

# 今年成都市将培育 创新型电子商务企业 100 家

■ 吴俊

“转型升级的关键在创新,创新的基础在创业。”日前,成都市商务委相关负责人表示在接受记者采访时表示,今年成都市将集中力量建好服务业集聚区和创新创业孵化平台,大力实施创新驱动战略,形成示范放大效应。在去年评选了首批 9 家创新型电子商务企业的基础上,培育创新型电子商务企业 100 家,挖掘创业型电子商务企业 1000 家,新增电子商务就业岗位 10000 个。其中,首批 60 家创新型电子商务企业的评选结果月底就将出炉,“对于这些‘新’力量,我们将着力从资金、投融资、孵化等公共服务领域对其进行大力支持。”

## 首批 9 家创新型企业获快速发展

产业要发展,企业是主体。该负责人说,为此,去年下半年成都市进行了首批电子商务创新型企业评选,最终包括来一火、搜啦、人人快递等 9 家本土企业榜上有名,他们不仅彰显了草根创业的力量,也成为成都打破以规模利税等指标评价企业发展水平的传统,关注、鼓励、支持创新型、成长型电商企业这一在全国具有领先意义做法的首批受益者。

这些企业都运用互联网、物联网、大数据、云服务、LBS、SOA 和 SNS 等现代信息技术创造出了新的商业模式、业务流程、营销渠道和内容集成,对传统产业进行资源整合、跨界融合、改造提升或颠覆变革的商业形态和管理方式,市场成长性好,竞争力较强,管理团队具备持续创新能力,其创新领域具有区域影响力或行业引领性,对产业发展具有创新示范意义和市场推广价值的电子商务企业,“用现在很火的一个词来说,他们就是发展‘互联网+’的创新个案和创业代表。”

记者在采访中获悉,目前这 9 家创新型企业都获得了快速发展,并纷纷启动全国战略,欲在今年加快走出去的步伐。除“来一火”已经开设北京站,即将成立上海站以外,国内第一家杂志折扣订阅网杂志铺截至 2014 年底,已有近 200 万活跃用户,每年都在这里订阅杂志,它的目标是发展成为销售规模超 10 亿的全球最大的中文期刊发行网站和国内最大的期刊发行集团,同时,以此为中心,在四川打造中国最大的期刊发行,内容出版、印务、期刊数字化基地,建立中国最大的期刊博览和教育互动中心。汽车票务网则在年初完成了全省 21 个地州市所在地全部 150 家以上 A、二级汽车客运站的联网售票以及预售服务,预计今年中旬,其“铁公鸡”即铁路、公路、机票联售项目将正式上线运营,从而进一步创新大交通格局下的旅客信息服务模式,让广大旅客享受互联网技术带来的更加便捷的售票服务……

## 构筑成都电子商务核心竞争力

“我们即将评选出来的第二批也是今年首批创新型电子商务企业与第一批相比最大的变化是数量多、门槛低。”成都市商务委电商处负责人说,这样做的目的是希望最大限度支持创业、鼓励创新。

记者了解到,本次评定在申报条件、创新能力评价方面较第一次均有调整与完善。企业只需工商注册



地和税收解缴关系在成都市且企业无违法不良记录就可进行申报。但在创新方面,则要从自主创新能力、市场成长能力以及资源整合能力三个方面对企业进行全面评估。要求企业在战略层面、技术层面、运营层面等核心环节具备完整的创新发展规划和实施条件,其创新产品和服务模式在用户数量、业务规模、市场份额等方面具有成长性。同时,申报企业还应具有产业链协同、行业跨界融合、市场资源拓展等能力,创新要素的聚合和跨界资源的整合要足以持续支撑创新发展。

她表示,对于最终入选的企业,除了可以获得不少于 10 万元的资金支持外,还将享受到各种由政府提供的公共服务。比如与创投、风投的对接,提供产业园、闲置楼宇用作办公环境,组织专家对入行新兵提供培训,优先参加国家级、国际级推广活动的机会等等。

其实,不仅仅是培育创新型电子商务企业的数量迅速增长,创新正成为成都电子商务产业未来几年发展的“关键词”。根据《市政府办公厅关于建设国家电子商务示范城市的实施意见》安排,为推动电子商务大发展,以电子商务领先发展带动城市转型升级,以电子商务创新发展促进产业提质增效,成都市将全面深化改革,坚持市场主导,激发创新活力,突出四大主攻方向,打造五大服务平台,建设八大产业园区,做强六大支撑体系,即“4586”工程,构筑成都电子商务核心竞争力,奋力打造西部经济核心增长极。

其中,突出四大主攻方向,创新是“箭头”。一是移动电子商务方向,要建设国家级移动电子商务示范基地,推动移动新技术应用、移动电子商务创业和模式创新。二是互联网金融方向,要规范发展互联网金融、移动支付、在线消费信贷、供应链网络金融等新型金融机构,拓展互联网金融市场,创新供应链网络金融投融资模式,建立健全互联网金融创新风险防范机

制。三是大数据及云服务方向,要建立和完善数据安全与个人信息保护机制,发展数据共享联盟和大数据平台,发展面向三次产业的云计算、云存储、数据挖掘分析等专业服务,支持云服务模式创新。四是跨境电子商务方向,要加快建设电子口岸,开展跨境电子商务创新试点,发展跨境 B2C 平台服务、售后服务、跨境支付、国际采购、保税物流和配送服务,提高电子商务国际化水平。

打造五大服务平台,同样离不开“创新”。据悉,成都市将支持天府商品交易所、中建集团、国际商贸城、中药材天地网等垂直细分市场加快资源整合,创新拓展网络供应链融资,加快战略布点,抢占全国市场,发展总部经济,壮大交易规模;支持人人快递、速递易、搜啦网等社区服务生活平台项目建设,建立完善智能化便利化的社区配送体系;同时,支持四川票务网、鲜鲜智家等企业开发基于互联网的生活家政、旅游票务、社区金融、居家养老、健康医疗等新兴服务市场,改善民生。

建设八大产业园区,创新载体和人才孵化。其中电子商务产业园区,要加快推进建设,集成咨询、设计、营销、金融、会计、法律等商务服务及创业孵化、人才培育和人才交易服务,引导一批电子商务平台企业和应用企业聚集发展。在网商孵化园区,要结合商品市场集中发展区市场聚集和供应商云集的优势,依托区域载体和业态资源,建设网商孵化园区,集中孵化培育一批网商。

做强六大支撑体系则包括可信交易环境、信息基础设施、物流配送服务、电商创业队伍、金融创新服务和电子政务服务。其中,做强电商创业队伍就将鼓励高等院校和社会机构开展电子商务人才培养,提高青年大学生创业意识、创新能力和创造活力。完善人才政策,吸引全国优秀创业人才和团队到成都市从事互联网创业,支持企业面向国内外引进高级管理人才、核心技术人才和运营团队。



## 川企走进以色列 可以海法市为跳板

■ 刘秋凤/文 杨涛/图

连日来,成都媒体对一带一路与四川经济发展的报道,引起越来越多社会各界人士的广泛关注。3月19日,以色列驻成都总领事馆总领事蓝天铭向记者表示,“一带一路”发展战略将为沿线各地区各国的发展提供巨大的机遇,也是中国西部的一次发展良机。

## 4 大产业有优势吸引四川企业投资

自去年 11 月以色列驻成都总领事馆开馆以来,蓝天铭一直在致力推进为四川引进以色列企业。每天他都查看四川的经济新闻,并整理成简报。每隔 2 个月,他便将这些简报发给以色列的商会和进出口协会,让更多以色列公司了解四川的投资环境。他说,不少以色列公司通过简报发现了四川的巨大市场,已经收到了不少以色列公司的咨询。其中,最近就有一家以色列药妆企业在咨询投资四川的情况。

除了致力于“引进来”,蓝天铭也在帮助四川企业走出去。“以色列在 IT、农业、环境能源和医药方面有着显著优势。四川企业可以在这 4 个优势领域寻找合作机会。”蓝天铭告诉记者,除了大型企业的直接投资,中小企业也可以通过购买产品和先进科技的方式参与合作。另外,除了这 4 个领域,以色列的其他领域也有很多合作空间,正是“一带一路”发展战略带动和“拉活”了所有潜在的合作机遇。他期望看到更多的四川商贸团访问以色列,寻找合作机会。

## 海法市为以色列最大客运港所在地

2013 年 11 月 26 日,海法市与成都建立友城关系。这意味着,相比以色列的其他城市,海法与四川建立了更加密切的交往和更加完备的联系。海法市是以色列加利利省首府,为以色列第三大城市。海法港是以色列最大最繁忙的客运港口,也是地中海东部货运量最大的港口之一。海法市是以色列著名的科技研究中心和高等教育中心,很多该国及国际高技术公司如英特尔、微软等均在此设有分公司。

“想要投资以色列的四川企业,可以海法市为跳板,再向其他城市铺开。”蓝天铭告诉记者,海法市与成都交往密切,去年在海法市举办的一个高科技论坛上,就有来自成都的 30 个代表参加了论坛。四川企业可以利用这个便利,在以色列寻找更广阔的合作机会。目前,在以色列投资的中国企业大多来自沿海地区,他期待能在以色列看到更多四川企业的身影。

## 双流县快速发展 特色农业

■ 何忠

二荆条海椒、牧山薯芋、牧马山地瓜籽是牧马山上的特色优势农业项目,加上近年来蓬勃发展的牧山雪梨、牧马山上的“果蔬家庭”不断丰富。近日,记者从胜利镇获悉,另一个深受市场追捧的果蔬——火龙果也将登陆牧马山腹地。

## 五年建设 打造西部热带水果高地

记者得知,由双流县现代农业园区管委会引荐,某台商企业拟投资 6000 万元,在胜利镇桂花村四组流转土地 400 亩建火龙果生态种植基地。目前双方已就土地流转达成初步意向。

胜利镇相关人士告诉记者,该项目自 2015 年起到 2020 年分三期建设,主要以火龙果生产、加工、出口为主,把该项目建成具有台湾特色的热带生态水果生产基地,打造成西部热带水果高地。

该项目将按照“技术团队+车间管理”的模式开展生产管理,车间管理由 1 个车间主任带领 10 个车间技术人员,在技术团队的指导下开展火龙果田间管理;采取保健配送和会员采摘的方式进行市场营销。将依托上千家健康机构直营店,采取“会员预订+基地配送”的模式,由第三方物流从生产基地配送至直营店,直营店再根据订单分发给会员客户,形成全国联销网络;不定期组织成都周边会员分批到生产基地进行观光采摘。

## 三大效益 助推企业农户实现双赢

据介绍,火龙果项目既能带来良好的生态环境,又能解决当地农民用工问题,在企业增收盈利的同时带动农户增收。

火龙果无论病虫害种类、密度、危害强度都只是其他栽培物种的十分之一,基本不需农药,极具生态效益;经济效益方面,按园区种植优质火龙果 116.65 亩计算,年产量可达 15 万公斤,年收入可达 900 万元,另外培育种苗 100 万株,年收入可达 1000 万元;除了解决当地用工助其增加收入外,园区发挥示范效应,可带动周边农户种植优质火龙果数千亩,兼具社会效益。

## 新形势下 企业如何拓展新空间

■ 何树平

近年来,国际国内经济形势错综复杂,企业发展面临诸多困难和挑战。这样的经济新形势有什么样的特征和要求,企业又如何实现新发展,无疑是我们关注的话题。

## 关于经济新形势

新的一年已经开始,我们不妨先回顾一下去年的经济形势。我认为“去年是近年来经济发展最为困难的一年”。从国家层面看,在较早的时候就提出稳增长。但去年 GDP 增长仅达到 7.4%,这是 1990 年 GDP 增长 3.8%后的最低点,这与过去一刺激就反弹有很大不同。从四川省的情况来看,四川是稳增长动手比较早的省份,去年 6 月 5 日就率先在全国出台了稳增长的十六条,随后,又相继在减轻企业负担、支持中小微企业发展和支持外贸等方面出台了相应的政策,力度之大、范围之广,最终确保了 GDP 增长 8.5%。

进入 2015 年,经济形势并没有明显好转,人们爱用这两句话来描述:“经济下行压力一直没有减轻过”,或是“经济下行压力一直在持续加大”。从近月 PMI 等一些先行指标来看,的确如此。国际投行瑞银、野村证券等很多机构预测,今年会更加困难一些,速度会更低一些。

近年来,经济发展为什么这么难?要回答这个问题,首先要提到一个热词,就是“经济新常态”。从其最主要的特征来看,无外乎四个方面:一是速度降低,二是结构调整,三是动力转换,四是风险凸显。经济新常态,不是一个时点,而是一个过程,还应该是一个伴随一定阵痛的过程。在这个时期,我们至少面临三个方面的挑战:一是确保经济不滑出底线的挑战。速度转换是有下限的。这个下限是多少,我认为至少要全面考虑党的十八大提出的收入倍增计划,不仅包括 GDP 在 2010 年基础上翻倍,还包括城乡居民人均收入翻倍;还有就是就业的问题。我认为 GDP 增速至少应维持在 7%或以上。就这样难度也很大,一般认为,我国经济还有个探底的过程,特别是受到关联度高的房地

产市场的持续影响。相关统计表明,住房市场格局已从供不应求转向供求基本平衡和局部供给过剩转变,房地产投资下滑已成必然趋势。二是调结构转方式的挑战。调结构、转方式我们讲了很多年,但直到今天,转方式、调结构压力依然较大、任务依然艰巨。三是防范经济风险的挑战。经济增速下降,一些在经济高速增长过程中被掩盖的问题会进一步“水落石出”,去年已经有所表现,一批企业相继出现信贷违约事件,由非法集资和投资理财引发的案件已有出现。还有一个方面,就是政府债务问题。从国家层面来讲,风险是总体可控的。但对部分地方政府来讲,还债压力还是比较大,刚性支出在进一步增加,而此时经济又在下行,各方面收入都在明显减少,同时,国家还加大了政府债务规范力度,对此须引起高度重视。

我们不得不面对较长时间内持续努力稳增长的现实,但也要看到经济发展具备的一些有利因素。如我国经济发展的基础条件依然较好,人力资本、资本存量等要素供给的质量在提高,一些新的增长点正在形成;居民收入增速超过经济增速,为消费持续增长创造了有利条件;包括高铁在内的一些重大基础设施项目的实施,有利于促进今年投资稳步增长;政策和改革的红利还会进一步显现。从四川省来看,工业化、城镇化进程落后于全国,发展的空间还很大,各方面都还有个加速上升的过程。同时,在新常态背景下,国家在政策上给予了中西部地区更多的倾斜支持,只要我们抓住这些机遇,就能进一步开拓新的发展空间。

## 关于企业新发展

一谈到企业发展,也面临许多问题,用工成本高,融资难融资贵,产品不好销,市场有效需求不足等。事实是这样,但又不完全是这样。首先的确很难。去年,我们搞了两个调研,一是关于白酒行业的,另一个是关于企业融资难融资贵的。一些高端白酒企业近年来的利润的确是大幅下滑,白酒行业要实现过去那种被称为“发疯疯十年”的快速增长已经不可能了;再看很多中小企业,他们的利润已经很低了,但还不得不面对银行惜贷、抽贷的打击,抑或是接受高得有些离谱

的融资成本。从近期企业利润率、成本、库存等指标来看,企业日子依旧不好过。但我想说的是困难中也有机会。主要是企业发展分化比较明显。还是以白酒为例,我们去年在调查中发现,2013 年,当四川省白酒行业利税总额同比下降 11.5%时,贵州却上升 11.2%;还有大家逐渐熟悉的歪嘴郎、江小白销售也很好。现实的情况是,企业说不好融资,很多银行却抱怨找不到好的目标企业,还出现了多家风险投资公司追逐一家优质企业的状况。

这说明,对企业来讲,机会始终是存在的。我认为在新常态下,企业至少有三个方面的机会。一是强筋健骨的机会。经济下行,正是一个大浪淘沙的过程,在这种倒逼压力下,最后能活下来的企业,才有资格说自己是优质企业。二是获取更多政策支持的机会。稳增长首先要稳企业,近年来,为了支持企业特别是中小企业发展,国家和各级政府都出台了大量的优惠政策,涉及减轻负担、减少税费、融资等方面,里面有很多干货,这在经济高涨期是不可能的,值得企业家们好好研究。三是低成本扩张的机会。这是企业发展的规律,经济不景气,却是优质企业加快低成本扩张的好时机,可以趁机做大市场份额。世界上很多企业正是抓住这样的机会,发展壮大起来的。

当然,这就对企业提出了很高的要求。一是我们的团队如何。这可能是企业发展的最根本的决定因素。团队重于项目,团队重于技术;二是我们拥抱互联网没有。这是一个彻底变革商业业态的时代,互联网已经并将继续改变传统企业成长和企业间竞争的规则和基础,抛弃互联网的企业最终也会被市场抛弃;三是我们融入资本市场没有。融资,是一个成长中企业无时无刻不考虑的话题,融资还是不是只盯住银行,而把风险投资、私募股权投资、四板、三板、创业板、中小板等放在一边。

习近平总书记在去年底召开的中央经济工作会议上指出,认识新常态、适应新常态、引领新常态,是当前和今后一个时期我国经济发展的总逻辑。我想这段话不仅是对政府讲的,也应该是对企业讲的。

(作者系四川省政府研究室主任)