



制图 李荣荣

江中“网络岛”

2万余人小镇,网店开了400家 丹徒高桥镇网络经济风生水起

绵延的长江静静地流过。江到下游,在江苏境内有两市隔岸相望——南侧是镇江市,北侧是扬州市,位于两市东边相邻处有一个叫作高桥的小镇,高桥镇行政区划隶属于镇江市丹徒区,但与镇江其他地区隔江相望。

每到冬天,高桥镇就备受瞩目,从这里生产包装好的雪地靴源源不断地送往全国各地,甚至大量出口到外国。过去,长江一度成为阻碍高桥经济发展的一道障碍;今天,通过网络,高桥正在快速朝着雪地靴之乡迈进。

官方统计数字显示,高桥镇人口不过2万余人,却有400多家网店,俨然一座江中的“网络岛”。12月20日至21日,现代快报记者连续两天登岛,探访小镇的“网络经济地图”。

□现代快报记者 林清智

■雪地靴第一人

创业之初 挑着担子上门卖鞋

高桥镇位于镇江市丹徒区东北部,长江北岸,北与扬州市邗江区连接,总面积40.2平方公里,户籍人口2.01万人。事实上,如今的高桥北边跟扬州的一个镇已经接壤,更像是一个三面被长江包围的“半岛”。今年下半年,镇江市公交总公司开通了从市区通往高桥的公交车,但从长江南岸想要到达高桥,仍然离不开汽车轮渡。

从镇江大港,乘坐汽渡,近20分钟后,过长江到达高桥。记者连续两天到达时都是阴雨天气,小镇显得尤其平静。集镇上人员不多,跟市区大量行人摩肩接踵的画面大相径庭;集镇并不大,徒步三五分钟后就能看到乡村,一派田园风光。

但在看似静止的表象下,却隐藏着勃勃生机——每天都有成千上万起交易在室内完成。这里的人们利用网络足不出户地做生意,每天傍晚,无数寄往地外的包裹塞满各家快递设在岛上的营业点,大部分包裹里面装着的都是产自本地的雪地靴。

48周岁的陶桂传,是高桥镇上最早一批做雪地靴的,也是最早用网络销售的。可当记者找到陶桂传时,怎么也不能把他和时尚的网销销售联系起来。陶桂传朴实的外表就像农民,穿着简单,很难看出是一位企业家。

其实,陶桂传并不精通网络,在他的办公室里没有电脑,办公桌上摆满了雪地靴。

陶桂传的故事从鞋子开始。1980年,由于家庭贫穷,陶桂传高中辍学,到当时的福高桥厂当学徒。

“当时每个月的工资只有30元,在乡镇企业感觉有力气没地方使。”陶桂传向往更大的发展前

景,他于1985年离开鞋厂,自己办皮鞋厂创业,他是镇江最早一批“单干”的个体户。

陶桂传刚开始创业时,生产的是女士皮鞋,他一边开厂,一边学习设计、绘图。“其实刚开始的时候还不能叫厂,因为只有四五个工人,就像是一个小作坊,专门为别人订做鞋子。”

陶桂传说,“那个年代哪有什么网络销售,都是用扁担挑着两个箱子,箱子里面装满了鞋,到处推销。”创业第一年,他没有盈利,甚至由于被骗而亏本,厂里变卖设备后只剩下5台缝纫机。

1987年,陶桂传转变思路,跟上海人合作,打算进入上海市场。为了避免同质竞争,他选择制作别人不做的老年人鞋,有了一定基础后才重新生产女士皮鞋。

陶桂传回忆道,那个时候,从高桥送货到上海非常曲折。由于当时从高桥到南岸还没有汽渡,他要先坐船到谏壁,再从谏壁乘坐汽车到镇江长江路,等第二天路过镇江,到达上海的客轮。将货物送到上海后,陶桂传还要骑着三轮车到各家店推销,鞋子从卖家到买家最快也要两天时间。

1990年,陶桂传买了一辆客货两用车,他傍晚5点离开高桥,深夜到达上海,然后连夜挨家挨户送货。

此后10年,陶桂传在产销皮鞋上遇到不少坎坷。先是在将2万多货物寄到辽宁丹东一家公司,陶桂传过去要债,负责人早已消失得无影无踪;后又在上世纪90年代中期遭遇70多家企业“爽约”,由于国企改革,这些企业的相关负责人经常变化,最后导致陶桂传总共300多万元的货款打了水漂。

2000年,陶桂传在参加展销会时认识了几位澳大利亚的商人,他收到了一张来自澳洲的3000双雪地靴的订单。1年后,陶桂传将企业的主营业务由皮鞋转向雪地靴。陶桂传那个时候接触到的雪地靴形体并没有现在这么漂亮,只能

起到保暖作用,他在生产时尽量把雪地靴的款式向皮鞋靠近,但由于陶桂传一直都是采用“以销定产”的模式,他的企业一直做不大,直到2006年产值才300多万元。

“手上没有订单怎么办?”那些年,为了谈下一笔生意,陶桂传经常要带着鞋样,到处出差给客户看鞋子,如何向客户推销他的产品成为困扰他的难题。

尝试网络销售 一年卖出30万双雪地靴

2006年,一位澳大利亚华侨得知陶桂传的烦恼后告诉他,他可以尝试网络销售,在日本等国家都是这么做的。

就在这一年,陶桂传21岁的女儿陶香从镇江高专毕业回到岛上,陶桂传说,陶香学的专业是计算机应用与维修,毕业后她没有工作,天天在家打游戏。

陶桂传不懂网络,他将自己打算尝试网络销售的想法告诉女儿后,女儿非常赞同,并开始帮忙打理厂子。“几天后女儿就告诉我,第一笔买卖做成了,对方已经把5万元汇出了。当时,我还真的傻眼了!”

网络销售为陶桂传的企业打开了局面,他将目光进一步转向国际市场。过去,陶桂传的产品也曾出口国外,不过都是通过外贸公司经销的。由于外贸公司要抽成,落到企业的利润有限了。去年5月,陶桂传的企业拿到了自营进出口权,成功转型为真正意义上的外贸企业,交易成本大大降低。

如今,陶桂传为自己的企业制作了专门的英文网站。26岁的王一洁负责管理这个网站,她毕业于江西景德镇陶瓷学院,所学专业为商务英语,今年2月被聘请为陶桂传的员工。王一洁每天上午到达办公室的第一件事,就是打开邮箱和网站,受理外国顾客咨询和订单。

“今年企业外贸单子一直都排得满满的,有的订单来不及生产,还转给了周边其他企业,年内自营出口可达700万美元。”陶桂传告诉记者,如今企业绝大部分的产品是销到国外的,欧美、澳大利亚、韩国都有,多数客商是在网上结识的。今年他们总共卖出了30万双雪地靴,而公司最近还拿到一笔明年的订单,来自加拿大,共20万双!“争取企业销售早日突破亿元。”



一家设在高桥的快递网点内,堆满了快递

所得的2万元,加上结婚收到的礼金1万多元,又向亲朋好友借了10万元,在老家镇扬村的菜地里盖起了的两层简易房,招来10个工人,添置了几台缝纫机,和一条流水线,办起了一个小型鞋厂。从此,他既当老板,又当工人,吃住都在厂里。

创业初期,徐云洁是给当地一些大工厂做加工,接别的企业的订单,贴的牌子也是别人的,利润很微薄。“2005年、2006年、2007年这三年几乎年年亏本,到了2007年年底,发完工资,手里只剩下1.2万元。”

受陶桂传影响,2007年底,徐云洁从这1.2万元中拿出4000多元,买来第一台电脑,夫妻俩共同做起了电子商务,并着力打造“极度梦想”网上雪地靴品牌。

2008年,徐云洁尝试着在淘宝和阿里巴巴网上开了2家网店,没想到第一年就在网上卖出800多万元皮鞋,利润达100万元。在这一年,他通过网络认识了很多外界的客户,并竭力在网上推广自己的产品,主营网上批发。后面几年徐云洁越做越好,销售额每年递增30%。去年,企业完成年产值和销售1500万元。

目前,福克斯鞋业公司生产的雪地靴产品远销日韩、欧美等10多个国家和地区,并进入沈阳中国鞋城和东北6个城市的金属商场,重点打造的“极度梦想”品牌荣获镇江市著名商标,受到广大消费者的追捧和青睐。企业的生产条件得到大幅改善,新增生产用房1000多平方米,职工人员增加到130余人,其中只有六七位年轻人管理网店。

徐云洁看起来很年轻,今年32岁的他现任镇江福克斯裘皮鞋业有限公司总经理,已经是当地小有名气的百万富翁。徐云洁是高桥人,1999年,中专毕业后,跑过几年“面的”,日子过得捉襟见肘。2004年,在与人商议后,徐云洁决定趁着年轻,闯出一番事业。

徐云洁看到裘皮产业已形成了一定的规模,在国际国内市场上高桥的裘皮产品已经小有名气,产销两旺,产品供不应求。兴办小型裘皮鞋加工厂,应该是切实可行的。

徐云洁看到裘皮产业已形成了一定的规模,在国际国内市场上高桥的裘皮产品已经小有名气,产销两旺,产品供不应求。兴办小型裘皮鞋加工厂,应该是切实可行的。

徐云洁看到裘皮产业已形成了一定的规模,在国际国内市场上高桥的裘皮产品已经小有名气,产销两旺,产品供不应求。兴办小型裘皮鞋加工厂,应该是切实可行的。

■人才回流 85后“厌倦漂泊” 回家开起网店

上午10点左右起床,第一件事是打开电脑,进入自己的网店,于是,徐云洁拿出转让面包车

看看有没有新的生意,或者有无买家咨询产品、售后问题,到了中午才洗漱吃饭——这是网店老板朱康每天上午的日程,由于晚上经常要熬夜做生意,第二天上午他很难早起。

在高桥有人和陶桂传、徐云洁一样从实业做起,再开网店销售自己的产品;有的网店老板由于货源供不应求,在卖雪地靴攒够钱后,转为实业,办起了工厂;也有很多人只开网店,专门为企业销售,从中赚取差价,25岁的朱康就是其中一个。

和许多“85后”的大学生一样,刚走出校园时,他也向往能在大城市崭露头角。2008年,朱康毕业于常州建东职业技术学院。当年11月,学计算机应用的他找到了南京的一份工作,在这家为网吧系统提供技术支持和维护的信息公司工作,他的职责是提供后期维护。但仅仅3个月后,他就辞掉了第一份工作。

第一次的工作地点在南京珠江路,而为了节省房租他和别人在江宁合租,房租一个月300元。由于尚在见习期,他每个月工资只有1000多元,但工作非常辛苦,每周单休,经常要加班到晚上11点多,那个时候到他租住地的公交车已经没有了,他只好打车回家,但单位不给报销。

2009年元旦,朱康的一个亲戚结婚,公司没有放假,他向领导请假遭到拒绝。“就连只请半天假领导也不肯,我就辞职了。”

第二份是为某通讯公司提供话费查询终端。这份工作也仅持续了7个月,在这段日子里,经常“天天在外面跑”,他感到很疲惫。由于遭受到南京一家同行的竞争,朱康所在公司好景不长,不久公司以“技术不到佳”为由将朱康辞退。

“厌倦了漂泊”的朱康回到高桥老家,在家闲着的三个月里,他发现老家很多人在开网店,2010年的夏天,他也在淘宝注册了一家网店,开始尝试自己当老板。“那个时候开网店的人已经很多了,前期卖出的商品都像瞎猫碰到死耗子,碰到一个是一个。”2010年他开店半年内只卖出了2万多元产品,后来他逐渐摸索出了经验,去年赚了5万多元。

雪地靴销售的季节性很强,和很多在高桥开网店内销售雪地靴的卖家一样,朱康夏天的时候比较清闲,代购一些凉鞋,冬天则要繁忙许多。

放弃“北上广” 高材生年入百万

不过,朱康开网店的收入在当地并不算高。据高桥镇党政办公关室副主任陈晓文介绍,高桥有位小伙子在上海一所大学毕业后留在上海,前年却辞去了不错的工作,回到家乡开网店,帮本地企业销售产品,去年纯收入超过100万元。

25岁的蒋操两年前从江科大南徐学院毕业,他学的是机械电子工程,蒋操的父亲在村里开了一家工具厂,专门加工节能灯。早在蒋操上大学时,他就经常回家给父亲帮忙。2010年初,大四下学期的蒋操没有像大部分同学一样忙着找工作,而是回高桥注册了公司。

蒋操的公司专门生产雪地靴,共有30名员工,他和其中一名员工充当客服,负责销售,他们至今已经在开了3家网店,95%的产品都是在网上销售,主要是批发给其他代售雪地靴的网店店主。

2010年,蒋操的公司卖出1万多双雪地靴,去年这一数据为2.2万双,今年攀升至3万多双,今年的销售额达500多万元。

■“蝴蝶效应”

裘皮制品规模生产 快递产业发展迅猛

“目前,高桥镇有企业300余户,个体工商户超千户,从市场主体的规模上来看和一般规模的乡镇没什么明显差别,但当地裘皮制品行业网络经济的兴盛繁荣却是高桥镇经济活动中最大的特点。”在镇江市丹徒区工商局高桥工商分局,记者得知,高桥镇现有各类裘皮制品生产企业197家,注册资本1.6亿元,从业人员近5000余人,年产各类雪地靴2000多万双,年产值达20多亿元,实现销售近30多亿元。

从网络经济在当地经济活动中所占比例来讲,采用供销员业务方式的传统交易模式的仅占20%,依靠贸易公司从事外销的交易模式约占40%。

而进行网络销售,凭借网上交易模式的约占当地实际经济活动总量的40%,每年销售雪地靴等产品超过800万双,已经成为了高桥当地一种新兴的、后劲不断增强的经济发展方式。

另据统计,这种交易方式已经逐渐改变不少企业依靠贸易公司外包的销售模式,在可预见的较短时间内就将超越传统外销方式,成为高桥镇经济增长的主要途径。

高工商分局副局长殷欣介绍,高桥镇网上销售主体总数超过400户,在数量上远远超过丹徒区其他乡镇。

而400户这个数字,还不包括像朱康这样的普通网店老板。当地很多雪地靴生产商反映,很多外地网店老板经常到厂里拿货。而这些网店老板并没有被工商部门统计进去。因此,殷欣认为,高桥实际的网店数目远远不止400。

网络销售不仅带动了当地网上创业的热情,还促成了高桥当地人才的回流。“大批年轻人改变了当地的企业家经营的理念和方式,管理模式也随之更新。”高桥工商分局局长朱玉新说。

网络经济在促进分工的同时也优化了高桥镇的产业链。殷欣表示,由于网络经济的销售模式的特点,更加专业化的营销需要网络技术、广告宣传、营销策划、产品设计、快递物流等方面的配套发展,这些发展因素汇集到高桥镇这一个地方的结果就是促进了当地的产业分工。

目前,当地裘皮产业借助网络的力量,销售上的新模式也大大增加了企业面对市场的话语权,影响不断扩大,企业利润明显增长,已经形成了裘皮制品行业对产业链中下游的逐步延伸、优化。

同时,在产业链上游的原材料采购上,高桥企业这些年也不断加强在原料集中地的采购,而且,这些地区的原材料供应商也越来越重视高桥在产业中的地位,纷纷来到高桥开设办事处推销自己的优质原材料。在高桥镇上,随处可见销售皮毛等原料的门店。

裘皮产品网络销售的异军突起,也带动了快递业快速发展,目前,全镇设有各类快递网点15家,快递行业从业人员达200人,15家营业网点日均发货量超过1万件,日营业额近8万元。

快递业的迅猛发展给镇上很多居民带来了便利。23岁的张建鹏来自甘肃兰州,今年8月,她成为高桥镇的一名村官,由于每次到镇江市区都要坐汽渡,发达的快递为她解决了不少难题,“身上从头到脚穿戴都是网上买的,既便宜又方便。”

■政府引导

假冒侵权时有发生 工商加强管理规范

近年来,高桥镇网络经济遍地开花引起了各级工商部门的重视,当地工商局对出现的问题进行管理、规范,对需要扶持的大力提供帮助,记者获悉,未来工商部门将加强对网络经济的管理力度。

记者从高桥工商分局得知,高桥镇以雪地靴和网上销售闻名,但是这其中的品牌使用、假冒侵权问题在这几年也时有发生,归结众多原因中的主要因素就是网上部分经营主体的竞争无序化。“他们利用网络的特点从事假冒伪劣产品销售,既败坏了地方产业的声誉也影响了在网上合法经营的经营者。如果忽视这一问题,很可能彻底打击高桥镇网络经济的发展。在另一方面也说明网络经济需要管理部门的介入,这样才能保障发展的健康、有序。”

殷欣表示,近几年来,高桥工商分局加强对网络商品经营者的信用扶持;其次注重品牌培育,今年高桥镇政府与丹徒工商局共同打造成立了品牌服务指导站,专门为企业品牌创建设立的服务机构。

此外,工商部门开展网络维权、打击假冒伪劣行为,搜寻、发现网络上的商标侵权问题,对确认核实的违法行为进行了坚决打击。近几年来,各级工商部门在高桥开展的打假活动超过40起,行政处罚金额超百万元。

工商部门将逐步加强在网络交易主体中的管理力度,“鉴于高桥镇上经营中个人交易主体的数量众多,我们计划逐步对高桥镇当地的个人网店开办者进行规范性的帮助、指导,并在此基础上进一步设立一个高桥镇裘皮行业网络经营者协会,让协会成为个人网店经营者与工商部门之间的有力纽带,发挥其自我约束、促进发展的作用。”

将建裘皮商业广场 虚拟网店有望进驻

高桥镇党委书记赵永斌表示,蓬勃发展的网络经济刺激创业、带动就业,有3000多外地人到高桥镇创业、就业,催生了一批利用网络创业致富的新生代农民,造就了一批资产超百万、超千万的小老板。雪地靴卖得好,也造成了高桥镇劳动力紧缺的状况,镇上五六十岁的人都可以在鞋厂里做一些轻松的话,在福克斯鞋业有限公司,90%的职工都是老人,裘皮行业职工去年平均工资超过30000元。

赵永斌说,看到这一势头后,镇里及时出台政策,扶持企业发展电子商务,鼓励企业打响自己的品牌。今年上半年,高桥镇积极兴办农民夜校和创业讲堂,先后举办现代营销、网络技术、皮革加工等专题培训10场次(次),受训人员达4000多次。

高桥工商分局局长朱玉新指出,当前高桥没有形成原材料市场,供应原材料的门店四处散落,不集中,无法满足高桥雪地靴的生产需求;也没有形成成品鞋市场,“都说高桥盛产雪地靴,可是很多人到了高桥后找不到地方买,要一家家去找。”朱玉新还认为,目前,高桥的网络市场也是各自单兵作战,没有形成大的市场。

对此,赵永斌向记者透露,高桥已经开工建设一个市场,将于明年建成,名字暂定为“高桥乾德裘皮商业广场”,届时里面将销售雪地靴和原材料,虚拟网店也将集中进驻。