电商搭台 银行下乡 金融惠农

人行焦作市中心支行积极推进农村电商惠农支付服务点建设

本报讯（记者**李秋** 实习生**蒋瑛豪**）人行焦作市中心支行依托辖区县域经济发展特点，将综合性惠农支付服务点建设作为重点创新工作持续推进，以“电商搭台、金融惠农”为工作契合点，依托阿里巴巴“千县万村”农村淘宝项目计划，因地制宜，立足实际，积极推行“电商+惠农支付”模式，目前农村电商惠农支付服务点建设已初见成效。

今年年初以来，随着阿里巴巴、京东、苏宁云商牵手成功，越来越多的电商投身于农村市场这片“蓝海”。人行焦作市中心支行一方面将金融服务农村淘宝作为支持农村电商发展的有力抓手，依托和发挥网络优势，解决农村商品匮乏、物流滞后等现实问题；另一方面将农村淘宝乡村服务站作为金融惠农的“桥头堡”，设立二合一的综合性惠农支付服务点，产生了良好的示范带头效应。

以农村电子商务发展为背景，积极布局农村电商惠农支付服务点。该中心支行结合国家大力发展农村电商的背景，依托农村淘宝乡村服务站，积极推行“互联网+惠农支付”模式，布局农村电商惠农支付服务点。今年4月份，阿里巴巴集团进军河南农村市场，把孟州市确定为河南省农村淘宝第一个试点县，填补了河南无农村淘宝的空白。该中心支行与我市商务部门沟通后，制订了《焦作市推广综合性惠农支付服务实施方案》，形成“央行主导、政府推动、银行参与、部门配合”的协调推进机制，明确鼓励涉农金融机构在严格控制风险的前提下，因地制宜开展各具特色的惠农业务，加快推进综合性惠农支付服务点建设。

以综合性惠农支付服务点建设为契机，深入挖潜农村基础金融服务。该中心支行结合农村淘宝乡村服务站扎根农村的优势，及时拓展服务点小额取现、现金汇款、转账汇款、代理缴费等基础金融服务功能，设立“电商+惠农支付”二合一综合惠农支付服务点，形成了“电商服务上网、银行服务下乡”的双赢模式。为确保服务点安全稳健运行，该中心支行建立并完善了投诉受理、监督抽查和定期巡查、风险防范和退出机制，对设备管理人员的操作进行指导，及时排查潜在风险。

以金融服务农村电商为切入点，着力打造金融支持“三农”发展的前沿阵地。该中心支行以金融服务“三农”发展作为贯彻落实国家“普惠金融”政策和“金融扶贫”战略的实施目标，以点切入、以面带动、多维发展，积极做好农村电商的金融配套服务，结合电商特点，积极推广网上银行、手机银行、POS机等支付工具，并由涉农金融机构派专人负责指导操作，为农村电商提供“一条龙”的金融服务，使惠农支付服务点成为“活跃在农业最前沿、工作在农村最深处、服务在农民最近处”的支持“三农”发展的金融阵地。

目前，我市在全省率先建成“电商+惠农支付”二合一综合惠农支付服务点。该中心支行已将孟州市第一批开业的24家村级服务站全部发展为惠农支付服务点，免费为其提供惠农支付服务机具，实现惠农支付服务点与“阿里村淘”站点对接。从7月份至今，我市农村电商的惠农支付服务点已累计交易777笔，交易金额达267.04万元。

焦作能抓住多少新业态

□许伟涛

在回答这个问题之前，首先要弄清楚到底有多少焦作本土企业有创新能力？这显然是一个难以回答的问题，而这正是焦作产业转型的关键。

当前，我国经济发展进入新常态，经济结构不断优化升级，增长动力从要素驱动、投资驱动转向创新驱动。在新常态下，必须摒弃过去那种高投入、高能耗、高污染、低效益的粗放、外延式增长道路，只有走上创新、集约、内涵式的增长道路，才能有效促进产业转型升级发展。因此，我们在转型升级的过程中，要推动传统产业向中高端迈进，培育新业态，打造经济增长新引擎。

新业态对应新常态，首先体现在一个“创”字。多种迹象表明，大数据、云计算、物联网、移动互联网催生的电子商务、物流金融、互联网金融等一批新业态，正在带动农业、提升工业、革新第三产业，覆盖经济与社会发展全局，成为新一轮创新发展的“发动机”。

拿当前暂遇“寒冬”的焦作制造业来说，加快由生产制造型向生产服务型转变，正是产业链向高端延伸的战略要求。然而，由于诸多跨国公司控制了高附加值的服务环节，把制造环节转移给我国，致使我国的生产性服务业发展滞后。焦作的生产性服务业更为薄弱，这也是造成我市制造业附加值低的深层原因。因此，焦作欲实现产业链向高端延伸，应该将生产性服务业的发展作为第三产业转型升级的核心，逐步从制造环节向两端延伸，一端向研发和设计延伸，一端向营销和服务延伸，从而提高我市在全国乃至全球价值链中的分工地位。

当服务业遇上互联网，变得一切皆有可能，动动手指，可以在手机上购物、订餐等，享受各种方便快捷的服务。在此背景下，我市现有传统商业综合体能否转变观念，主动嫁接新技术转为新业态，是能否具有良好支撑点的关键。商业综合体本身的蓬勃发展也为其他行业留出了空间，比如新兴的社区商业地产，可以不是简单的小区门面房，而是开发商自持甚至是业主众筹后产生的新业态，既可以避免与庞大商业综合体之间的正面碰撞，也能消解网络购物带来的影响。这些思路值得本土零售行业和地产商探索。

除此之外，异军突起的焦作旅游、基础不弱的焦作物流等现代第三产业，如能加快与“互联网+”进行融合，必将“老树发新芽”，走向新时代。

政策吹风

国务院出台指导意见
加快发展生活性服务业

据新华社北京11月22日电 近日，国务院办公厅印发《关于加快发展生活性服务业促进消费结构升级的指导意见》(以下简称《意见》)，这是我国推动生活性服务业发展的第一个全面、系统的政策性文件。

《意见》明确，要以增进人民福祉、满足人民群众日益增长的生活性服务需要为主线，大力倡导崇尚绿色环保、讲求质量品质、注重文化内涵的生活消费理念，创新政策支持，积极培育生活性服务新业态新模式，全面提升生活性服务业质量和效益，为经济发展新常态下扩大消费需求、拉动经济增长、转变发展方式、促进社会和谐提供有力支撑和持续动力。加快发展生活性服务业要坚持消费引领，强化市场主导；坚持突出重点，带动全面发展；坚持创新供给，推动新型消费；坚持质量为本，提升品质水平；坚持绿色发展，转变消费方式。《意见》指出，要围绕人民群众对生活性服务的普遍关注和迫切期待，着力解决供给、需求、质量方面存在的突出矛盾和问题，增加服务有效供给，扩大服务消费需求，提升服务质量水平，推动生活性服务业便利化、精细化、品质化发展。

《意见》明确，今后一个时期，将重点发展居民和家庭、健康、养老、旅游、体育、文化、法律、批发零售、住宿餐饮、教育培训等贴近服务人民群众生活、需求潜力大、带动作用强的生活性服务领域，推动生活消费方式由生存型、传统型、物质型向发展型、现代型、服务型转变。

《意见》强调，要围绕激发生活性服务业企业活力和保障居民放心消费，着力深化改革开放、改善消费环境、加强基础设施建设、完善质量标准体系、加大财税金融价格土地政策引导支持、推动职业化发展、建立健全法律法规和统计制度，加快完善体制机制，营造良好市场环境。

《意见》要求，地方各级人民政府要加强组织领导，结合本地区实际尽快制订加快发展生活性服务业的实施方案。

图片新闻

⬅12月2日，孟州市大定街道东韩村村民在该村“农淘”服务站网购棉衣。东韩村“农淘”服务站是孟州市首批开业的农村淘宝点，为村民网购提供了优质服务。目前，该站点正在积极筹备“双十二”的活动。

本报通讯员 贾黎明 摄

➡12月3日，V血拼的员工在网上与客户进行沟通。V血拼是集国内贸易电子商务、跨境贸易电子商务、移动互联网、互联网金融、O2O、传统营销等商业模式于一体的知名电子商务平台，今年5月入驻河南德众物流保税中心，现拥有注册会员870万个、合作商户12万个、品牌供应商1万余家。

通讯员 贾黎明 李子文 摄

示范区“互联网+”专题培训班在浙江大学开班

本报讯（记者**赵晓晓** 见习记者**翟倩倩**）11月30日，由示范区组织的“互联网+”专题培训班在浙江大学开班，示范区60余名企业家和部分区直单位领导干部参加了培训。此次培训的目的是为了帮助示范区的企业家和领导干部转变思路，借助“互联网+”模式，推动互联网与示范区工业的深度融合，加快制造业向数字化、网络化、智能化转型升级。

据悉，此次培训为期7天，课程设置坚持理论与实践相结合，既有理论学习，内容包括物联网与现代制造业结合、德国工业4.0与浙江实践、互联网时期的企业管理、“互联网+”下的工业电商、“一带一路”发展战略新机遇与宏观经济形势等，又有实地参观学习，如参观考察阿里巴巴、银江股份、梦想小镇、浙江大华、天搜集团等知名企业。

让云书网走进千家万户

——焦作市新华书店电商产业发展纪实

本报记者 原文钊

去年以来，焦作市新华书店在中原出版传媒集团公司、河南省新华书店发行集团的正确领导和大力支持下，在市委、市政府的关心重视下，扎实推进云书网特色馆产品的上线和乡村服务站建设工作，按照“统筹兼顾，主动作为”的工作总基调，电商与快递并重，线上与线下并重，建设与运营并重，积极探索电商运营模式，快速提升特色馆商品总量，不断提高乡村服务站建设水平，促进了电子商务产业的快速发展。

作为全省新华书店系统电子商务产业发展的“排头兵”，焦作市新华书店的成绩是如何取得的？“立足市场需求，创新经营模式，整合电商快递资源，精心设计、精细管理、精准营销、精确推进，全力做好电子商务建设运营工作。”焦作市新华书店经理王长根说。

立足市场需求 分类整合产品快速上线

在云书网焦作特色馆建立之初，焦作市新华书店经过深入市场调研，根据客户群体需求，确定了农村产品线、外销产品线和全网产品线三大上线产品体系，并对三大产品体系进行准确定位：农村产品线主要服务于当地乡村服务站的运营，为农民提供日常所需的生活生产必需品；外销产品线主要精选焦作地区的特色产品、手工艺品和旅游产品，服务于全省、全国乃至全世界的消费者；全网产品线主要在前两个产品线的基础上，进一步细分客户群体，如学生群体、军人群体、社区群体等，订制各类专供产品，适应全社会不同客户群体的消费需求。

按照确立的三大产品体系，焦作市新华书店立足客户需求，深挖焦作市场，拓展供货渠道，积极整合本地资源，量化工作要求，确保了上线产品总量快速增长。截至目前，焦作市新华店已与11家代理商、2个批发市场建立了合作关系，提供产品类别涉及食品饮料、洗涤化妆、干货调料、办公文具等；上线总量5000余种，年底将达到8000种，明年上线商品超万种。

为全面把握线上订单的客户走向，云书网焦作运营中心建立了完善的客户大数据系统，登记每天订单客户的详细资料，并进行认真分析，根据客户的消费习惯定期推荐客户感兴趣的产品。同时，对每个订单客户通过发短信或邮件的方式，征求客户对产品及云书网焦作馆的意见和建议，及时改进和提高服务质量，培养云书网焦作馆的长期客户。经过前期试运行，云书网焦作馆商品销售额节节攀升。

创新经营模式 因地制宜建设乡村服务站

在推进云书网乡村服务站建设工作中，焦作市新华书店以新观念、新思维引领创新经营模式，通过积极探索和实践，建立了乡村合伙人制度，首批50个乡村服务站已建成并投入运营，今年年底前，将在2000人以上的行政村全部建立乡村服务站。

在建设模式上，乡村级服务站的建设，主要选择新华书店乡村门市自营，或选择对外租赁的乡村门市与租赁户联营，还可以向社会零售商店公开招商，采取加盟的形式建设乡村服务站。

在操作流程上，焦作市新华书店研究制订了乡村服务站建设方案，组织员工逐村宣传推广联系网点，并做好资料收集、登记、整理和反馈工作。对提出申请的合伙人进行初步审核后，焦作市新华书店对合伙人进行登记备案，重点对合伙人就云书网商品导购代购、电商知识、信息采集等知识进行集中培训，使其能熟练地为群众提供专业的导购、代购服务，具备持久的经营乡村服务站的能力；统一为合伙人提供喷绘招牌、宣传标语、店内规章制度和背景墙。

为了推进云书网电子商务建设和运营工作，焦作市新华书店成立了电商工作领导小组，多次召开全市新华书店系统电子商务推进会、交流会、座谈会，发现问题，研究对策，互相提高，整体推进。

整合电商快递资源 促进新业态协调发展

快递是电商销售的最后一个环节。近期，焦作市新华书店通过了省、市电商企业认定，取得新华快递的资质，在探索中建设了“快递+电商”的综合服务平台，与我市多家快递公司的总代理达成合作协议，在焦作城区开展快递业务。

为了增加快递网点，焦作市新华书店依托云书网乡村服务站网点，专门购买了两辆小型厢式货车，开通新华快递班车，定点、定时在乡村通行，有效推进了快递下乡工作的开展；积极开展同城快递业务，保证快递服务电商并独立实现盈利。

焦作市新华书店在建设电子商务运营中心、电商分拨中心和快递仓储的同时，与上海巨人商学院开展战略合作，计划引入“互联网+”相关项目，建立焦作新华创新创业园。

“作为以服务‘三农’为宗旨的电商企业，云书网焦作馆逐渐成为给农民提供综合性服务的载体和平台，在不久的将来一定能走进千家万户，实现‘云书中国、精彩河南’的美好愿景！”云书网焦作运营中心负责人胡俊峰说。

微论

货运物流引入打车软件模式

——看东莞物流企业如何打造货运领域中的『滴滴打车』

本报记者 许伟涛

当前，传统物流面临成本居高不下、空载率高等诸多发展瓶颈。数据显示，我国公路货运整体空载率达到40%，货车资源浪费情况严重，而美国的货车空载率只有10%。

近日，广东东莞本土物流企业率先试水，引入O2O模式，打造了一个全国性物流综合服务平台——惠载网，就好像货运物流领域的“滴滴打车”。

这家企业就是有着10年传统物流经验、集海陆空运输及第三方物流业务于一体的物流供应商——巡航集团。该集团董事长张铭表示，在“互联网+”新形势下，该企业已在东莞先行先试，搭建了惠载网这个覆盖全国的物流服务平台。

据悉，惠载网前期总投资将达到1亿元，预计年底前上线。现在PC端以及移动APP电商平台处在测试阶段，预计本月底正式上线。届时，该平台将面向所有物流供需方提供服务，无论是个体车主、物流企业，还是贸易公司、个体货主，都可以通过该平台实现快速匹配，改变以往找货发货两难的状况，平台竞价系统还可为货主提供最优惠的价格。比起国内普遍以陆运为主的物流平台，惠载网基于集团传统物流资源，覆盖面更广，还可提供空运和海运全球服务。

众所周知，物流服务平台的交易安全、诚信体系会成为用户选择的核心。由于货运常常涉及大额资金交易，如何避免收款风险至关重要。国内不少物流服务平台仅能完成资源整合、匹配，在线支付并未实现，这给物流服务平台发展带来局限。惠载网则有所改善，设立了网上公众平台支付体系，一旦供需方匹配达成交易，运费就会打到公众平台这个第三方，待车主完成送货、货主确认付款后，公众平台才会付款给车主，由此能够有效避免支付风险。该平台在建设之初将货运安全纳入了设计，配备车主定位系统、货物跟踪系统，货主能够随时掌握货物位置信息。值得注意的是，该平台还将引入自主的低额货运保险功能，若运输货物出现损坏、丢失等意外情况，将由保险公司负责赔付。

【记者观点】

目前，传统物流发展瓶颈已现，物流发展提升空间较大。在“互联网+”时代背景下，传统物流亟须转型，信息化、智能化、平台化将是必然趋势。如今，东莞本土物流企业抢占先机，搭建了一个全国性物流综合服务平台，意欲打造货运领域中的“滴滴打车”，不仅实现了自身的转型发展，也为众多传统物流企业提供了一个供需双方实时互联互通的样本。

除了外在环境因素的影响，传统物流企业内功不佳也是制约其发展的重要因素。而通过嫁接信息技术，在运输、仓储、配送等供应链环节中导入科学的管理方法和标准化手段、技术，将有利于降低物流企业成本，提高运输效率。

诚然，物流服务平台的搭建减少了中间环节，资源整合也有助于司机寻找到回程货源，降低空载率，这些均可让物流成本及运价下降。但不可回避的是，平台上线后，市场接纳通常会有一个较长的过渡期，过渡期如何确保运力？值得我市物流行业人员思考和探索。

他山之石