



# 吴兴区：拥抱“电商”e时代

文/仇欢

## 【电商之势】 传统产业迎来黄金时代

阿里上市纽交所，以令人瞩目的2000亿美元市值，刷新电子商务的财富神话。互联网时代奇迹迭出，马云预言，10年以后70%左右的商务都会以电子商务形式展开，这是时代的未来。无疑也印证了那句“没有信息化，就没有现代化”。

互联网与经济联姻，打破了传统商业模式的创新样本。不知何时起，“电商”的种子已在吴兴区悄悄萌芽。“电商换市”在浙北这片经济活力融合了江南柔情的土地上成长，为传统企业谋求转型打开了触手可及的开阔局面。

今年6月份召开的全省电商论坛上，吴兴获选浙江“电商换市”创新样本，成为全省11家之一获选的县区。

7月，织里童装产业带被省商务厅选为省重点支持的10个地方产业带之一。

在吴兴区，电子商务只是一个开始，它将重塑整个区域的经济结构，成为吴兴区筑梦未来的载体……

“电商换市”更重要的价值还在于，它能够利用电子商务“盘活”经济这盘棋，从而实现经济的转型升级，带来创新能量，作为以服装产业为主导产业的吴兴而言，在创新驱动助推转型的道路上，践行“电商换市”，是传统市场催生出新业态的重要模式。

从托夫勒的《第三次浪潮》到杰里米·卡夫金的《第三次工业革命》，明确地告诉我们，以大数据、云计算、物联网、移动互联网为代表的新一代信息技术的广泛应用，已经带来生产方式、生活方式前所未有的变革。

40多名网络销售员坐在电脑前，一年就能“敲”出数千万元的销量。这不是一个神话，真真实实发生在吴兴区织里的一家服装企业里。

曾经，从最低门槛的打工到开“门面店”，再到开工厂，是织里过去30年的童装产业生态，虽然有着中国童装之都的美誉，但低、小、散等产业问题，导致线下销售日渐下滑，亟待转型。这让织里人重新思考产业发展问题，破解瓶颈的方法。就在几年前，他们在互联网中开辟了新模式。

如今选择“电商换市”，在互联网中“开店”掘金。“织里童装产业正在谋求一种新的发展业态，我们已经在加强‘微笑曲线’的两端发展，即设计研发和市场营销，传统发展模式正在改变。”吴兴区商务部门有关负责人说，电商换市是推动该区童装产业

转型升级的一个新途径。早在2012年，吴兴区织里镇就与阿里巴巴开展合作，开创了国内首个在线产业带——织里童装产业带。上线短短两个月，核心供应商数就翻了一番，在线交易额实现302%的增长。

在线产业带是传统产业带和专业市场在互联网上的一种映射和延伸，它汇集了生产厂家、渠道商、淘宝买家、消费者、政府、第三方服务商等多种角色，帮助买家直达原产地优质货源，帮助卖家提升竞争力，从而降低整体成本。

今年上半年，阿里巴巴发布的数据显示：第一季度，在阿里巴巴网，织里童装销售额达每日470万元，超过广东一个省童装的线上交易量。而去年以童装为主的织里产业带在线销售额达23亿元，在阿里巴巴全国101个产业带和专业市场中排名第一。

时至8月，年中网络促销大战已硝烟散去，但湖州名邦服饰有限公司负责人吕能兵却依然没有松懈下来。“随着童装市场的竞争白热化，网络销售正成为我们新的增长点。”吕能兵说，正在不断加大专业设计师团队对童装进行设计研发，主推在阿里巴巴、天猫、京东各网络平台的销售力度。今年以来，线上电商专供产品在网销总产品中占比过半。“从一开始的一年几个款式，到现在一年要研发1200多个款式，这都是由电子商务激发我们去改变的。”没有库存，全凭网上客户下单再生产，哪怕只订1件。在位

于吴兴区的湖州多媒体产业园，就有这么一家名叫米语的童装服饰企业如是经营。“如果物流没有意外，客户下单后1周内就能收到衣服。”企业负责人苏文全说。

随着织里童装产业带建立后，吴兴区便抓住“东风”着手加强电子商务与童装产业紧密对接，通过“全线布局”推动童装产业电商换市。

目前，吴兴区已逐步形成以童购网等为代表的第三方电子商务平台、以“艾易科技”等为代表的第三方电子商务服务企业，以“今童王”等品牌为主的织里童装知名电子商务品牌，以大家园职业技能培训中心为代表的电子商务培训机构，全方位构建互联网上的“童装王国”。截至8月底，淘宝网上B2C店、C2C店达到3500家，其中天猫店占10%。

“童购网”已成为现阶段国内童装行业规模最大、辐射影响最广的电子商务平台，注册会员超1600个，2014年上半年实现交易额4500万元，同比增长50%；“织里童装批发商圈”于2013年底试运营，至2014年6月平台入驻商户突破700家。2014年上半年在线交易额突破4亿元，全年平台内商户销售目标是10亿元。

没有人可以阻挡电商正在给我们的经济社会所带来的巨变与冲击，同样也没有人可以阻挡“电商换市”所带来的全新机遇与诱人未来。顺势而上，乘势而为，无疑是包括吴兴在内所有地区的必然选择。



南太湖电子商务产业园效果图

## 【百亿蓝海】 在电商生态圈中深挖经济潜能

电商换市换出的将是一片新蓝海。然而如何在电商的黄金时代创造吴兴新的优势？关键是打造完善的电商生态圈，让众多电商抱团经营、互助共赢、共生共荣。

无论是互联网本身还是电子商务产业从来就是一个见证奇迹的行业。纵观中国互联网络的发展，由它牵引迈向成功的例子不胜枚举。“织里童装电子商务产业园”从童装城里衍生出来就是时代之趋。我们一直将这个平台定位为孵化器，接下来我们还计划建一个影棚，搭建一个物流仓储、整合电商、物流等资源，为园内企业提供好服务，孵化更多更大的企业。“织里童装电子商务产业园”总经理邵昌说。

另一边，正在建设中的南太湖电子商务产业园已经收到了200多家入驻企业的预定。该园一期预计今年年底完工，建成后将是华东地区最强的综合现代化商贸平台。其集商品开发、生产、加工、展示、洽谈、交易与电子商务为一体的商贸体系，将对吴兴区乃至华东地区产生巨大的辐射力。南太湖电子商务有限公司负责人邱小根坦言：“湖州织里享有中国童装城之美誉，这童装基地得天独厚优势必然要与国际经济体制的转换、升华相接轨。我们的平台搭建就是希望起到高端集聚的作用。”

从这两个平台的搭建上来看，抢先跨入“电商大时代”的吴兴区已经做好了趁势而上的准备。接下来，该区将依托纺织服装、金属制品、机械制造等吴兴特色优势产业良好的产业基础与品牌影响力，整合线上线下资源，重点培育打造“1+3+1”的电子商务产业集聚区，加速电商产业集聚发展。“1”即建成一个吴兴电子商务产业园，以织里中国童装城为载体，以织里童装产业的块状集聚优势，设立充分发挥电子商务产业园的平台承载、服务支撑、规范引导作用，加速电商企业的集聚，进而推进童装产业转型升级，实现吴兴区域经济发展的增长新亮点，力争到年底累计入驻电商企业250家。“3”即培育南太湖电子商务产业园、多媒体产业园、环渚现代服务业集聚区三个

园区，力争南太湖电子商务产业园年底建成，多媒体产业园内电商及第三方服务企业加快集聚，环渚现代服务业集聚区的电子商务企业初显规模。最后一个“1”即将投资兴建占地600亩、投资23亿元的湖州市农副产品物流集散中心，规划建设一个农副产品电商产业园。

鼓励电子商务平台建设，鼓励企业加入，支持企业以扩大对外贸易、开拓国际市场为目的，利用区国际电子商务平台开展国际市场推广、行业分析等活动。

培育壮大电子商务经营主体。在区政府规划确定的重点区域新建电子商务专业楼宇、创业园、产业园的投资企业，列入省级以上电子商务重点企业、平台和园区，给予多种奖励和补助。

鼓励电子商务拓市场。对传统企业分离成独立的电子商务法人企业通过天猫、京东、当当等电子商务平台开展网络营销，给予奖励和扶持。

营造电子商务发展环境。每年安排专项资金，用于电子商务宣传推广、招商推介、协会组建等。支持为电子商务配套服务的仓储物流基地建设，根据投资额大小、仓储面积、服务电商企业的业务量等给予专项补助。

根据未来“电商换市”的总体发展思路，吴兴区将不断深入依托电子商务开拓国内市场、国际市场、农村市场以及居民消费，力争到2016年，电子商务在经济社会各领域广泛应用，区大型、骨干企业100%实现电子商务应用，中小企业电子商务应用普及率达到80%，开展电子商务应用企业的网上销售占销售总额的比重超30%。电子商务交易额年均增长50%以上，占同期社会消费品零售总额比重达40%；实现跨境电子商务交易额1亿美元，年增长率保持30%以上。

## 【吴兴模式】 有形市场与无形市场珠联璧合

创新电商模式，已不再局限于传统的桌面电子商务，而是借助线上线下的融合寻找新的商业方向；电商换市，更多地被解读成商业模式的创新——把有形和无形的“两个市场”结合起来，将吴兴区打造成一个“市场强区”。

今年以来，吴兴区围绕电子商务及相关配套产业发展，打造以多媒体产业园、吴兴电子商务产业园等为代表的产业平台。目前，仅在吴兴电子商务产业园就已入驻电商企业123家，除1688、淘宝、天猫外，园区内电商企业目前已实现组团入驻京东、一号店，并与亚马逊、苏宁易购等多家大型电商平台确定了合作意向。

如今在吴兴，各类电子商务服务企业也迅速成长。当地通过技术、培训、设计等全方位、全过程服务，助推电子商务发展，目前已累计培训电商人才超2100人次，第三方服务本地企业500余家。

浙江艾易信息科技有限公司，是织里童装批发商圈阿里巴巴唯一指定的运营商。“我们为吴兴电商企业提供技能培训、运营辅导、物流配套等本土化服务。”企业负责人说，目前艾易已为当地培训电商人才400余人次。此外，龙席电商湖州运营中心专为织里童装批发商家提供专业的第三方代运营服务、专业的电商运营培训涵盖传统电商及移动新电商。今年以来，服务本地企业102家，培训电商人才110人次。

与此同时，吴兴利用电商平台推进产业整体转型升级。阿里巴巴将织里童装产业带，作为入驻地方产业的首家全国性产业集群平台来打造。产业带上线以来，入驻的织里童装卖家从开始的762家上升至目前的2300多家，月均销售额从7500万元上升至目前的3亿元，其中娜妮熊、布衣草人、千千小熊等一批企业跻身天猫童装类销售

全国前百强企业，种豆得豆、杰特比、麦淘米仔等多家企业单件童装销量连续几个月位于天猫全网前列。去年产业带销售额同比增长318%，在全国101个产业带中排名第一，童装买家数增长198%，市场份额已占阿里巴巴产业带全国童装总销售额的三分之一。

除了童装产业以外，作为湖州市的中心城区，吴兴区的多种产业包括文化、旅游、金融、医疗等纷纷涉及电子商务领域。龙头企业金洲集团、久立不锈钢、美欣达集团等大型企业均开设了B2B业务；10家老字号企业已自建网站，开展B2C业务；浙北农副产品交易中心、浙江绿叶生态农业发展有限公司成为农副产品电子商务的主要供货商。

从某种意义上来说，吴兴区电子商务产业从过去的自主发展进入到政府引导、企业参与、有序发展的快车道。



吴兴区获得“电商换市”创新样本



多媒体产业园内



织里小城市