

# 羽乡光山这一年

本报记者 赵雪峰 邹 乐

“不做电子商务,5年后你会后悔!”马云2009年的一句预言,如今已经得到越来越多人的认可,特别是在羽绒电商正蓬勃发展的光山县,5000多名电商从业人员更是深有体会。

“我从事现场充绒行业10多年了,以前每到这个季节就装载几车原材料出远门充绒,投资大,风险大。去年,我参加了县里的电商培训,学会了网上经营,我的网店羽绒服装销售量目前已突破10000件,做生意再也不用背井离乡了。”昨日,记者来到光山县羽绒大市场,店主小余一边忙碌地在网上与顾客洽谈订货,一边向记者介绍今年的新变化。

羽绒产业一直是光山县的传统产业、优势产业、支柱产业,历经30多年发展,形成独具特色的“羽绒产业链”,光山也成为全国有名的羽绒材料集散地和重要的羽绒服装加工基地。2014年,光山县紧跟时代步伐,创新思路,果断把羽绒服装这一产品,作为发展电子商务的第一步,强力助推电子商务发展驶入快车道,使其成为地方经济发展中的一道靓丽风景。



## 政府助力

### 羽绒服装搭上电商“快车”

电子商务的发展,少不了政策的支持。光山县出台了《光山县大力发展电子商务的实施意见》,对未来该县电子商务发展指明了方向,明确了发展措施,提供了政策保障。

2014年年初,光山县成立电子商务推进工作领导小组,具体负责全县电子商务发展工作;建立电商从业人员QQ群和共享信息平台,适时发布电商发展政策信息;挑选出16家优质企业,形成电子商务供货联盟;成立速递物流行业协会,将县内29家速递物流业组织到一起,为电商发展做好后端服务;建立配套行业协会——羽绒行业协会,把全县1.2万家羽绒企业凝聚在一起,利用电子商务销售手段,将光山羽绒服装卖往全国。

人才培养,是电子商务发展的智动力。光山县从2014年3月开始,确定每月29日为“光山电商日”,聘请阿里巴巴集团旗下的淘宝大学讲师、武汉万堂学院讲师、上海老A电商学院的讲师到光山电商培训中心授课。目前,已累计举办10期,培训人员3400余人次,惠及网店2000余家,从业人员达5000多人。

“我原本是一家淘宝小店的店主,今年5月份参加电商培训后,回去就开了一家工作室,将原来的淘宝小店从各方面进行升级,同时还在淘宝手机客户端上开辟了一片新阵地,现在每天可以在网上销售羽绒服500件以上,双十一、双十二我日销量都在一两万件,今年的销量比去年前年翻了好几番。”90后小伙吴祖洋高兴地说。

## 扩大优势 企业与个体加速“触电”

将市场的羽绒服拍成照片再传到网上去卖,不需要启动资金,而且卖出去的衣服转身就可以从市场里拿到。对一个淘宝卖家来说,还有比这样做生意更简单的事吗?事实上,在光山县经营一家专卖羽绒服的网店就是这么简单。

在商铺面积达7万平方米的光山县羽绒材料大市场,记者看见绒毛加工、布料、辅料经营,羽绒服装制作等诸多店铺一家挨着一家,车水马龙,人来人往。

张健是驻马店人,今年27岁。在他看来,开一家传统商铺投资大,风险也大,来光山开淘宝店是个不错的选择,投资三、四万块钱就可以开一家网店,不用占太多资金,而且制作一套羽绒服所需要的所有物件,在市场内都可以买得

到,取货发货,又十分方便。

“现在网店销量特别好,如果照这个速度,明年我需要换一个比现在大两、三倍的库房。”眼前这个辛苦创业的小伙,脸上一直洋溢着灿烂的笑容。

2014年,光山县利用传统羽绒产业优势,立足羽绒服装这个电子商务主打产业,建设大型服装加工厂。去年一年,东方心典、寒羽尚、光绒服饰三个公司年产量达到500万件,满足羽绒电商发展的货源需求。同时,兴办小型服装加工厂20家,年产羽绒服装300万件,为电商发展提供充足的货源保障。

在金融支持方面下功夫。县政府每季度定期召开银企对接会,发布电商企业、羽绒服装企业发展信息、资金需求情况,金融部门发布

自己的优惠政策,实现供需对接。并支持金融部门开发金融产品,信贷资金向羽绒电商企业倾斜,信阳商业银行投放金融产品“绒益贷”,累计放贷2亿余元支持羽绒电商发展。

建立电子商务创业基地,聚集电商企业发展。首批10家知名羽绒电商和百名客服人员已经免费入驻,通过他们的引导示范,形成全县2000余家电商互帮互助、互比互学、抱团发展的良好氛围,为全县电商企业的发展指明了方向,树立了标杆。

同时,光山县政府在官渡河产业集聚区东元利■服饰有限公司,规划楼宇6000平方米,建立光山县电商企业孵化中心,目前入驻电商企业已选定,配套公司已组建。

## 放眼未来 羽绒电商发展势头迅猛

光山县政府提供的这样一组数字,让记者深切感受到光山羽绒电商发展的迅猛势头——

2013年,光山县电商销售额5000万元,2014年销售额突破10亿元;

2013年,光山县电商从业人员不足100人,2014年从业人员达到5000人;

2013年,光山县电商销售羽绒服不足30万件,2014年销售突破1000万件;

2013年,光山县物流公司20家,2014年达到29家;

2013年,光山县物流公司日出单量10000票,2014年日出单

量已达到100000票。

正是一系列的举措,让光山县的羽绒产业插上了电商的翅膀,实现了销量与销售额双双倍增。

晚上八点多,在光山韵达物流有限公司记者看到,仓库内外灯火通明,来来往往的小货车将羽绒服从县城的各个角落运过来,工作人员忙着分拣货物、装车,准备将一件件羽绒服发往全国各地乃至海外。据负责人介绍,进入去年10月份,他们每天的接单量都在一万单以上,全年接单量将近300万单,是2013年的3倍多。

电子商务犹如一池活水,激发了光山羽绒服装产业转型升级提升的

激情,同时也让羽绒产业实现了由传统营销到电商经营的营销嬗变,销量和收入都呈现爆炸式几何级发展态势。

展望2015年电子商务发展前景,光山县委、县政府信心百倍。“随着移动支付的兴起,电商消费群体越来越大,这个消费群体光山必须得抓住。下一步,我们要扩大优势,将光山的羽绒电商做得更大更强,明年在今年的基础上至少翻一番达到20亿,力争实现30亿,创造羽绒服装这个主导产业发展的新辉煌。”采访结束时,光山县政府党组成员、副处级干部邱学明如是告诉记者。

