# 吹响新疆跨越式发展人才“集结号”

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-07-25

*第一篇：吹响新疆跨越式发展人才“集结号”吹响新疆跨越式发展人才“集结号”新疆维吾尔自治区党委书记 张春贤在新的历史起点上，实现新疆科学跨越、后发赶超，必须不拘一格降人才，以更加优惠的政策和更加灵活的措施，吹响人才发展“集结号”。多措并举“...*

**第一篇：吹响新疆跨越式发展人才“集结号”**

吹响新疆跨越式发展人才“集结号”

新疆维吾尔自治区党委书记 张春贤

在新的历史起点上，实现新疆科学跨越、后发赶超，必须不拘一格降人才，以更加优惠的政策和更加灵活的措施，吹响人才发展“集结号”。

多措并举“育”人才。培养是人才开发的有效途径。要采取各种具体的、管用的措施，加强各类人才特别是高层次、复合型人才的培养。要紧紧抓住中央实施新一轮对口援疆的历史机遇，充分利用中央和内地省市的培养资源，选派大批青年骨干人才到中央国家机关及其所属高等院校、科研机构和援疆省市挂职或培训学习，提高素质能力。

海纳百川“引”人才。要放宽引才视野，主动出击，大力实施全方位、多层次、宽领域的人才引进战略，用新疆蕴藏的巨大发展潜力和美好前景，吸引人才、感召人才。要加强与内地高校、科研机构的合作交流，“不求所有、但求所用”，柔性引才引智，聚集各种人才资源为加快新疆发展服务。

不拘一格“用”人才。“求之则愈出，置之则愈匮”。新疆跨越式发展和长治久安渴求人才、呼唤人才，绝不能“闲置”人才。在人才使用中，要注重处理好“儿子”和“女婿”的关系。对引进的外来人才，要当作“上门女婿”，充分信任，放手使用，最终让他们变成“儿子”，否则也会用不好、留不住。

对现有人才，更要使用盘活，防止气跑“儿子”。要激发人才创业激情，以用为本、唯才是举、用才无类，坚持不让老实人吃亏、不让干实事的人吃亏、不让长期在一线埋头苦干的人吃亏的用人导向，深化干部人事制度改革，打破条条框框和壁垒障碍，完善符合各类人才特点的选人用人机制，促进优秀人才脱颖而出。对特殊人才采取特殊政策，给予特殊支持，不求全责备，鼓励探索创新，宽容失败，使他们能够充分施展才华，在新疆跨越式发展的广阔天地中大有作为。

营造环境“励”人才。新疆地处边远、条件艰苦、发展滞后，人才发展条件与内地无法比，在人才工作体制机制上更要充满活力，在人才投入上更要舍得花钱，在待遇留人上更要给予优惠，在事业留人上更要尊重人才价值取向，在感情留人上更要体现人文关怀，营造良好的人才环境，激励人才创新创业、多作贡献。

**第二篇：政府工作报告吹响改革“集结号”**

政府工作报告吹响改革“集结号”

改革、深化改革、推动改革、深入推进改革、加快改革、启动改革„„在国务院总理李克强５日所作的政府工作报告中，记者梳理发现，“改革”二字出现了77次。许多人大代表表示，77次“改革”指明了2024年政府工作的方向、表达了政府深化改革的坚定决心、让全体人民看到了过上好日子的希望。

2024年是贯彻落实党的十八届三中全会精神、全面深化改革的开局之年，是全面完成“十二五”规划的攻坚之年。“改革是今年政府工作的首要任务”，政府工作报告中这句铿锵有力的话，体现的是全面深化改革毫不动摇的决心。报告不仅将“一条红线、九大任务”作为2024年的改革总路线，而且将改革的思路和精神贯穿在随后的经济发展、社会建设、民生改善等各项工作之中，改革向“深水区”推进的方向明确，敢啃“硬骨头”的决心坚定。

过去一年，政府简政放权加速，社会保障全面推进，经济形势实现了稳中有升的良好局面；反腐败斗争持续发力，党风政风和民风明显好转„„这些转变为推进改革创造了有利条件。

“政府工作的根本目的，是让全体人民过上好日子”“坚持建机制、补短板、兜底线，保障群众基本生活”“让全社会创造潜力充分释放，让公平正义得以彰显，让全体人民共享改革发展成果”„„报告涉及到医疗、教育、住房、就业多方面改革，都是从人民群众利益最直接的领域改起，实实在在列出了“红利”分享清单。执政为民，以民生为本；改善民生，以惠民为重。用改革红利让人民受益，体现的是一种以人为本、促进和谐的理念。

此次政府工作报告再次吹响了全面深化改革的“集结号”，各级政府应切实解放思想、锐意进取，以改革为动力，戮力同心谱写“中国梦”美丽新篇章。

**第三篇：银行同业吹响转型发展集结号**

银行同业吹响转型发展“集结号”

北京银行：未雨绸缪，促进发展转型

坚持“服务中小企业”是北京银行的鲜明市场定位，这不仅是实现自身永续发展的战略需要，更是履行社会责任、服务和谐社会的重要使命。中小企业融资难是世界难题，但在服务中小企业上，北京银行经过十余年的努力，塑造了鲜明的经营特色和独特的竞争优势，在支持科技型企业、文化创意企业、节能减排项目等领域打造了优质的金融品牌。

北京银行设立了国内首家中小企业服务中心，推出“小巨人”中小企业融资方案，并成立首都第一家科技型中小企业特色支行，累计为1000多家科技型中小企业发放贷款超过1000 亿元，并积极参与各项科技金融创新试点，市场占有率均在70%以上，培育了华旗资讯、牡丹联友、汉王科技、用友软件、碧水源等一大批“小巨人”。而在文化创意产业方面，自2024年以来，北京银行率先对影视、出版、动漫等9大类文化创意行业提供金融支持，目前已累计投放文化创意贷款达1000多笔，金额达 160多亿元，占北京市场的80%，探索出“文化+金融”和谐发展之路。

农行福建省分行营业部：网点转型工程硕果累累

2024年，农行福建省分行营业部网点转型工作全面提速。截止目前，各项存贷款规模近千亿元；资产、负债、中间业务体量与质量创历史最高水平；个贷规模和增速创下历史最佳水平；成功完成42个网点的改造转型，建成精品网点21个„„农行福建省分行营业部，以一份无愧于时代的答卷回应了重点城市行发展战略的责任召唤。

农行福建省分行营业部，紧紧抓住农行股改上市契机，全面实施网点转型工程，力争在2024年底前打造一批“布局合理、形象统一、服务高效、管理有序”的骨干网点，全面提升窗口形象与服务层次。

锦州银行的转型发展之路：从“单一”到“多元”

近几年锦州银行资产结构不断向资金业务和中间业务倾斜，已经开始由贷款利息收入占绝大比重的单一发展模式，逐渐向多层次盈利空间迈进。数据显示，该行贷款利息收入占总收入的比重已由2024年的81%下降到2024年10月份的76%。截至2024年10月末，非利息收入为4.2亿元，占财务总收入的比例达12%。在资产规模上升的同时贷款增速回落，表明锦州银行的资产运用对贷款的依赖性明显减弱，盈利已不光靠贷款规模支撑，在“十二五”期间贷款占比还会逐年下降，盈利增长将呈多元化的发展态势。

过去城商行投资渠道较少，该行之前的资金业务以投资债券和回购为主，现在向存放同业、理财逐步转变，随着资本业务逐步优化，未来几年投资收益还会大幅增长。在中间业务发展方面有着明确的规划和预期。2024年该行已发行了第一款自主研发的债券型理财产品。目前在申请开办代理基金、三方托管、代理黄金业务，预计2024年都能取得资格，中间业务将是跨越性、不一样的格局。

据了解，锦州银行目前中间业务总量为300万笔，代理业务收入在500万元左右，占总收入比重的1.1%。该行已经代理了锦州市全部28种代理业务，ATM机超过105台，预计2024年上半年可以对外发放信用卡，第一批以公务卡的身份出现，控制好风险自然过渡到贷记卡。随着会计结算量、银行卡业务、银行承兑票业务的增加，该行中间业务收入将在“十二五”期间大幅增加。

招商银行福州分行：金融创新的“领跑者”

招商银行福州分行紧跟总行步伐，加紧实施经营战略转型，打造区域市场新的核心竞争力，提出了“抓住机遇、创新求变、二次转型、超越目标”的工作指导思想，积极抓住当前海西经济区跨越发展的重大机遇，兼顾资本约束和规模扩张的双重要求，创新理念、开拓思路，从疏导渠道、调整结构、提升定价、改进绩效、整合资源入手，夯实并做大客户群，积极培育新兴业务增长点。

2024年，招商银行福州分行各项业务呈现活跃创新、加速发展态势：各项存款创出了建行以来的最高涨幅；收入结构、业务结构进一步优化。在公司业务方面，除了全面介入当地大中型优质骨干企业外，还有选择地支持了公路、港口、能源、城市基础设施建设等一批重点项目。特别是加快了中小企业业务发展的步伐，目前形成了以中小企业业务和创新型对公中间业务为重点，以离在岸联动、船舶融资等国际业务为特色的差异化的公司银行业务竞争优势。在零售银行业务方面，则形成了以私人银行高端理财业务、信用卡、电子银行和个人信贷业务为特色的核心竞争力。

华夏银行：加大电子银行发展，推动经营转型

银行是中介服务机构，华夏一直本着银行本能和原始初衷考虑转型。华夏银行的定位是中小企业经营服务商，下一步华夏将向中小企业进一步拓展个人业务、资金业务，同时大力发展电子银行，以弥补网点不足带来的客户服务缺陷。

加强电子银行渠道的服务建设，加强电子银行在营销、服务和宣传方面的渠道作用，前瞻性的把握银行科技的发展方向；推进电子银行业务发展，要跳出就网银谈网银的局限，因为电子银行部的未来就是银行本身。

“转型是一个过程，不像明星可以华丽转身，是一个过程，经过起起伏伏才能达到理想阶段”，华夏银行行长樊大志这样强调。

晋商银行：做强金融实力助推转型发展

放眼全国，地方金融产业转型发展轰轰烈烈，如何打造能够与历史金融地位相匹配的地方金融机构，发挥地方金融应有作用，晋商银行从三个方面入手：

一是坚持整合与转型并重，通过做强业务更好地服务山西转型发展。同时，立足“扶持中小企业、支持优势企业、参与重大项目、服务城乡居民”的市场定位，通过调整信贷、业务、收入、产品等结构，有效支持山西产业结构调整、低碳绿色经济和中小企业发展，在全力服务山西经济转型发展中实现自身的成功转型。

二是坚持安全与效益并重，通过快速拓展更好地促进山西经济跨越发展。始终坚持安全第一的发展理念，坚持以效益为目标，在有效管控经营风险的基础上，大力发展公司、个金和中间业务，加快推进“积极完成省内网点布局，逐步向省外拓展辐射，择机在境内外资本市场公开上市”的 “三步走”发展战略。

三是坚持品牌与品质并重，通过公开上市更好地支持山西经济科学发展。加快上市步伐，努力把晋商银行打造成治理完善、资本充足、内控严密、服务和效益良好的，具有较强竞争力的民族品牌银行和在国内有一定影响力的上市公司，成为服务山西经济社会又好又快发展的金融主力军。

邮政银行陕西省分行：“大理财”引领邮储银行转型发展

所谓大理财，就是将邮储银行现有的代理保险、基金、国债、本外币理财等业务连同储蓄业务统一纳入大理财业务范畴，将个人和机构作为服务对象，注重客户的结构调整和结构转型，打造邮储银行服务中高端市场的持久竞争力。

在“大理财”观念的引导下，该行摒弃了高成本负债发展方式，取而代之的是立足客户需求的效益性、共赢性发展方式。全省整合产品资源，深挖产品特点、客户需求和业务发展的结合点，灵活调整配置各类理财产品，统筹安排好不同阶段、不同产品的销售，打响了理财类产品销售的“闪电战”、“攻坚战”和“持久战”。

通过科学准确定位，编制核心产品体系，包括负债类、中间理财类、中间结算类、资产类及电子化服务渠道，通过划归产品体系、介绍产品特性/价格以及分析产品适用的人群和市场，进一步明确业务发展的方向。紧跟市场步伐，进一步整合产品资源，将业务分为“负债+结算+理财”三大板块，科学策划，全年分时段、有重点、有步骤推进业务发展。针对不同地域、不同业务发展优势，着重于产品的销售策划工作，以短、中、长的期限组合营销为线，以突出市场特点的阶段性营销为结，以重点产品的时点营销为点，通过点、结、线的相互串联，实现理财类业务的“无间歇”销售。

青岛银行：加快战略转型，核心竞争力不断增强

2024年初，青岛银行确立了“把青岛银行打造成青岛乃至全国最好的银行”的发展目标。组织结构调整是青岛银行迈向现代化商业银行的重要一步。青岛银行按照现代商业银行的体系，首先在组织架构方面做出了新调整，新设了计划财务部、公司业务部、机构管理部、贸易金融事业部等部门。2024年7月，青岛银行国际业务部成功转型贸易金融事业部，实现了本外币联动、内外贸联动。通过国内信用证、国内外保理、结构性订单融资、跨境融资通、贷押及保函业务这六大支柱产品，为企业提供贸易链总和服务及一揽子金融解决方案。自去年7月份成功转型后，青岛银行贸易金融业务快速发展，超过往年同期业绩150%，赢得了同业的口碑和客户的支持。

战略转型，理念先行，在过去的一年中，青岛银行在全行范围内倡导 “风险文化”、“合规文化”，注重风险控制与合规经营，深入实施全面风险管理。他们将风险控制覆盖所有机构，每个管理者及员工都时刻绷紧防范风险这根弦，对操作风险“零容忍”。严格控制风险不仅没有减少青岛银行的信贷规模，相反，由于信贷质量从优，操作得当，在所有银行压缩信贷规模的情况下，青岛银行去年三季度获得中国银监会追加4.2亿元贷款规模。

**第四篇：吹响廉政文化建设的集结号**

吹响廉政文化建设的集结号

尊敬的各位领导、亲爱的朋友们：

大家好！今天，我演讲的题目是《吹响廉政文化建设的集结号》！

走近南村村委会，首先映入眼帘的便是八个刚劲有力的大字：“大公无私、实事求是”，这是我们南村全体两委干部的从政座右铭。漫步于走廊里、楼梯间抑或是办公室、会议室，随处可见那一幅幅悬挂于墙壁上的廉政格言、修身警句，这些话语掷地有声、发人深省，在物欲横流的今天，这些话语更是犹如一面铜镜，一汪清泉，照亮了人性，荡涤了心灵，时刻提醒着我们：执政勿忘为民，掌权贵在清廉！

诚然，我们共产党人自建党以来就以天下为己任，光明磊落，挽民族之危于累卵，解人民之苦于倒悬，时刻以拯救民族危亡、黎民苍生为宗旨，党丝毫没有自己的私利。及建国以来，我们党和政府亦始终保持对腐败采取零容忍的强硬态度，不管是政治局委员还是普通党员，只要腐败，终将难逃法网公道。然而，就是在这样的高压态势下，一些腐败分子仍然不惜铤而走险，“前腐后继”。究竟是什么原因导致腐败现象屡禁不绝，甚至大有愈演愈烈之势呢？为什么一些领导干部经受党多年的教育，也无法抵挡“糖衣炮弹”的攻击，廉政防线被一朝摧毁呢？我觉得，其中一个重要原因就是一 个时期以来我们只注重对腐败现象本身的打击，而忽视了产生它的深层根源，社会上缺乏浓厚的廉政氛围，“享乐主义、拜金主义”等一些腐朽的文化趁虚而入，侵蚀了人们的思想，使一些人的马克思主义理想信念发生动摇，而这些腐朽的东西一旦侵入到某些意志薄弱的为官者身上，极易使他们忘记改造了多年的世界观、人生观，忘记党多年的教诲，忘记人民的嘱托，忘记自己为官一任、造福一方的责任，铤而走险，大搞权钱交易，从而堕入腐败的深渊。因此，反腐败，不仅仅是政治上的斗争，它也是文化上的较量，更是意识形态领域的一次洗礼。没有廉政文化支撑的反腐败斗争无异于扬汤止沸，注定无法取得完胜，为腐败现象的死灰复燃埋下了隐患，因此，对腐败进行彻底的铲除，必须要加强廉政文化建设，以收釜底抽薪之效。

廉政文化，顾名思义，是廉政与文化的结合，通过文化的形式，使廉政观念、廉政思想深入人心，增强人们的廉政意识，使廉政行为成为人们、特别是为官者的自觉习惯，从而使其在思想上、意识上得到一次洗礼与升华。“廉政文化”这朵奇葩，自从在南村生根发芽起，就得到了全村上下的悉心呵护，使它得以最终绽放，散发出醉人芳香。村两委成员每人都有自己的廉政座右铭，为更好地服务村民指引正确的方向。自廉政文化建设在南村开展以来，两委成员的政治素质明显提高了，与村民的心理距离明显拉近了，老百姓对两 委的信任度明显增强了。全村上下形成了良好的廉政干事氛围，这也使得南村的新农村建设步伐走的更好、更快、更和谐！正如南村党总支书记说的那样，廉政文化就像和煦的春风，时刻引领着大家向着风清气正、以廉为荣的方向迈进，又像无声的春雨，时刻滋润着全村上下致富奔小康的急切心情。

口号重要，实际行动更重要，听其言，观其行。老百姓更加关注的是这些口号能不能得到贯彻落实，而不仅仅只停留在墙壁上抑或是口头上。如果每个领导干部都牢记“情为民所系，权为民所用，利为民所谋”的执政理念，时刻以“发展好、维护好广大人民利益”为行事准则，那么，我们的干部队伍必将是一只为民、务实、清廉、群众满意、战斗力强的干部队伍。基于此，在南村两委联席会议上，支部书记就要求大家时刻记着自己的廉政座右铭，时刻不忘老百姓，时刻记着多为老百姓做一些实事，而不是只有空谈。在南村镇党委的大力支持下，南村村两委经过近一年来的廉政文化建设，在南村已经形成了风清气正、廉洁务实的良好氛围，得到了上级党委、政府的肯定与褒奖，也得到了广大老百姓的一致拥护。在今天的南村，人人都“以廉为美、以廉为荣”，廉政文化已经成为每一个两委干部不可或缺的精神食粮，成为新农村党的建设中一道靓丽风景线，成为鼓舞南村更好更快发展的不竭动力。尊敬的领导、亲爱的同志们，时光荏苒，岁月如梭，在改革开放、市场经济蓬勃发展的新的历史时期，遵纪守法，依法办事，心系百姓，造福社会，我们责无旁贷、义不容辞！让我们永葆共产党人先进本色，立党为公，执政为民，清廉从政，清洁为官！让我们吹响廉政文化建设的集结号，以摧枯拉朽之势向腐败发起最猛烈的冲锋！

我的演讲完毕，谢谢大家！

南村党总支书记助理 郝硕

2024年5月20日

**第五篇：畜牧行业吹响电子商务集结号**

畜牧行业吹响电子商务集结号 说起电子商务，我们首先想起的应该是类似京东、淘宝、苏宁、国美等电子商务大亨们。几乎每年，他们都会给我们上演一场轰轰烈烈的电子商务大战。看似是硝烟弥漫，你死我活的战场，最终却是这些电商们赚足了我们眼球的同时，荷包也是赚得盆钵满溢。放眼于我们畜牧行业来说，我们一直都是一个相对保守的行业，每一步都是走得亦步亦趋，小心翼翼。然而在电子商务大潮爆发之后，面对赤裸裸爆发式利益的诱惑下，我们畜牧行业再也按捺不住。2024年已然成为我们畜牧行业电子商务大爆炸的一年，从最早的胜点饲料商城开始引发了连续五六家饲料商城上线。这个集中上线的数量以及速度不得不说明电子商务的战火已经蔓延到畜牧行业中来，并且大有愈演愈烈之势。那么，在这个畜牧行业电子商务大爆炸的时代，你是否准备迎战?笔者在我们畜牧行业混迹多年，之所以说是混迹，是因为从事过的岗位比较多，并且相对来说跨度还挺大。2024年当过业务员跑猪场，2024年在生产企业坐过办公室，2024年至2024年在三线城市的兽药市场开过门店，2024年在畜牧行业的媒体打过酱油，目前自己经营一家小公司。其实相对其他行业来说，我们畜牧行业的工作单

一、枯燥并且需要跟牲畜打交道，因而大多被外界认为是一个比较低端的行业。然而这么多年来，笔者一直坚持守候在原点，坚守在我们畜牧行业里，最大的原因应该就是对畜牧的热爱。英美尔产品咨询：一五八一零一\*\*八零七

写这篇文章的原由是因为看到了行业内一个有意思的现象：畜牧行业电子商务大爆炸的时代或许真的到来了，身在畜牧行业的你，是否已经准备好应战?(ps：不管你应战不应战，行业内几家媒体已经是全阵以待，拉足架势，准备大干一场了)2024年注定是畜牧行业电子商务浪潮兴起的元年，整个畜牧行业将受到一次互联网风暴的洗礼。

2024年新年刚过，胜点饲料原料快购商城的网站率先上线，并正式开始运营,拉开了畜牧电商爆发的帷幕。5月，由中国饲料行业信息网创建的饲料商城上线;6月初，由猪e网创建的买卖易商城上线运营;6月中旬，35941饲料网全新改版上线，资讯门户网站改为B2C商城网站;7月，由中国养殖网创建的易养商城上线运营。由此可见，行业内各大门户网站都看好电商这块美味的蛋糕，都想着尽快打开市场，都迫切希望在这次电子商务大爆炸中分得一杯羹。那么，为什么畜牧行业的电子商城会在今年集体爆发呢?

笔者认为主要原因有以下几点：

第一，畜牧行业垂直电子商务是互联网时代发展的必然产物。随着信息的高速发展，人们越来越依赖互联网带来的便利，网络购物已经成为人们生活中不可或缺的一部分。越来越多的人通过网络购买饲料等畜牧产品，正是养殖户的这种网络购物需求，让更多的畜牧企业开始考虑发展电子商务。

第二，年龄最大的90后今年已经24岁，开始走上工作岗位，最大的80后也早已过了而立之年。正是这批80、90后的新时代人群加入，逐渐取代传统的养殖饲养观念，让畜牧行业更加年轻化、信息化，网购也理所当然的被认可和接受。

第三，2024年8月，爆发了互联网历史上规模最大的电商价格战，京东、苏宁、天猫、当当、国美等国内电商巨头纷纷加入战争，轰动整个行业。最终的受益者仍然是各大电商。但通过此次事件，人们发现原来电商还可以这么玩，人们也因此看到了电商的未来与前景。所以，此次事件不可不说是畜牧行业电商爆发的导火索。

第四，个人觉得是畜牧行业各大媒体门户网站的发展处在瓶颈期，而且各门户网站同质化严重，欲寻求突破，利用自身强大的流量优势，把互联网与实体相结合，搭建平台，实现网络销售，从而从中赚取利润。

第五，跟风效应。当第一家胜点饲料原料快购商城上线的时候，人们或许没意识到什么，但

是当第二、第三家商城陆续上线，而且都是行业知名媒体操作的时候，很多人再也坐不住了，纷纷投入电子商务的大潮中。

到这里，纷纷扰扰的饲料商城上线，究竟运行情况如何?

目前看来，无论是产品、信誉、客户体验等指标，胜点饲料商城都具有不可比拟的优势。胜点饲料商城运行的怎么样?据观察，胜点饲料商城网站首页有个物流票据版块，可以看见每天的发货信息，每天订单数量在10-20单左右，每单几件至几吨不等。并且，胜点饲料商城的采购客户来看，相当一部分是回头客。这也很大程度说明，胜点饲料商城的产品以及服务已经逐步得到更多畜牧朋友的认可。

其他商城来看的话：拥有强大的流量来源是这几个商城的共同优势。目前各商城处在火热招商阶段，都在不断完善商城产品内容。中国饲料行业信息网的饲料商城主要以饲料、行业书籍、分析报告等产品为主，猪e网的买卖易主要以猪用兽药、饲料为主，中国养殖网的易养商城则以养殖器械、饲料等产品为主。各大网站纷纷抢占各自熟悉而又擅长的领域，以期在这场争夺大战中占据优势。

这场战争的最后 谁将脱颖而出?

就目前来看，这场战争才刚刚开始。但是目前以胜点饲料商城为首的几家商城已经是在整合自己的资源，牟足力气准备开拓自己一片新的疆土。笔者身为我们畜牧行业的一份子，很看好畜牧行业电子商务的前景，也承认其他行业媒体的的商城具备的各种优势。因此笔者希望，能够在大家共同合力下，推动我们整个畜牧行业的电子商务平台，因为只有这样，才能使得我们畜牧行业真正受惠到电子商务的快捷方便，从而引起一场真正意义上的畜牧行业电子商务改革。

我们畜牧行业正在迈着步子向前狂奔，那么到底谁能在畜牧行业电子商务浪潮中脱颖而出，成为引领时代的弄潮儿，让我们拭目以待!并且笔者相信，不论最终花落谁家，都将是我们整个畜牧行业指引方向的一颗新星

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！