

拜红江的电商路

孟州市连续11年 获评全省对外开放工作先进市

本报讯(通讯员聂小品) 机制和政策机制,充分调动社会各界发展外向型经济的积极性。同时,该市以招商引资为突破口,积极开展大招商活动,注重在投资方向、调整产业结构等方面下功夫,形成了外向型经济良性发展的良好态势,不但引进了一大批与国际市场接轨的企业,而且带动了部分本地企业逐步走向国际市场。2014年,该市生产总值达261.9亿元,同比增长8.5%;固定资产投资达256.8亿元;同比增长21.8%;进出口总额、出口总额、人均出口额三项指标连续7年居全省对外开放重点城市首位,经济外向度达26%,是全省平均水平的6倍。

在日前召开的河南省对外开放工作会议上,孟州市被省政府授予2014年度全省对外开放工作先进市荣誉称号,这也是该市连续第11年获此殊荣。近年来,孟州市坚持以科学发展观为指导,围绕“城市带动、产业支撑、农业提升、民生改善”的总体思路,统筹兼顾,务实创新,强力实施对外开放带动战略,从转变工作方式入手,狠抓对外开放工作,努力扩大外贸出口,开放型经济实现了快速发展。

在日常工作中,该市把制度创新作为根本点,构建了完善的对外开放责任机制、服务

机制和政策机制,充分调动社会各界发展外向型经济的积极性。同时,该市以招商引资为突破口,积极开展大招商活动,注重在投资方向、调整产业结构等方面下功夫,形成了外向型经济良性发展的良好态势,不但引进了一大批与国际市场接轨的企业,而且带动了部分本地企业逐步走向国际市场。2014年,该市生产总值达261.9亿元,同比增长8.5%;固定资产投资达256.8亿元;同比增长21.8%;进出口总额、出口总额、人均出口额三项指标连续7年居全省对外开放重点城市首位,经济外向度达26%,是全省平均水平的6倍。

武陟县 打造高层次人才“蓄水池”

本报讯(记者原文钊 通讯员魏晋鹏)“今年春季风调雨顺,但小麦在灌浆期发生了严重的病虫害,常用杀虫剂作用不大,当时可把我们愁坏了。”昨日,武陟县乔庙乡的农技人员说,他们通过县里的高层次人才信息库,向河南农业大学的病虫害防治专家求助,才消灭了这次病虫害。

近年来,武陟县不断转变人才工作的思维模式,加强创新力度,整合县内外各行业、各领域的人才资源,通过技能比武、征集收集、企业申报、职称评定等形式,分类建立了高层次人才、专业技术人才、科技创新专家、企业经营人才和后备人才信息库,其中准确记录了1052名高层次人才的基本信息、工作地区与单位、所学专业、技术职称、研究方向及课题、联系方式等内容。

焦作市制动器有限公司固定资产1.2亿元,是武陟县重点骨干企业之一,但因其结构老化、产品单一,企业发展受到了很大的阻碍。为了改变企业现状,增强企业发展活力,该县利用高层次人才信息库,为该公司与河南理工大学搭建了合作桥梁,成功聘请到省博士服务团成员、河南理工大学材料科学与工程学院副教授李强。李强结合当前高铁建设与市场发展的前景和该企业的生产与管理模式,确定了研发生产轨道交通接地装置的科研项目,一旦该项目研发成功,可直接带来千万元的经济收入,也为该企业今后的发展拓宽了道路。

博爱县 加大北部山区生态环境治理力度

本报讯(通讯员贺长河) 今年年初以来,博爱县加大北部山区生态环境治理力度,在北部山区生态环境治理联席会议办公室的协调和督办下,各成员单位按照《北山治理执法规范》职责分工,认真履职,积极组织参与集中整治

行动。目前,该已组织整治行动12次,查处焦窑窑、灰窑36个,封堵、取缔无证矿洞、矿井55个,有力遏制了非法采矿、非法加工矿产品等行为,巩固了博爱县北部山区生态环境治理“两取缔一整顿一恢复”工作成果。

跨界淘金农业“新蓝海”

(上接一版)从2012年起,王九贵跑遍了山东寿光、西安杨凌等10余个国内知名的现代农业基地,而且每逢全国性农业博览会,必有他的身影。

“我要瞄准高端农业市场,做精农产品、做细深加工,打造现代农业的‘绿富美’。”王九贵勾勒该中心的发展蓝图。作为河南省唯一一个国家级台湾农民创业园,修武台创园成了王九贵创业生态系统中的“腐殖层”,为他跨界创业提供了肥沃的土壤。在修武台创园管委会的协调下,农业、国土资源、水利等部门轮番服务,园区提供的交通、水利设施和技术监督一应俱全,王九贵带着项目图进来,落实工作顺利进行。

如今,海峡两岸科技合作中心已初具规模,经济效益和环境效益日渐显现。这里的高端花卉苗木远销山西、广东等地,预计今年仅树状月季销售额就有望超过200万元。15个智能大棚、物联网系统让园区更加“高大上”;循环经济相得益彰,产业链条逐渐完善。

抱团发展,做大做强,王九贵想出了“一拖三”的发展计划。去年,他说服了原本经

营餐饮业的朋友张建红、王海亮一起投身现代农业,在修武台创园成立莱骏农业、美丽大地有限公司。“老王三番五次邀请我们来园区考察,还带着我们参观全国各大现代农业示范园,我们一起研究市场,制订发展规划,共享资源和技术,不知不觉就跳进了他的‘圈套’,心甘情愿地跨界创业了!”张建红笑着说。如今,张建红放弃了原本在郑州市郑东新区开的餐厅,一门心思投身现代农业。海峡两岸科技合作中心和莱骏农业有限公司隔路相望,一边是紫紫嫣嫣的树状月季,一边是热火朝天的建设场景,阡陌交通之间,创新创业的现代农业新理念正在修武台创园这片沃土上生根发芽。

市国土资源局 举办行政诉讼法专题讲座

本报讯(通讯员郭强)近日,市国土资源局邀请郑州大学法学院教授宋雅芳在全系统开展了《中华人民共和国行政诉讼法》讲座。市局机关全体人员、局属各单位副科级以上干部等500余人参加了此次讲座。

据了解,新修订的行政诉讼法已于今年5月1日正式施行。宋雅芳用浅显易懂的语言,阐述了该法的立法背景和主要修改内容,特别对扩大受案范围、明确诉讼主体、放宽起诉期限、改变立案方式等方面进行了

全面且深入的阐述,条理清晰、逻辑严密、极富感染力。市国土局相关负责人表示,全市各级国土部门要把法治教育纳入到本单位中心组学习和干部职工理论教育活动中,以此次讲座为契机,认真学习各项法律法规,把依法行政、合理行政、守法诚信的法治理念应用于日常行政管理工作中,运用法治思维和法治手段,更好地履行法定职责,为营造和谐稳定的法治工作环境作出应有的努力。

本报记者 杨丽娜 本报通讯员 张娟

随着阿里巴巴集团“农村淘宝”项目入驻孟州,电子商务发展备受该市众多创业者的关注。乘着这股东风,在孟州从事微信营销的微商群如今发展得红红火火。

家住孟州市南庄镇桑坡村的拜红江就是其中一位。

6月10日,记者见到拜红江时,他正在与一名代理商交流客户对产品的反馈意见。

“虽然现在是在雪地的销售淡季,但今冬的新款雪地靴已经批量生产出来了,现在每天都有代

理商来找我商量今年的产品销售计划。”拜红江说,夏季虽是销售淡季,但为了产品能在冬季热销,他要设计款式、谋划营销,一点也不轻松。

拜红江出生在“雪地靴之村”桑坡村。2008年,当他决定自己创业时,就将销售雪地靴作为首选。作为80后,拜红江紧跟时代发展形势,适应市场需求,不仅经销当地生产的雪地靴,还将广州生产的雪地靴引入孟州,并利用网络平台销售到全国各地。当时,每逢销售旺季,他的销售额每月接近10万元,这让拜红江赚了人生“第一桶金”。

在接受记者采访的工夫,拜

红江不时低头关注着手机微信。

“你从何时开始利用微信卖鞋的?”记者问。

“2013年!当时微信刚刚兴起。”一提起微信,拜红江就来了劲头。拜红江说,他在广州考察时发现,利用微信销售产品这种营销模式在当地已经很火爆,这促使他改变销售思路,调整营销渠道,尝试做一名微商。刚开始,玩微信的孟州人并不多,销售额也不温不火。直到2014年,“微商时代”真正来临了。仅一年时间,他就发展销售代理2000多人,微信客户接近1万人。

拜红江说:“是互联网成就了我这样的草根创业者。”2014年,他经销的雪地靴品牌达10余个,

销售额突破了100万元。

“微信销售的优势在于销售时间更灵活、销售人群更广泛、销售成本更低廉。不过,当微商可没有人们想象中那么简单。其中的苦与累用一天时间也说不完,微商时刻要操心货源问题,到销售旺季,我和几名助理从早到晚都忙着填单、发货,就像机器人一样。”谈起自己的“微商感受”,拜红江有一肚子话要说。



昨日,位于温县产业集聚区的河南三思包装材料有限公司的工人正在印制包装袋。

据了解,该公司狠抓产品质量,完善生产流程,努力提高产品档次和质量,使产品在市场竞争中抢占先机,先后与思念、三全、大用、米多奇等企业签订了长期供货合同,呈现出良好的发展态势。今年1~4月份,该公司实现销售收入1912万元,取得了第一季度的开门红。

本报记者 刘金元 摄

(上接一版)而今,云台山正在进行《云台山风景名胜总体规划》修编工作,并委托顶级团队编制《云台山旅游发展总体规划》,明确云台山转型提升的目标、任务和路径。借此,2015年,云台山景区将加快实现“两个转变”,即由景区管理向企业管理转变、由发展旅游向发展产业转变,依靠项目带动实施转型提升“五步走”战略:

完善产业配套,弥补产业链短板。随着“散客时代”的到来,越来越多游客选择自驾游出行。为给自驾、自助游客提供更便利的服务,满足游客多样化的需求,云台山景区将推进基础设施配套项目建设,包括云台山加油站项目,青龙峡、峰林峡游客服务中心项目,标示标牌系统改造升级项目以及云台山旅游纪念品开发项目。

增建景区索道、玻璃栈道等游客体验项目。索道既是方便游客的服务项目,也是景区的一项重要收入。曾有许多游客在云台山游客意见调查问卷中写道:“希望在云台山荣美峰修建一条索道”。在充分考虑游客意见,并经过严格的环评论证后,该景区计划在2015年开始修建荣美峰、凤凰岭索道,并将在凤凰岭修建凌空玻璃栈道,为游客提供新奇、刺激的旅游体验。

引进大型文化演艺项目。旅游是一种文化,文化是旅游的魂魄,百家岩是云台山历史文化积淀最为深厚的景点,但仅仅停留在观光层面的开发上,无法充分挖掘“七贤文化”。为此,云台山景区邀请《印象·刘三姐》主创团队到云台山百家岩实地考察,谋划在两年时间内打造一台融山

水实景与“七贤文化”于一体的精品演艺项目,活化“七贤文化”。

建设综合服务中心,打造云台特色旅游小镇。在充分考虑景区市场结构、游客群体构成的基础上,云台山景区计划引进一批中档酒店,进一步提升景区内住宿服务。同时,在充分发展生态旅游、乡村旅游的基础上,云台山景区引进一些高端度假项目,延伸产业链条,完善银行、电信等服务,打造云台特色旅游小镇核心服务区。

加快上市步伐,充分利用好资本平台促进企业持续快速发展。2014年,云台山景区环保等关键环节政策性障碍已获突破,上市进度加快,目前正在办理公生产土地、房产手续,以及募集项目资金的环评、规划和立项手续。接下来,该景区将抓住机遇,通过运作上市利用好资本平台及资产证券化等金融衍生工具,加快景区发展。

新常态下,企业营销成功的关键在于创新和创意。2014年,云台山景区加大与携程、同程等网络电商的合作,冠名同程旅游第四届“驴客中国”大赛决赛——“决战云台之巅”,与携程开展“双十一”“双十二”电商狂欢活动,在省内首次探索与大型商超丹尼斯进行营销活动合作,这些新创意、新亮点、新渠道取得了良好的营销效果。

今年,云台山景区将认真把握市场规律,积极创新营销模式,加大网络营销力度,深入挖掘存量市场潜力,努力扩大增量市场规模,实施精准营销,切实提高营销推广效果和效率。“四季景不同,月月有活

动”,云台山景区将针对不同季节、地域和人群适时出台优惠措施。除延续春节、三八妇女节推出减免门票的优惠政策外,将加强与丹尼斯、万达等大型商超的合作,扩大营销推广渠道。同时,积极探索实施门票年卡政策。寻求渠道与河南交通广播等公共媒体合作,开展微信听众有奖促销活动。

2014年,云台山景区成立了营销中心,开始实行市场区域负责制,加强对成熟市场的实地调研,掌握了第一手市场信息。在此基础上,该景区将加强客源市场旅行社、大型商超、户外俱乐部、媒体等推广渠道的建设和扶持力度,充分利用社区、学校、超市等人流聚集优势开展宣传推广,发挥好北京、上海旅游服务中心的市场推广作用,了解市场中心和需求,面向不同游客推出特色的、定制化、个性化的服务。

今年,云台山景区将重点开拓西北市场,同时兼顾长三角、珠三角及东北市场。与周边省市主要景区开展战略合作,联合推出适合目标市场的旅游产品线路。在目标市场召开旅游产品推介会,邀请当地旅行社踩线,出台优惠措施刺激新市场。利用2015年韩中旅游年的契机,大力开拓景区重点境外市场——韩国市场,通过首尔办事处、各类旅游交易会、与知名旅行社合作等方式,进一步扩大云台山在韩国

的知名度。

2014年云台山景区持续推进“爱游云台”智慧景区建设,实现了景区无线WiFi覆盖,为游客提供免费无线上网服务。目前,景区正对云台山官方网站、微信进行全面升级改造,加快开发建

设景区移动互联网客户端程序。积极与百度合作,定制百度大数据、直达号、百度旅游等服务,加强景区大数据的收集、分析和利用,深化与携程、同程、途牛等在线旅行社及蚂蜂窝等自助网站的推广合作,开展和扩大网络销售推广。进一步完善景区监控系统,建设办公自动化、市场分析、景区网站、电子商务等系统,推动创新型数字化系统论证与建设,争取尽快实现包括智慧管理、智慧营销、智慧服务在内的云台山智慧旅游服务体系。

企业发展的战略问题是顶层设计,事关发展的大计。定位准了,事半功倍;定位错了,事倍功半,甚至干得越猛失败的概率越大。目前,云台山景区正面临着转型升级的关键节点,景区切实从自身产品单一、产业链条短的问题出发,充分考虑景区资源禀赋,充分研究景区市场结构与消费水平,充分考虑自身管理水平,充分考虑品牌核心价值,在此基础上找准下一步转型发展的定位、模式和路径。在景区规划上的超前性、专业性、权威性,才使得该景区始终处于高水平、高起点的发展轨道上。

“根据云台山景区现有的旅游资源、客源市场,认真调查分析,深入研究旅游发展规律,我们认为下一步的发展路径应该是‘一体两翼,复合发展’”。孟小军说,“一体”即以自然山水为主体。云台山作为自然山水景观,自然山水是发展旅游的主体,在这个主体下,观光旅游是景区的基础,也是景区的前景所在,丝毫不能动摇,必须不断巩固发展。孟小军说:“这是从我们本身

来说,实际上从旅游发展规律和旅游资源来说,从国家大的宏观形势来说,在相当长的时间内,自然山水旅游还应该是主体,特别是对我们云台山这样一个自然山水景区来说更应该是这样。”

“两翼”即文化与休闲。文化与旅游有着天然的联系,对山水景区来说,文化是旅游的持久发展动力,文化对提升景区的影响力更重要,“文化之翼”就是要不断提升云台山文化品牌和营销水平。“休闲之翼”就是要不断打造高端休闲产品,这是旅游市场发展的趋势,也是拉长云台山旅游产业链条的必然要求。

“复合发展”即在持续促进观光旅游的基础上,实现休闲度假旅游、特种旅游齐头并进、融合发展,努力打造国内一流、世界知名的旅游目的地。所谓“特种旅游”既包括生态旅游、乡村旅游,也包括体育旅游、康体旅游等,是游客体验个性化、多样化需求的发展趋势。

“‘一体两翼’是对云台山景区未来发展宏观的描绘,也是对景区总的发展模式、发展路径的构建,只有构建起这一立足自身、全面发展的模式和路径,才能从根本上实现云台山转型提升的目标和要求。”说起景区发展目标,孟小军掷地有声地说,根据云台山景区中期发展目标,将用3年左右的时间,累计投入10亿元左右建成一批项目,使旅游综合收益达到8亿元;再用三到五年的时间,累计投入15亿元,使旅游综合收益达到25亿元。“我们的目标并不宏大,每一步走得踏实,才能走得远。从高处着眼,事业才能做大,从低处着手,事业才能做实!”孟小军如是说。



6月8日,解放区司法局在辖区32个社区开展了法治宣传进楼院活动。该局组织司法干警和公证处的公证员与群众零距离接触,发放宣传资料500余份,受理群众法律咨询50余人次,现场解答法律问题12个。图为该区司法局恒公证处的普法宣传员(左)向群众讲解法律知识。李良贵 摄



6月8日,孟州市河阳街道东葛村的清峰蔬菜合作社社员王艳红正在采摘苦瓜。近年来,根据市场需求,该村建起了80余座蔬菜大棚,种植黄瓜、苦瓜等畅销蔬菜,带动百余户农民走上了致富路。孟小军 张泽斌 摄