

前一阶段，应邀为某地级市国家级经济开发区做了一个电商产业园的策划。该市是农业大市，所以，策划中以农产品和食品为电商产业园的重点，并通过电商推动一二三产业融合。自认为应该对有关人员、特别是涉农人员有益，所以从今天起分期发布，希望能够对有关人员有所帮助。

## XX市经济开发区电商产业园策划方案之二：问题与对策

### 我市电商产业存在问题及发展对策

笼统地分类，电商产业主要表现为三种形态或者说三大类。一是人们所熟悉的商品销售，网上购物、直播带货、网红带货、社交电商等都属于此类。二是平台企业或平台经济，阿里的天猫、淘宝、拼多多、京东、抖音、快手等电商平台属于此类。三是基于互联网、云计算、物联网技术的数字产业。

这三类中，数字产业属于人才密集和资本密集型，平台经济主要是人才密集型，这两类都不适合我市实际情况。而商品销售类属于产业、产品密集型，是我们发展电商产业的重点方向。



一是实体经济产业基础薄弱。

在电商的三种形态中，只有商品销售的形态适合我市，而商品销售为主的电商产业又必须依托、依靠实体产业的规模和水平，也就是说，实体产业的规模、水平，本地所产商品的数量、质量、价格、使用价值是电商产业发展的重要基础。

我市实体产业基础差，产业竞争力弱，几乎没有具有一定规模和相当影响力的产品，因此缺乏电商产业发展的基础和前提，这是我市电商产业落后的根本原因。

二是电商人才匮乏。人才是电商产业中重要的要素资源，而电商产业人才大多都是“孔雀东南飞”，大多都流向北上广深杭等城市，即便是我省的省会电商人才也是十分紧缺。我市更是如此，策划、营销、运营、美工等人才奇缺，留不住、引不来。

三是电商产业体系不健全。产品供应、物流配送、仓储运输、配套服务、流动资金等多方面、多环节不健全、不配套。电商产业本身也是一个产业体系，需要产业链完整、配套体系完善。

四是仓储物流基础设施薄弱，集约化程度低，成本较高。物流配送成本占电商企业成本比重较大，而我市的仓储、物流基础薄弱，且比较分散，集约化程度低，加之我市电商企业规模太小，整体物流配送成本过高，严重影响我市电商企业发展。以小微电商企业发货费用为例，我市小微电商企业发货的单件费用比大中城市高出20%——50%，成为小微电商企业的一个重要痛点。

五是缺少流动资金、供应链金融缺失。我市电商企业规模太小，资金实力不足，而又缺少融资工具和手段，供应链金融也没有发展起来，所以，电商企业很难做大。小微电商企业都是小本生意，相当于小的店铺，本身流动资金就不足，单笔进货量小，进货价格高，加上销售平台账期较长，小微企业普遍存在货源不足、进货价格高的问题。

六是政策缺失。多年来，我市对电商企业的政策支持力度不够，电商企业缺乏政策支撑。