

解放思想求创新 转型升级促发展

建4家电子商务产业园区 发展农产品网络销售

日照：电子商务成为发展“新引擎”

□ 本报记者 董卿 吕光社
见习记者 张健

产业园区助力电子商务企业

7月3日下午，记者来到了日照电子商务科技园先导基地，在这座四层楼的办公室里，聚集了众多创业青年。

数云图公司是由一群曲阜师范大学的年轻人创办的科技公司，从事软件开发、网站建设、GIS应用、移动设备软件开发等。公司负责人张世民说：“创业之初，我们团队也考察过很多地方，最终选在了日照电子商务科技园创业。科技园年轻人很多，大家在一起能碰撞出思想上的火花，集思广益想出更好的点子。而且，科技园也给予我们团队很多帮助，比如，有专业的指导老师进行技术指导，为我们提供良好的办公环境等。”

日照电子商务科技园先导基地办公室主任曲丽娜向记者介绍：“在这里创业的大学生能享受到园区的优惠政策：除提供基本办公场所外，园区还专门为进驻的企业提供公共会议接待室、图书阅览室、咖啡厅、会展多功能厅、电商专用摄影棚等配套服务；提供互联网创业孵化一站式服务，包括创业培训、技术指导、货源提供、创业贷款、企业注册、财务服务等；协助企业认定高新技术企业，协助申请中小企业创新基金扶持资金等。”

良好的创业环境吸引了众多年轻人来此创业，目前日照电子商务科技园已进驻创业企业48家。日照市已有日照电子商务科技园、日照华东国际物流园、日照星河科技园、日照高新区电子商务产业园4家电子商务产业园区，进驻企业超百家，涵盖网店创业、网店卖家服务、软件研发等领域。其中，日照电子商务科技园去年成为首批12家“山东省电子商务示范基地”之一。

目前，日照市商务局正加紧制定《日照市电子商务企业认定办法》和《关于加快电子商务发展的意见》，对电商园区建设、平台打造、企业发展、农村电子商务、跨境电子商务和电商人才培养等方面进行政策支持。

家乡土特产网上卖火了

“你们店里的地瓜干，有妈妈做的味道，满满的童年回忆。”这是顾客对淘宝网“山东绿之源土特产”网店销售的地瓜干的评价。

这家网店是由日照“地瓜兄弟”庄新超和庞立剑在2013年创办的，他们将日照本地的土特产搬到网上销售，单是地瓜就分黄瓤、白瓤、紫瓤等7类品种进行销售。由于采用真空包装，不使用添加剂的纯手工制作，让地瓜干的销量在山东省遥遥领先，产品发往全国各地。庄新超介绍说：“为了保证产品的质量，我们卖的地瓜干原料全部来自五莲和莒县的农户家，在这里能品尝到正宗的地瓜干。”

◆从淘家村张宋社区到“创小青”，从获得四个皇冠评价的“地瓜兄弟”到销往广州的五莲樱桃，电子商务的快速发展带动了日照一大批创业力量涌入，并成为日照经济增长的“新动力”和“新引擎”。

据了解，2015年上半年日照市电子商务交易额达到306亿元，同比增长21.2%。其中，网络零售市场交易额达到41.36亿元，同比增长59.3%；大宗商品和跨境电子商务交易额达到264.6亿元，同比增长15%。

土特产，对于在外的游子而言，寄托了慰藉，仿佛通过牙齿轻轻咀嚼后散发的古朴味道，拉近了空间，缩短了时间。不仅在于味道，更在于以此回味美好。如今，“地瓜兄弟”已在淘宝网开了3家店铺，店内宝贝已发展到各类干果、日照特色海产品、新鲜水果等多种，光是地瓜干一年就能卖出80吨，年销售额300万元。

通过卖土特产，庄新超和庞立剑的生意红火了起来，也在老家莒县洛河镇张宋社区成了名人。

张宋社区是日照市商务局第一书记派驻村，今年5月，全市首家农村电商运营服务中心在这里启动建设，“地瓜兄弟”也干起了“兼职”，他俩被请回镇上做技术顾问，在张宋社区新盖的办公楼里，带领老家村民创建新型“淘宝村”。“一个人永远做不大，抱团取暖，能整合资源和优势的商家，才是最大的赢家。”

“张宋社区的农村电商运营服务中心启动建设以来，首批已孵化37家农户开设淘宝店

铺，预计全年可实现交易额500万元。”日照市商务局局长李宜东介绍。

据了解，2015年1—6月份，日照市农产品网络零售交易额4500万元，同比增长35%，销售的特色农产品以绿茶、地瓜干、小米、蜂蜜、干海货、干果等为主。东港区着力打造“淘宝网特色中国·日照馆”，正在收集开馆前的特色农产品目录。

社区电子商务提供便民服务

7月1日下午，记者在尧州路一家餐厅见到了“百米生活”社区电商平台日照地区的负责人张玉栋，“对于现在的年轻人而言，网络早已成为必需品，走到哪家菜馆，点完菜先问的就是Wi-Fi密码。基于此，我们免费为商家提供商用Wi-Fi服务，同时借助无线技术，通过移动设备，为市民和游客提供免费电影观看、信息查询等全方位生活服务。”



葡萄飘香

□从春龙 报道

8月9日上午，游客在月湖山水葡萄采摘园里摘葡萄。当天，由东港区委宣传部、东港区文化广电新闻出版局主办，日照月湖水现代农业有限公司承办的日照市第四届葡萄采摘节暨美丽东港摄影大赛启动，300余人入园采摘。

据了解，月湖山水葡萄园占地600多亩，先后被认定为日照市葡萄标准化生产示范园、日照市首批标准果园示范基地等，是日照市旅游局重点扶持项目。目前园内葡萄品种有金手指、玫瑰香等67个。

干旱见真情

无私送“援水”

□记者 吕光社 见习记者 从春龙 报道
本报日照讯 7月28日，临沂市莒南县东部供水工程向日照岚山区调水顺利通水，一渠清水流进干渴的城区，该工程日供水量可达10万方，总供水量将达600万方。今年以来，由于缺乏有效降水，日照经受了持久的干旱考验。据日照市气象部门统计，截至7月底，日照市平均降雨量仅为190.2ml，较日照市常年同期偏少了201.4ml，偏少51%，是日照市有观测资料以来的最小值。

记者了解到，临沂市莒南东部供水工程是跨区域水利工程，工程总投资1.93亿元。该工程是按照同时满足莒南临港产业园、临沂临港经济开发区和日照市岚山区用水需求设计的，铺设管道31.16公里，实现了陡山、石泉湖、相阳3座大中型水库以及沂河“三库串联、河库连通”，工程日供水能力25万吨。根据日照市水利局与临沂市水利局签订的供水协议，该工程向日照市供水期从7月28日到9月28日，总供水量达600万方，日供水量可达10万方，主要供应日照市岚山区和日照钢铁有限公司用水。

7月中旬以来，为了首保民生供水，日照市政府对部分企业采取了限水或者停水措施，但是仍然无法解决部分区域供水难题。市委、市政府在组织动员全市上下开源节流的同时，积极争取客水支持，千方百计保生活生产用水。在接到日照市从莒南东部供水工程向岚山区供水的函请后，临沂市委、市政府主要领导、分管领导高度重视，迅速调度协调，果断决策安排，在自身水源有限的情况下，加强水资源统筹，用最短的时间打通了供水工程，用最快的速度实现了向日照供水。”

日照港着力打造“丝路名港”

□通讯员 朱峰 滕以来 报道

本报日照讯 日照港充分发挥“一带一路”区位优势，创新“晋南”、“九羊”、“敬业”三大市场营销模式，组织多路货源开发队伍，开拓国际国内水运贸易合作大市场，着力打造现代化国际化“丝路名港”。1至7月份，在全国港口运输增速整体放缓的情况下，该港仍然保持着平稳较快发展的良好势头。

股份二公司作为该港主力生产单位，率先打破以往坐等客户上门的经营服务模式，主动采取以市场为导向、以客户为中心的理性竞争策略，在以质取胜不断扩大市场份额、以诚信可靠稳固业务合作关系的基础上，又适时调整推出了北上南下、中进西突的货源开发策略，先后在港口纵深腹地设立5大业务片区，积极为外贸进出口企业和各类贸易商提供“一条龙”优质高效货运服务。公司班子成员分头带领市场营销团队进驻业务片区，全天候面对面沟通交流业务信息，及时化解由各种不确定因素带来的贸易和经营风险。

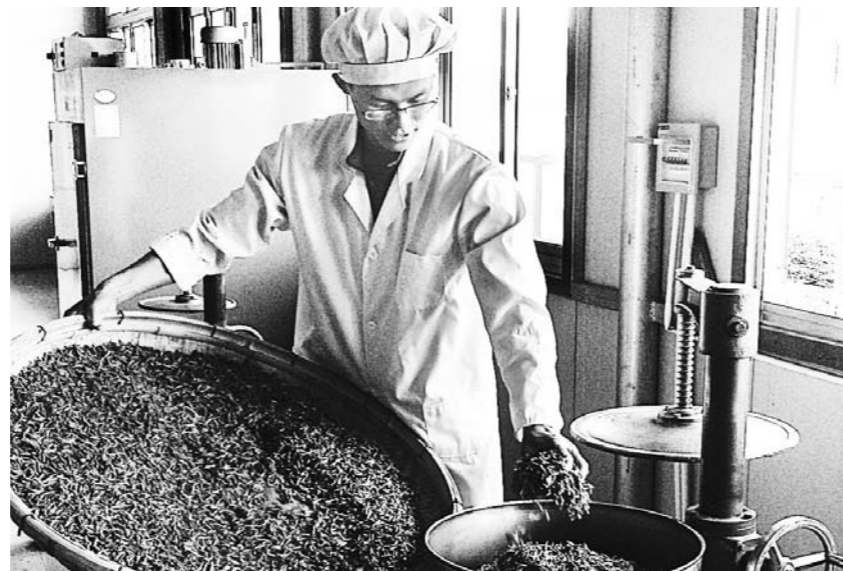
面对当前与友邻港口业务同质化竞争日益加剧的严峻形势，该公司不等不靠，沉着应对，迎难而上，主动出击，紧盯大客户，捕捉新商机，快速跟进服务，周密协调装卸，不轻易放过每一条来港货船，同时将本年度的揽货指标按月分解，责任到人，稳定调进量，扩大转运量，持续巩固日照港大宗散货运输主力军地位。

大学毕业建茶厂 成立茶业合作社 玩转“互联网+”

侯传龙：用“小米模式”卖茶叶

众创空间

◆曹公臣是五莲县湖河镇京庄村人，这两天刚刷了手印，带着自己的两亩茶园加入了昌德茶叶专业合作社。“以前也种过茶叶，附近没有大茶厂，鲜叶没人收，就创了种玉米。现在村里建了茶厂和合作社，去年有人一亩就换了一万块，我有点坐不住了。”曹公臣说的茶厂是日照龙宇溪润茶业有限公司，它的老板是今年才26岁的侯传龙，京庄村人。2012年2月回乡创业建厂的时候，侯传龙还是一个在写毕业论文的应届毕业生。



□从春龙 报道

7月30日，侯传龙正在认真研究炒茶工艺。

上，用最短的时间作了正确的选择。2012年1月，即将大学毕业的侯传龙，研究生差2分没进面试，考选调生差0.2分没入圈。1月22日，除夕夜，他吃住都在工地边上的简易工棚里，晚上冻得直哆嗦。在亲友和乡亲的帮助下，一座规范的茶厂进展顺利，他又马不停蹄地四处购置设备、聘请炒茶师傅。4月25日，第一锅春茶终于炒制成功了，侯传龙喜极而泣。

“到6月份毕业前，我一直在忙茶厂的事。”侯传龙四处跑市场，主打“龙宇茗”和“溪润绿”两个系列的产品，一有时间就带着样品到济南、青岛、潍坊的茶叶市场进行推

销。客户被他的真诚和专业感动，订单也纷纷寄来，很快打开了局面。

成立合作社，高价收茶叶

2012年底，侯传龙又依托龙宇溪润茶业有限公司成立了五莲县昌德茶叶专业合作社，他希望借助合作社的力量巩固和壮大当地茶叶种植面积，让茶农真正增收。现在合作社已覆盖周边七八个村，发展了150户社员，拥有茶园800多亩。侯传龙说：“我们村今年又新发展了几十亩，合作社一年新发展100多亩茶园。种子免费提供，全程技术指导，最重要的是鲜叶全部收购，这对茶农很有吸引力。”

为了保证茶叶品质的一致性，从源头保证茶叶的无公害化，合作社通过改良土壤、施用有机肥和豆粕来提高茶叶的内质，杜绝化肥农药，以有机绿茶的标准管理茶园。

牵手互联网，农业“飞”起来

“去年，我们的电商平台销售茶叶、樱桃、瓜干、杂粮、黑猪肉等销售额30多万元，今年预计能突破50万元。”侯传龙从2013年开始触网做电商。一开始，他在淘宝上推出了小包装的绿茶，主打都市白领市场。为了吸引客户，他打出了“不满意包退换”的口号，茶叶哪怕已经开封包装喝过了，只要不少于原重的80%，都可以无条件退货。这个策略打消了消费者的顾虑，通过互联网销售的茶叶越来越多。

侯传龙发现五莲的土特产非常丰富，春天的大樱桃，秋天的瓜干、板栗、各种杂粮，品质都很好，何不利用自己的茶叶电商平台来卖呢。“以茶叶为主，农副产品为辅，各种产品之间可以形成良好的补充，比如逢年过节的时候，单纯送茶叶可能有点单调，就可以加点羊肉、瓜干等，很受欢迎。”侯传龙参照“限时限量销售低价、高品质的商品，最终提高产品知名度并获取利润的‘小米模式’”，在周边发展了一批固定、可靠的供应商，为当地丰富的农产品在网上找到了一个顺畅的出口。

这两天，侯传龙参加了市北经济开发区组织的电商培训，让他觉得受益匪浅，他又注册了五莲溪润农业开发有限公司，并将其作为未来发展的重要战略方向。“我准备通过这个公司将各种农副产品统一整合、包装起来，走品牌化道路。另外，依托茶园和产业基地，发展生态农业观光旅游，这是农业的未来。”

岚山区临港经济实现企稳回升

□记者 董卿 见习记者 丁兆霞
通讯员 王田 报道

本报日照讯 日前，记者从岚山区财政部门获悉，今年上半年，岚山区地方财政收入累计完成11.72亿元，完成预算的52.6%。其中，税收收入累计完成90855万元，同比增长10.83%，临港经济实现了企稳回升。

今年以来，在经济增速放缓、结构调整阵痛、资源环境约束加强等考验下，岚山区加快产业转型升级，立足亿吨大港和日照钢铁精品基地两大优势，充分发挥2000万元企业发展专项资金，推进临港工业转型，重点推进总投资491.76亿元的宝华新材料二期等48个重点项目；发挥大港、高铁、高速优势，大力发展现代临港物流业，规划建设了国际临港物流园区，以集约化、内涵式发展道路，实现了经济质量效益的新突破。统计数据显示，上半年，该区实现工业增加值63.7亿元，增长2.7%，主营业务收入291.03亿元，利税合计5500万元，增长204.0%。

与此同时，该区聚力破解融资难题，提振企业发展信心。在设立财政过桥资金帮助中小企业及时获得金融机构续贷支持的基础上，出台奖励扶持政策，引导优质企业到“新三板”和场外市场挂牌交易。今年，该区预计有13家企业纳入拟上市和“新三板”挂牌后备资源库。上半年，该区民营经济完成增加值98.54亿元、实现营业收入371.21亿元、上交税金12.97亿元，分别增长6.2%、5.2%和8.5%。

注销公告

日照力扬中天国际贸易有限公司(注册号:371100200024297)经股东会决议,拟向公司登记机关申请注销登记,清算组由程凡力、徐桂华、秦晓丽组成。请债权人于2015年8月11日(公告发起日)45日内向本公司清算组申报债权。

日照力扬中天国际贸易有限公司
2015年8月11日

遗失声明

日照市东港区易通汽车装饰用品销售中心发票丢失,发票代码137111520031,发票号码00091787,00091788,声明作废。