

贰 启示录 “湖南电商哪怕发展比较慢,也是有未来的。”

我国的电子商务近几年发展非常快,去年的总规模超过了8万亿元,而网络零售发展更快,去年已经超过了1.3万亿元,电子商务正成为全球性的战略。

湖南省虽然是中部崛起的龙头,但是宏观经济环境、商业理念与沿海地区相比仍有一定距离,这也影响了湖南电子商务企业的发展。企业战略如何才能稳定?政府政策怎样创新?高校与园区如何结盟?企业、政府、教育等各领域从事电子商务的湘籍人士为湖南献计。

永远不欺骗消费者

唯品会于2008年正式运营,到现在5年时间不到。2012年3月23日唯品会在美国纽交所上市,现在的市值将近40亿美金。

“唯品会成功最核心的价值是坚持不卖假货,我们让政府官员放心,更多的是让消费者放心。唯品会离消费者的期望还有落差,但是任何时候不卖假货都是公司的核心。”唐倚智坚信,湖南从古至今都人才辈出,湖南电商只要坚持不欺骗消费者,哪怕发展比较慢,也是有未来的。唯品会高管每天都要看消费者在网上的留言,“你骂我也好,表扬我也好,我们一定要把消费者的声音汇总起来,然后看消费者对我们有哪些不满意。”

做电子商务一定要想清楚两个基本点:我要卖什么东西?东西要卖给谁?

作为国内最大的垂直服装电商网站,凡客诚品近日被爆深陷“欠款门”。凡客的困境,表面是资金出现周转困难,但在长沙电商高峰论坛上,湘商代表普遍认为其根本原因是定位不清,在品牌和平台之间来回摇摆:最开始做品牌,卖“明星产品”;2011年又引入第三方品牌,以“大卖场”形式做平台售卖其它品牌的服装;如今又将

重回品牌路线。

“战略老是摇摆,发展的话就不是很好。”唐倚智说,想清楚了基本点,电商就是在正确的方向上往前走,无论步子是迈大一点还是小一点。但是把方向搞错了,无论怎么走,都是错误的。

实体在当地,生意在网上,纳税在深圳

湖南人潘建山在深圳市场监管局工作,任电子商务处副处长。2009年9月,国家发改委和商务部正式批准深圳创建首个国家电子商务示范城市,深圳将工商、质监、知识产权三局合并组建市场监管局,三个政府职能部门的合并为电子商务的发展带来了机遇。

这些年,深圳电子商务大都是市场自发发展,但是自发发展到一定程度,大家普遍感到存在一些问题,市场不能完全解决,哪怕是马化腾都有着这样的感慨。这个时候,政府把责任担了起来。

潘建山认为,深圳最重要的经验是促进主体繁荣。大家做生意,怎么把门槛降到最低?深圳市场监管局出台了若干扶持举措,其中包括大幅降低住所登记门槛,电商企业可以没有

实体的登记注册地址,以挂靠电子商务秘书企业的形式获得合法、有效、真实的注册登记。

因为深圳前海地区的政策比较特殊,马云的“菜鸟”公司便挂靠在前海电子商务秘书公司,马云投资3000亿,但公司主要运营人员还在北京,这在以前是不可想象的。有网友把深圳模式概括为:实体在当地,生意在网上,纳税在深圳。

深圳电商高度发达的另一原因在于政府搭建好了公共服务平台。为了打造安全、可信、健康的电子商务交易环境,深圳利用现有的企业登记、产品信息和企业信用三个数据库,给广大消费者提供主体身份认证、产品信息查询和信用信息服务,“但是政府自己做又做不好怎么办?便鼓励第三方来发展,成立第三方的众信中心,政府买单。”潘建山解释。

此外,深圳立法立规的脚步也在加快。当然,立法立规最基本的出发点还是促进发展,把好的企业竖起来,让不好的企业、做假冒伪劣的企业没有市场。

高校学子与产业园区电商企业匹配

初创企业解决了资金、住址、政策问题,另一个绕不过的

弯便是人力资源储备。

中山大学博士,永州人文丹枫最近在忙着为电商代表备战“双十一”储备人力。

广东成立了高校联盟,148所院校专门服务于产业园区里的电子商务企业。园区组织有需要的企业报名,学校组织学生报名匹配企业的需求。

去年的“双十一”,顺德职业技术学院有1200名学生参赛,今年这一数字会大大提高。

在各所大中专院校,外语、计算机技术、中文专业等学生联合组成一个个项目团队,帮助企业应对某个阶段的电商大战。大学生参赛的时候,电脑自己带,宽带是自己的,电商企业只需派出一名主管到学校去,把学生培训好,把项目组分好即可。

文丹枫认为,如果长沙产业园区能与高校对接,不仅可让企业降低成本,更能转变商业的理念。

广东潮州有个电商村,电商大战的时候都是大学生在帮忙扶持。文丹枫的老家祁阳盛产砚台,作为家乡的支柱产业,文丹枫认为完全可以用电商的方式进行营销,引入大学生加入。“创业者的机会不是大家都要去卖鞋子,卖化妆品,你占有上游产业链的话,你卖家乡的鱼也比卖化妆品的利润要高。”

声音

中国网络零售市场今年有可能超过美国

中国网络零售市场增长很快,2011年市场规模达到7825.6亿,2012年已经超过1.3万亿,最近五六年的平均增长速度接近100%。与此同时,电子商务亦保持高速增长,2011年,电子商务交易的总规模达到5.88万亿,2012年超过8万亿元,年均增长速度超过30%。

从这些年发展的速度看,中国网络零售市场今年有可能成为世界第一。

未来的电子商务也将呈现“网上网下高度融合”、“终端移动化”、“服务专业化”、“支付网络化”、“物流智慧化”等几大趋势。

■商务部电子商务和信息化司副司长 聂林海

企业一定要打开胸怀去拥抱电子商务这个新事物

并不是要求企业一定把电子商务做主营业务,但是不能不摸摸航道。用湖南话讲,你不能摸摸风的话,将来你要做很大的转型,就会束手无策。企业一定要打开胸怀,去拥抱电子商务这个新事物。

■唯品会高级副总裁 唐倚智

不要仅仅把电子商务当作一个宣传的平台

今天所有消费者的行为都已发生转变。不是你是否要做电子商务,而是你不做电子商务就意味着你拒绝了消费者,今天的电子商务是符合消费者的消费行为习惯的,不要仅仅把电子商务当作一个渠道,当作一个宣传的平台。

■中山大学博士 文丹枫

政府真要扶持和留住好的企业主动的关心行为最有效

好的政策支持不是说政府制定出来了一些好的规定,更是政府主动地把好的政策送给企业,从而引导企业用好这些政策。

好比做企业,要把企业做好,要留住好员工,这就要企业主动关心他们,主动给其涨薪,主动给其提拔,这样人才留得住,而不是被动地要员工提出来,要他请求。这样,真的好的人才不是留不住的。

■51.com创始人 王兴华

叁 湖南行动 电商代表的视野、格局逐渐扩大

2008年2月,国务院信息化办公室在长沙宣布,正式授予湖南省我国首个“移动电子商务试点示范省”。2012年,中国电子商务(长沙)示范园区落户长沙经济技术开发区。这些都为湖南发展电子商务产业打下了坚实的基础。

当政府具体、有操作性的政策出台,湖南电商代表的视野、格局扩大,一个新的中国电商高地可以预见。

湖南出台了非常具体的、有操作性的政策

长沙市商务局电子商务处处长郭宏从事电子商务已经有七八年了。沿海电子商务的发达让他受益匪浅,也给他很大的压力。

作为内陆城市开展电子商务,长沙有几个先天的劣势:起步晚、高端人才缺乏、规模小。但长沙的优势也相当突出:长沙互联网消费总额在省会城市中排名前10,其中1成是本地商品售出,9成是网民购买外地消费品,居民购买潜力巨大;长沙的电视购物和移动电子商务在全国处于领先水平,长沙的电视购物销售总额占全国的16%左右,中国移动电子商务交易中心就设在长沙;长沙的物流辐射相当厉害,湖南也有发展农业电子商务的先天优势。

在长沙电商高峰论坛上,郭宏向来长沙的企业家伸出了橄榄枝,对本地和即将来长沙的电子商务企业做出一个承诺:政府一定会在政策、人才方面给大家营造一个良好的环境。

今年,长沙市政府、各级开

发区给予电子商务企业的补贴超过1个亿。

为促进电子商务发展,湖南也从资金、税收、土地、融资,人才等各个方面,出台了非常具体的、有操作性的政策。

随着湖南交通优势、区位优势和产业优势的明显提升,唯品会高级副总裁唐倚智看重的基础设施建设,湖南也显著提升。淘宝、京东等国内主流电商企业,大都已经或筹建在长沙建仓;全球四大快递巨头和邮政速递也已在长沙建立了快件区域分拨中心。

发展电子商务就是要为传统企业服务

长沙经开区一直以工程机械、新材料、汽车制造等作为主导产业,这些年来发展很快,在湖南乃至中部地区都是一个增长极,在国家级开发区综合评价排名中位列前20名之内。

但湖南很大的一个问题,原配件买不到。长沙经开区管委会常务副主任吴京生认为,在园区发展电子商务就是要为



10月26日,华声在线“天仙语”高校创业达人秀启幕。 记者 童迪 摄

传统企业服务。

10月28日,全国首个工程机械电子商务交易服务平台在长沙市经开区开建。平台建成后,工程机械将实现行业生产电子化、采购网络化、销售信息化。

11月1日,湖南启动首届“移动电子商务体验月”活动,用户可以用手机短信和客户端等方式购物、开展商务预订、缴纳水费、电费等公用事业费用。活动也被视为湖南省在推进信息消费、推广移动电子商务之路上的一次有益尝试。

10月26日,第二届湖南网络

文化节的重头戏,由华声在线主办的高校创业达人秀率先启动。大赛将历时1年,参赛选手通过大赛指定的平台——华声在线天仙语网站分享时尚新品和搭配心得获得佣金和积分。瞄准青春时尚品牌,华声在线掘金“粉丝经济”的雄心与欲望,由此一览无余。

引入大学生参与,注重电子商务的社交性与移动性,湖南电商企业代表的视野、格局逐渐扩大。

■文/三湘华声全媒体 记者 王铭俊