乐清打造电商三大平台 提升网络经济发展

■记者 刘丽娟

“电商换市”是乐清市创新驱动战略的重要组成部分，也是打造经济“升级版”的重要途径。

近年来，我市电商行业发展迅速，涌现出兴乐易购、中国开关网、中国百方网等知名网络经济平台。据统计，目前我市28160多家企业中，已有7442家涉足网络经营，并且有7000多家企业入驻阿里巴巴诚信通。去年，全市网络交易量达80多亿元，新增电子商务企业77家，同比增加111%。

记者从市商务局了解到，接下去我市将着力打造电商园区、电商联盟、电商产业带三大平台，进一步提升我市网络经济发展。

首个电商产业园开建

“目前，我市首个电子商务园选址已经确定，华仪集团在市区宁康西路的老厂区将改造成电子商务园区，吸引我市电商企业入驻集中办公。”市商务局工作人员介绍。

昨日，记者在华仪电子商务园看到，工人们已经在忙着整理办公区了。该电子商务园负责人彭传彬介绍，为了使外观设计符合电子商务的风格氛围，还需对厂区外观进行重新设计，接下去马上就要开始外围的改造了。目前招商工作也在同步开展，已有10多家乐清较为知名的电商企业准备入驻电商园区，预计10月份就能入驻办公。

据了解，该电子商务园改造好后，能容纳100家左右的电商企业在此办公，并将配套人才公寓、餐饮店等设置。“目前，除了加快硬件设施建设外，园区运营商也在选定中。运营商选定后，将为电商企业提供人才培训、电商沙龙、物流管理等多方面的服务。”彭传彬介绍。

市商务局工作人员透露，电商产业园还将结合阿里巴巴乐清产业带优质平台，让更多尚未触网的企业进入网商行列，培养其电商意识，选取优质产品以及生产商提供租金减免、资金奖励以及免费培训等一系列措施提升中小电商运营推广能力。同时，通过平台表现发掘潜在优质电商，吸引入孵化园引导其做大做强。

“目前，我市正在筹备网络经济发展规划，通过规划明确园区的范围区域，主要将利用好旧厂房或商业用房，重点利用已有设施加大力度，回购或回租原空置厂房，或是推进原工业厂房的退二进三工作，吸纳中小型电商企业入驻，打造我市集第三方交易、电商服务、物流、培训等为一体的综合性电商产业园，在我市范围内营造电商集聚氛围，为电商发展提供良好环境。”市商务局局长刘翔璋介绍。

据悉，针对电商产业园区，我市将完善园区建设扶持政策，落实电子商务集聚区内电商企业财税、土地等优惠扶持政策。

电商产业带即将上线

最近，温州明网信息技术有限公司的设计团队正忙着设计“阿里巴巴乐清产业带”主页面。前不久，该公司正式被确定为“阿里巴巴乐清产业带”的服务商。

与此同时，“阿里巴巴乐清产业带”的广告商也已进入招投标阶段，等广告商正式确定后，“阿里巴巴乐清产业带”就可以正式上线了。

阿里巴巴乐清产业带的目标定位是：建立全国电气产品B2B主平台，乐清市生产型电商孵化链。基于阿里巴巴特色产业带的网络B2B销售平台，以低压电气、电子配件、电工产品为主要模块，以特色产品为辅助模块，带动乐清经济整体产业升级，实现乐清产业营销模式快速转型。

市商务局工作人员介绍，建立乐清产业带后，乐清已入驻阿里巴巴诚信通的企业将自动归类到产业带内，通过广告商的引流，可以使更多想买电器等特色产品的客户，首先想到乐清产业带。

据悉，接下去还将充分利用我市外贸基础，积极推动跨境电子商务协同发展，整合各方资源，培养大型外贸电商企业，孵化一批各种形态的电商产业链服务型企业，参与全球市场竞争。

将组建乐清电商联盟

乐清不仅是中国电器之都，还拥有中国电子元器件产业基地、中国精密模具生产基地、中华全国钻头产业基地、国家火炬计划智能化电器生产基地、中国防爆电器生产基地、中国断路器生产基地、中国休闲服装名城、中国气动元件制造出口基地、中国塑料配线器材工贸基地、中国铁皮石斛之乡等10多张国字号产业金名片。

近年来，生产型企业对拓展网络经济的需求也推生了我市一批第三方交易平台及服务型网络经济公司的兴起，包括中开网、百方网以及后起之秀明网科技、百搜网等。其中，中开网去年平台成交额已达63.21亿元，注册企业会员43000多个，是国内低压电器行业最重要的网站之一。

然而，目前乐清各产业之间的电子商务发展水平还存在较大差距，在我市众多的行业协会中，设立网站的行业仅有8家。很多行业触网的企业还不多。

记者从市商务局了解到，接下去，我市将打造电商联盟平台，借助全国知名的“电器城”、诸多的国字号基地、专业市场（特色街区）、行业商（协）会，整合产业集群优势，积极推进我市电商联盟平台建设，在各个产业依托行业协会打造若干个“行业电商联盟”。依托现有的产品供应链、品牌影响、商业网络等传统商业元素，发挥推介、物流、售后等方面的支撑作用，加快提升全市电子商务发展水平。

据悉，目前我市正在积极筹建乐清市电子商务协会，为我市电商的相互沟通交流提供平台，促使电商队伍有序壮大发展。

电商补助政策看过来

Dianshang 链接

去年，我市出台了《关于加快网络经济发展的实施办法（试行）》，对网络经济主体培育壮大、网络经济集聚区建设等方面进行扶持。

对传统企业分离成独立的网络经济法人企业并运行一年以上的，予以一次性奖励5万元。对注册在乐清的第三方网络经济平台，其实名认证的收费企业会员首次突破1万户的，予以一次性奖励50万元。对运营三年以上的自建第三方交易支付平台且日均资金流量超过300万元的，三年内每年给予50万元奖励。对在乐清注册纳税的网络经济企业，前三年新增实缴税款地方留成部分予以全额奖励。

另外，每年开展“乐清市网络经济示范企业”、“乐清市网络经济知名企业”评选，对首次获得该荣誉的企业分别给予10万元、5万元奖励。对网络经济企业从市外引进年薪20万元以上且聘用时间一年及以上的网络经济人才，按其个人所得税地方财政留成部分给予全额奖励。

Dianshang 大数据 涨知识

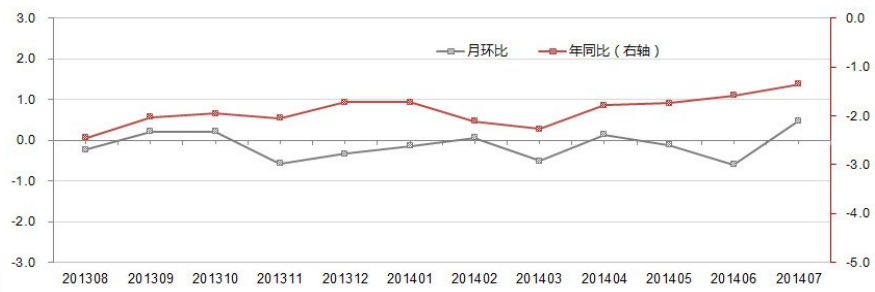
什么是电商？

电商是电子商务的简称，电子商务是指，在全球各地广泛的商业贸易活动中，以电子及电子技术为手段，以商务为核心，把原来传统的销售、购物渠道移到互联网上来，基于服务器等应用方式，买卖双方进行不谋面地各种商贸活动，使生产企业达到全球化，网络化、无形化、个性化、一体化，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。

电商由商城、消费者、产品、物流四要素构成。按照交易对象，分为企业对企业的电子商务（B2B），企业对消费者的电子商务（B2C），企业对政府的电子商务（B2G），消费者对政府的电子商务（C2G），消费者对消费者的电子商务（C2C）。

（林伊格 整理）

7月网购价格环比明显回升



阿里巴巴网购核心商品价格指数(%)

8月5日，阿里研究院发布7月网购核心商品价格指数（aSPI-core）及阿里巴巴全网网购价格指数（aSPI）。

7月，衡量主流网购商品一般价格变动的aSPI-core环比出现明显回升，增速为0.49%，同比增速继续6月走势，正在平稳回升，比上年同期下跌1.35%，跌幅相比上月进一步收窄0.24个百分点（见图表）。衡量网购加权成交价格总体变动的aSPI本月环比和同比均出现小幅回落，显示中低价格商品购买比重略有上升。其中，环比增速为-0.6%，同比增速为3.5%，相比上月回落0.1个百分点。

从各大类商品对aSPI-core环比回升的贡献率看，衣着、交通通信、医疗保健和个人用品是推动主流网购商品价格上升的主要动力，爱好收藏投资类、娱乐文教类商品价格下跌，则是压低aSPI-core的主要力量。aSPI环比下行主要由衣着、家庭设备用品、交通通信类中低价格商品购买比重上升推动；医疗保健和个人用品、食品、娱乐文教类中高价商品购买比重上升，则是推高aSPI的主要力量。

（阿里研究院）

Dianshang 掌柜那些事儿

淘宝开店年销石斛达百万元 线上经营后拓展产业基地

■实习生 林伊格

今年41岁的李志远是大荆人，在淘宝网上经营丽人谷铁皮石斛枫斗店已经有9个年头，多年的经营经验让其店铺越做越大，不仅仅是淘宝网，在阿里巴巴上李志远的铁皮石斛也让批发商们成为回头客。说起店铺的收益，李志远质朴地笑笑。

服装老板开网店卖石斛

丽人谷铁皮石斛枫斗店于2005年12月16日开张。李志远说，他之前一直是做服装生意的，但是店铺租金很贵，生意很难做。当时互联网上的电子商务开始兴起，李志远想到铁皮石斛是大荆的传统产业，而一般都是线下销售。当时电子商务开始兴起，“互联网那么发达那就试试看，而且淘宝网注册店铺方便简单，又不用交租金，比起实体店方便太多了。”李志远说。

不过说起淘宝店铺，他还是有点遗憾。“后悔当初没有加入天猫，现在想加入难度很大，门槛很高。”天猫商场是淘宝网开启的B2C服务，主要服务对象为大型卖家和部分品牌卖家或者授权卖家。在天猫商城里还可以进行分销管理，可以扩大品牌知名度，买家也更信任。

经营网店这些年，李志远也和一般商家一样感叹竞争之大，但是淘宝店铺对他来说最大的优点是灵活与安全。特别是交易的安全性，因为有第三方的参与，如果出现退换货、退款的情况，相比于实体店，网店交易更加有保障。

用心投入销量见好

提到目前对生意是否满意，李志远笑笑说做生意都是辛苦的，但是只要真诚用心，收益总会和付出成正比。回忆起创店后刚开始的几年，由于没有完全投入，销量不是很乐观。直到2008年起，销售量才有些上升，现在的年销售量达到100万元左右，线上有三四个客服负责与客户联系。

从2008年开始，为了配合网店销售，李志远特意在大荆和雁荡山建立了两个生产基地种植石斛，面积共达40多亩，由4个伙计管理。店铺在售的除了新鲜石斛、铁皮枫斗、石斛粉、石斛花茶的成品以外，还有种植用的石斛苗。李志远介绍，基本上新鲜石斛在客户下单后都是当天采摘当天发货的，如果是干石斛，商品一般从库存中直接发货。从淘宝店铺可以发现，最热销的是4元/克的无楂多胶软脚红种铁皮石斛，月销售量最多达到2911件。

实在经营买卖双赢

网店交易，买卖双方在线上交流，若要交易成功，两方关系要建立相互信任的基础之上。大约三年前，李志远遇到过一名不讲理的东北买家，当时对方买下两份价值200元的套餐分别寄往北京和东北地区，套餐包含5种商品如种植用的花卉等，待对方收到货后却莫名其妙地要求退货退款，并给出10个差评。“我也不理解原因是什么，很无奈。”李志远说。

难缠的客户难免会有，但是多数买家都是真诚交易。李志远说到之前一次疏忽发货，不小心将商品误发往有过购买记录的老客户，对方好心又重新将商品寄回来，这是价值1000多元的货品。“我们要对买家负责，买家自会对我们信任。我们真心拿出好产品，回头客自然就多了。”李志远对买卖双方的关系理解很实在，只要自己做得好，客户就留住了。

电子商务人才紧缺 兴乐愿出50万元招高管

■记者 陈海燕 通讯员 卢书友

近日，兴乐集团网站以及公司多个微信、微博平台发布招聘，面向全国重金30-50万元求聘电商公司总经理。

记者获悉，近年来，随着电子商务的发展，人才紧缺日益凸显，不少企业喊“渴”。

高管空缺

兴乐集团现有“兴乐易购”、“山海之味”、“电气材料网”三大垂直电商平台。2010年成立的“兴乐易购”是兴乐第一个电商平台，2013年线上交易额达到3000万元，同比增长了近200%，这促使公司决定将电商做大做强。

“我们现在是万事俱备，就缺一个电商领头人。”兴乐集团副总裁倪海鸥称，去年成立了电商公司统管兴乐易购和山海之味，由电商公司总经理管理，只是一直没有合适的人选。“这个人需要前瞻性的理念，带领公司走向一个新高度，因此要求也比较高。公司希望此人选有大型电商企业经营履历，有丰富的从业经验，待遇为30万元起，最高可以开到50万元。”倪海鸥说。

这个招聘开出的“五星级”待遇确实让人“眼红”：五险、食宿、年休假，还有股权激励等，但要求曾常年负责大型电商企业的策划运营工作。

电商人才匮乏

据统计，截至目前，全市2.8万多家企业，涉网经营企业7442家。然而，随着电子商务的快速发展，人才问题也频频出现。

不仅仅是兴乐，人才紧缺已经成为电子商务企业的一个普遍现象。

“电子商务企业想要真正把握住自己的命运，人才是关键。”业内人士分析，目前公司主要依靠四种方式用人：内部培养、直接招聘、先实习再引入应届毕业生，以及“挖墙脚”。

在淘宝网天猫商城，乐清智辰文具贸易中心生产的‘应豪’牌杂志架、报刊架、展示架销量远超同类产品。公司从2010年涉足网络商城，销量增长较快。

乐清智辰文具贸易中心电商部总经理施健杰介绍，该公司以往的营销模式主要是通过经销商销往全国各地，但辐射面以一线城市为主，这几年，淘宝的销售越来越火爆，看准电子商务是一块可观的市场，公司2010年做好规划，成立电商部，将产品上架天猫商城。“我们这几年线下的产品销售总额基本持平，线上的销售额逐年递增，网销这部分是我们的增长点，成绩还不错。”施健杰说。

“随着发展，人才也越来越紧缺，公司管理类人才较难招聘。我们现在主要采用内部培养的方式留住人才。”施健杰说。

让一个人的‘微店’变成一群人的朋友圈 “温州市微信营销协会”预登记，计划9月成立

用不了多久，温州的“微店”经营者们就能有自己的联盟了。记者近日从温州市民政局获悉，“温州市微信营销协会”名称已经审批部门预先核准登记，计划9月份正式成立。

目前，温州市微信营销协会预期交流单位及个人已达100个左右，主要来自5大领域，以卖家、品牌商为主，其次为提供软件服务类、培训类，以及希望在微信营销行业发展、想学习微信营销相关技术的人群。

这一群体的聚集历时不到3个月，源于一次10多人的交流会。今年5月份，协会发起人之一的朱良斌在朋友圈中发起邀请，十几名从事微信营销有关工作的朋友聚集，一起学习交流、探讨业务。此后，交流探讨的信息传播很快，不断有人响应。发起人之一张涛介绍：“最初是希望以此为基础发展黑蚂蚁微商联盟，通过联盟达到互帮互助、资源共享的目的。”考虑到长远发展，为了更好地整合资源、壮大队伍，后来发起人便萌生了成立协会的念头，由张涛、朱良斌及王浩3人共同发起成立这一协会。

本报综合