

■关注“互联网+”

编者按 全国两会期间,李克强总理在回答记者的提问时表示,在“互联网+”的风口上顺势而为,会使中国经济飞起来。网购、快递、电子商务……不知不觉中我们已置身创新2.0下的互联网发展新业态中。“互联网+”能带给济宁什么?怎样在这种环境下“顺势而为”?本期《大众日报·济宁新闻》从不同层面报道互联网新常态下的新挑战、新应对。



□王浩奇 韩洪波 报道
金乡智慧产业园为创业者提供了优良的创业环境。图为金益德商贸有限公司的创业大学生正在封装农产品。

“互联网+”营造农产品交易新业态

金乡辣椒大蒜等进网店,“智慧乡村”农村电商计划年内铺开

□ 本报记者 吕光社 王浩奇
本报通讯员 韩洪波

3月24日,金乡智慧产业园,济宁金智慧电子商务有限公司的工作人员正在用鼠标和键盘推广当地的10余种特色农产品。作为当地农产品特色名优的独家网上代理商,金智慧电子商务公司去年11月入驻金乡智慧产业园,今年3月9日运营以来已经建立了30多家网店,其中的两家旗舰店和两家专营店的经营主体都是当地特色农产品。公司负责人苏海洋说,他们现在每天的网上交易额已经达到2万元。

“互联网+”能给特色农产品输出大县金乡带来什么?记者采访发现,随着智慧产业园电商平台的建立和“智慧乡村”计划渐渐蔓延向农村,当地对电商创业者提供了几乎“零门槛”的创业环境,并“自力更生”积极实施农村电商计划,农产品交易的电商新业态渐露雏形。

带台电脑进园区创业

3月24日上午,金益德商贸有限公司的荆合营正和两位合作伙伴为一批发往南宁的货贴单。他们创立的公司主要经营坚果干货批发,入驻智慧产业园不足半年,已经在淘宝上开了3个店,日销售额能达到7000

元。荆合营告诉记者,他们当初进园时除了梦想和一台笔记本电脑外,什么都带,是智慧产业园给了他们创业的信心。

金乡智慧产业园管理有限公司副总经理李涛介绍,园区以金乡农副产品、食品加工等特色产业为依托,发展以网上交易活动为核心的电子商务。这样的定位理念让产业园开业当天就吸引了65家企业同时涌入。据介绍,智慧产业园为入驻大学生创业者从软件和硬件两方面给予扶持和帮助,提供优惠政策。园区将为入驻者减免办公场所租金一年,减免物业费和水费一年,第二年收取50%,第三年收取80%。除此之外,还将减免创业者注册等相关费用,包括营业执照,税务登记证等营业手续。

园区内的办公用品、电子商务培训、业务洽谈室、公共展览室等资源也是免费使用的。此外,园区还为创业者设立创业者专项资金,每年对优秀创业者或企业给予奖励。与此同时,园区还将提供融资、创业指导、市场等6项服务。其中,园区将根据国家相关政策帮助五年内毕业大学生创业者申请最高10万元两年内无息贷款、开业补贴、小额贷款贷款等。

辣椒大蒜上了淘宝网

金乡县智慧产业园去年11月正式建成运营,目前68家入驻企业中有27家的经营范围都是金乡当地特色名优农副产品。当地一家名为百老太的企业一直做的是黑蒜实体店经营,2014年11月入驻智慧产业园后也在网上开起了自己的网店。公司负责人介绍,在线下6万元月销售额的基础上,现在增加到了10万元,网上订单数量还在不断增加。

金乡是特色农产品输出大县,以大蒜、辣椒为主的特色农产品有长期的输出历史和广泛的输出地范围。在“互联网+”的时代,立足实体、发展电商已然成为当地农产品交易的转型之路。让特色名优进网店,不仅不会对原有实体店形成冲击,而且在实体店基础上开网店会更有竞争力,网上网下互动创造的是活力,是更大的空间。

华南农业大学毕业的李飞腾从大三时就开始从事大蒜、辣椒、洋葱等农产品的实体店经营,并于2014年成立了兴源国际贸易有限公司。目前公司种植了70亩大蒜,下辖2个加工厂、6个冷库,大蒜存储量达3500吨,拥有完备的农产品种植、收购、生产、加工、保鲜冷藏、出口销售链条。去年11月入驻智慧产业园后,他们从阿里巴巴国际网站和国际大蒜网开始,正式走向电商之路。李飞腾介绍,在去年2000万

元销售额的基础上,今年的销售额能增加30%。

把电商延伸到地头

当前,电商行业正处于高速发展阶段,农村电商无疑将成为未来电商行业发展的强劲驱动力。当阿里巴巴、京东等电商“巨鳄”奋力抢占农村市场的时候,金乡县信息产业园区也正在紧锣密鼓组建自己的农村电商网络。金乡县信息产业园管委会副主任王旭告诉记者,县里将实施“智慧乡村”计划,打造服务更精细的农村电商网络。

据调查,当地农村有大约70%的老百姓不会使用手机、网络等进行线上交易。对此,金乡县的“智慧乡村”计划将建立县、镇、村三级电商服务站,为老百姓提供包括物流配送、交易咨询等方面的服务。也就是说,村里的服务站具有培训功能,教给村民如何在线上做买卖。还将把医疗、教育等资源融入“智慧乡村”平台,使其不仅是一种商业行为,更是一个民生工程。

完备的物流平台是建立农村电商的关键。信息产业园最近一直在和当地邮政部门洽谈,制订具体实施方案,预计年底前“智慧乡村”可实现在农村试点。

昔日“跑腿儿”愁卖 今朝电商销量涨10倍

□ 本报记者 张馨耀 赵德鑫

“发展电子商务不到一年的时间,我们的产品就打开了销路,销量从2012年的20台上升到2013年的230台,涨了10倍之多,这对于中小企业来说,业绩是相当可观的。这两年的合作单位有浙江隧道、中铁一局到十九局以及美国、意大利等国外的一些项目公司,产品供不应求。”3月26日,在位于任城区长沟镇的恒联工程机械有限公司,销售部经理李小鲁告诉记者。

长沟镇原有100多家工程机械企业,如今经济不景气、全国工程机械行业下滑,只剩下10余家,那么恒联是如何逆势

而上的呢?

恒联成立于2007年,最开始生产吊车,后来以生产混凝土搅拌运输车为主,“从东风、唐骏等大公司发来底盘和车头,我们在上面进行安装。”李小鲁说,和其他工程机械生产商一样,之前他们的营销方式就是靠业务员“跑腿儿、靠嘴儿”的传统推广模式,“当时是非常苦、非常难。”大多数时间都耗在路上,因为工作一般在山区,推销员一般8点到达山脚下开始爬山,拿着产品的图纸、照片到工程项目基地,给项目负责人推销,山上商店、饭店少,吃东西喝水都不方便,傍晚才下山,累得站着都能睡着。

“2011年下半年,公司开始生产小型混凝土搅拌运输车,这是一种新型产品,非常适合山体隧道项目和农村路比较窄的项目市场前景非常好。”李小鲁介绍,但那时只花了几百块钱注册了个网站,有了网上公司黄页,介绍公司概况、产品类型等基本情况。

2012年年末,恒联接触到济宁市电子商务服务中心的专业团队,走上了电子商务之路。专业服务团队根据恒联产品的优势和销售地区的主次为其量身打造营销策略,在各类搜索引擎、百度竞价、专业分类信息网站上做推广,广告在哪投放,怎样投放,如何发展新客户、联络老客户,

都有详细的方案,精准、有针对性,成功率自然提升。

现在恒联的订单百分之百来自网络,推广介绍、联系客户、观看使用视频实例、网络电话沟通、确认订单、回款等步骤全部可以在网上进行,不仅自己,对客户来说也是省时、省钱、省力、方便、快捷。“特别是一些远地方的客户,东北的、南方的,来一趟人生地不熟的,不容易。现在一台电脑上网,一会儿就搞定了。”李小鲁说,销售额和利润大幅度提升,让恒联有了充足的研发资金,他们设计生产的自料搅拌车,申请了16项国家专利,产品更具有市场竞争力。

商家触网热情犹在 平台面临困难不少

运河城网上商城进退两难

□ 本报记者 赵德鑫 张馨耀

尽管运河城网上商城的横幅仍然悬挂着,但对于这家本地化O2O网上平台来说,将近一年的运营带来的并非是一片坦途,在运河城网上商城运营方、济宁亨聚信息技术有限公司营销总监李新峰看来,资金、技术以及商家的理解仍是摆在自己面前的最大难关。

与李新峰面对面时,对于运河城网上商城的话题,他并没有过多触及。事实上,雄心勃勃的李新峰正在开展一项新的规划,而在他的计划中,运河城网上商城只是未来济宁本地O2O网上商城的一小部分。

“做网上商城是传统实体店铺的必经之路,不做电商,传统的实体商家只有挨

打的份儿,没有反抗的份儿。”李新峰介绍,下一步,他期望通过对运河城、聚源食品城、豪德商贸城等地的商家进行整合,建设济宁本地的O2O网上商城。运河城网上商城目前有3万注册用户,最高峰每天可以达到200件的发货量。随着去年济宁诸多商业综合体的建设,运河城也面临着顾客分流的情况,这让运营情况并不理想。除此之外,在资金与技术方面,网上商城也面临着很大的困难。“做一个网上平台,仅仅初期建设就需要300万-500万元的资金支持,花几万元顶多只能买网上的模板来制作。”李新峰坦言。

在运河城网上商户的眼中,运河城网上商城并没有达到应有的效果,甚至有商户直言,“有种上当的感觉。”

“当时在运河城网上商城做了一年的旗舰店,但是整个平台并没有给线下带来应有的客流。”济宁才子男装运河城店店主孟月难掩失望的神色。“从2014年10月份之后,网上商城就没有相关的活动,我在店里时也没有见到因为网上商城来到店面的客户。”孟月告诉记者,网上商城的理想很好,但在发展上确实面临着瓶颈,对于店家而言,无法提升业绩的网上商城满足不了商城的真正需要。

“网上商城初期的时候还有工作人员上门负责维护网络页面,并且教授我们的店员相关的技术。但仅仅几次的教授,并不足以让店员掌握相关的技术,有几次店员想自己上传材料,都没有成功。”凯盛家纺运河城店店长岳松认为,技术上的困难困扰着商家对于自己在网上商城内店铺

的运营与维护。“平时我自己都要开车去给客户送货,店员更没有时间去进行维护。”对于店铺的冷落,岳松自己也感到无可奈何。

虽然效果并没有达到预期,但商家们依然对触网保持着浓厚的兴趣。“其实哪怕网上商城做好一个微信公众号,让更多的顾客了解我们品牌,我们也会心满意足。”孟月告诉记者,因为公司总部对于淘宝网等网络销售渠道有着严格的控制,作为品牌代理商的他只能尝试本地化的网络营销。

“即使我们能够进淘宝,现在的时机也不适合我们这种代理商进驻。”岳松说道,大的网络平台进不去,小的平台难以打开局面,其实商家想进行电子商务也处在进退两难的局面。

6景区将开放免费Wi-Fi

□记者 孟一 报道

本报济宁讯 3月26日,济宁智慧旅游一期项目建设正式启动,软件系统将于10月上线。届时,曲阜“三孔”等6景区将开放免费Wi-Fi,导游轨迹系统也将同步推出。

智慧旅游项目将依托云计算、3S遥感、车联网、物联网、移动互联网等信息技术,开发建设旅游官方门户网站、电子商务网、商家诚信电子联盟系统、游客智能手机旅游助手、智能统计分析系统、智慧旅游数据平台6个服务端系统,在曲阜“三孔”、邹城孟庙孟府、微山湖、水泊梁山、汶上宝相寺、太白湖6个一期试点景区建设无线Wi-Fi热点覆盖系统、导游轨迹管理系统、旅游监控指挥系统。

新增20家企业承诺减排

□记者 张馨耀 报道

本报济宁讯 3月26日,在济宁市大气污染防治工作承诺书签字仪式上,华能济宁运河发电有限公司等20家废气治理重点企业签字,承诺减排。据悉,这20家企业都是重点排污企业。

去年,济宁共有36家重点排污企业签署减排承诺书。据省环保厅的统计数据显示,全市去年PM2.5、PM10、二氧化硫、二氧化氮的平均浓度都有较大改善,综合改善幅度排全省第三位,蓝天白云天数增加了20天,空气质量优良天数增加了53天。基于去年签署减排承诺书取得的优良成绩,今年新增20家企业参与到减排治理的行列中。

114个重大项目集中开工

□记者 张馨耀 通讯员 王锋 报道

本报济宁讯 3月25日,济宁市2015年第一批重大项目集中开工暨汶上县如意科技1000万件高档衬衫项目奠基仪式举行,当天市县联动、集中开工114个项目,总投资494.6亿元,建成投产后,年可实现销售收入586亿元、利税100亿元,必将有力提升济宁经济发展的质量效益。

据了解,这114个重大项目今年计划投资211.7亿元,项目平均单体投资4.3亿元。其中,工业项目77个,总投资279.5亿元,今年计划投资139亿元,服务业项目37个,总投资215.1亿元,今年计划投资72.7亿元。按投资规模分:总投资10亿元以上项目11个,5至10亿元项目24个,1至5亿元项目79个。

专项治理出生性别比失调

□记者 张馨耀 吕光社 报道



本报济宁讯 记者从3月24日召开的济宁市人口计生目标管理责任奖惩兑现大会上获悉,为夯实计划生育基本国策,缓解出生人口性别比偏高的现状,济宁将把出生人口性别比专项治理作为全市卫生计生工作的重中之重。

全市将严格落实“终止妊娠、分娩接生、孕产情监测”三定点等管理制度;对目标人群进行细化分类,实行精准管理;对出生性别比偏高乡镇进行约谈、包保,做到年初有承诺、半年有督查、年终有奖惩;加大“两非”案件查处力度,从严从重处理。稳妥推进单独两孩等综合改革措施,同步强化人口监测,积极平抑生育高峰。进一步强化村民自治,对已婚育龄妇女分类别签订不同的服务管理合同,严控违法生育。

完善利益导向体系,独生子女死亡家庭扶助标准由每月400元提高到500元,城镇和农村独生子女伤残家庭扶助标准由每月270元、150元统一提高到400元。

致读者


因清明节放假,4月7日《济宁新闻》休刊一期。



画说论语

齐景公问政于孔子。

孔子对曰：君君，臣臣，父父，子子。



君君，臣臣，父父，子子，这是孔子对齐景公讲明人伦常道，以此作为治国的根本。君君，臣臣，就是君要行君道，臣要行臣道；父父，子子，也是父要行其道，子要行其孝。如此便能使人以至国家，一切都上轨道，政治自然安定。

插图创作：燕一群 栏目主持：中国移动济宁分公司