



创业筑梦 青春无悔

——2017四川电子商务青年创新创业大赛决赛暨颁奖典礼侧记

□ 本报记者 梁明

8分钟“浓缩路演”7分钟“刁钻”提问……昨(22)日下午,2017四川电子商务青年创新创业大赛决赛暨颁奖典礼在九州体育馆隆重举行,紧凑的评比环节让本届大赛一开场就充满“对抗”的激烈和结果的悬念。经过两个小时的路演,“土地母亲计划”、“顺手带”、“圣洁甘孜品牌电商打造计划”等3个项目脱颖而出,分别获得了一、二、三等奖。

电子商务是此次大赛出现频率最高的词语,每个参赛项目几乎都有涉及,这也可以看出创业者对互联网电商发展前景的看好。

帮忙取包裹,帮忙送餐……来自成都的一支创新团队带来的“顺手带”项目利用互联网的便捷,打造出一款服务校园生活的共享互助软件。“用户把需求发到平台上,附近有愿意帮忙跑腿办事,这一单便成了,和滴滴打车一样方便!”项目负责人路薇说。这个项目运营模式成熟,获得了评委的一致好评。现场评委、四川分公司创新推广部总经理孙钢抛出了橄榄枝,希望和创新团队有进一步合作。

如何减少堆积如山的快递包装?来自西科大的几位90后学生带来的“可回收快递包装”项目。在打通物流快递最后一公里的同时,实现了绿色环保回收快递的外包装。创新团队负责人冯径平介绍,只需在快递包装盒内植入特殊的芯片,既可以检测包装质量,还可以实现包装的循环利用。

来自甘孜的叶琳拉夫与他的小伙伴们带来了“圣洁甘孜品牌电商打造计划”。在她看来,帮助农户在互联网上打开销售



四川电子商务青年创新创业大赛决赛现场 (实习记者 任霖霖 摄)

渠道,在互联网上打造“甘孜特色农产品”是她创办这个项目的初衷。“个性化农产品是我们的优势,借助互联网,我们一定能拓宽销售渠道,将家乡好的农产品卖到更多地方去。”叶琳拉夫如是说。

一场场比赛,是创业激情的交融;一次次答辩,是创业智慧的交锋;一个个项目,是创业梦想的交汇。据主办方介绍,“银联荟生活”2017年四川电子商务创新创业大赛自6月15日报名开始,受到社会各界的广泛关注和创新创业青年的积极参与,共收到参赛作品221个,参赛项目涉

及智能制造、精准扶贫、文化创意、节能环保、社区养老等多个领域。经过市州选拔赛、训练营、专家书面评审等严格筛选,最终10组创业项目一路过关斩将,从200多支队伍中脱颖而出,会师总决赛。

决赛现场,电商领域知名创业企业家、青年创业导师、风险投资界人士和行业著名专家作为评审,对各参赛团队进行专业评分和点评。身经百战的行业专家也结合自身经历,指导青年创业者发现项目的优点与不足,并提出了建设性的意见。

“从参加决定的10个项目看,创新点

更多、创业可行性更强,项目质量较上届有了明显提升,涌现出很多让人称奇的好项目、金点子!”比赛结束后,大赛评委还为本届大赛进行了综合评价。

“比赛的结果不是最终的目的,帮助更多的创业者不断成长,带动社会的创新创业氛围,才是比赛的价值目标。此次大赛,不仅搭建起了自我提升、互相交流的平台,同时也更加激励了青年的创新创业斗志。”共青团四川省委青年发展部副部长曹真玮说出了他的感受,同时也说出了此次大赛参赛者的心声。

省重大产业项目集中开工 绵阳分会场项目开工仪式举行

罗宗志出席并宣布项目开工

本报讯(记者 黄小芹)昨(22)日,按照省委、省政府关于“项目年”活动的安排部署,2017年四川省重大产业项目集中开工绵阳市分会场暨绵阳新华内燃机股份有限公司30万套发动机关键零部件项目开工仪式在安州区举行。副市长罗宗志出席开工仪式并宣布项目开工。

据介绍,此次集中开工的工业项目共16个,计划投资48.8亿元,2017年计划投资4.34亿元。其中,投资亿元以上项目8个,5亿元以上项目4个,10亿元以上项目2个。项目涵盖电子信息、汽车及零部件、新材料、生物医药和化工等产业。

记者在开工仪式上了解到,

我市各地各部门将以这批重点工业项目开工为契机,切实以项目为中心组织经济工作,进一步完善项目推进机制,创新工作举措,强化要素保障,优化服务措施,千方百计确保项目建设进度。同时,各项目业主单位将抓住施工“黄金期”,科学安排工期,精心组织项目建设,统筹安排,科学调度,加快施工进度,力争项目早日建成投产达效。

在开工仪式上,市经信委相关负责人介绍了集中开工项目情况;绵阳新华内燃机股份有限公司相关负责人代表集中开工项目企业作了发言;安州区相关负责人代表县市区、园区作了发言。

感受四川巨变 共促电商发展

与会互联网精英成都考察交流

本报成都专电(记者 彭雪)昨(22)日,来绵阳参加2017中国(四川)电子商务发展峰会的近20名互联网精英赴成都武侯区考察交流。

考察组首先来到成都音乐坊考察。考察组一行认真倾听规划介绍,频频点头发问。随后,大家来到西部智谷园区。武侯区相关负责人向与会人士详细介绍了园区的业态分布、重点产业发展及商家入驻情况、优惠政策、投资环境等,表示将为所有来川投资发展的人们提供最优质的服务。

与会人员对园区重要电商企业进行深入考察了交流。考察

结束后,与会人员相互碰撞思想,从中挖掘商机,进而实现意向合作企业对接。北京光场视觉电子科技有限公司总经理杨银表示,其所经营的VR/AR,全息技术等技术在四川有着不错的前景,准备在四川筹办分公司,作为拥有海归核心团队的公司,她希望能利用资源在四川与海外企业之间搭建桥梁,让更多的海外有识之士来川投资、创业和发展。中国(香港)创新支付集团副总经理李剑峰在参会及考察后认为,成都、绵阳的市场潜力巨大,希望搭建交流平台,让更多的人回川发展。

抢占“新零售”风口 促进线上线下融合

下一站风口——实体企业线上线下融合发展论坛嘉宾观点集萃

□ 本报记者 李灵越 整理

把用户体验作为重中之重

郭洪安(顺联动力 CEO) 顺联动力是共享型的社交电商平台。目前我们平台已经有6000万用户,创客也分布在世界各地;商城覆盖了27个类项目的各种产品,国际国内品牌很多都已经入驻,小到日用百货,大到家电一应俱全。同时,我们也布局了农村新零售,把线上的产品流通到乡村,通过服务站,让农民可以买到物美价廉的产品,又通过服务站,把农民们的特色农产品,流通到消费者手中。

我们发展的重心,就是把用户体验作为重中之重。我们会利用共享经济的平台商圈,形成经济体、生态圈,应用顺联动力庞大的数据库和用户资源,实现增收增收,帮助企业拓展互联网,帮助个人创业者利用闲置资源创业。我们的五年发展规划目标是打造成年交易额突破3000亿元的交易平台,加盟店超过5000家,市场群覆盖全国。

电商发展趋势有规律可循

袁浩超(亿邦动力研究院执行院长) 我今天先讲“术”再讲“道”最后讲“势”。微观的层面我们做了一个预判,预计在未来可能会有严选型、分众能力型、线上线下领先型、超市+餐饮型、专门做短视频

的服务商这5类独立电商将崛起。一个新的时代,就是内容消费时代,它已经到来了。

最后讲一些未来电商发展的趋势。这是一个基本上可以称之为规律的东西,整个电商都在做这5个小算法:第一是智能化,整个智能化的过程驱动着电子商务,包含整个商业;第二是数字化,数字化到什么程度?能够把企业的流程再造,只有这样才是未来的企业;第三是服务再细分,各个领域都有代表性的服务商在上市;第四是新城镇化,农村的下沉势在必行;第五是跨境电商,要向国外要市场。

线上线下融合有两个必要调整

江平(蜜芽公共事务副总裁) 关于新零售有很多定义,我们不妨把它叫做O2O新零售,线上线下融合的新零售;说到新零售,就不得不提到电子商务,它和传统零售的区别在于,交易发生在虚拟世界里。

新零售线上线下的主动融合有两个必要调整:第一是利他,第二是赋能。一定要让线下的零售赚到钱,线上的平台才能在线下落地生根;必须把线上平台的能力给到线下门店,线上六大赋能线下包括了供应链、运营、内容、客服等,其中最宝贵的是我们的中央IT系统,包括了内容管理系统、数据分析平台、用户关系管理系统和仓库管理系统以及供应链协同平台。

我们希望新零售有强大的供应链实力,毛利款和爆款兼具,有限货价、无限商品,强大的品牌输出,线上线下同价,会员关系永久绑定。

保持创新才能立于不败之地

朱学文(长虹智易家总经理) 作为传统的产品提供商,我们以前的运营方式更多的是围绕产品经营来开展。目前我们已经实现所有的业务在线化和电商化,并且以长虹的官方网站为营销枢纽,连通企业内部的各个要素,以及线上线下的渠道和用户,将产品、渠道、订单、支付、物流、服务全面打通,实现电子商务整体的解决方案。作为工信部“两化融合”示范单位、中国制造2025示范企业,我们通过高效的信息化建设,创新了制造模式,为大规模、个性化定制提供了柔性制造的能力。

从传播的互联网化,到销售的互联网化,再到业务的互联网化,最终到企业的互联网化,这就是长虹目前正在实践的工作。

跨界思维决定新零售

赵刚(良品铺子高级副总裁) 新零售需求链是从顾客需求不同场景倒推的一个零售模式。在基于以货为核心,变成以人为核心的变化,你要先想清

楚面对什么样的消费者,你给他怎么样的品牌认知和感受。对于场景营销来说,最核心的取决于你的数据维度的丰富度。

新零售商业逻辑规划是什么?首先是终端,你一定要想,你的产品现在在什么阶层,是低频消费中频消费还是高频消费;第二你要去思考,怎么把低频消费变成高频消费,你需要在产品里增加什么。诺基亚的CEO一直说,我们没做错什么,但是为什么我们倒了?这就是跨界。新零售最重要的,永远不是你在行业里面对的对手是谁,决定它是跨界的思维。

十大战略技术

崔恒阳(Gartner<高德纳>中国区政府事业部总经理) 很多人不知道Gartner<高德纳>,对于互联网行业或者电商行业来说,我们为他们提供一种智囊服务。

每年10月份我们会发布十大战略科技十大战略技术,对于不同的人看是不同的意思。比如对于政府和真正利用信息化技术做信息化的单位而言,他们是要去看未来我们能不能利用一些颠覆性的IT技术,我们为政府和企业带来一些业务上的创新。对于我们电商行业的朋友而言,他们会想,未来会不会有一些ICP的技术可以拿来用,可以给电商行业带来一些冲击;或者看一下市场竞争情况。

向军民融合发展重点领域聚焦用力 以点带面推动整体水平提升

(上接第1版)坚持优化体系,扩大军工开放,推动军民科研生产能力和结构调整。坚持融合共享,加快技术、资本、信息、人才、设备设施等资源要素的军民互动,实现相互支撑、有效转化。

会议强调,后勤建设,军地通用性、互补性强,军民融合资源富集、潜力巨大。我们有党的坚强领导和我国社会主义制度能够集中力量办大事的优势,完全可以在军事后勤军民融合上大有作为。要确立现代后勤就是军民融合后勤的理念,坚决破除自成体系、自我保障的传统思维,主动把军事后勤保障的力量之源扎根在经济社会发展的土壤之中,努力构建现代化的军事后勤军民融合体系。瞄准短板弱项,主动利用现代物流网络等布局完善、通达全国的空间优势,成体系推进后勤军民融合发展。积极运用云计算、大数据、物联网等技术,创新保障模式,升级保障手段,提升后勤保障质量和效率。充分利用后勤在仓储、医疗卫生、应急救援等方面的优势,更好服务人民、服务社会。

会议指出,加大经济建设项

目贯彻国防要求工作力度,促进军民资源共建共享,是利国利民的大事,各有关部门和地方要高度重视,扎扎实实加以推进。基础设施建设贯彻国防要求是重中之重,我国拥有雄厚的基础设施资源,要最大限度挖掘利用、共建共享。在重大项目建设中,要按照“统一领导、分级管理,统筹衔接、同步建设,军民兼容、平战结合,需求明确、经济有效”的原则,切实把重大项目贯彻国防要求落实到位,实现一份投入多重产出,要建立需求对接渠道,完善重大项目清单,加快制定标准规范。

会议强调,要抓好体制机制建设,加强建立纵向贯通、横向协同、顺畅高效的组织管理体系。要抓好战略筹划,突出抓好新兴领域军民融合发展谋篇布局,积极稳妥推进军民融合创新示范区建设。要抓好改革方案设计,聚焦难点问题,集中组织研究,形成改革方案,统筹协调推进改革。要抓好《统筹经济建设和国防建设“十三五”规划》和委员会近期工作要点的任务落实,加强监督检查,确保落地见效。

“知名企业三台行”投资推介暨项目签约仪式举行

(上接第1版)他表示,三台县委、县政府要以此次活动为契机,进一步改善投资环境,营造更加公平竞争的市场环境,公正透明的法治环境,宽松优惠的政策环境,高效廉洁的政务环境,以更优质、更便捷的服务为企业创造更多的发展机遇、更大的发展空间;要关注以互联网为代表的

新经济发展,及其在县域经济发展中的重要作用。希望企业家们增强投资信心,找准合作契机,促进优势互补,把自身的资金、技术、管理、品牌优势,与三台的建设发展结合起来,抓住新一轮改革开放、转型发展重大机遇,与三

台开展多层次、宽领域、全方位合作,在互惠互利的基础上实现自身发展壮大。他同时表示,省工商联将一如既往地支持三台建设发展,通过各级平台大力宣传推介三台各类项目,积极支持三台办好各类投资促进活动,让更多重大项目、好项目落户三台,全力助推三台经济社会加快发展。

省商务厅副厅长杨春轩、市政协副主席郭兴林等出席投资推介暨签约仪式。签约仪式结束后,知名企业代表一行先后前往三台五里梁、芦溪镇实地参观考察产城新区、麦冬大健康产业园发展情况。

□ 本报记者 郭若雪

昨(22)日,我市举行重点招商项目和重点企业“服务绿卡”授卡仪式。在霏霏细雨中,450人在科技城创新中心二期1号楼的报告厅内,静待一个全新的开始。

大企业顶天立地,小企业铺天盖地、加快项目建设……上午9时30分,与会人员随着《再造一个产业绵阳》专题片,回顾了绵阳这座作为“一带一路”和长江经济带接合部及连接线上重要支点的产业发展历程。

产业兴,则绵阳兴。回首过去,我市近年来始终保持专注发展、转型发展战略定力,坚持把经济建设作为兴市之要,以工业、服务业、农业为主攻方向,优化空间布局,编制各产业“十三五”发展规划和专项规划,为产业发展提供指引和遵循,着力推动三次产业转型发展、加快发展。

随着授卡仪式的深入推进,从全市743个招商项目、2659家“四上企业”中精心挑选出来的首批“服务绿卡”获得者,寄托着全市人民的期盼、承载着绵阳发展的希望闪亮登台。他们是京东方第6代柔性生产线项目、氢能移动能源产业园项目、冉东方兵港科技产业园项目、四川长虹电子控股集团有限公司、四川九洲电器集团有限责任公司……

“服务绿卡”对企业来讲是荣誉之卡。“目前,京东方在国内多个重点城市有项目布局,但是拿到‘服务绿卡’还是首次。‘服务绿卡’政策为项目在市、区各部门落实了服务专员、绿色通道、咨询平台、会商机制等,为企业提供了全方位的建设服务和生活配套服务。”京东方科技集团有限公司副总裁常程告诉记者,京东方在绵阳建厂以来,整体感受可以用“两快两好”来概括。“两快”分别是落地速度快、资源保

障快。项目从签约到打桩仅用了八个月时间,期间完成了公司注册、项目报批、环评等工作,创造了业界新高度。“两好”分别是产业环境好、人文环境好,不仅以长虹电器、九洲集团为龙头的电子信息产业规模,产业链资源丰富,同时,针对专家型人才量身打造的专家政策,解决了高端人才的后顾之忧。

产业强,则绵阳强。展望未来,以在全省率先实施重点招商项目和重点企业“服务绿卡”制度为契机,聚焦持卡项目“七有”精准服务以及持卡企业“一二三四”精准服务,为持卡项目、企业提供“保姆式”VIP服务,从而转化为项目建设、企业发展的“催化剂”和“加速器”,让他们在见证绵阳的崛起与发展的同时,与绵阳共同成长。

“服务绿卡”对政府来讲是承诺之卡。在台上,市发改委主任兰剑作为服务重点招商项目和重点企业单位代表郑重承

诺:简化程序、优化措施,提高审批效率。对持“服务绿卡”的企业,将核准前置条件由28项减少到2项,办理时限在原来承诺的“6个工作日”基础上,再提速50%以上……“一个项目,从谋划、引进到报批、建设再到投产,过程中涉及到多个部门,‘绿卡服务’将聚合起全市资源力量,帮助重点招商项目和重点企业解决难题、突破瓶颈,加快发展增添新动力。”兰剑说。

“以心换心,想企业之所想、急企业之所急,解企业之所忧,当好‘店小二’,提供‘五星级服务’。”“绿卡服务”专员代表罗剑表示,让“有需求,您找我;有问题,我协调”成为绵阳绿卡服务专员的闪亮名片。



以心换心 解除扎根绵阳的后顾之忧

——我市重点招商项目和重点企业“服务绿卡”授卡仪式速写