

“慈溪家电馆”弄潮电商平台

企业抱团与政府对接,闯出电商换市新路径

本报记者 黄程 慈溪记者站 卢萌卿 孙云东 周敬杰

外外贸企业为主、中小企业居多的现状,却是一个不利因素。

据悉,慈溪家电馆项目组采用统一运营、统一物流、统一售后的方式,提供从采购、检测到入库、运营、仓储物流等“一站式”服务,可以帮助大量中小企业走上电商之路,并注重实现由“卖产品”向“卖品牌”转型。

“我们的模式是‘政企联动、工厂抱团、市场化运作’,这在全国家电行业尚属首创。”慈溪市经信局有关负责人表示。

在此之前,一部分慈溪家电企业已经走上了电商之路,余雪辉的佳星电器就是其中之一。

十多年前,余雪辉赚到了电商第一桶金,此后渐入佳境,即使在去年外贸出口形势不佳的情况下,该公司外贸出口额仍有11%的增长率。自己获得成功后,他还先后组建两个电

园区,帮助一批中小企业走上转型升级之路。

但是,纯粹的民营背景,给余雪辉和他的电商园区带来了很大的挑战。土地、人才等资源的制约,以及客户对产品品牌的质疑,让他意识到,要做大做强,必须告别单打独斗的老路子,企业先抱团,然后寻求政府的支持和帮助。

“我碰到的问题,其他单独做电商的人肯定也遇到,所以我把团圆的想法与大家沟通之后,很快便达成了一致。”余雪辉说。

“传统制造企业进入电子商务的门槛越来越高,缺渠道、缺人才、缺配套,单个传统企业单打独斗做电商的成功率越来越小。”慈溪市一家生产取暖器的家电企业负责人说,之前他的产品也在网上卖,但是由于无法获得认证,成交量微乎其微。

“现在,慈溪家电馆与中国家电研究院达成合作协议,获得对方认

证、检测、技术指导服务,集中解决外贸企业转内销时没有3C认证无法进驻京东等平台的问题。”

卓力、华裕、月立、华芝、三A……目前,每月有10多家企业入选慈溪家电馆,5年之后,将占到整个慈溪家电产业电商销售份额的1/3,预计销售总额达50亿元。

点评

电商换市大潮之中,慈溪家电产业有得天独厚的优势,也存在先天不足。慈溪市政府通过出台扶持政策,成立产业平台、对接第三方平台等一系列举措,帮助家电企业快速进入电子商务领域,这是实现政府引导转型升级,打响区域品牌的有效探索和尝试。



去年11月27日登陆淘宝网,去年12月13日登陆京东商城,今年1月初登陆苏宁易购……近段时间,一个叫“慈溪家电馆”的网店在各大电商平台安了“家”。

慈溪是我国三大家电生产基地之一,也是中国家电采购基地和中国家电出口共建基地。作为该市四大主导产业之一,家电产业实力雄厚,市场成熟。但是,对于电商换市,慈溪家

余姚战略性新兴产业 产值突破625亿元

规上工业增幅居宁波之首

本报(黄剑跃 谢敏军 毛益中)春节过后,宁波江丰电子材料有限公司又开始了紧张的生产。成立8年来,这家从事超纯金属材料及溅射靶材研发与生产的高科技企业发展快速,2013年实现产值2.03亿元,比上年增长38%。

“江丰”的崛起和发展,是余姚战略性新兴产业从无到有、从小到大的一个缩影。笔者从余姚市经信局获悉,2013年,余姚战略性新兴产业呈现出稳健发展的良好态势,实现产值625.3亿元,同比增长25%,其中规模以上工业战略性新兴产业实现增加值59.9亿元,同比增长13.9%,增幅位居宁波各县(市)区第一。

在大力推进传统产业改造提升的同时,余姚全力培育和发展以新装备、新材料、新能源与节能、电子信息和生物医药为主的战略性新兴产业,使其成为推动经济平稳健康发展新的增长极。在2013年,余姚市先后编制完成了新材料、新能源与节能产业、电子信息等新兴产业专项发展规划,以更好地引领和指导战略性新兴产业的培育壮大。

去年,余姚市财政分别安排9100万元和5300万元用于提升产业发展水平和推进科技创新,并专门设立了每年额度为5000万元的“千人计划”产业发展专项资金,对入选的战略性新兴产业项目给予各500万元的创业扶持资金、创业种子资金和银行同期贷款基准利率全额贴息补助等政策支持。对特别重大的项目和创新平台实行“一事一议”、“一企一策”,优先保障新兴产业发展用地用电指标。

强有力的平台建设是新兴产业发展的支撑。以余姚经济开发区和余姚工业园区为重点,余姚大力实施新兴产业集聚工程,着力培育滨海新城国家新型纤维材料产业园等一批创新能力强、创业环境优的战略性新兴产业核心区、引领区和示范区,为发挥新兴产业的规模优势和集群效应提供了基础和保障。

为失业人员开启“一米阳光”

海曙社会组织为下岗职工找“婆家”

本报(记者厉晓杭 海曙记者站 毛一波)“自从到编织站工作,家里经济情况好了很多,今年过年也宽裕了。”最近,住在海曙白云街道牡丹社区的陈阿姨特地前往社区致谢。几年前,她的丈夫去世,儿子又患有疾病,生活陷入困境。社区工作人员帮助她进入编织站工作,生活改善了很多。

像陈阿姨一样,海曙区仍存在不少就业困难的下岗职工,因为身体原因、家庭原因等无法外出工作,仅依靠低保过日子。依托社会组织力量,海曙区积极盘活社会资源,为下岗工人寻找“婆家”,给这个特殊群体带去“一米阳光”。

去年3月,恒爱公益编织站在牡丹社区运行,通过招募低收入、残障等人群有偿编织毛线产品,然后以直接捐赠、义卖筹款等形式帮助孤残儿童、困难老人等弱势群体。短短一年,已经吸纳了91个“员工”。工作人员介绍:“现在编织站已经申请成为民办非企业,我们希望在去年中央财政拨款帮助的基础上,真正盘活编织站的生命力,不仅‘输血’,更要‘造血’,同时给下岗职工提供更多的就业机会。”

海曙另一公益创投“出奇布艺”助人,而且随时更新。”村党支部书记李德龙说,除了“三务公开”,这个系统还能发通知、通告和各种便民信息,就好比村里自办的报纸和电视台。“三务公开”是群众享有知情权、参与权、监督权的根本前提和保证,是更好服务群众和有效监督“四风”现象的抓手。”鄞州区纪委负责人说,过去,我们通过户外公告栏、便民服务中心电子屏等载体发布,随着信息化高度发展,必须探索出更新、更有效、更容易让群众喜闻乐见的平台。

兽医当“猪倌” 养猪不一般

本报记者 黄剑跃 通讯员 张辉



何海荣 余姚杏山生态农场场主

在余姚黄家埠镇杏山村与回龙村交界的一处小山丛中,有两排新建的猪舍。每天早晚猪儿的就餐时间,猪舍的主人——35岁的何海荣就会放下手里的其他活计,和父亲一起端着不同配比的猪饲料按各栏猪的品种、大小进行喂食。

戴着一副近视眼镜,长相斯文,个子瘦小,何海荣第一眼给人的感觉怎么也不能跟养猪扯在一起。但事实上,何海荣现在不仅仅是正儿八经的“猪倌”,而且还有一个“兽医”的头衔。

读完初中后,何海荣进入当地的毛纺厂打工,每月1500元左右的收入还算不错。三年后,靠着打工攒下的1万多元,何海荣报考了金华农校畜牧兽医专业的成人中专。由于他在校表现突出,得到了一个委培生名额,经过努力考上了金华职业技术学院动物医学专业。

2002年毕业后,何海荣没有像其他委培生一样进入单位工作,而是开始寻找自主创业的道路。由于已经在社会上打拼多年,他比其他同学更清楚自己今后的方向:要么学以致用当兽医卖兽药,要么跟着父亲养猪。

何海荣的父亲从小双目失明,但人残志不残,靠养猪发家致富。何海荣从小给父亲当帮手,初步掌握了一些养猪的知识,为以后的创业奠定了基础。

2002年底,何海荣贷款开办了一家兽药供应店。为了打开局面,只要养殖户一个电话,何海荣就会送货上门或者免费门诊。凭着丰富的专业知识和诚恳待客的经营理念,兽药店的生意一直很不错,从原先的零售店发展到现在的兽药批发公司,下设三家加盟店。“我开这家店,不仅出售兽药,还上门给得病的畜



在猪舍内忙碌的何海荣。

禽诊治,每年聘请专家为广大养殖户培训,大家自然愿意光顾。”何海荣自豪地说。

2012年,依靠开店十年积累下来的资金,何海荣着手实施他的实体创业计划,创办了余姚市杏山生态农场,农场现有100亩仿野生甲鱼基地、15亩土猪孵化基地,还有50亩土猪放养基地,计划用4到5年建设成集生态、休闲、农产品专卖于一体的生态农场。

和养甲鱼相比,养猪可不是件轻松的事,照顾刚出生的猪仔更是费心费力。2013年年初,11头出生不到1个月的山东莱芜猪刚运来的时候,何海荣干脆就在养殖场搭了个床铺,晚上睡在小猪仔的旁边,以便及时给它们喂奶、取暖,处理突发事件。

凭着在卖兽药和帮助养殖户给猪看病积下来的良好口碑,何海荣当年养的40多头放养土猪没怎么吆喝,就被黄家埠镇一带的客户以

平均价40元一公斤“一抢而空”。养猪初战告捷,何海荣信心更足了。进入马年,他准备将猪饲养到100头。

何海荣还有一个宏大的创业规划,那就是和余姚一些规模养殖场合建一个生猪良种供精站,用来提高猪的品质,增加养猪效益。目前,这项生猪良种供应站工程已经初步启动,力争2014年底完成选址工作,2016年5月开始投产。

【点睛】何海荣的自主创业之路贵在转变观念、学以致用和科技创新。俗话说,“三百六十行,行行出状元”。实践证明,只要能够沉下心来专心干一番事业,大多能获得成功。何海荣还将所学知识成功运用到兽药销售和土猪养殖上,更是坚持走科技创新之路。现代农业发展的根本出路就在于科技创新。

(应国方)

各界关爱大隐镇敬老院老人

本报(黄剑跃 谢敏军 章立权)最近几天,余姚市大隐镇敬老院的老人特别开心,因为他们拿到了比往年更多更厚的“红包”,还检查了身体、收到了衣物等礼品。几位老人竖起了大拇指,不停地称赞好心人。

春节前夕,该院老人们就收到了大隐镇政府的节日慰问金和被单、饼干、八宝粥等慰问品。宁波生久柜锁有限公司老总和大隐镇敬老院的老人特别开心,因为他们拿到了比往年更多更厚的“红包”,还检查了身体、收到了衣物等礼品。几位老人竖起了大拇指,不停地称赞好心人。

春节前夕,该院老人们就收到了大隐镇政府的节日慰问金和被单、饼干、八宝粥等慰问品。宁波生久柜锁有限公司老总和大隐镇敬老院的老人特别开心,因为他们拿到了比往年更多更厚的“红包”,还检查了身体、收到了衣物等礼品。几位老人竖起了大拇指,不停地称赞好心人。

宁波市鄞州区潘火街道(投创中心) 春季人力资源综合招聘会暨大中专毕业生供需洽谈会通告

鄞州区潘火街道(投创中心)地处甬东门户,是东部新城、江东、东钱湖和鄞州新城区的地理交汇中心,也是鄞州新城区与东部组团衔接最紧密区块,为鄞州高新产业、新兴产业和现代商贸服务业集聚区。为扎实推进就业服务工作,搭建各类求职人员、毕业生与用人单位的对接平台,决定举办宁波市鄞州潘火街道(投创中心)2014年春季人力资源综合招聘会暨大中专毕业生供需洽谈会。欢迎各类专业技术人员和管理人员、技能型人才、高校毕业生、中专生、职教生以及其他求职人员参会。有关事项通告如下:

筑好“网商巢” 引得“掌柜”来

镇海全方位服务滋养网商成长沃土

本报讯(记者周琼 镇海记者站张如新 通讯员张鑫 郑雁凌)招来新手客服,有人帮忙请“淘宝小二”进行培训;网店需要装修,摄影师、美工、策划人员近在咫尺;发货物流,有专人抱团砍价谈服务……近来,在“上海皇冠卖家联盟”的QQ群里,“组队去镇海”的呼声已经得到了越来越多卖家的响应,不少卖家已经张罗着要把自己的网店搬到镇海网商园区内。

从网商园区场地三年免租费到税收返还,从客服人员的培训、平面和视频推广的推介,到电子商务平台上的抱团推广,镇海区正以细致入微的服务推动着当地电子商务的成长。

笔者从镇海区人社部门了解到,为了进一步扩大创业主体,帮助更多的高校毕业生、失业人员和新镇海人通过网络创业,镇海在我市率先推出网络创业扶持政策细则,哺育网商成长,实现创业扶持面的全覆盖。

笔者了解到,符合相关规定的本市户籍普通高校应届毕业生和失业人员首次网络创业的,可在镇海区享受工商注册的“零首付”待遇(公司成立之日起两年内缴足注册资本),同时,自工商登记注册之日起3年内,可免收登记、证照等行政事业收费。而对于当地户籍、未经工商注册但通过实名认证开设网店的“网上小贩”,镇海区此次也亮起绿灯,在经当地人社保部门和财政部门的审核后,可参照享受当地网络创业扶持政策。

对于符合进驻网商园条件的一些规模网商,当地更是将服务覆盖到开店装修、员工培训、商铺推广等各环节。为了让网店便捷就近获取网站设计、美工、活动策划等服务以及后期物流配送保障,当地为相关配套企业打开“绿色通道”。进入网商园的为网店提供网站设计、摄影摄像、美工、模特、活动策划推广等服务的企业,符合条件的,可享受和网络创业企业同等的扶持政策。同时,当地还加大力度,鼓励大型物流企业入驻,并投资建设标准化仓储设备和电子分拨中心,完善物流体系,加强网络创业企业的配套服务。

一位在网上销售时表装的淘宝4皇冠卖家近日专程赶往镇海网商园区进行了咨询考察,这个精明的生意人给记者算了一笔账,除了各种税收返还、金融支持等优惠政策,这里的服务配套是他最看重的,良好的服务配套让他省心,以500平方米场地、2000万元年销售额计算,每年他可以节约50万元到60万元的成本支出。

大树建起集中式 居家养老服务中心

足不出岛在“家门口”安逸养老

本报(记者厉晓杭 通讯员李旦 花赛蓉)“吃完午饭,我们几个老姐妹都喜欢去社区电视室坐坐,看看越剧聊聊天。有时顺便把热水瓶带上,看完越剧到旁边开水房打水回家,岛上生活可方便了。”徐志凤是大树海城社区居家养老服务中心的常客,尽管这几天天气不好,还是喜欢跑去社区看越剧,打发下午的时光。

最近,海城社区更新了开水房的设备,并把老年居民最需要的生活服务和娱乐功能集中在一起。这样的规划让社区老年居民大呼“方便”,居家养老服务中心人气更加旺盛了。

近年来,大树以重大项目为抓手,财政收入逐年递增,对民生事业的投入也不断加大,尤其是让辖区老年人优先享受发展“红利”。据了解,大树开发区财政每年安排50万元以上专项资金用于居家养老服务工作,满足老年居民多方需求,不断提升居民的幸福感和满意度。

笔者近日走访海城社区居家养老服务中心时发现,老年活动中心和便民服务中心的两大区块已被集中在一起,连成一线,且90%以上服务在一楼,方便老年居民办事。海城社区工作人员孙燕凤介绍:“社区有洗衣房、理发室、开水房等,给社区老年人提供更多日常生活便利。”

笔者了解到,目前,大树所有社区已基本建成“10分钟”集中式居家养老服务圈,老年人足不出岛,便可在“家门口”享受服务。

宁波市鄞州区潘火街道(投创中心) 春季人力资源综合招聘会暨大中专毕业生供需洽谈会通告

服务群众零距离 监管作风全透明 鄞州农民打开“三屏”知“三务”