



临商网牵手阿里巴巴

打造全国最大的电子商务物流基地



制图: 祖丹

本报4月10日讯 (记者 胡志英 实习生 赵聪慧) 临商网欲牵手阿里巴巴,依托临沂实体物流,打造全国最大的电子商务物流基地。目前,双方已经签订战略合作框架协议。

临沂商城电子商务有限公司总裁助理殷行告诉记者,临商网与阿里巴巴的合作,主要有两个

领域。一是临商网为阿里巴巴提供电子商务服务,架起阿里巴巴和网店商户之间直接接触的桥梁。二是建立网上创业园,打造全国最大的电子商务物流基地。

2011年临沂市政府工作报告提出,将推动临商网与阿里巴巴集团合作。同时,临商网与阿里巴巴的合作,也是临沂市

“十二五”规划的重要内容。

记者多方了解到,目前已经有25万商户在临商网注册,有5.6万商户在阿里巴巴注册,已有9762商户在阿里巴巴建立网站,进行交易。临沂批发网、临沂商城网等网上市场相继建成。慧聪网、东方网等世界著名网站也纷纷进驻临沂。

临沂市工商局市场科科长徐东胜告诉记者,牵头阿里巴巴与临沂商城的对接,有利于推动临沂有形市场和电子商务无形市场的有效结合,努力打造临沂网上商城,提升临沂市场的发展潜力。工商局作为政府监管电子网络市场的主管部门,已经牵头阿里巴巴与临沂市场和临商网签订了

战略合作框架协议。

徐东胜说,截至目前,阿里巴巴已经与临沂市场和临商网进行了四次洽谈和考察,重点在以下三个方面突破:在全球最大的交易平台上展示临沂和临沂市场;打造临沂网商创业园和中国电子商务服务基地;打造全国最大的电子商务物流基地。

专家建言临沂电子商务建设——

提高门槛,实行实名制

本报4月10日讯 (记者 胡志英 实习生 赵聪慧) 25万户在临商网上注册,有5.6万家在阿里巴巴注册,金兰、天元等物流信息平台相继建成,临沂电子商务在蓬勃发展。但专家指出,临沂电子商务市场还需要规范发展,并提高信用度。

曾参加天元物流信息平台建设的临沂大学法学院社会学系副教授翟秀海说,临沂电子商务发展很快,但参差不齐。例如,像阿里巴巴等网站就可以直接进行交易,而另外一些网站也就只能查信息。

记者了解到,电子商务按照发展阶段的不同,

由多个部门管理,没有统一的部门监管,这让电子商务发展不够系统和规范。不少商户认为,现在的电子商务门槛太低,很多甚至是零成本,在网上开个店就可以卖东西,诚信缺乏有效监督。

对这些问题,临沂大学商学院专家徐自田认为,有关部门应该适

时制定相关优惠政策,帮助引导传统市场和商贸企业进军电子商务,实现有形市场和无形市场的共同发展。比如,工商等部门应尽快出台资格认证相关规定,加强对网上开店的监管力度,只有正规登记在案,拥有一定的资金,规模并签订相关承担风险协

议,持有营业执照的网站才能进行运营。

此外,还应该实行网络交易实名制。规范网上交易行为,会同相关部门加强对网上交易行为的管理,不断完善网上交易的信用评价体系和风险警示机制,切实维护经营者和消费者的合法权益。

成本从每年八九万降到一万元

不开店铺了,开个网店去!

很多商店建立自己的网站并不稀奇。但是,在鼎鑫汽车百货名品大厦原来一家实体店的一些店主却舍弃了苦心经营的实体店,选择了当初只是“随意”开设的淘宝网店。

薛成在鼎鑫汽车百货名品大厦的五楼开了一家户外汽车用品网店。这个仅有十几平方米的办公室里,几乎没有什么展示的产品,只有一张桌子,一把椅子,一台电脑

和几个凳子。

薛成坐在电脑前,不断地点着电脑,他的家人在装着准备发往外地的货。薛成说,他开户外汽车用品店已经五年了,在淘宝上开网店也有三年时间。2011年春节期间,薛成将一楼的实体店转让给了朋友,自己到五楼租了一间办公室,专门开网店。

“网店成本低!”薛成说,在网上开网店不用花钱,也不需要很大的地方

来展示商品,相比实体店要省心得多。

薛成在一楼的店面一年房租接近3万元,当时他雇佣了五六个人,算下来一年成本要八九万元。而现在,房租一年不到一万元,仅他和家人就可以把网店开得很好,不需要雇佣其他人。

薛成告诉记者,在实体店和网店同时开业期间,网上卖的比实际卖的还要多。2011年春节前,经过权衡,他将实体店转

让给了朋友,自己则专门开网店。

记者了解到,在网上购买薛成的户外汽车用品的来自全国各地,有北京、上海的,还有安徽、云南的。在网上卖出货物后,薛成和家人将货装好,然后打电话给快递公司,运送到全国各地的买主手中。

薛成说,每天卖出的货物都不一样,但是最多的时候一天可以卖出几十件,而一年的营业额也

达到百万元左右。

鼎鑫汽车百货名品大厦的五楼已经作为为了大厦的商务中心。营销总监崔秀喜介绍说,一楼至四楼都是汽车名品的实体店批发店,将五楼作为电子商务中心,可以依托这些实体店,将临沂的汽车用品销往全国各地。“在网上卖了,再下楼拿产品发货都晚了!”崔秀喜说。

本报记者 胡志英 实习生 赵聪慧



胶南籍商人季付利

过去临沂穷,许多外地客商看不起咱,和他们谈生意觉得腰杆不硬;如今临沂富裕了,外地人朝咱翘大拇指,做生意自然就有底气了!



临沂工商联温州商会副会长,红房子美容美发负责人黄爱丹

外地企业来临沂投资创业,政府会提供工商注册、税收减免等一系列优惠政策;临沂金融机构在信贷、理财方面为经营者提供方便,解决了创业者资金难的问题,这两点是最吸引我的。



兰山区曹王庄社区党总支书记、兰华集团董事长曹继廉

以前是批发市场带动物流发展,现在是物流拉动市场走向全国。我看,临沂商城未来长盛不衰的主要原因,就是临沂物流业的发达,靠着临沂商人的诚信执着,临沂商品的物美价廉,临沂商城这张名片在全国的影响力将越来越大。



临沂市委统战部副部长,市工商联党组书记张庆选

长久以来,临商企业家“稳字有余,闯劲不足”,固守临沂、山东这块市场的比较多,在我看来,企业要保持长久旺盛的生命力,还是应当有一点冒险精神,敢于走出去,敢于跳出国门闯荡。



中国国际贸易促进委员会临沂市委委员、中国国际商会临沂商会会长 李宗涛

企业参加国际展览会,会得到两种结果:产品获得认可从而收获订单;产品不被认可从而看到差距。无论是哪一种结果,对企业来说都是开拓眼界的绝佳机遇。

本报记者 邵琳 范磊贤