



## 莞邑乡村振兴 镇村行<sup>21</sup>

策划：田恩祥

文 / 图 羊城晚报记者 秦小辉 通讯员 莫村玲

### 禾坑村

# 重构乡村文化 600年古村将迎来华美转身



禾坑村建设东莞市特色精品示范村



禾坑篮球场掩映在树木中

## B 通过“三步走”重构空间秩序

根据禾坑村打造精品示范村规划方案，禾坑村将通过“重构乡村文化、整治村庄环境、优化功能布局”三步走，重构空间秩序，打造“环境优美、个性鲜明、布局合理、城乡关系融合、乡愁饱满、产业兴旺、村民自尊自信”的东莞特色精品示范村。

根据规划设计方案，禾坑村巧借乡村振兴东风，将打造一批乡村景观小品、一批建筑景观、一批环卫设施、一批公共基础设施、一批文化设施、一批人文标识、一片美丽田园。其中，本次建设特色精品示范村的最大工程就是打造一批乡村景观小品，包括泗水池岸线及景观改造提升，朱子广场节点建设，禾坑文化广场、童趣园及乡村文化园景观提升，草坡阳台及枫树园节点建设，半亩方塘网线及景观改造提升，礼仪仁智广场节点建设，源头并泉节点建设，红色文化广场建设等。

在此次示范村建设中，将朱熹文化元素融入到26000平方米禾坑文化广场中是最大亮点。此前，该文化广场在美丽幸福村居创建中就新建了高标准的篮球场、羽毛球场、健身绿道、休闲公园等休闲场所，改造升级了周边路段、人行道以及景观。“这次示范村建设就是要进一步提升广场的人文气息。让村民知道我们是朱熹的后人，让村民知道朱熹是什么样的人，让村民成为弘扬朱熹精神的传承人。”朱兴稳告诉记者，为此，接下来将在文化广场中建设泗水池、半亩荷塘、朱子广场等文化景观。



禾坑文化广场一角



打造一批乡村景观小品

## C 项目计划从今年7月份开始动工

禾坑特色精品示范村实施EPC(设计、采购、施工)工程总承包模式，从工程的设计、采购、施工全部交由浙江大学城乡规划设计研究院有限公司全权负责。据朱淦辉介绍，此次示范村工程总承包项目的招投标工作由镇政府牵头实施，目前还在稳步推进当中。

“对禾坑村来说，这是一件实实在在的民心工程，时间很紧，必须要在预定的时间内按时按质完成。”据朱兴稳介绍，按照工作流程，该项目计划从今年7月份开始动工，到12月底前必须完工。整个示范村的规划建设估算为4200多万元，届时验收通过后，可获得市1000万元的奖补。

# 市民换车勤 二手车市火

文 / 图 陶丽蓉

今年新车型的不断推出造成了“换车热”，换车的加快有一个重要原因就是新车“频繁降价”，不少新车的价格基本上达到了“消费者认可”的价格空间，使换车成本降低。

## 4S店置换业务抢占传统二手市场

据笔者了解，目前东莞多个品牌开展了二手车4S店置换业务。从自主品牌吉利、奇瑞，到上海通用、上汽大众，甚至宝马、奥迪等高档品牌，都在经营类似业务。

在东莞南城世奥奥迪汽车专卖店，一名姓李的销售代表向笔者表示，奥迪开展二手车置换业务已经有好几个年头，凡购买奥迪车的用户，可以将任何品牌、任何档次的车拿来置换，只需补齐差价即可。“我们有专业的二手车评估师来评估旧车价值，评估价基本上也同二手车市场一样，这就免去了车主去二手车市场交涉的麻烦。”

上周五笔者跟朋友杨小姐在此家店选车，4月底时

她家先生就看上了刚上市的奥迪A8，之前的那台车也用了8年，杨小姐在此前也在各二手车网上咨询了一下，他们家那台路虎神行者目前市场回收价也就10万元左右。先生经常要去汕头、河源工地也没有时间来处理此事，最后还是决定让世奥旧车置换好了。杨小姐说：“二手车过户手续十分复杂，稍有遗漏日后很容易引起纠纷。对于车主来讲，无论旧车过户手续还是新车上牌手续，都是由4S店负责办理，省去了车主办理各种繁琐复杂手续的烦恼。”

据相关人士介绍，面对目前越来越多的置换客户，为实现新车销量的最大化，大部分的4S店实行精细化高额置换补贴，希望把置换客户留在店内。但也得提醒下消费者，在置换过程中，一定要把新车和旧车补贴区分开来，因为时下有一些4S店利用高额补贴作为幌子，压低旧车价格，从而从置换业务中牟利。



东莞市民换车周期缩短

## 90后成二手车消费主力

东莞寮步汽车城联合二手车是一家提供专业车辆评估、车辆交易和车辆过户等一系列服务为主的专业二手车交易中心，其营销总监表示，“根据我们的市场统计数据，从年龄段上看，90后车主已经成为了私家车升级的中坚力量。目前换车市场的主流人群年龄在30岁左右，相对而言这部分人群对车辆的升级需求更加强烈。”

挤了两年公交+地铁的江西90后小王终于想买辆车代步。在4S店，小王相中了东风日产天籁。可是，即便打折过后，新车价格还是超过了小王的预算。小王眉头皱

成一团。一个偶然机会，小王在二手车电商平台上逛了一圈，他欣喜地发现，二手车价不比想象的高出不少。不仅是自己相中的天籁，许多德系车或者中型车的价格也很实惠，车里程和年限都很不错，自己只要花10多万元预算选择面就很广。

以天籁2.0L时尚版为例，官方指导价为17.98万元，而三年以内的新二手车只要13.8万元就能拿下，而且还是豪华版。咬牙下低配新车，还是买辆新二手车呢？小王多番斟酌，一方面，准新车的价格比全新要便宜不少，同样的预算还能上高配版；另一方面，准新车的里程少、年限短，各项性能指标跟新车几乎没有区别。更值得一提的是，买新车要缴纳车辆购置税，而买准新车则可

以省下这笔费用。

最终，小王决心出手“新二手车”，如愿以偿拿下天籁2.0L豪华版，成就自己“人生第一部车”。跟小王一样，越来越多的年轻人选择二手车电商平台线上购车，其中“新二手车”尤其受年轻用户喜爱。据优信平台数据显示，2019年二手车用户90后占比已超四成，其中初入职场95后占比增长幅度最大，逐渐成为二手车消费的又一生力军。

而在换车周期上，高总监表示，开七八年甚至十几年才换车的时代已经过去，现如今三至五年已成为私家车更新换代的主流周期。造成换车周期缩短的因素很多，包括汽车消费的普及，私家车车主年轻化等，最为重要的是二手车交易的规范和发展，大大缩短了私家车的更新周期。

## 广发银行成为第127届广交会首批金融服务商

2020年6月15日至24日，第127届中国进出口商品交易会（以下简称“广交会”）将在网上举行，这是广交会在连续举办60多年以来首次上“云端”。据悉，中国人寿集团成员单位广发银行成为第127届广交会首批金融服务商。

此次网上广交会将成为当下外贸行业转型发展的助推器，为国内广大外贸实体企业与境外采购商提供线上供采对接、在线洽谈等服务，通过“云办展”“云招商”举措疏通外贸营销渠道，降低企业营销成本、帮助企业争取新订单、最大程度减少疫情的负面影响。

广发银行介绍，基于贯彻落实党中央“六稳”“六保”工作要求，依托中国人寿平台，携手中国人寿财险公司，充分发挥银保协同优势、总部优势以及服务优势，为广交会推出了“服务广交会、护航稳外贸”的综合金融

服务方案，助力广交会提升国家外贸平台的竞争力和品牌影响力，更好地服务国家外贸经济发展大局，以金融之力稳住外贸基本盘。

据了解，广发银行此次推出的方案以护航“稳外贸”为出发点和落脚点，植入了众多科技创新和赋能因子，为广交会海内外客商提供涵盖融资、保险、结算、消费等一揽子立体化综合金融服务，实现国际结算、融资、投保理赔等业务的全线上化和数字化，全程助推企业拓展国际市场、疏通产业链和供应链。同时，广发银行还为广交会海内外客商提供专项信贷资源、制订专属优惠等配套措施，为企业保驾护航。

据悉，作为我国对外开放的重要窗口，目前每届广交会吸引2.5万家参展企业、210多个国家和地区的约20万名境外采购商与会。（周晓玲 杨广）

## 工银瑞信张继圣：判断成长的持续性是核心

在风口中的科技股里“冲浪”，极度考验基金经理的洞察力和敏锐度。现任工银瑞信权益投资部权益投资能力七中心负责人的张继圣所管理的两只主投科技股的基金，在他任职期间年化回报均达到40%以上，并显著超越业绩比较基准。他管理的全市场首批科创主题基金——工银瑞信科技创新3年封闭混合基金自2019年5月6日成立以来一年多获得46.45%的收益（银河证券，截至5月15日）。

### 追求成长，平衡布局

对成长股的风险控制，张继圣更显“老到”，他会先寻找一揽子优质标的，立足于确定性，明确投资标的未来成长动能。个股选择也并非唯成长论英雄，在估值合理或拥有一定安全边际状况下才会逐步加仓，降低组合收益下滑的风险。更重要的是，他会慎重

考虑定价原则，用个股盈利的核心假设做悲观、中性、乐观的假设情境来分析，以未来确定性概率来做投资。在追求成长的理念上，张继圣也强调组合平衡，进行平衡式、分散式布局，尽量避免将风险压到特定公司上。在行业和个股的配置上，张继圣通常分散配置，长期持有。

### 科技领域成长空间巨大

对于科技股波动，在张继圣看来，“只要行业有持续成长的动力，下跌往往意味着买点。重点并非看是否是风口或者热门，核心是判断成长的持续性。”接下来，张继圣将与金牛基金经理袁芳共同执掌一只新基金——工银高质量成长混合，恰恰是精选基本面优秀、成长潜力大的上市公司进行重点投资，投资者可重点关注。（陶丽蓉 杨广）