断融象山本地文化特色入市井菜场,广受周边居民、外来游客好评,让象山的农贸市场不断释放出海洋味、烟火气、文明态,汇聚成“时代感”。

持续推进“功能+”战略,实现新兴市场培育提升。2024年县商贸集团积

极布局、拓展在汽车贸易等领域的探索。2024年9月26日,我县最大的二手车交易市场——县车辆交易中心正式对外营业,市场总投资1.5亿元、用地面积约39亩,可同时容纳车辆750辆,现有入驻商家21户,同时合作宁波小西汽车集团有限公司,于市场二楼设置新能源汽车展销专区,引入零跑、本田、东风等品牌,让市民朋友在家门口实现一站式车辆交易服务。

持续推进“品质+”战略,让商旅市场成为集团发展增效的新突破口。“入住体验非常愉快,感谢酒店工作人员的热情接待,最美海岸线值得再来!”2023年杭州第19届亚运会期间,集团下属黄金海岸雷迪森酒店作为宁波象山赛区媒体指定接待饭店,以优质服务获得入住媒体一致好评。环境优美、服务优质,已然成为黄金海岸雷迪森酒店的代名词,2024年更是获评全县首家“五叶级国家绿色饭店”,入选“2024年金茶花奖宁波市旅游饭店上佳文化特色饭店”“2024年中国酒店品质服务TOP100”等榜单,承接全国涉海走私综合整治暨反走私县域治理经验推广现场会、2024“青年与海”人才科技周等大型会议活动。此外,集团积极培育自有商业运营团队,全力推进城南商业综合体项目,从业态布局、经营模式、特色餐饮、市场定位上推陈出新,成功引入全县首家“希尔顿欢朋”酒店,吸引更多游客驻足城区消费;以石浦镇打造渔光之城为契机,启动渔需品交易市场项目,谋划推进临港路地块项目、东部游客集散中心等项目,用心做好市场烟火、特色渔市、文旅增值等三大工作。



城南商业综合体



蓬莱菜场焕新开业

聚动能,提升产业拓展 持续发展的改革质效

2024年12月30日,象投物产(宁波)有限公司正式揭牌运营,该公司由县商贸集团与物产中大城投(宁波)控股有限公司共同出资设立,旨在更好落实象山县人民政府与物产中大城投的战略合作协议,推动更多优质资源、重大项目向象山倾斜、落地。

当下,县商贸集团下属市场的数量、质量在全县范围内已占据绝对体量,但仅靠市场经营还无法完全实现“资产做优、营收做大、企业做强”的发展目标。想要打造县域商贸流通头部企业,就要抓住县域特色、抓住商贸品牌,不断拓展、延伸产业链条,在多元化经营上实现新的突破。

聚集强经营,持续拓展新业务。立足县车辆交易中心,以绿色运力组建为契机,携手浙江崇山科技有限公司开展新能源车辆采购及匹配储、充、换设备销售业务,先后落地换电站8座,销售配套乘用车8台、商用车15台,实现贸易额超3800万元;并获得吉利远程牵引车系列、自卸车系列、搅拌机车等全系列新能源车型宁波地区独家经营权,为后续开展车辆销售业务打好基础。聚焦针织产业发展,开展石墨烯针织原材料集采及销售业务,累计开展往来业务18笔,完成交易额约1.4亿元;开设国家石墨烯创新中心象山石墨烯科技馆,打造集科普教育、体验展销、招商引资等功能于一体的综合服务平台。同时,对接京东自营供应链服务商,谋划开展象山区域生鲜集采、供应业务。

突出全链条,全力完善大体系。布局基地物流,在象山城区、石浦镇、东陈乡等地布局供应基地,打造物流枢纽,连点织线,完善区域性的物流配送网络体系建设,推进中心菜场二期、石浦渔需品交易市场、县农产品(畜禽)冷链物流中心等项目。延伸产业链条,加快构建“产品基地+物流中心+终端市场”的多渠道流通体系,向上打通源头直采渠道,向下拓展终端市场,推进中心菜场蔬菜批发直供项目,联通蔬菜种植源头基地,降低供

给成本、提升经营能力,计划日供应蔬菜100吨,蔬菜批发价格可下降10%左右。

2025年,集团将着力建立完善资质优质、风险可控的贸易市场合作网络,以混改、合资、入股等形式紧密贸易协作。以区域品牌销售代理授权为抓手,推进新能源商用车、乘用车销售及配套储、充、换设备销售等业务,完善充换电网络建设,助力构建绿色交通生态体系。推进石墨烯针织原料集采内外贸业务,抢抓石墨烯商业化应用的有利契机,进一步推动石墨烯在纺织服装等领域的应用,探索在海洋材料等领域的研究,加快形成具有象山特质的新质生产力。力争参与到本地公建项目、重大项目的建设材料、设备等大宗商品的统一供应服务中,拓展业务内容、增强经营能力。围绕海洋产业、低空经济等新兴产业和重点领域,积极对接、参与相关项目,寻找集团发展的新增量。



象山县车辆交易中心



中心菜场



象投物产(宁波)有限公司与业务合作单位签约仪式



城东邻里



象山石墨烯科技馆



首家“嗨象山·商贸+菜篮子直营店”正式对外营业

同时,发挥好浙江象鲜供应链管理有限公司的主体优势,开展县域特色农副产品产销对接、东西部协作及山海协作消费帮扶等业务;做好“共富工坊”象山东陈邻里旗舰店日常运营工作,当好汇聚象山特色生鲜产品、手工艺品,展示象山风土人情、地方发展的宣传新窗口;推进象山陆基养殖的北欧三文鱼(鲑鱼)的本地销售工作,分别于象山城区、石浦区域布局两家线下直营门店,并计划开展线上销售,让三文鱼游上更多市民的餐桌。

百舸争流,奋楫者先;奋勇登高,实干为要。站在新的发展起点上,县商贸集团将继续锚定“开新局、稳经营、强创新、走前列”,持续深化国资国企市场化改革,努力朝着“打造全县商贸流通和社会服务领域引领单位、核心阵地”目标砥砺前行。

(记者 吴敏勇 通讯员 杭枫)