



卖女裤的逸阳：一条销售过10万的“爆款”裤子网上1年就能实现 卖机械的黎明重工：电子商务已成公司的“订单引擎” 河南省电商产业已经蓄势待发 今日河南省电商产业园盛大开门

“其实我们每年给河南企业做几十个电商平台，可是真正成交量让人欣喜的没几个。”企汇网总经理何丽丽点评当下的河南电商发展。如果说我省三分之一中小企业涉足电商让人惊叹的话，那么这个评论就有点郁闷。不过，对于初起步的河南电商产业来说，这已经是一个让人兴奋的开端。

大家聚集在一起交流经验，共享信息和政策，物流、网站技术、页面美工、样品拍照……各种配套聚集在一起，成本极大降低，更重要的是，一个良好的电商运营氛围形成，对于开放、共享特性的互联网创业有着极大的价值。今日，河南省电商产业园的开门，对于起步中的电商行业来说，可谓具有里程碑式的意义。

郑州晚报记者 辛晓青

企汇网说：河南电商产业已经蓄势待发

“十几年前我们起步的时候，去找人谈做网站，才能收2000元，还需要谈很久，业务做得特别艰难。但是现在你们看，我们一年做千个网站，光电商平台我们一年就做几十个，而且网站现在起价就是两三万，几乎没有人认为贵。”何丽丽所在的企汇网，已经成为河南屈指可数的互联网企业，而他们的发也见证了河南电子商务产业的发展历程。

何丽丽认为，起步阶段，大量的河南企业依然对电商认识不足，“不是建立了平台就开始等着业务上门收钱的，而是需要一个专业的团队来运作。”尽管起步艰难，但是这也说明大家看到了涉足这个领域的必然。

河南的电商产业起步太晚，而现在已经到了全面启动的端口，“我认为对于全体河南企业来说，电商不是上不上的问题，必须上，现在的关键是如何上，如何做好，我觉得虽然前期经历了磨难，但是我们看到了希望。为什么我们在淘宝购物搜索时，会再筛选出来‘郑州’？这说明本土电商仍大有机遇。”何丽丽说，河南互联网起步时，她去谈业务，对方连鼠标是什么都不知道，更谈不上什么域名，现在谈，就是谈战略谈合作细节，互联网的普及已经浸润到了河南几乎每一寸的土地，电商这棵树苗已经成活，即将蓬勃地开枝散叶。

逸阳说：一条销售过10万的“爆款”裤子网上1年就能实现

来自第三方监测机构的统计数据显示，去年“双十一”期间天猫销售前200名的店铺中，唯一一家上榜的河南企业就是逸阳旗舰店，它以1180万元的销售额位列排行榜第181名。而好想你、杜康、娅丽达等河南本土品牌，在去年“双十一”期间也创造了销售奇迹，实现了行业销售淡季不淡的逆袭。

前几年，逸阳的销售在河南女裤领域排不进前三，而自打“触网”之后的最近一年，其业绩立即冲向首位。对于这个结果，逸阳电商运营总监刘平说：“在线下，要打

造一个销售超10万条的‘爆款’，至少需要五六年，而在网上只需要1到2年。”由此可以看出电子商务的巨大优势。刘平告诉记者，逸阳是从2011年3月进军电商的，去年在网上卖了8000多万元，其中“双十一”是1600万元。从去年“双十一”开始，逸阳就成了中国女裤单品销售的“王者”。

作为一个真正享受到电商实惠的企业来说，逸阳的成功或许带有很强的标杆意义。刘平认为，实体店成本大，而网店则能真正实现“薄利多销”，客户直接来自全国各地，对企业的整体利润没有影响。

慧谷咖啡说：电商“抱团”对产业具有重大意义

在河南的互联网创业领域，慧谷咖啡不可绕开，这个以互联网创业为主题的咖啡馆，已经成为该领域人士论道、聚集、交流之地。作为创始人的杨晏，本身也是电商企业的运营者。“我和其他一些互联网行业的老板们经常在一起交流，后来大家就一起合伙成立了这个咖啡馆，其实就是想要一个互联网创业的氛围，因为互联网的创业生态环境与传统企业的生态环境是完全不同的，开放、分享是一个很显著的特征。”

对于电子商务产业园，杨晏认为这是一个营造电商创业氛围最好的地方，甚至慧谷咖啡也在酝酿搬进园区。“其实一个聚集在一起的园区，对于初创的电商企业来说是非常重要的，以前河南很多电商企业散落在各处，交流不起来。其实电商的分工更细，产业链长，而且关联型更紧密，相对来说，传统企业互相之间的依存度就低多了。对于电商来说，单说一个物流，园区里物流企业一个网商能收200件，一个园区收2000件，揽件成本降低，运输成本降低，那就意味着对网商的运费降低，运费降低就是成本的降低，此外，相关的配套，技术服务、网页美工、样品拍照等等，一系列成本的降低对聚集到一起的企业就是极大的利好。电商入园不仅便于政府部门管理，同时，各种优惠政策的精准到位也是不容忽视的，这对于一个产业的发展也是极大力度的支持。”

黎明重工说：电子商务已成为公司的“订单引擎”

普通消费者可能接触不到，其实河南电商大佬当属卖机械的黎明重工，很多业内人士将他们比喻成河南电子商务中的“大象”，之所以这样比喻，来自于他们的数据。

黎明重工去年的销售额是13.5亿元，其中70%以上来自电子商务部门的国际贸易。

其实“触网”之前，黎明重工也是依靠传统渠道开拓市场，在全国各地设立办事处，最多的时候有30多个。2004年，黎明重工市场信息部刚成立时只有11个人，如今整个集团电子商务人员已经有三四百人，电子商务已经成为这个机械企业的“订单引擎”，融入集团管理的各个环节。

对于当前大量的传统企业即将进入互联网，黎明重工的经验或许更有借鉴性，“传统企业要逐渐适应互联网行业的节奏：快快快出，快速试错。”黎明重工电子商务部总经理乔景亮认为，电子商务做得越早，试错的成本越低，因此既然下定决心要做电子商务，就要放手一搏，进入越晚成本越高。

数字

去年“双十一”期间，逸阳女裤在网上卖了1600万元，全年销售额突破8000万元。



荣阳市地税局开展税收信用等级评定 信用管理让税收更诚信

心病还须“心”药医

这位补缴税款的荣阳市一家房地产公司老总李某。几天前，地税局领导亲自上门送匾，庆祝他们连续3年被评为“十佳诚信纳税企业”。李总坦诚地对记者说：“这几年我们的确是依法及时足额缴纳地方各税，从未拖欠。但当初到财政部门缴纳耕地占用税时，没能如实申报，这成了我的一块心病。”

“现在面对‘十佳诚信纳税企业’匾额，我深感愧疚，更是下定了决心。地税局用真诚服务治好了我的心病，更让我明白了诚信是企业最宝贵的无形资产，我一定要把‘十佳诚信纳税企业’这块金字招牌打造成千足金！”李总当即让会计带上相关资料到地税机关重新核准并缴清了全部欠税和滞纳金共计234065.7元。

据了解，为激励纳税人诚信纳税，荣阳市地税局已经连续3年开展诚信纳税企业评比活动，先后评选出河南少林股份有限公司、郑州海

龙实业有限公司等30户企业为“十佳诚信纳税企业”。

守法诚信企业受了益

“没想到今年到银行办理企业贷款这么容易，就凭一个‘A级信用纳税人’牌子就省去很多麻烦事，这真是一块金字招牌。”某企业负责人王总深有感触地说。

王总说的纳税信用等级评定，是税务机关根据纳税人的不同等级实施分类管理，以鼓励依法诚信纳税，提高纳税遵从度。

纳税信用是社会信用体系的重要组成部分。2002年，该局制定了《纳税信用等级管理办法(试行)》，从评定标准、机构、程序、管理和等级调整等方面建立起一套税收信用的评估和管理机制，将纳税人的税收信用划分为A、B、C、D四个等级。根据纳税人税务登记、纳税申报、税款缴纳等情况，实行分级评定、分级管理。

据悉，凡被确定为“A级信用纳税人”的企业，依法享有除专项、专案检查外，两年内可以免除税务检查；在涉税办理中，税务机关专门为其开辟绿色通道，实施随到随办、特事特办、急事先办。

荣阳市地税局局长李栋表示：“通过开展税收信用等级评定，增强了企业的税收信用意识。通过我们的努力，越来越多的企业意识到，只有坚持守法经营、诚信纳税，才能帮助提高企业知名度，树立良好的商业信誉和形象，实现长远发展。”

当前郑州市共有224家企业被授予A级信用纳税人，这项荣誉成了企业行走生意场的金牌“名片”。

同时，该局对失信企业的惩戒力度不断加大。对企业或个人有不良信用评定记录的，列入重点监控对象，加大稽查和监督力度。与工商、银行等部门建立了信息共享机制，有不良纳税信用记录者在贷款、行政许可等方面设置限制，让失信者付出代价。

“以往，企业讲困难要求减免税的多，现在，主动找我们补缴税款！”在荣阳市地税局采访时，李栋局长给记者讲了一个主动补缴税款的故事。

转变的背后，是该局大力推行纳税人信用管理，引导广大纳税人依法纳税、守法经营、公平竞争，使“纳税光荣、偷税可耻”成为社会各界的共识。

郑州晚报记者 程国平
通讯员 海清 乔艺