

政府部门多方扶持,个体电商发展迅猛

宿迁:现在是互联网创业时



宿迁互联网创业

不可否认,宿迁正在迎来互联网创业的最好时刻。

不到50个小时,泗洪大闸蟹创下了网购单次销售800万元的世界纪录。洪泽湖中一个不足1000人“孤岛”——穆墩岛,农村淘宝开业当天的交易额突破3.4万元,“6.18大促销”当天营业额更是达到47万元;宿城区耿车镇大众村是全国“淘宝村”,全村900余户一年在网上卖了2亿元的家具。整个宿迁的快递业务量在全国排第19位,统计分析称,现在宿迁的网络经济对拉动GDP增长贡献了0.8个百分点。

这些看得见的变化,让宿迁对未来充满想象。

带来这场变化的主角们生活在宿迁的各个角落,他们是宿迁互联网创业的亲历者、参与者,也是宿迁互联网创业的历史创造者。

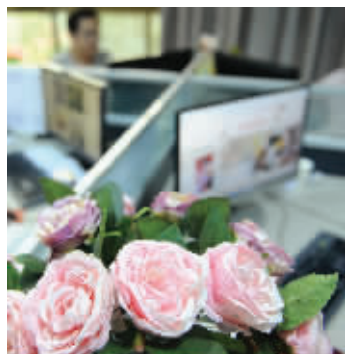
现代快报记者
杨露 陶魏斌 孙旭晖



泗洪淘宝电商



越来越多人投入互联网创业



政府为创业者提供良好的创业环境

本版图片由宿迁市委宣传部提供



京东宿迁馆产品展示

A 一只喜糖盒,撬动一个产业链

尹培军就怕闲着。

穿过一个近百平米的发货包装区,尹培军被三台电脑团团围住,旁边是吱吱咯咯响个不停的两台打印机——一台在打着发货的快递单,另一台则在忙着打印一张张新人的结婚照。

“全淘宝上,95%的圆形喜糖盒子,都是从我们村卖出去的。”兼做客服的尹培军,忙里偷闲回答着我们的提问。

4年前,尹培军从常州一家数控厂辞职,自己试水摸索开网店,卖起了喜糖盒,年销售额早达到了400万元。

家里人由最开始的不看好,到后来主动加入他的喜糖盒事业,让他很兴奋。现在,不仅是家人,加入这项甜蜜事业的还有他的乡邻们。

他所在的宿迁市宿豫区大兴镇集东居委会最开始只有尹培军一家在网上做喜糖盒生意,到现在这里已经成了宿迁规模最大的喜糖盒生产基地,以喜糖盒为主打的婚庆用品产业已经初具规模。

目前,总人口只有千余人的集东居委会在尹培军的带动下,喜糖盒年总销售额超过5000万元。其中年销售额超过100万元的网店有16家,年销售额超过300万元的网店有7家。

从生产、加工到销售,集东居委会从事喜糖盒生产营销的网店目前有34家,每天可生产五万件产品。留守在家、年龄较大的老人和妇女纷纷加入到喜糖盒产业中来,这也让20多户低收入农户实现了脱贫。

像集东这样出现的农民就近转移就业的新变化,是宿迁近年发展电子商务以来的成果之一。

在大兴镇政府的组织下,尹培军成了当地的“创业导师”,他亲手指导的三四家网店发展良好。

这是宿迁互联网创业“典型示范引路,‘带’动一批”的一个缩影。以“一村”发展“一

品”,以“一品”做响“一店”,以“一店”致富“一片”,形成的“一村一品一店(网店)”发展格局是宿迁的一大特色。

在从事喜糖盒事业的第三年里,尹培军遇到了前所未有的挑战。他遇到的问题也是全国数千万的淘宝店主遇到的挑战:随着网店数的增加,监管难度加大,店主利润空间被压缩,市场上开始出现无序状态,价格战让尹培军这样的早期喜糖盒商家也吃不消。

尹培军的对手不光是网上不曾谋面的商家,还有跟他一起在致富路上奋斗的同乡。无序竞争让他的店铺每完成一个订单,都要自己补贴运费,这让他的网店在两个月内亏了6万元,其他乡邻的店铺同样面临亏损的情况。这让尹培军一度想放弃自己辛苦打下的市场。

为了遏制这种无序竞争状态,当地政府开始介入。

就在2个月前,宿迁市喜糖盒子电子商务行业协会正式成立,所有会员单位按照“统一标准、统一生产、统一价格、统一物流”的模式进行运作。尹培军任协会会长,带领乡邻团结一致打响宿迁喜糖盒品牌知名度。

初期的网上淘宝是农民自发行为,这几年宿迁政府开始创造条件,引导更多农民网上创业,让特色农业与互联网有机结合,为农民致富寻找路径。

从宿迁市宿豫区豫新街道的网络创业孵化中心走出的商户也有不少。街道的一位支部书记张辉介绍,他所在的社区有44家人驻商户,已经有39家成功孵化,具备独立发展的能力。

事实上,宿迁正在重点培育创业主体,大中专毕业生、大学生村官、村居干部、退伍军人、返乡青年、待业妇女、实体店主、企业家、农民经纪人、退休干部等十类群体都是重点扶持对象。

B 鼓励创业人才,宿迁不遗余力

90后创客胡坚振名片上“专利产品”的几个字,告诉来访的客人,眼前这位小年轻是一个发明家。

在学校就爱钻研小发明的他,已经取得了多个国家专利证书,满怀着加入互联网创业大潮,选择在宿迁开展自己的事业。可是走出校门,他面临着没有创业初始资金,没有场地的困窘状态。胡坚振东拼西凑了7万元的创业启动资金,为节约开支,他和几个小伙伴租了个房间。当地政府知道他的处境后,到他的店里看了看,就给他找了624平方米的免费办公区。速度之快,让胡坚振惊讶。

在宿迁,各级地区腾挪出来的闲置用房、废弃厂房、小区配套用房等,被建设成网络创业孵化中心无偿提供给创业者。胡坚振正是这一政策的受

惠者。获得免费场地和不菲的资金支持的创业者还有很多。

除此之外,短短一年时间,他就已经获得21万元的财政资金奖励,另外还帮助他申请到了17万元贷款,鼓励他继续创业。

胡坚振说:“有一次,当地负责紧急引进人才的工作人员给我打电话,说我能获得一笔创业支持资金,对方也不知道从哪里要到我的银行账号,当即就把钱打到我的账户里,过了好久我去银行办事,查到这笔款项,想了好久才知道钱是从哪里来的。在宿迁,创业获得政府的支持速度实在太快了!”

在宿迁的很多地区都在积极扶持各个创业项目,为项目提供免费空间、给予奖励支持、开展创业培训,待网店成熟出壳,成为专业电商后,他们就能获得更大的发展空间。

C 优胜劣汰建“电子商务生态圈”

在泗洪县,“市场主导+自建平台+政府推动”的电商发展模式已经取得明显效果。泗洪县网络创业产业园已经获批成为省级互联网产业园,并被授予江苏省信息消费试验区。

园区主要承载网络孵化功能,吸纳初创型网络创业个人或企业,目前已经汇集了一批新锐成长型青年电商企业。泗洪网络创业产业园将为物流企业及销售规模在5000万元以上的电商企业,构筑全程无缝对接的“电子商务生态圈”。

依托自建平台,泗洪县利用互联网发展定制经济,统一使用“缤纷泗洪”互联网品牌,开展产品定制、监制,不断提升产品的品牌号召力和市场竞争力。目前,缤纷泗洪定制的泗洪大米、杂粮、分金亭情酒等产品,由于契合了市场个性化需求,在质量上又有保证,深受广

大消费者青睐。

值得一提的是,园区通过优胜劣汰对进驻园区的企业定期考核,规定时间内业绩不理想的人驻企业将失去园区扶持资格,新的成长企业获得支持机会,这样一种优胜劣汰的规则,充分调动了企业的积极性,避免其他地方出现的“翻翻报纸喝茶,一坐坐一天”的现象,促进了园区电子商务生态圈的良性循环。

宿迁市、县、乡、村四级网络创业载体体系正是这样被全面铺开的。目前宿迁全市建设网创中心、创业园区、孵化基地超过18万平方米。此外,宿迁市各级财政每年还安排总额达8000万元的全民创业发展资金对初始创业项目、创业载体建设等给予扶持。

