我市推动电子商务发展又有大动作

阿里巴巴·（焦作）产业带项目正式启动

本报讯（记者**李秋** 实习生**蒋瑛豪**）记者昨日从市商务局获悉，我市与阿里巴巴达成协议，共建阿里巴巴·（焦作）产业带平台。这是继8月14日我市与苏宁云商成功“牵手”后在推动电子商务发展方面又一重大举措。

近年来，我市传统企业通过自建网络购销系统、第三方电商平台全网营销等方式开展电子商务，促进实体和网络购销渠道互动发展，提高了供应链和商务协同水平，网络购销规模逐年攀升。目前，我市有各类电商企业1654家，上半年网络营销额达26.85亿元，电子商务交易额278.2亿元。其中，科瑞森网签2.4亿元海外订单，隆丰皮草网销1800万元，中原内配利用电子数据交换系统网上成交近2亿元。同时，云台山、青天河、神农山等旅游景点及餐饮住宿企业也纷纷开展网上营销，并取得了明显成效。

但是，我市企业发展多是各自为营，发展规模较小，市场竞争力不强。此次，我市与阿里巴巴进行项目合作，就是要让我市企业通过互联网抱团出击，必将带动更多的焦作传统企业“触网”，不断发展壮大。

阿里巴巴城市产业带项目是阿里巴巴近年来提出的一个面向全国的电子商务商业运营计划。该计划通过阿里巴巴成熟的电商网络、技术、平台及品牌优势建立城市电子商务交易服务平台以提高城市重点产业竞争力、吸引产业链聚集、建立实体与网络化产业协作圈作为目标。

“产业带项目作为电子商务应用示范项目正式落户我市，为引导焦作电子商务健康蓬勃发展起着重要作用。”市商务局局长孙银池说，因为产业带项目是推动焦作传统企业电子商务化发展的重点项目，对于集聚焦作的“好商好货”，展示地方特色，宣传地方产业产品，打造焦作优势产业名片具有十分重要的影响。

我市在与阿里巴巴经过深入交流探讨后决定将在阿里巴巴中国站搭建本地化电子商务平台，不断增强当地优质供应商、电商园区、专业市场及行业展会电子商务应用意识和线上竞争力，从而积极探索并实现焦作优势产业的转型升级。

据了解，阿里巴巴·（焦作）产业带平台建成后，将通过阿里巴巴中国站及阿里巴巴中国产业带官方微博和来往账号进行宣传推广，并定期为平台入驻企业举办线上线下的市场活动或发布会，从而扩大平台影响力。

据市电子商务发展服务中心负责人介绍，入驻平台的企业必须是阿里巴巴诚信通用户，用户必须绑定支付宝账户且通过实名认证，已发布上网的供应产品数量≥30条（个）。

业界动态

农村淘宝全国第二届“赶集惠”活动29日举行

本报讯（记者**李秋**）记者昨日从市电子商务发展服务中心获悉，8月29日～30日，农村淘宝全国第二届“赶集惠”暨孟州市第一届电商节在孟州市海尔广场举行，届时20个国际、国内品牌企业前来参展。

据阿里巴巴农村淘宝事业部相关负责人介绍，农村淘宝“赶集惠”是农村淘宝继“双11”“年货节”“618年中大促”后最重要的网络惠民活动之一。“赶集惠”顾名思义，一方面是希望把农民每月传统的赶集活动搬到网上，足不出村就可以赶上全球网货的大集；另一方面“惠”字包含着阿里农村淘宝项目“万村惠民”的初心，背后则是品牌直供、送货进村、无忧退换的承诺和背书。和“双11”等这样轰动全国的网络狂欢节不同，“赶集惠”更偏向通过每个月固定时段的品牌惠民活动运营，推动农村网络消费习惯的培育。

为了吸引人气、推广品牌的知名度，各电商企业也纷纷拿出特色产品展示销售。据了解，此次共有16种具有孟州特色的产品进行线上线下一体销售。孟州市商务局相关负责人表示，紧紧依托阿里巴巴农村淘宝的平台，大力推进“一村一品一店”的电商模式，不仅拉动了价廉物美的生产生活用品进村入户，也带动地方名、特、优农产品进城销售。”

南庄镇电商创客中心正式启用

本报讯（记者**李秋** 实习生**蒋瑛豪**）8月28日，孟州市南庄镇电商创客中心将正式启用。

2014年以来，南庄镇依托皮毛产业围绕鞋、服装、羊绒玩具、手套、护膝等产品积极发展电子商务。目前，该镇共发展电商网店170多家，通过微信圈销售产品的微商有2000余人，2014年电商年度销售额达2亿元，有着良好的电商发展基础。目前，电商创客中心已入驻千微网、微商团队、天猫和速卖通的实战运营、创意乡村电商服务中心。该中心主要采取以点带面的方式，以南庄电商创客中心为基点，全面铺开发展，辐射带动南庄镇电商爱好者学习和发展电子商务，进一步建设千微网智慧生活商城、千微网电子商务园区。同时，该中心还采取OTO的运营模式，加大对当地自主品牌产品的销售力度，通过开发旅游购物业、举办全国皮毛成品展销会等措施，最大限度活跃南庄镇的电商发展和皮毛成品的交易市场。

孟州跨境电商平台对接会为企业送上外贸“金钥匙”

本报讯（通讯员**牛联平**）“今天的对接会真是太及时、太好了，让我们了解了跨境电商的概念、意义及操作要领，也为我们公司更好开拓国际市场搭建了平台、提供了方法。”近日，在孟州市举办的跨境电商平台启动对接会后，一企业的销售负责人高兴地说。

据悉，此次对接会由该市电商办、传神集团网来云商信息技术有限公司、河南万意网络科技有限公司联合举办，旨在促进该市电商产业更加全方位地发展，电子商务与本地优势产业发展有效对接，从而推动信息化和工业化深度融合，逐步实现农村电商、跨境电商、工业电商的协调同步发展。

在对接会上，网来云商、万意网络两家公司的技术专家为与会的该市25家重点企业有关负责人详细讲解了跨境电子商务的基本概念、国外优秀电商平台的数据分析，如何通过已开通的国外平台账号与国外买家进行询盘沟通，如何有效促进询盘成交等方面的知识和实务，现场还为各企业开通了国外平台的账号。对接会取得了良好效果，受到了与会企业负责人的好评。

8月27日，孟州市百商网络科技有限公司员工正在网上推广产品。该公司成立于2015年6月，是目前焦作市唯一一家专业从事全天候客服外包的网络公司，拥有完整的、专业的运营推广团队，可为众多B店、C店等电商客户提供淘宝、天猫店铺整店托管代运营、线上SEM推广及钻展推广优化等专业服务。该公司根植于孟州电商企业多及良好的电商发展态势，秉承“一群人、一个梦、一件事”的运营理念，立志在较短时间内全力打造河南省最大的专业客服外包公司。

图为该公司的网络客服正在网上与客户沟通。

牛联平 摄

博爱县多措并举强力推动电商产业发展

本报讯（记者**李秋** 见习记者**翟倩倩**）今年年初以来，博爱县把电子商务视为推进传统产业转型升级、促进县域经济又好又快发展的重头戏来抓，围绕“1234”发展思路，从打造电子商务发展的基础设施，优化电子商务发展的政策环境，抓好电子商务配套服务及应用等方面入手，扎实探索推进建立县域电子商务发展新模式，强力促进全县电子商务产业大发展。

“1”是打造国家级电子商务示范县。该县把电子商务进农村工作作为“一把手”工程，由县长挂帅，成立了高规格的电子商务进农村综合示范工作领导小组，常务副县长和分管副县长任副组长负责具体工作推进，建立绿色通道和快速沟通机制，建立电子商务工作台账，创优发展环境。同时，该县还对入驻博爱县电商大厦的企业在3年内享受免物业费、水费、电费、房租费、宽带费、空调费、办公桌椅费的“七免”政策，实现企业拎包入驻，吸引电商企业集聚发展，目前已入驻企业30余家。一系列举措的实施为该县成功创建国家级电子商务示范县奠定了基础。

“2”是两个重点，即农村电商和旅游电商。早在今年年初，该县就启动了“县长喊你回家做电商”系列活动，先后开展了阿里村淘篇、一亩田农产品网络销售篇等10余场专题宣传培训活动，把互联网思维、互联网意识、互联网认知输送到千家万户。旅游与电子商务的结合，使无形旅游产品逐渐变成“有形”。该县专门成立了旅游电商服务组，线上线下齐力推动该县旅游业发展。

“3”是推进传统商贸企业的电商化改造，推进传统工业企业的电商化利用，推进跨境电商的适度引入。该县通过与阿里村淘、京东合作，解决工业品下乡问题；通过与一亩田网的合作，解决农产品进城的问题。在特色商业区建设中，该县积极探索传统商贸企业的电商化改造。目前，“特商区”内360家传统企业近90家已开设网店，实现线上销售。

“4”是平台支撑、物流支撑、研发支撑、金融支撑。该县充分依托市场，与当地商贸龙头企业合作，共同搭建集政务、商务、服务于一体的综合服务平台。在综合平台、乡村服务站点和仓储配送中心建设中，通过政府购买服务、金融信贷支持等方式，共撬动社会资金投入近4000万元。此外，该县还整合各类市场资源参与电商发展，把邮政快递仓储、商贸企业仓储、冷链物流仓储统一整合，发挥其最大作用。

新业态微论

多给新业态一些呵护

□许伟涛

“互联网＋”等新业态的出现，正改变着太多事情。比如，随着轿车软件的兴起和发展，目前，滴滴、神州、一嗨等企业在国内专车服务领域厮杀正酣。

然而由于缺乏具体的监管规范政策，自2014年年底以来，国内一些地方陆续叫停专车运营。不过，叫停专车运营引起舆论的关注，监管挑战也只是“互联网＋汽车”产生的融合效应之一罢了。只有直面当前互联网专车这一新型业态的法律真空，积极思考如何将互联网专车纳入法治轨道，才是真正呵护互联网专车这一商业创新。

完善监管也是呵护，这话绝不矫情。鼓励创新并不是不能说“不”，相反，规范的秩序、公平的环境，有助于“新业态”更好成长。比如，如今网络售假、网络欺诈、侵犯用户隐私等违法违规现象很猖獗，亟须进一步采取有效的技术手段、监管措施建起“过滤网”，加强监管、完善服务标准，切实保障消费者的权益，这个行业才能可持续发展，否则很容易出现“劣币驱逐良币”的现象。

当然，新事物的成长，往往都是先有实践、再有认识，先有事实、再有概念，先有创新、再有规范。自然，支持互联网“新业态”成长，也需要顺应规律，创新管理思路，不仅重视和支持企业商业模式的创新，支持基于网络的数字化制造、内容服务和平台经济发展，还要加大市场准入、运营服务等环节的政策和管理创新，特别要鼓励服务于企业创新活动、有市场需求的新业态发展，如研发服务、创业服务、增值服务等，努力为企业创新发展创造良好的政策环境、市场环境。

面对新型企业、新型组织、新型业态，不能因为原来没见过就一味摇头，也不能因为“本本”上没有就不容纳、不认同，让“新业态”发展“卡壳”。当前，跨境电商新业态具备广阔的发展空间和前景已经成为共识，不少企业界人士对其表现了较高的预期。但同时，由于跨境电商新业态仍然处于成长阶段，相关规范并不完善，有专业人士建议，应该允许试错，在市场竞争过程中进行规范，形成有利于这些业态发展的规则。

没有规矩不成方圆，但规矩本身也是来自于实践并随实践发展而不断变革的。有关部门要变过去只管“查字典”到今天主动“编字典”，坚持一切从实际出发。特别是当“大众创业、万众创新”下的新业态如雨后春笋般出现，政府监管究竟该如何适应新业态的发展？对此，国务院发展研究中心资源与环境研究所所长高世楫近日在一次论坛上的建议值得听取：政府应以一种开放、包容的姿态鼓励“互联网＋”等融合新业态的出现，最大限度扩大市场准入、鼓励竞争、解放和发展生产力，以务实的态度、先进的手段改进政府监管，为新业态发展提供一个良好的土壤。

如今，我市新业态发展方兴未艾，相信有政府呵护、有政策托举，焦作经济转型升级的“新”篇章必将更加精彩恢宏。

他山之石

打造互联网创业生态圈

——以梦想小镇为例看新型“众创空间”的互联网思维

本报记者 许伟涛

3月28日，位于杭州古运河畔的仓前古镇的“梦想小镇”开镇，其先导区块率先开放。

这一新型“众创空间”像是一个巨型的创业青年孵化器，几乎囊括了互联网时代所有的热词，大学生创业、创客、“互联网+”、基金小镇、众创空间、融资融智……目前，小镇已经积聚基金及投资机构58家，资本管理规模超过115亿元；引进孵化器公司7家；申报入驻项目近100个，创业团队人数超过2000人。

开放思维：释放创新创业最大能量

作为省市培育信息经济的重要平台和建设特色小镇的先行试点，梦想小镇一开始就将互联网创业作为主导产业，把适应和引领新常态作为战略目标。这决定了在小镇的运营维护上最大限度地体现开放思维，走“互联网+小镇”的发展路子，以新思路、新举措、新路径推进转型升级、创新发展。

其一，是“有核无边”的空间布局。重点打造3平方公里核心区块，但创新创业不应拘泥于核心区块，梦想小镇也不必强调地域的概念。

其二，是“有进有出”的流动机制。小镇核心区应该是一个创业“苗圃”，创业失败的项目要腾出空间，成功的项目也应该到周边寻找更大的空间，从而实现有限资源的无限利用和最优化配置，形成“新陈代谢”式的良性循环。

其三，是“内外结合”的服务体系。梦想小镇物理空间有限，但小镇的创新服务体系、中介服务体系、金融服务体系不设边界，各类公共资源及创业活动应该对所有创客开放，致力于打造面向全省的创业社区。

【记者观点】

小镇有形，梦想无垠。互联网创业早已跨越了空间和行业的界限，创业活动从内部组织到开放协同是大众创业的新特点，是互联网的本质属性，也是今后发展的大趋势。梦想小镇不是行政区划概念，也不拘于一个传统园区的封闭式理念，以避免与互联网精神背道而驰，进而束缚创新创业活动的开展。在大众创业、万众创新的语境里，我市的电商产业园及创业基地的建设思维，亦应如此。

用户导向思维：聚合大众创新创业者力量

梦想小镇初建伊始，就不是“企业围着政府转”，而是牢固树立用户导向思维，不断迎合创客的喜好，努力满足创客的需求，坚持以创客反馈倒逼服务升级。如创客喜欢新颖、个性化的企业名称，政府就要最大限度地放宽冠名限制；创客习惯加夜班，小镇就要调整物业、交通等公共服务的时间。

梦想小镇建设还千方百计创造条件，引导创业从分割隔离的写字楼走向极速分享的大社区，促进思维碰撞、创意迸发和项目合作。

【记者观点】

对于一款互联网产品而言，用户黏度无疑是一个至关重要的指标。梦想小镇就是一款为互联网创业者打造的产品，创客就是小镇的用户，用户体验和满意度决定了小镇的生命力。因此，电商产业基地建设应对准各类创新创业主体的“痛点”，大力推进权力清单“瘦身”和责任清单“强身”，加快制度创新和政策创新步伐，努力在行政审批、市场准入、减税降费等重点领域率先突围，为创新创业清障搭台，探索出可复制推广的经验。唯有如此，才能聚合起大众创新创业者的力量。