签订战略合作协议 实现电商共同发展

我市牵手北京电子商务协会

本报讯（记者**李秋** 实习生**蒋瑛豪**）记者从市电子商务发展服务中心获悉，10月16日，我市与北京电子商务协会正式签订战略合作协议。双方将在电子商务战略规划、园区建设、电子商务平台建设、网站运营推广、完善电商生态和管理咨询等领域开展全方位的战略合作，实现电子商务共同发展。

据了解，成立于2002年的北京电子商务协会，是由北京市从事流通、服务、IT、网络、软件、物流配送、金融、第三方支付、科研、教育培训等企事业单位联合发起，经北京市社会团体主管机关核准注册登记的非营利性社会团体组织。

北京电子商务协会将结合我市发展需要，从电子商务的规划、投资、运营管理及服务方面，推动焦作电子商务产业发展壮大。双方将全面深化合作，合力开拓双方电子商务领域业务，构建完善电子商务平台，努力实现电子商务领域新的发展。

北京电子商务协会负责人表示，将协助焦作完善电子商务发展规划，开展与电子商务相关业务的调查和研究；协助焦作开展电子商务国际、国内交流与合作，组织推广国际、国内电子商务技术及应用成果，举办国际、国内技术交流活动及项目洽谈会；组织专家在电子商务及其相关领域为焦作开展咨询服务；结合焦作发展特点，积极为焦作引进电子商务类企业，并依托协会平台，鼓励和引导企业在焦作健康发展。

根据协议，双方将建立战略合作机制。一是建立双方领导定期互访和联络员制度。双方高层领导及相关职能部门将保持定期互访和会晤，就战略合作重点内容的深化和具体重大合作项目的实施进行协商、协调。二是双方定期组织工作座谈会，听取成果汇报，交流发展思路，探讨创新机制，协商重点工作。三是建立健全常态化协作机制，各确定一名联络员，负责双方合作的日常联络、信息对接和工作协调，确保战略合作项目的落实。四是建立信息通报交流制度。双方将各自的重要政策、合作机会、产业发展动态、重大建设项目、重要招商项目、供求信息等定期向对方通报，积极创造信息交流互动平台。

李海滨：助力小微企业向互联网化转型

人物档案

李海滨，今年32岁，思想睿智，理念超前。大学毕业后，他和表姐联手开办美佳绿食品有限公司。2013年10月，他在公司成立电商部，专职服务产品的线上销售。一段时间下来，该公司线上销售火爆。

2014年11月，他成立了孟州市首家第三方电子商务服务平台——河南万意网络科技有限公司，今年入驻孟州市电商产业园。

如今，他身兼孟州市电子商务协会副会长、美佳绿食品有限公司总经理和河南万意网络科技有限公司总经理，一个顺应电商发展的远大规划在他的脑子里酝酿。

本报记者 李 秋
本报通讯员 贾黎明

李海滨大学毕业后和表姐常媛媛联手开办了美佳绿食品有限公司。几年打拼，他尝到了小微企业创业、销售两难的艰辛和苦涩。2013年10月，他在公司成立电商部，组建了8人电商团队，专职服务该公司产品的线上销售。线上销售的火爆，让他领略了互联网的魅力。

“触网”是时代的需要

“刚开始创业时，产品卖得还可以，但后来就不行了，原因是随着电商的发展，传统销售被线上销售挤压得没了空间。”李海滨说，这是决定在公司成立电商部的初衷。

电商部刚成立时，连李海滨在内只有8个人。虽然人不多，经过一段时间的运行，销售业绩却比原来好很多。今年8月4日，美佳绿公司的怀糯玉米“登陆”阿里巴巴聚划算端口，不到2天时间，5万件怀糯玉米就被抢购一空，销售额达到132万元。

“电商发展如此迅猛，所以‘触网’是必然选择。”作为孟州的“电商达人”，李海滨一语中的，尤其是小微企业，最好能快点转型，不然总有被搁浅的一天。

吸引人才返乡创业

他成立的河南万意网络科技有限公司汇集了电商、摄影、美术、动画等多专业优秀人才30名，其中20多人是原来在北京、上海、广州等大城市工作的孟州籍电商精英，李海滨以优厚的条件吸引他们回来孟州创业。

小王学的是电子商务专业，2012年大学毕业后在北京一家公司工作。虽然公司的各方面待遇还不错，但背井离乡的生活还是经常勾起他对家乡的眷恋。结识李海滨并听了他对孟州急需电商人才的介绍后，小王毅然返乡。“我现在每个月能拿到将近5000元工资，最主要的是特长得到了发挥。”小王说。

万意网络公司给众多小微企业指明了转型发展的方向。孟州市奇鹰包装有限公司和孟州市立成鞋业、大山皮业等14家小微企业先后到该公司学习电商知识，调整发展思路。今年年初，广亿地博农牧有限公司通过该公司在网上销售核桃3600多件，交易额近50万元。

入驻园区任重道远

今年6月，万意网络公司正式入驻孟州市电商产业园，肩负起辅佐当地电商发展的责任和义务。

首先，在特色馆建设和产业带运营上，李海滨要带领他的团队为88家入驻企业在阿里巴巴申请授权，在淘宝网开辟孟州专区，并提供相应的技术与服务。其次，该公司要与武汉传神信息技术有限公司（网来云商）对接，扶持25家优秀本土企业进行跨境电子商务贸易并提供技术服务和产品的数据收集。第三，在阿里淘宝满天星计划中，该公司要代表孟州市与杭州甲骨文科技有限公司签订战略合作协议，做好农产品信息溯源的产品抽检和技术服务等工作。第四，自从第二届全国农村淘宝“赶集惠”今年8月底在孟州举办以来，李海滨一直有意让其实现常态化，并为“赶集惠”的定期举办提供后台服务。

谈及今后的打算，李海滨坦言，将带动和服务好更多的小微企业积极“触网”，实现转型发展，让孟州的电子商务触角延伸到全国并与国际接轨。

电商达人

李海滨在指导员工网上制图。 贾黎明 摄

业界动态

我市八个新业态项目在北京成功签约

本报讯（记者**李秋**）10月16日，在北京举行的焦作市承接京津冀产业转移对接签约活动中，我市有8个新业态项目签约成功，总投资达65.5亿元。

这8个项目分别是：由重庆三峡燃气集团投资10亿元建设的LNG燃料汽车及零配件“互联网+直销”项目；委托深圳亚太投资公司和北京京斯顿公司招商投资的孟州中原电商城项目，主要规划建设泛家居、皮毛靴类以及汽车配件三大产业园，设计引进工业企业100家，商业企业200家；由北京凯思特技术发展有限公司投资10.5亿元建设的北京凯思特智慧电谷基地项目，主要从事电力、医疗信息化软件的研发及应用；由北京京东世纪贸易有限公司投资0.6亿元建设的京东母婴线下体验店项目和万国万购跨境电商O2O保税商城项目；由北京四维远见信息技术有限公司与河南理工大学共同建设的测绘装备与地理信息科技产业园项目，打造国际先进、国内顶尖的测绘装备与地理信息软件研发、技术服务和技术成果转化基地；由九樱天下（北京）信息技术有限公司投资0.2亿元建设的焦作市人社工作站“互联网+”电商服务平台建设项目，旨在3年内建设覆盖全市基层人社工作站的电商服务平台；由北京天健源达科技有限公司和北京数字政通科技有限公司共同投资1.7亿元打造的焦作市智慧卫生项目，旨在建设市级区域卫生平台，整合各类医疗服务数据，完善电子健康档案、电子病历、人口信息和卫生资源四大数据库内容，实现医疗服务、公共卫生、医疗保障、药品供应、计划生育和综合管理六大应用功能；市宏达运输股份有限公司和拓扑联创（北京）科技有限公司合资共建集团运输数字智能管理系统开发应用项目，并在我市建立软硬件研发生产运营基地，向全国推广。

我市参加夏秋季农产品网上购销对接会收获丰

本报讯（记者**李秋** 实习生**蒋瑛豪**）记者昨日从市商务局了解到，我市在商务部近日举办的全国2015年夏秋季农产品网上购销对接会上收获颇丰，共发布商户信息1911条、供求信息249条，成交额3817.25万元。

为做好2015年夏秋季农产品网上购销对接会参会工作，我市各级商务部门对辖区内的专业合作社、种养大户和特色农产品生产基地进行了走访，在每个乡镇设立免费信息发布平台，并安排专职信息员收集商务信息，及时发布供求信息，有针对性地组织对接服务，提高对接会的对接成功率，进一步扩大了全市农村商务信息服务覆盖范围。武陟县在本届对接会上成绩突出，发布商户信息813条、供求信息190条，成交额1799.05万元，各项排名均居全市第一。

市商务局相关负责人表示，农产品网上购销对接会是拓宽农产品流通渠道，帮助农民扩大销售、增产增收的重要购销平台，对拉动消费具有积极作用。

我市农产品信息将与全国对接

本报讯（记者**李秋** 实习生**蒋瑛豪**）记者从10月16日召开的全省农村商务信息服务移动应用平台培训会上获悉，农村商务信息服务移动应用平台在我省正式开通。该平台开通后，我市农民可通过手机在平台上发布信息，随时随地将产品销往全国乃至世界各地，既节省时间又节约成本，实现了农村商务信息服务“进口袋、随身行、通全国”。

据了解，农村商务信息服务移动应用平台是以公共信息服务为出发点，充分利用以互联网为代表的现代信息技术，借助手机、平板电脑等便携式移动终端，辅以卫星定位、GIS地图、消息主动推送等方法，与全国农产品商务信息公共服务平台（新农村商网）数据互通，方便我市涉农用户查询、发布农产品网上购销对接信息，提高农民在农产品交易中参与定价的能力，帮助农民增收致富。

焦作联通公司倾力打造“智慧党建”服务平台

本报讯（记者**李秋**）为宣传贯彻党的方针政策、深入传递党的声音，从10月10日起，焦作联通公司组织员工下基层，借助现代信息化手段，倾力打造“智慧党建”服务平台，多领域服务“三农”生产。

据了解，“智慧党建”是以党建手机专网+远程教育终端站点+远程教育客户端手机为依托构建的“三位一体”党员群众教育服务性信息网络平台，是推进党员干部教育“双提升服务”的有力举措，也是向纵深推进党建工作的重要推手。据了解，“智慧党建”服务平台涵盖两大亮点，即“智慧党建”手机专网和“智慧党建”手机客户端，可随时免费发布多重服务信息、通知广告、村务公开、便民信息、用工需求、升学喜报、农产品信息等内容，也可浏览掌上农事资讯、掌上农商、便民服务等信息，多方位为党建工作提供便捷服务。

焦作联通公司相关负责人表示，“智慧党建”由省委组织部与河南联通公司携手打造，是“互联网+”在党员教育方面的具体应用。

创客的独舞——

走在从设计到产品化的路上

本报记者 赵晓晓

每天都有订单，月营业额近万元，还与几个电商企业签订了长期合作协议，这就是焦作倾城网络科技有限公司的业绩。很普通？确实！可它仅有半岁，主角是一群在校大学生，“家”在市腾云电子商务产业园创客空间，也叫大学生青年创新创业梦工厂。

10月14日，记者找到了位于创客空间四楼的这家公司。该公司副总经理杨统博和同事一起，正在设计工作间的宣传方案。这次设计范围包括整个楼层，他们认为是检验和证明自己实力和才华的很好机会，所以很重视。

杨统博今年上大四，公司里其他六人都是他的同学。两个月前，他们的项目通过了创客空间审核，他们便来到这里创业。“这里的环境好得不得了，房租、水电费全免，还有免费培训，更有机会获得政府免费贷款，为我们初创者提供了很多便利。”该公司总经理朱时波说。

他们的项目是什么？杨统博打开电脑，记者看见一幅幅他们设计的图画，小到一张名片，大到一个公司网页，都很有个性。如一般名片多为横版设计，但他们设计的多采用竖版，配上图画和不常用的颜色，让人忍不住想浏览这不俗的名片。这种设计风格是在多次调研后形成的，曾参加过上海、广州等地的相关会展。

凭着新颖的设计，加上价格低、服务好，公司的回头客很多。为了拿到更多的订单，公司还有专门的营销人员。

这些年轻的创客还有一个梦想，就是把设计图纸产品化。杨统博曾设计一款环保材质的手机壳，因为没有资金仅停留在设计图纸上。可后来他发现市场上真的有这种手机壳在卖。这个发现激起了他对设计产品更浓厚的兴趣，他们计划通过淘宝、京东等众筹方式，寻求设计的产品化。

www 创客故事

互联网为“媒”一呼百应

百家户外俱乐部秋游云台山

本报讯（记者**高新忠**）10月21日上午，云台山景区售票大厅门前彩旗飘扬，人头攒动，上万名游客有序地在景区入口处排列成行。他们清一色的冲锋衣、冲锋裤、登山杖，装备齐全，精神抖擞，是来此参加“百家俱乐部秋游云台山”活动的。

云台山景区相关负责人告诉记者，18日中午，云台山景区与知名户外网站凤凰旅游网达成首度合作协议，在重阳节举办“百家俱乐部秋游云台山”活动。从达成合作协议到19日晚上报名截止，凤凰旅游网利用网络和媒体优势，把相关旅游资讯快速传达给广大户外爱好者。在云台山优质资源的吸引下，短短一天半时间，凤凰旅游网就收到百余家户外俱乐部报名，人数突破1.3万。

21日上午，来自河南、山东、山西、河北、辽宁5省24个城市的164个户外团队万余人，由天南海北汇聚在云台山，共同登高赏秋，插茱萸、赏红叶，遥寄情怀。云台山景区为了这次活动，从停车、售票、门检、小交通再到游客分流等各个环节，加强工作人员引导，整个景区秩序井然。

广大户外爱好者在欣赏云台山美景的同时，连声赞叹云台山景区管理有水平、服务上档次。“早就听说云台山风光秀美，一直没有机会来。看到凤凰旅游网的活动信息后，我第一时间就给我们的户外团队报了名，并连夜组织了50多名队员。”沈阳某户外团队负责人说。为了这些远道的客人，云台山景区和凤凰旅游网的工作人员专门把办票时间往后延长了3个小时，获得了沈阳等户外团队游客们的连连称赞。

他山之石

外贸型企业如何转型提升

——来自洛阳市跨境电商高峰论坛上的参照

本报记者 许伟涛

10月14日，“助推洛阳外贸企业转型升级，洛阳市跨境电商高峰论坛”在洛阳举办。此次论坛旨在引导洛阳本土外贸企业转型跨境电商业务，引导本地电商客户向国际电商转型，促进洛阳中小跨境电商卖家发展壮大，助推洛阳自贸区申建。

同为内陆城市的焦作，与洛阳毗邻，此次论坛上透露的信息无疑对我市众多外贸型企业具有借鉴意义。据海关统计，今年1～9月，我市实现进出口970643万元，进出口总额居全省第二位。其中，实现出口709235万元，出口额居全省第三位；实现进口261408万元，进口额居全省第四位。那么，此次论坛纵论跨境电商的发展，将为我市外贸企业的转型升级提供哪些有益参照呢？

参照一：足不出户，一根网线“买遍全球”

如今，足不出户“买遍全球”，成为越来越多年轻消费者的一种生活方式。据统计，2014年，中国跨境电商交易规模为4.2万亿元，同比增长33.3%。

有业内人士分析，跨境电商仅需经过工厂、在线平台、海外商人即可到达消费者，商业流通的溢价大幅降低，保税的跨境电商还能显著节省关税，消费者可直接从中获得直观的价格优惠。

今年6月10日，国务院常务会议专门针对跨境电商健康快速发展提出了四大举措，提出用“互联网+外贸”实现优进优出、扩大消费、推动开放型经济发展转型升级、打造新的经济增长点。

【记者观点】

在我国对外贸易增速放缓背景下，跨境电商的业务却在快速发展，必将成为未来驱动贸易发展的新动力。由此，我市示范区依托实施“互联网+”行动计划，运作投资2亿元的韩国跨境电商项目。已开门招商的焦作怀庆府电子商务示范基地二期项目，也把招商范围确定为电子商务跨境贸易类。相信随着跨境电商政策的密集出台，其增长的驱动力必将随之强劲，也必然推动众多传统企业进入这一领域，成为传统企业转型发展的重要选择。

参照二：搭建平台，让“本土制造”行销全球

在此次论坛上，不少企业家发出了共同的疑问：“跨境电商究竟怎么做？”

亚马逊全球商务拓展总监、华北区全球开店商务运营总监孙圆源女士表示：“发展跨境电商一定要选择符合当地产业特色的产品。”

wish商户平台亚太区商户运营中心招商运营经理倪卫兵认为：“洛阳是知名旅游城市，别具地方特色的、小型的旅游产品非常适合通过这样的平台销往海外，如牡丹茶、绢花牡丹等产品，质轻体小，便于运输。”

万引苏州电子商务有限公司总经理刘相府表示，重工业产品主要面对企业用户，主要销售方式是批发，在平台的挑选上，可选择企业用户多一些的平台，定位精准即可。

【记者观点】

毋庸置疑，借助跨境电商平台，众多地处内陆城市的“本土制造”将迎来行销全球的重大机遇。然而对于众多传统制造企业而言，应该真正引入互联网思维，在专注于技术和产品研发生产的同时，利用互联网集众智进行开发和销售，真正改变企业的营销模式和管理模式，实现嫁接“互联网+”的转型提升。唯此，才更符合生产力变化推动生产关系发生相应变化的唯物主义原理。