

携手“触网”共赢

——中国邮政四川省分公司“互联网+邮政+绿谷西充”发展模式初探



■ 陈惠玲

四川邮政围绕西充县中国“西部绿谷”品牌和“中国西部有机食品第一县”建设,发挥邮政现有平台、渠道、人员、服务优势,围绕有机农业拓展、龙头企业转型、特色产品营销和全民创业创新,融合建设线上推广应用、线下服务中心、物流配送体系、驿站运营网络、电商人才队伍,进一步完善全县商贸流通市场体系建设和商贸实体店信息化改造,探索建设西充农村电商“邮政+”发展模式,努力打造中国西部电子商务进农村综合示范样板县。

“自从西充县电子商务进农村综合示范项目创办以来,我进驻双凤电商服务中心,通过网店卖土鸡蛋、核桃、干豇豆等,每月可实现销售收入3万元。”2016年元旦前夕,四川省南充市西充县双凤镇返乡农民庞亮一边通过网络与客户洽谈生意,一边向笔者介绍。

2014年底,西充县成为全国首批电子商务进农村试点县之一,2015年7月10日,四川省邮政分公司与西充县政府就西充县“全国电子商务进农村综合示范项目”签约,标志着四川省分公司将以发展农村电子商务为着重点和突破口,探索邮政企业与地方政府开展战略协作,积极推进政企资源共享、优势互补,从而吹响四川邮政全面进军农村电子商务市场的号角。

捕获商机 探索合作新模式

近年来,西充县按照打造现代农业、建设“新农村”等发展思路,加大对产业发展、科技支撑、质量保障、政策扶持、市场营销、工作落实六大体系的建设力度,倾力打造“中国西部绿谷”。四川省分公司授权南充市邮政分公司和西充县邮政分公司为主体,携手西充县政府,在项目发展规划、物流建设、渠道建设、能力建设、人才队伍建设、金融服务体系对接等方面加强合作。

西充县农村电商项目的整体实施思路遵循“邮政+”的资源整合路线:即依托“邮乐网”平台,基于“邮掌柜”系统,对接知名电商平台,实现“工业品下乡”;通过“邮乐网”线上功能推动西充县“西部绿谷”品牌打造,实现“农产品进城”;借助遍布城乡的邮政实体渠道,实现网上代购;利用农村电子商务综合服务平台,提供城乡无差别的公共服务;加大对邮政金融产品的创新力度,提供农民所需要的一揽子金融服务,实现普惠金融。至此,“互联网+邮政+绿谷西充”的西充农村电商发展模式顺势出炉。

川旅集团联手阿里旅行

将开设 1500 家青旅网店

■ 李维娜

1月26日,四川旅游发展集团与阿里旅行在四川省成都市锦江宾馆举行战略合作签约仪式。双方将从长远发展战略考虑,共同就旅行旗舰店、淘宝集市店铺、旅游目的地合伙人、景区及酒店等领域开展全方位深层次合作。此次合作启动后,四川省中国青年旅行社有限公司将联合阿里旅行启动“星满淘宝创业计划”,开设1500个淘宝网店,掀起2016年旅游创业的首轮风潮。

记者了解到,川旅集团和阿里旅行建立全面长期的战略合作关系后,双方将在

“互联网+”助阵彝家山寨集团转型

■ 张丽君

1月24日,彝家山寨集团21周年庆典暨科技公司“万店联盟”工程正式启动大会在成都举行。本次大会以传统企业转型互联网+创新企业为议题,探讨少数民族代表企业在新形势下的发展及企业慈善新方式。董事长兼总经理高明安说,彝家山寨集



团南充市、西充县分公司成立联合项目工作组,下设项目策划、项目运营两个专职团队,各司其职,相互配合。除了健全组织保障体系外,南充市分公司出台了《西充县电子商务进农村综合示范项目实施方案》、《西充县电子商务进农村驿站建设方案》等一系列项目配套实施方案。在项目实施过程中,南充市分公司及时与各级地方政府协调,实行每日持续通报进度、每周定期召开会议、每月总结项目进展情况的机制,全力推进项目建设。

三级联动 共推电商下乡

“根据发展规划,2015年,西充县除建立县级电商服务中心外,还要建设10个乡镇级电商服务中心、200个村级电商驿站,发展400个农村网商网店,培育20个知名电商品牌,培训5000名各类电商人才。”西充县分公司总经理李正光说。

按照规划,西充县分公司扎实推进以县级电商运营中心、乡镇级电商服务中心、村级电商驿站为核心的平台建设,有效开展电商物流到村线路整合、有机产品网络营销、人才培养帮带创业,积极推进“互联网+邮政+绿谷西充”发展运营模式。一个面向农村的新型电子商务平台在西充县铺开。

80平方米的西充县电商运营展示中心被划分为项目概况、工业品下乡、农产品进城、创业服务、网购体验、合作企业等多个展示区,采用电子标签、橱窗投影、多点触控等现代技术,营造出立体营销体验环境。在县电商运营展示中心的显示屏上,西充县特色农产品——有机花生、牛奶猪肉、葵花鸡肉、

记者手记

顺势而为 水到渠成

■ 陈惠玲

当前,西充农村掀起一股“触网”热潮,当地农企、农户积极上网“淘金”。由此可见,农村电商确实是块“香饽饽”,但要吃得到,还需要一定的先决条件。

从目前市场情况看,要利用现代化信息技术和商务手段,推进农村电子商务发展,需要整合传统物流和资金流,需要促进信息技术在农村的普及推广,更需要由地方政府主导和有效的组织机构,解决思想

双孢菇干菇等数十个产品均通过“邮乐网·绿谷西充馆”对外展示并销售。

“不只通过‘邮乐网·绿谷西充馆’这一个电商平台对外销售农产品,我们还整合有田有家、中国有机生活公园、绮香纱丝业、竹娃娃、盛祥玫瑰、仙湖山庄等邮乐网现有的线上资源,建立完善‘绿谷西充特色馆’网络推广主页,为农村电子商务发展提供线上综合服务。”李正光介绍。

而正在加紧建设的西充县电子商务运营中心总面积达4080平方米,其中设有1500平方米的邮政电商快递配送综合枢纽以及1400平方米的电商创业孵化基地,可入驻30多家小微企业,是大学生创业、小微企业孵化、电商人才培训帮带基地,还有近1000平方米的电商运营中心活动室。新建成的县级电商运营中心可实现电商政务服务、物流管理、查询服务和大数据分析等功能。

27岁的王晶除了是诚信副食百货商店的经理外,还是车龙乡流溪社区电商驿站的负责人。自从她加载“邮掌柜”系统后,商店的人气儿比以前旺了,来她店里买东西、代购、充话费的人越来越多,这让王晶乐开了花。“有了电商驿站,只要说想买什么,即使他们不会用电脑,我也可以在网上帮忙。前些日子,我还帮邻居家的小孩买了个书包。”王晶笑呵呵地说,“这‘邮掌柜’系统还加载了代收功能,百姓日常生活可方便了。”

在县、乡(镇)、村三级电商运营平台搭建中,村级电商驿站的建设难度很大。“电商驿站遵照建设一处、运营一处的原则,以质代量,从而提升项目运营效果。”西充县分公司副总经理蒲新宇说,“我们考虑更多的是电商驿站的运营,因此加大培训帮扶力度,

认识、人才引进、硬件设备、协调机制、示范推广等问题。以西充为例,该县农村电商蓬勃发展首先背靠的是当地雄厚的有机农业实力;其次,与当地政府的鼓励举措分不开——当地政府围绕电子商务项目实施与资金使用,制定了切实可行的方案。一个细节可以佐证:对于创办农村网商网店且发生首笔交易,通过网络购买农民生产生活必需品,通过网络销售有机产品、本地特色产品或旅游产品这三类行为,西充县都分别制定了具体的奖励措施,达到一定金额



两年前就建立了自己的B2B、B2C交易平台,通过与阿里旅行的合作后,将形成线上交易的强大平台,实现旅行社业务与互联网全面融合。“四川青旅将依托川旅集团联合阿里旅行签订的四川旅游目的地合作伙伴战略合作协议,统一B2B平台,营销专属服务,掀起四川旅行社+互联网创业风

他还说,在“大众创业,万众创新”的时代背景下,彝家山寨科技有限公司以务实中创新的思维,启动“万店联盟”工程,全面响应党的号召,实现产业扶贫,精准扶贫的发展战略。成就“百亿产业”的经营目标,为全世界人类的健康事业作出积极的贡献,也为区域经济发展再立新功。

记者了解到,受企业援助多年的数名

提高使用效果。”2015年12月10-11日,西充县分公司组织“邮掌柜”专题培训,100余人参加,对“邮掌柜”网上开店、服务技巧及邮政业务代办等内容进行了详细讲解。

2015年12月16日,南充市分公司袁玲在电商驿站交流微信群里分享了吉林延边启航便利店的掌柜李艳敏的“会员管理”经,引起了微信群里的掌柜们的兴趣。西充县分公司的赵贤树在微信群里即时指点掌柜们,为他们实时答疑解惑。

除了集中培训、实操训练、远程指导等方式外,西充县分公司还通过地推人员一对一地推培训等方式,完成了757人次的培训计划。

共创未来 打造示范样板

从2015年7月项目启动到2015年底,西充县分公司累计建成村级电商驿站98个,发展“邮掌柜”商户130个,实现网络代购1251笔,总金额为12.97万元;实现进销存11.95万单,总金额约558万元。

西充县电子商务进农村项目还受到社会格外关注。2015年12月3日,四川省商务厅副厅长杨春轩到西充县调研,对西充农村电商项目建设给予了充分肯定。去年底在西充县召开的南充市电子商务推进工作现场会上,“互联网+邮政+绿谷西充”农村电商模式受到与会者广泛关注。会后,江油市政府副秘书长杨小勇还专程带队到西充县考察电子商务进农村综合示范项目。

2016年元旦前夕,在西充县经济和信息化局牵头下,西充县分公司与县“四通一达”社会物流快递公司就农村电商项目物流整合进行了商谈,并达成了初步的合作意向。根据已达成的合作协议,送往乡(镇)、村的包裹整合到邮政现有的三条邮路进行统一配送,社会物流公司自身在乡镇的代理点的出口包裹也通过邮政现有邮路配送到县级仓储物流中心进行分拣、配送。

“个体农户、企业的农产品首先向村级物流配送服务点集中,村级商品向乡镇物流配送中心集中,乡镇商品向县城物流中心集中,最后再将农产品向外输送,通过县、乡、村物流的三级联动,有助于提高农村物流配送效率,解决农村电商物流服务‘最后一公里’问题。”南充市分公司电商分销局副局长陈超说。

即兑现。

独特的区位优势加之电子商务的持续发展,使越来越多的有志青年认识到了发展农村电子商务的广阔前景,纷纷参与网上创业,拓展实体店业务。在此过程中,邮政扮演了重要角色,手把手教会村民开网店、使用“邮掌柜”系统,在给农民带来实惠的同时,也为发展邮政各项业务拓展了空间。政府有举措,农民有意愿,邮政有能力,由此,西充县借助互联网实现农业发展、农产品进城,水到渠成。

联恺环保的转型升级“三部曲”

■ 熊燕 张琳琪

“终于可以过一个舒心的春节了!”这是落户遂宁的四川联恺环保科技有限公司(原四川鼎吉光电)副总经理杨长青见到记者说的第一句话。

此时,公司的车间内生产线一片忙碌,工人们精神饱满地忙着手里的活计;车间几辆满载节能灯的货车排队,即将开往福建、广东,经海上运输,1周之后将亮相海外市场。2015年,联恺环保总产值5.5亿元,出口创汇5065万美元,税收突破5000万元人民币,在市区制造业名列前茅。目前,企业接到的订单已经排到了2016年2、3月份。在2015年经济下行加剧的压力下,联恺环保是如何成功实现转型升级,实现逆市飞扬的?答案是拓销路、强配套、促转型的转型升级“三部曲”。

拓销路

撬开国内外两块市场

一年之计在于春。但2015年春季,诸多制造企业却遭遇了寒冬。2007年落户遂宁的四川联恺环保科技有限公司也不例外,其中有2个大客户的订单量下降到常年的30%。2014年总产值近5亿元,2015年却如此开局,公司高层哪里坐得住?2014年公司开拓了北美、欧洲、南美等市场,出口创汇4200余万美元,2015年何不开拓新的海外市场?

时不我待。公司5名高管分别奔赴伊朗、孟加拉、尼泊尔、越南、巴基斯坦等10多个国家,并布局韩国、日本等。彼时,国家提出“一带一路”战略,联恺环保的市场拓展也循其路线柳暗花明。经过2个月的努力,国外订单让公司业绩有了转机;到了第四季度,国外订单已超过公司产能!截止2015年12月底,公司出口创汇5065万美元,全年出口6000余万个节能灯。

在拓展海外市场的同时,公司决定成立国内销售部,精准铺点到节能灯空白的区域。2015年11月初,一批有特长、懂技术、擅交流的业务骨干离开遂宁,立足陕西、湖南、安徽等10多个省,当月就实现500余万元销售额。尝到甜头,联恺环保又谋划在西北、西南片区加大市场拓展力度。

强配套

区域总部经济发挥优势

四川联恺环保科技有限公司是西南地区最大的节能灯生产企业,建立了从原材料到半成品到最终成品的节能灯生产流水线。然而,独木难成林。为了在经开区建立区域总部经济,早在2013年底2014年初,联恺环保就动员了福建的5家配套企业落户遂宁:大英东煜光电、大英强瑞包装、遂宁宏利达光电、遂宁信鼎盛光电、遂宁佳明光电。随着2015年最后一家配套企业投产,联恺环保在原材料供应、降低物流成本、把控产品质量等方面赢得了绝对优势。同时,联恺科技与四川立泰电子有限公司、四川金湾电子有限责任公司两家微电子企业对接,让企业真正落地生根。

“整体经济下行的背景下,落地生根的企业将更好地发挥竞争力。”一组数据足以证明联恺环保的落地效果。2015年,联恺环保在四川省的原材料采购金额达到1.4亿元,其中80%来自遂宁。联恺环保掌握了生产优势,配套企业也赢得了发展机遇,相得益彰。其中,大英东煜光电作为其核心配套生产基地,2015年年产值8000万元,税收突破300余万元,提供700余个就业岗位。

促转型

科技创新保证产品品质

联恺环保之所以能够逆势增长,得益于企业坚持创新驱动,不断调整产业结构,加强技术创新。“创新就是企业的生产力。”杨长青介绍,公司每年提取年销售收入的4%-6%作为技术中心的专项费用,用于技术攻关和成果转化。目前,公司已拥有各项专利403项,其中2015年获得专利20多项。

有舍才有得。2015年,公司引进4条自动化生产线,淘汰价值1000余万元的落后产能设备,从劳动密集型向科技密集型转变——2013年年产值2.2亿元,员工2500余名;2015年年产值5.5亿元,员工1700余名——公司产能增加1倍,人员减少800名。随着自动化生产技术的投入,公司实现月产节能灯600万只以上,研发出的“大功率散热节能灯”被评为四川省战略性新兴产业新产品。

创新,贵在永不止步。2016年,联恺环保将总部的一部分LED灯生产链转移到遂宁,再次实现转型升级,并早在2015年底就派送了200余名员工培训2个月。2016年已经开局,市场又将如何?“肯定会比2015年好!”展望2016年,杨长青信心满满。