



我市开展纺织品服装及絮用纤维制品专项检查 生产销售不达标产品将严惩

本报讯 (记者周阳 通讯员陈江宁) 昨日,记者从市质监局获悉,即日起至12月31日,该局将在全市范围内开展纺织品服装及絮用纤维制品生产、销售企业执行国家强制性标准执法检查。

据了解,此次执法检查由纤维检验局具体组织实施,检查对象包括市内各纺织品服装及絮用纤维制品生产和销售企业、使用

纺织品服装及絮用纤维制品用于经营活动的服务单位、集团采购单位、建筑工地、劳动防护用品销售单位,检查产品类型则包括各类纺织品服装及絮用纤维制品、安全网、弹簧软床垫、皮革产品。

市质监局相关负责人介绍,此次执法检查采取现场检查与抽样检验相结合的方式进行。对于生产、销售不符合国家标准、行业标

准产品的,将责令停止生产、销售,没收违法生产、销售的产品,并处违法生产、销售产品货值金额等值以上、三倍以下的罚款;有违法所得的,并处没收违法所得;情节严重的,吊销营业执照;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

该负责人表示,此次专项检查,旨在规范企业的生产行为和经营者的诚信意识,提高我市纺织品服装及絮用纤维制品的质量。

市司法局开展 廉政警示教育测试

本报讯 (通讯员张永乐 熊少斌 毛和平)“按照对于公务用车的规定,在机要通信用车、一般公务用车、执法执勤用车、应急和特种专业技术用车中应当取消的是什么车?”5月11日,市司法局开展廉政警示教育新规测试,该局机关工会主席孙秀平在试卷括号内填上了B(一般公务用车)。

当日,该局机关及咸宁强制隔离戒毒所的71名党员干部,在观看廉政警示教育片《贪途欲海无归路》后,参加了廉政新规测试。此次廉政新规测试拉开了该局第16个党风廉政教育建设宣传教育月系列活动序幕。

市民珍藏两枚抗战胜利纪念章

愿意拿出来陈列展览

本报讯 (记者原子 张仰强)“这两枚抗战胜利纪念章是我老父亲珍藏的,我认为很有纪念意义。”昨日下午,市民杨先生来到本报,向记者展示了他父亲珍藏多年的两个“宝贝”(如图)。

这两枚抗战胜利纪念章大小不一,都为青蓝底。小纪念章直径2.6厘米,上方从右至左镌刻隶书“抗战胜利纪念章”7字,中间是一叶帆船,帆船两边刻有“风雨同舟”4字;大纪念章直径3.2厘米,上方是中国国民党党徽,中间是

“抗日救国”4个白底大字,下方展现的是大刀和步枪。

杨先生介绍,他父亲年过八旬,曾从事司法行政工作多年,这两枚抗战胜利纪念章是他父亲年轻时收藏的,保存至今弥足珍贵。

杨先生称,今年是中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年,如市里举办纪念活动需要,他愿意把这2枚纪念章拿出来陈列展览,供市民参观。



过去争着要低保 今朝退保助他人

通山大畈镇51人自愿退保4.1万元

本报讯 (通讯员张远杰 徐忠宽 徐善家)“我的孩子现在能打工,虽工资不高,但能维持基本生活,从5月份起,我家2人月低保金180元,退还给最困难的人群。”近日,通山县大畈镇和平村二组单亲困难户袁鲜果抢先对大伙说。该村51名年领4.1万元低保金的农民主动将低保名额退给最困难的人群。

“我患病手术一年来,现在能做轻微农活,我自愿放弃2个低保名额。”该村七组农

民张召家对镇、村承办低保的干部说。据了解,为确保农村低保金的公正、公开、公平发放,5月8日,该县、镇干部在和平村举办低保申报、自查评议会。会前,镇民政办干部宣传了农村低保政策及整治方案,同时大力宣传党的富民优惠政策,鼓励农民发展种、养殖业,分流劳动力外出打工经商脱贫致富。通过宣传教育后,该村原有51名,年领4.1万元低保金的农民主动将低保名

额退给最困难的人群。

该村党支部书记刘道悟说,该村是库区贫困移民村,前几年,上级下拨该村的低保人数、款额,有些群众认为不劳而获就能拿到钱,都争着要,有些争不到低保人数款的村民,甚至到处找关系,影响乡村和谐。而现在,这些原来享受低保的困难村民略有好转后,主动放弃低保,这些村民值得赞扬,为今后经济发展、乡村和谐打下了坚实基础。

电子商务模式

电子商务模式随着其应用领域的不断扩大和信息服务方式的不断创新,类型层出不穷,现介绍以下几种主要模式:

1、企业与消费者之间的电子商务—B2C
B2C是Business-to-Customer的缩写,其中文简称为“商对客”,“商对客”是电子商务的一种模式,也就是通常说的商业零售,直接面向消费者销售产品和服务。这种形式的电子商务一般以网络零售为主,主要借助于互联网开展在线销售活动。B2C即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店,消费者通过网络在网上购物、在网上支付。

B2C电子商务网站由三个部分组成:①为顾客提供在线购物场所的商场网站;②负责为客户所购商品进行配送的配送系统;③负责顾客身份的确认及货款结算的银行及认证系统。

B2C为代表网站主要有:天猫—为人服务做平台;京东—自主经营卖产品;凡客—自产自销做品牌

2、企业与企业之间的电子商务—B2B
B2B是Business to Business的缩写,也有写成BTB的。是指进行电子商务交易的供需双方都是商家(或企业、公司),他们(他们)使用了互联网的技术或各种商务网络平台,完成商务交易的过程。其特征是将企业内部网,通过B2B网站与客户紧密结合起来,通过网络的快速反应,为客户提供更好的服务,从而促进企业的业务发展。

B2B含有三要素:①买卖。B2B网站平台为消费者提供质优价廉的商品,吸引消费者购买的同时促使更多商家的入驻。②合作。与物流公司建立合作关系,为消费者的购买行为提供最终保障,这是B2B平台硬性条件之一。③服务。物流主要是为消

费者提供购买服务,从而实现再一次的交易。B2B为代表的网站主要有:阿里巴巴、慧聪网、中国供应商、世界工厂网等等

3、消费者与消费者之间的电子商务—C2C
C2C即Consumer to Consumer的缩写。指个人与个人之间的电子商务。C2C通过为买卖双方提供一个在线交易平台,使卖方可以主动提供商品上网拍卖,而买方可以自行选择商品进行竞价。此种交易类型就称为C2C电子商务。

C2C代表的网站主要有:淘宝网、易趣网、拍拍网等等

4、线下商务与互联网之间的电子商务—O2O
即Online To Offline,是将线下商务的机会与互联网结合在一起,让互联网成为线下交易的前台。通过网购导购机,把互联网与地面店完美对接,实现互联网落地。让消费者在享受线上优惠价格的同时,又可享受线下贴心的服务。同时,O2O模式还可实现不同商家的联盟,推广效果可查,每笔交易可跟踪。

O2O模式的核心很简单,就是把线上的消费者带到现实的商店中去。在线支付购买线下的商品和服务,再到线下享受服务。

O2O和B2C、C2C的区别:B2C、C2C是在线支付,购买的商品会塞到箱子里通过物流公司送到你手中;O2O是在线支付,购买线下的商品、服务,再到线下享受服务。

5、电子商务生活服务平台—P2C
P2C即production to consumer,简称为商

品和顾客,产品从生产企业直接送到消费者手中,中间没有任何的交易环节。是继B2B、B2C、C2C之后的又一个电子商务新概念。在国内叫做:生活服务平

P2C把老百姓日常生活当中的一切密切相关的服务信息,如房产、餐饮、交友、家政服务、票务、健康、医疗、保健等聚合在平台上,实现服务业的电子商务化。

P2C也可理解成“people to community”,简称人和社区。它将第三方支持平台升级为第一方直接参与进行交易。将产品的展示、运输、售后、质保的工作全部落实到运营平台,从而增加真实性,可靠性,更容易被接受。

6、移动电子商务M-Commerce
由电子商务(E-Commerce)的概念衍生出来,电子商务以PC机为主要界面,是“有线的电子商务”;而移动电子商务,则是通过手机、PDA(个人数字助理)、掌上电脑等手持移动终端从事的商务活动。

移动终端既是一个移动通信工具,又是一个移动POS机,一个移动的银行ATM机。用户可在任何时间,任何地点进行电子商务交易和办理银行业务,包括支付。它的主要特点是不受时空控制、方便、迅速灵活、安全、开放包容性、潜在用户规模大、易于推广使用等等。

移动电子商务的主要业务有:①“推(Push)”业务。主要用于公共信息发布。应用领域包括时事新闻、天气预报、股票行情、彩票中奖公布、交通路况信息、招聘信息和广告等等。②“拉(Pull)”业务。主要用于信息的个人定制接收。应用领域包括服务账单、电话号码、旅游信息、航班信息、影院节目安排、列车时刻表、行业产品信息等等。③交互式(Inter-

Logo for 滄河水泥 (Canghe Cement) with text: 滄河水泥 咸宁人自己的水泥

Logo for 咸宁联合水务有限公司 (Xianning United Water Services Co., Ltd.) with text: 咸宁联合水务有限公司 客户服务热线: 8182111

Advertisement for stock trading with text: 你炒股 我出钱 资金放大5-8倍 安全·低息·灵活·快捷 咸宁中亿(市体育中心正门) 电话: 0715-8261868 另诚聘有过证券、期货、贵金属工作经验的客户经理五名

active)业务。包括电子购物、博彩、游戏、证券交易、在线竞拍等等。④提供服务。如:银行业务,核查其账户、支付账单、进行转账以及接收付款通知等;交易,接收实时财务新闻和信息,也可确认订单并安全地在线管理股票交易;还可订票、购物、娱乐、无线医疗、移动MASP等等。

7、微商—Weimob wechat Business
微商是由微盟CEO孙涛勇提出的一种社会化移动社交电商模式。以微信、微博、微商城(微店)为载体,以移动智能终端为硬件基础,借助SNS关系开展产品及服务的营销。

微商主要分为两种:基于微信公众号的微商成为B2C微商,基于朋友圈开店的成为C2C微商。微商和淘宝一样,有天猫平台(B2C微商)也有淘宝集市(C2C微商)。微商最大的好处在于沉淀用户,实现分散的线上线下流量完全聚合。对企业而言,微商是去中心化的电商形态,将N种渠道所接触的客户通通汇聚起来,形成一个属于企业自己的大数据库,从而实现个性推荐、精准营销。

真正的微商本质上仍采取直销模式,绝非简单的朋友圈卖货。无论是分销商还是微商,他们只推不销,核心目的是帮助拓展分销网络,发货环节仍由企业负责,微商所拿佣金为对应的企业或分销商直接提供而非层层代理的盘剥方式。在做微商时,要注意区分微商与传销的法律界限,不要落入传销的陷阱。

Advertisement for 咸宁电商 (Xianning E-commerce) with text: 关注咸宁电商 咸宁市商务局 香城都市报 联合主办