

淘宝村的“微”转型

■ 本报记者 高洪艳 实习记者 庄 臣



“吡吡”的电钻声回荡耳畔，飞转的抛光仪裹挟着木屑随风飘扬，散落在工匠的头发上、衣袖上……初春的早晨，福州市上街镇建平村在原木的清香中舒展开来。

建平村的“热闹”不仅在于这里是全国最大的根雕和木板桌集散地，一个行政村的地界容纳了逾2000家根雕企业和1

万余从业人员，更在于其自发形成的电子商务经济沐浴着“互联网+”的春风方兴未艾。

早在阿里研究院发布的2014年《中国淘宝村研究报告》中，转型为“淘宝村”的建平村赫然在目。当经济发展进入“新常态”后，建平村的电子商务再次顺势而为，拓展了根

雕的电子商务销售渠道。这一次，平台由网页端转移至移动端，淘宝店演变为“微商”。据艾瑞咨询发布的《中国微商市场研究报告》定义，“微商”是指利用互联网社交网络，有针对性地开展各类营销活动，以促成销售的商业活动。“我店里50%到60%的产品是靠微商帮忙销售。他们把根雕的照片上传到朋友圈，有意向的买主便直接向他们下单。”在建平村开了6年店的黄发贵说，“越来越多的消费者通过微商了解建平村的根雕，知名度提高了，物流也比去年增加许多。”

拍照，这在以前的根雕行业是个禁忌，商户们担心别人将自己的手艺“偷”学去了，现在他们却希望微商多宣传自己的作品，这在一定程度上促进了整个行业技艺的进步与创新。如今在建平村的店里，时常可见挂着单反相机或是举着手机的微商，他们熟练地与厂商聊着新上架的产品。

越来越多的年轻人选择到这里创业当微商。钟欧米是福建农林大学的一名大二学生，学校距建平村不远，只要不上课，钟欧米就会来村里转悠，看看今天哪家厂商又出了新品。家里做木材生意的他从小就梦想成为一名企业家，2015年他开了一家根雕淘宝店，在敏锐地感知到微信的普及会影响商业模式转变后，他又当起了微商。“所以我的淘宝店不仅有产品信息，还有我的微信链接，将顾客引流到我的微信，方便今后进行

二次甚至多次销售。”他将微商定位为精准营销，以服务高端客户。现在他的朋友圈每天都会发布20多条产品信息。

靠着一部手机和一台电脑，钟欧米去年一年便给父亲买了一辆宝马车。钟欧米说：“客户都是我靠诚信争取的，我不会用美图秀秀美化产品，如果一件作品有瑕疵，我也会直接在朋友圈说明，不会让实物与图片不符。”

微商的随买随卖模式也倒逼着根雕的生产模式改进。“微商的客户大都是回头客，他们觉得不好的，拍照都不帮你拍。”黄发贵说：“我店里好的产品往往一下子就会被微商看中，卖出去了，但那些做工有瑕疵的，就卖不动了。你做了十件货，有一件卖不出去，那剩下的九件就白做了。”

看来店里拍个照片就能赚得盆满钵满的毛头小伙，传统商户对微商的情感变得复杂起来。“顾客被他们抢走了，以前是全国各地的老板来我们这儿进货，现在在网上搜都是这些娃娃的淘宝店、微店。”作为生产商，黄发贵一面得像讨好从前的客商一样讨好微商，希望他们多下些订单，另一方面，又着急中间的利润被这些微商分了去。面临着难以逾越的数字鸿沟，黄发贵说：“时也，命也。这些年轻人赶上了互联网的浪潮，等我们摸到网络销售的门路后，每个人都是微商。”

加拿大商界积极推进中加自贸协定

日前，加拿大商业理事会(CCCE)总裁兼首席执行官总裁约翰·曼利在京出席加拿大使馆举办的“对话加拿大”系列活动时表示，中加两国应尽快开始自由贸易协定(FTA)的谈判，加拿大商界正在积极推动此事。

他在演讲中指出，加拿大是全球第15大经济体，中国是加拿大在亚洲最大的贸易伙伴，但加拿大只占中国全部进口额的1%，中国为加拿大最大逆差来源国。加拿大在过去几年中已经与欧盟、以色列、约旦、韩国及6个拉美国家签订了FTA，但未能与中国签署FTA是加贸易政策的漏洞。对于早些年中海油并购失败引发中国企业对投资加拿大持犹疑态度，曼利表示加拿大以前的对华政策确实有一些模糊的地方，因为当时加拿大政府已经从很多资产中退出，但让外国企业拥有这些资产，确实让政府很纠结。

此外，由于美国是加拿大最大市场，加拿大总是“往南看”，而中国又太远，这也是让加拿大很纠结的原因。但他表示，与哈珀政府不明晰、不连续的对华政策不同，去年上台的特鲁多总理有很多新计划，他的对华政策会更清晰，而特鲁多总理的父亲在上世纪70年代就认识到了中国的重要性。曼利表示，加拿大与澳大利亚有些相似，但加拿大的历史更长，澳大利亚抢在加拿大之前与中国达成自贸协定，让我们有些尴尬。加拿大经济比起澳大利亚更加全面而复杂，在清洁能源、交通运输、基础设施、太空技术、教育和服务等方面与中国的需求有很大互补性，向中国提供的服务也将比澳大利亚更有价值。此外，加拿大是北美自由贸易协定(NAFTA)成员国，中国可通过加拿大进入美国和墨西哥市场，在中美没有自贸协定安排的时候对中国尤其重要。

他表示，现在中加商贸关系已经成熟，未来的FTA可以让这种关系更加牢固。在谈及自贸谈判中可能遇到的障碍时，曼利提到了加拿大企业的对华挑剔

态度，认为中国的有关政策不够透明，没有可预测性。他表示，加拿大出口商最希望看到中国在建立良好的争端解决机制、增加行政监管透明度、营造良好的营商环境及市场准入、非关税措施等方面有所改进。

此外，曼利坦承，加拿大作为主要能源净出口国之一，全球原油价格走低给其带来了很大压力，特别是加拿大以油砂为主，成本高而且没有调整的灵活性，只能以低于布伦特等国际价格才能卖出去。特别是将能源运输至全球市场依旧是重大挑战，目前只能将油气资源运往美国，而特鲁多总理日前去华盛顿访问时，两国油气管道项目的谈判也没有任何进展。曼利指出，加拿大正在试图降低对美国市场的依赖，并表示加拿大没有成为亚投行(AIIB)的创始成员国是一次机遇的错失。

(毛 雯)



弘扬“工匠精神” 京东众筹推出“聚匠基金”

3月22日，京东众筹在北京宣布，将以聚匠平台为依托，成立聚匠基金，通过众筹的支持，借助平台力量帮助“匠人”创业创新孵化，目前已有近200位匠人、手艺人加入了聚匠计划。图为台湾航模飞机制作者现场展示蓝博士手工航模。

中新社 丁 栋 摄

国际产能合作“互利双赢”才长久

■ 汪灵犀

“一带一路”建设与国际产能合作是“十三五”规划中的一个重要内容。而中资企业在“走出去”过程中如何配合国家政策，积极推动国际产能合作，实现互利双赢？

合作不是转移“过剩”

为什么国际产能合作会成为“一带一路”建设中的重点领域？有关专家认为，主要考量就是，“一带一路”中的“走出去”，不应当是能耗高、污染大的产业，而应是高铁、能源、互联网等这些与中国的大国地位相适应的高新尖产业。这些高新尖产业能

够带来丰厚的回报和广泛的就业机会，也是供给侧结构性改革的战略组成部分。

中国开发性金融促进会会长陈元对这一观点非常认同。他表示，中国与沿线国家的国际产能合作，正在成为全球产业结构调整的重要内容。国际产能合作不是过剩产能转移，而是全面参与国际竞争，把中国最优质的产品和服务拿到国际市场上检验。

对民营企业而言，国际产能合作也是一种赢在起跑线上的优质选择。中国民营经济国际合作商会副会长兼秘书长王燕国对此解释说，并购、资本投资，产能合作都是民营企业很重要的“走出去”途径，但并购和投资因为涉及较大的资本面，并不适合所有企业，因此，国际产能合作便成了更多企业参与“一带一路”建设、促进企业转型升级的最佳途径。

“走出去”营造协同效应

为支持“一带一路”中的国际产能合作，国家给予企业很多优惠政策，一个重要的方面就是金融支持。丝路基金监事会主席杨泽军表示，实际上，丝路基金能为中资企业“走出去”提供很多帮助。比如，受融资杠杆率的约束，中资企业和金融机构普遍存在债权较多、股权较少的问题，丝路基金可以通过股权投资与其他融资方式相搭配，通过直接投资项目，或者通过委托的方式进行投资，提高企业投资能力，加强对项目的掌控能力。

“不过，政府还需充分尊重企业的经营自主权。”商务部原副部长陈健认

为，国际产能合作也必须坚持政府引导、企业为主的市场运作原则。他打了个比方：“高档公寓管得好，为什么？服务好。筒子楼管不好，因为没有服务。政府与市场的关系也是，通过好的服务营造好的管理。”

但充分竞争不是恶性竞争。杨泽军补充道，海外的投资环境复杂多样，对企业的经营管理能力提出了更高的要求，项目评估时要考虑国家整体战略，不要搞恶性竞争，而要形成“一带一路”的协同效应。

多国抢搭中国“快车”

“一带一路”倡议提出后，获得不少欧洲、非洲和亚太国家的支持。俄罗斯联邦驻华商务代表格鲁杰夫说，目前交通运输、大型基础设施建设和工业项目是俄罗斯最感兴趣的领域，中俄双方的合作正在推进。

安哥拉也想搭上“一带一路”的列车，该国政府投资局局长、国务秘书埃内斯托·曼努埃尔诺·加西亚向到场的境外中资企业介绍了该国的招商项目，涉及行业包括建筑工程、供水供电、海洋经济、旅游业、运输、交通、物流等。

对阿拉伯国家来说，“一带一路”的中阿合作怎么搞？宁夏大学阿拉伯语学院院长、中国现代国际关系研究院副院长李绍先分析，不可否认中阿合作有风险，但风险中也有机遇。中东在国际地缘政治上具有重要的战略地位。在中东，除了伊朗、土耳其以外，绝大多数国家没有工业，百废待兴，这与中国有天然的对接和互补关系。

◆ 会员新闻

大唐电信再获高新技术企业资格认定

近日，大唐电信又一次成功被认定为北京市高新技术企业。本次认定是北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局等专家评审委员会，综合评估大唐电信科技研究开发水平、组织管理水平、科技成果转化能力、核心自主知识产权数量、研发费用比例、销售与总资产成长性等各项硬性指标综合评定后确定的。

高新技术企业认定是国家为扶持和鼓励高新技术产业的发展，调整产业结构和提升国家经济竞争力而设立的专项资质认定，在我国经济发展中占有十分重要的战略地位。

本次认定工作的顺利通过，得益于该公司长期以来的不懈努力，这不仅是对公司在技术创新、研究开发等方面的认可，同时使公司可以享受税收及人才引进等优惠政策，为“十三五”期间公司实现“做实做强”的战略目标，打造成为全球领先的集成电路、应用及解决方案提供商，构建万物智慧可信连接产业生态群奠定了坚实基础。

中丝与中海运签署战略合作协议

近日，中国中丝集团在上海与中国远洋海运集团签署了战略合作框架协议，并与中国远洋海运集团、营口市政府及营口港务集团签署了四方战略合作框架协议。

根据中国中丝集团与中国远洋海运集团战略合作协议，双方将充分发挥各自资源优势，积极创新商业模式，共同应对传统行业受到的严峻挑战，推动中央企业的转型升级和可持续发展，树立央企合作典范。双方将在进口活牛及冷冻食品物流配送、海外资源综合开发利用、大宗商品运输、金融产业等多领域建立全面战略合作伙伴关系。双方的合作将进一步丰富各自产品服务、提升市场地位，并将向国内消费者提供更多高品质、健康、安全的牛羊肉和海产品，在满足国内居民消费升级需求的同时，体现中央企业的社会责任。

根据该项战略合作协议，四方将充分发挥营口市的地域优势以及营口港的设施优势，本着“着眼长远、互惠互利、共同发展、实现共赢”的原则，在活牛项目、冷冻食品、物流配送等领域达成战略合作共识，共同推动包括中丝集团30万头活牛深加工基地、中丝营口仙人岛化工罐区二期工程、中丝营口综合物流服务中心等项目的顺利实施。四方的战略合作，将有效推动政企合作、央企合作，为东北振兴做出积极贡献。

义乌小商品城首个海外分市场落户华沙

近日，浙江中国小商品城集团股份有限公司与波兰华沙中国商城正式签订市场合作框架协议，义乌中国小商品城首个海外分市场——波兰华沙分市场正式授牌。

义乌市委书记盛秋平说，在国家提出“一带一路”战略后，义乌抢抓机遇，充分发挥市场和改革优势，着力打造“一带一路”重要战略支点城市。义乌开通了横跨中亚欧洲大陆的“义新欧”中欧班列，已成为推动中国与欧洲贸易的重要平台。同时积极推进义乌市场“走出去”，以“义乌中国小商品城”为纽带，加强质量监管、管理服务等方面合作，共同推进市场联动发展。

据悉，双方签订市场合作框架协议后，将充分发挥资源整合优势，在市场宣传推广、商人商品对接、信息服务、贸易平台、设立海外仓、市场开发建设等方面开展友好合作，逐步打通物流、结算、通关等贸易链关键节点，构筑义乌小商品辐射中东欧市场的便捷通道，共促两地市场繁荣发展。

波兰华沙中国商城是中东欧地区最大的批发市场之一，目前入驻商户约1000家，建筑面积15万平方米，金融、法律、会计、物流、报关、仓储等配套服务比较齐全。市场主营服装、鞋帽、箱包、床上用品以及日用小商品等，商品辐射波兰全国及德国、匈牙利、捷克、乌克兰、白俄罗斯等周边国家。

(本报综合报道)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托，北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对专利“直齿圆弧齿轮的分度圆半径活动结构的设计方法(ZL201110089780.8)”进行拍卖，欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com，或致电010-57110083索取详细资料。

本发明涉及一种直齿圆弧齿轮的分度圆半径活动结构的设计方法，设置一个齿轮组件和另一个与之相啮合的齿轮。摩擦系数小，发热小。啮合面积远大于渐开线齿轮；齿根宽，承载大。特别适合轮系结构，设计方便、制造容易。

专利拍卖招商公告

受专利权人委托，北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖，欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com，或致电010-57110083索取详细资料。

- 1.一种空调环保节能器(ZL201520641796.9)
- 2.一种具有过滤装置的排水管件(ZL201020694190.9)
- 3.一种新型防堵滤芯(ZL201420765337.7)