

匈牙利广播交响乐团 与雅诺斯·科瓦奇音乐会

淄博大剧院

2019年9月7日

680/480/280/180/100元



编者按:随着科技的发展和时代的进步,互联网经济已成为目前中国社会的重要组成部分,人们的消费观念和方式也在发生变化。近些年来,电商网购成为主流发展方向,越来越多的商业项目逐渐由实体店转入网店。8月29日,在滨州市惠民县召开的第七届中国淘宝村高峰论坛吸引了无数电商“大鳄”的注意(详见今日16版)。淄博的电商或淘宝村发展得怎么样了?本报记者走近这一群体,了解他们的生存状态、倾听他们的创业故事。

入行早起步快 全村两成家庭创业 临淄“厨具淘宝村”产品卖到了国外

文/图 记者 张培

说起电商淘宝,很多人认为是城市居民常享的福利,实则电商的主战场都在城郊或乡村。淄博临淄西北端的一个小乡村是本地知名的淘宝村,这个村以生产厨房设备起步,23年前就获得政府部门认可,如今全村1/5家庭都以此创业,很多人通过电商平台经常将厨具卖到国外。



村民给厨具装箱打包。

小乡村厨具卖到国外

淄博临淄最西北端的建立村在上世纪90年代初期就开始涉足厨具行业,如今越来越多的顾客在网上交易,为该村发展带来新机遇,也促使该村成为淘宝村。

建立村党支部书记张炳辉告诉记者,该村因紧邻中国厨具生产发源地滨州市博兴县幸福镇的赵赵村,不少村民在厨具生产行业入行较早,且起步很快,从家庭作坊到规模化生产稳步发展,在1995年就被临淄区委、区政府命名为“厨房设备专业村”。全村共有260户人家,目前从事厨房设备生产、销售业务的有60多户,主打电商平台营销的有近20户,其他的商户则靠各地实体店来代售厨具,其中不少商户经常接到来自国外的订单。

据记者了解,建立村是淄博最早从事厨具生产的乡村之一。张炳辉指出,由于该村受土地相对较少等因素制约,虽然入行早,但发展规模不够理想。

在该村从事厨具电商业务多年的付传辉告诉记者,他老家在滨州博兴幸福镇,因建立村地理位置相对优越,可以更加从容灵活地调配

厨具产品,让其经营的厨具网店迅速发展起来。

付传辉2012年开始步入电商行业,先在淘宝网开了店,主营各类厨具,从每天没有交易量到每天能出四五单货,后来随着经验积累和老客户的介绍,交易量越来越大。为了多渠道出货,他在阿里巴巴和京东平台开了店,经营厨具。经过7年的打拼,如今每天的出货量能保持在在一百单左右,每年交易额约2000万元。

付传辉介绍说,自己主要从建立村拿货,因为产品质量好,售后服务到位,吸引越来越多的顾客来网购。

退伍兵带全家做电商

“现在全家人帮我做电商,但我还是觉得忙不过来。”建立村村民张振鸾告诉记者,他是一名退伍老兵,2009年入伍时就为自己规划了未来的人生目标,当兵保家卫国,退伍努力创业。在部队期间,每到周末可以上网时,他总是搜索有关电商发展的相关信息及如何运作电商网店的知识。

2018年春节前张振鸾退伍回

来,接着就在本地报了学习班学习电商及互联网知识,一个月后,他的网店就在淘宝开业了。因为不少亲友都在老家从事厨具生产业务,所以他揽货很方便,价格也相对要低,这使他对靠电商发家致富更加有信心。

开网店前做足了功课,张振鸾开网店第三天就接到了两单生意,当天就给顾客出货了。因为服务到位,接下来的日子,他基本上每天都能接到五六单生意,就这样保持了2个月,后来业务量明显增加。如今他除了在淘宝开店,还在拼多多上有销售渠道,每天的交易量有10多单,每个月的交易额30万元左右,去除成本和损耗,可以盈利约3万元。

如今张振鸾带着妻子和母亲一起创业,因为交易量逐渐增加,又雇了一名工人,主要负责擦拭货品和打包。以目前的业务量让家人过上幸福生活是没有问题的,但张振鸾渴望继续扩大运营规模,将自己的厨具网店做大做强,力争带动村里的更多年轻人都加入到电商运营中来,让自己的家乡成为全国知名的淘宝村,让乡亲们的日子都能越过越红火。

服务实体经济发展 打造有温度的银行

省联社淄博办事处和张店农商银行发布系列信贷产品

文/图 记者 张楠

通讯员 房萌

晨报淄博8月29日讯 服务实体经济发展,打造有温度的银行。今天上午,山东省农村信用社联合社淄博办事处(以下简称“省联社淄博办事处”)和张店农商银行召开信贷产品新闻发布会。在发布会上,对创业担保贷、鲁青基准贷、政银保、鲁担惠农贷、家庭亲情贷、信e贷、先锋模范贷、农民住房贷等信贷产品进行了详细推介。

新闻发布会邀请了共青团淄博市委、市人社局、地方金融监管局、市人行、市银保监分局、泰山保险淄博公司、省农担淄博业务管理中心等部门、合作单位代表,商会、协会、市场及数十家优秀中小企业客户代表、个人客户代表也应邀出席发布会。省联社淄博办事处领导、相关部门负责人及全市各农商银行行长和员工代表共计百余人出席此次产品发布会。

在信贷产品新闻发布会上,省联社淄博办事处党委书记、主任马春成介绍,近年来,全市农商银行坚持服务“三农”和实体经济发展的经营宗旨,践行“面向三农、面向小微企业、面向社区家庭”的市场定位,不断强化改革发展、金融创新和风险管控,实现了各项业务稳定健康发展。去年以来,全市农商银行坚守“支农支小”的战略定位,回归本源、专注



在信贷产品新闻发布会上,张店农商银行的工作人员向与会人员推介各类信贷产品。

主业,围绕服务乡村振兴战略、金融精准扶贫、发展普惠金融、支持新旧动能转换重大工程等工作,大力创新普惠性信贷产品,致力于打造“有温度”的零售银行品牌,努力以专业、真诚的服务满足客户不同的金融需求,有力支持实体经济发展。

作为张店区营业网点最多、服务范围最广、资金实力最雄厚的金融机构,张店农商银行自成立以来,坚持“三个面向”的市场定位,积极服务乡村振兴,践行普惠金融,支持新旧动能转换,在实现自身持续稳健发展的同时,有

力地支持了地方经济和社会发展。截至7月末,张店农商银行在岗员工723人,下辖74家营业网点,资产总额227亿元,各项存款余额192亿元,各项贷款余额125亿元。近年来,累计缴纳各项税收超过10亿元。2014年至2018年连续五年被中国银保监会评定为监管评级二级;2013年至2018年连续六年荣获人民银行授予的“淄博市银行业金融机构综合评价A级单位”荣誉称号。

在今天的信贷产品新闻发布会上,张店农商银行党委书记刘荣君介绍,近年来,随着人民群众

对金融服务需求的日益提高,张店农商银行勇担普惠金融发展重任,充分发挥覆盖城乡的网络优势、扎根基层的队伍优势,努力为社会公众拓宽普惠金融服务途径,提高金融服务的可得性和便利度。

据了解,张店农商银行拓宽普惠金融服务途径,坚持打造“社区银行、普惠银行、便民银行”。全行74家营业网点覆盖每个街道、镇和传统集市,先后建成171个普惠金融服务站和农金员代办点,ATM、POS、农金通等电子机具覆盖100多个行政村和社区,

构建起“营业网点+自助银行+普惠金融服务站+手机银行”“四位一体”的金融服务体系。简化贷款审批流程,丰富贷款品种,陆续创新推出了针对不同群体的“创业贴息贷”“金领优享贷”“家庭亲情贷”“政银保”“拥军贷”“鲁青基准贷”“信e贷”等20余种贷款产品。大力开展“降成本、降门槛、提效率”活动,在全市金融机构率先开办不动产登记代办业务,实现“一次受理、集成服务”,缩短抵押贷款时限,切实降低企业融资成本。自开办本项业务以来,已累计办理抵押登记业务7000余笔,57亿元,为借款人节省过桥资金成本近6000万元。

发布会上,张店农商银行工作人员对创业担保贷、鲁青基准贷、政银保、鲁担惠农贷、家庭亲情贷、信e贷、先锋模范贷、农民住房贷等信贷产品进行了详细推介。

全市农商银行将以此次新闻发布会为契机,以做有温度的银行为己任,以满足社会大众金融服务需求为动力,不断创新,锐意进取,为全市人民推出更多、更好、更贴心的产品和服务,积极支持全市普惠金融、乡村振兴、金融精准扶贫和新旧动能转换重大工程,全力融入全市经济和社会事业发展大局中,为淄博市经济社会发展做出新的更大贡献。