

# 打造全球數字貿易先行地 加快義烏直播電商創新發展

## ——市政协“請你來協商”活動精華摘要

**編者按** 打造全球數字貿易先行地，加快義烏直播電商創新發展。12月10日，由市政协組織的“請你來協商——打造全球直播經濟中心”活動，在陸港電商小鎮舉行。

四個小時的協商，互動頻繁，氣氛熱烈，市政协領導，10多

個部門負責人，以及近200名政協委員、直播機構負責人、企業和市場經營戶代表一道，“零距離”交流、“面對面”協商。現選取部分圍繞如何打造直播經濟話題，整理予以刊登。請社會各界提出意見。

### 焦點一 推動市場網紅直播B2B發展

**浙江省機電技師學院電商學院院長蔡呈祥**：近年來，中國直播電商行業市場規模逐年增長。直播帶貨作為一種新的銷售方式，不僅針對終端消費者，也可以針對市場的採購商。請問商城集團對於做好網紅直播B2B的工作，接下來會採取哪些舉措？

**商城集團董事長趙文閣**：去年年初，網紅直播開始進入新的一輪熱潮，我們第一時間就開始籌劃，思考市場如何圍繞網紅直播來進一步推動市場轉型發展。當時商城集團有一棟22層寫字樓剛好投用，於是馬上決策把這棟樓打造成義烏好貨直播中心，現在這棟樓的1-7層是網貨展示中心，7-14層是網紅直播間，14層以上是提供給網紅居住的公寓，共計150多個房間。

針對網紅運營人才、培養經營戶如何做網紅以及網紅人才的引進，商城商學院從去年就組織相關經營戶進行培訓，共開展了10萬人次的直播課程，目前市場里有超過40%的經營戶已經開始嘗試直播模式，70%的人做電商。商城集團也在市場內專門裝修了50多間公用直播間讓經營戶免費使用。

下一步，我們會繼續圍繞直播關鍵三要素：人、貨、場來繼續做好網紅直播服務。一方面繼續做好培訓，引進更多的網紅來義直播，另一方面市場會利用更多的空間打造直播基地，並利用好義烏好貨直播中心網貨展示中心以及Chinagoods平台，讓更多網紅知道並通過這些平台尋找合適的商品，從而推動網紅直播的發展。

**義烏工商職業技術學院創業學院、電子商務學院院長陳旭華**：今年10月22日，義烏市場官方網站Chinagoods正式上線，許多經營戶開始嘗試通過Chinagoods平台上直播。請問商城集團對於Chinagoods平台上優秀的主播老板娘是否會有相應的扶持政策？

**商城集團董事長趙文閣**：目前，商城集團已經開始計劃明年的預算，其中有1億元的資金是用於幫助平台上的用戶，比如用於物流基礎補貼、結算補貼等。另外，我們在国际商貿城五區打造了專門的跨境電商區域，支持和鼓勵市場經營戶做好跨境電商貿易。

### 焦點二 打造便捷的網貨選品中心

**義烏市捷豪竹木制品有限公司總經理、日用百貨行業商會副會長傅妙玲**：直播帶貨作為一種創新的電商營銷模式，其核心必須要有商品的支撐。義烏市場的產品品類齊全，但是直播選品很難。請問政府和相關部門能否依托實體市場和Chinagoods平台，在義烏建立一個線上線下網貨選品中心？

**商城集團董事長趙文閣**：針對網紅選品，義烏好貨直播大樓內專門設置了5000平方米的網貨展示中心，篩選了約2.4萬個適合直播的貨品；另外，我們也請了專門的網紅機構協助運營。目前Chinagoods平台上也有超過1萬多個單品上線供網紅選貨。

網貨選品有三大特點，一是需要具備足夠的存貨量，二要有專業的售後服務，三要有一定量的倉儲支撐。我們正在圍繞這幾個方面，打造良性的網紅生態圈，招引更多的供應鏈企業和網紅機構協助網紅進行選品。針對倉儲問題，在市委市政府的支持下，我們正在籌建約10萬平方米的直播和跨境倉儲基地，採用一件代發的智慧倉儲模式，預計明年4月份投用，可以解決經營戶庫存問題和網紅直播的倉儲問題。

**義烏市捷豪竹木制品有限公司總經理、日用百貨行業商會副會長傅妙玲**：目前義烏市場經營戶主要以批發為主，針對批發端的直播銷售模式，商城集團有沒有相應的支持和引導舉措？

**商城集團董事長趙文閣**：剛上線不久的Chinagoods平台，就開發了專門針對跨境電商貿易的直播渠道，平台背靠義烏市場7.5萬家實體商鋪資源，服務產業鏈上游200萬家中微企業，目前上線的商品與直播商品不是特別匹配。前期我們重點打造商品交易支付、倉儲、物流、關稅匯稅等方面的服務，接下來會重點圍繞商品交易功能，開發多語音版本的模式，便於市場經營戶開展跨境直播銷售。

### 焦點三 加大直播人才引才扶持

**義烏吶萌電子商務有限公司董事長、政協委員周東亮**：請問我市能否放寬政策，擴大人才補助政策紅利的人群惠及面，吸引大學畢業生及創業者來義參加培訓和實習，並最終留在義烏就業創業？

**市人社局局長王國成**：我市今年6月出台的《關於進一步加強技能人才和高校畢業生招引的六條意見》，大力度吸引大學生來義，對受邀來義的應屆高校畢業生可享受七天免費食宿和一次免費就業創業培訓；對新引進畢業3年內高校畢業生，按學歷給予最高2000元的生活補貼。

**義烏吶萌電子商務有限公司董事長、政協委員周東亮**：目前我市部分參與電商直播培訓考證的學員，取得證書後與拿到補貼的間隔時間偏長，導致學員培訓體驗感不強，請問能否簡化審批流程，讓政策盡快兌現？

**市人社局局長王國成**：之前，市人社局根據培訓機構提供信息，按“無感智辦”方式予以辦理，但由於部分人員信息不全並且培訓機構結業不及時，造成周期

較長。現在，市人社局已改變操作方式，採用部門間大數據信息共享，同步獲取多項信息，綜合比對無誤後直接發放至市民卡賬戶，已大幅縮減補貼兌付周期，提高培訓體驗感和獲得感。

**義烏工商職業技術學院創業學院、電子商務學院院長陳旭華**：我市在引才方面出台了不少政策，也取得了不少成效。但與上海、杭州等地相比還有較大差距。請問我市能否出台針對直播電商等重點行業更具競爭力的引才政策，在大學生實習補助、第三方機構引才獎勵、實習基地建設補助等方面給予更大力度的支持？

**市人社局局長王國成**：電商引才政策方面，我市今年12月已出台《關於加快直播電商發展的若干意見》，在加強直播電商人才保障等五大方面予以支持。比如，對於年直播帶貨額2000萬元以上的簽約主播，城區統籌安排子女入學、享受40萬元購房補助。

大學生實習補助方面，先後出台了多個人才政策，對人才購房、租房、子女入學、大學生生活補貼、交通食宿等方面給予保障，給予20—140萬元人才購房補助，准入門檻全國最低。今年6月又出台《關於進一步加強技能人才和高校畢業生招引的六條意見》，按學歷給予新引進高校畢業生每月最高2000元生活補助，補貼力度走在全國前列。

見習实训基地方面，對省、市級基地給予2—5萬元建設補助。

**義烏工商職業技術學院創業學院、電子商務學院院長陳旭華**：請問市場發展委能否為申報國家示范性職業教育集團提供政策支持和加大投入等保障機制，以吸引更多高校加入，吸引更多高質量大學生來義烏創業就業？

**市場發展委主任樓小東**：近年來，義烏電商特別是直播電商的發展吸引了大量的大學生來義就業創業。據人社部門統計，2020年來義就業創業的大學生中有近一半從事電商行業。全國直播電商職教集團是連接義烏和高校之間的重要通道，能有效解決義烏直播電商人才短缺的問題，我們全力支持工商學院牽頭成立全國直播電商職教集團，促進職業教育與直播電商產業發展的深度融合，進一步構建完善的人才服務體系。

一是產業支持。推動直播電商企業加入職教集團，參與教材開發和標準制定；依托陸港電商小鎮、各電商園區和直播基地，搭建全产业链服務的實習实训新平台，每年提供就業崗位2萬個。

二是利用職教集團資源“走出去”。支持電商企業利用職教集團的高校資源，上門舉辦人才招聘會，吸引大學生來義創業就業，建設直播電商供應鏈中心，發揮貨源優勢為高校直播人才提供供應鏈服務。

三是政策支持。《義烏市人民政府關於做好當前和今後一段時期就業創業工作的實施意見》《義烏市人民政府辦公室關於進一步加強技能人才和高校畢業生招引的六條意見》明確，在創業方面，給予最高50萬元的創業擔保貸款和全額貼息，最高2萬元的創業補貼；在實習生活補貼方面，全日制普通高校在校學生補貼最多3個月、最高每月2000元，對新引進畢業3年內的高校畢業生最多36個月、最高每月2000元；在交通食宿及培訓補貼方面，應邀來義的應屆高校畢業生可享受七天免費食宿和一次免費就業創業培訓，參照來義高铁二等票價標準給予交通補貼。

《義烏市關於加快直播電商發展的若干意見（試行）》，鼓勵舉辦具有全國影響力的直播電商論壇、大賽等活動，經認定，按其實際支出費用的50%對舉辦主體給予補助，單次不超過200萬元。

**義烏市麗挺衣架有限公司董事長、社情民意聯絡員黃洪鳴**：目前義烏直播電商培訓機構主要存在兩個方面問題：一是電商直播培訓資質申請需要配備4名“電子商務師”，但有關部門已取消對“電子商務師”的認證考試，請問相關部門能否根據實際情況調整培訓資質的申請條件？二是目前培訓機構的師資素質與培訓內容參差不齊，不利於直播電商的健康發展，下一步如何對直播培訓機構進行規範管理？

**市人社局局長王國成**：雖然“電子商務師”等職業資格證書取消，但是我們有替代條件，比如，具有專科以上學歷、電子商務專業，或持有中級職稱的師資，也可按規定申請電商直播培訓機構。

關於培訓資質的申請條件，省里對民办職業培訓機構都有審批標準條件，我們義烏已放寬到最大限度，否則將影響培訓質量；此外，我們已建立職業培訓機構目錄管理制度，對有資質的培訓機構實行目錄調整、等級管理、動態更新，監管培訓規範與質量。

**義烏市麗挺衣架有限公司董事長、社情民意聯絡員黃洪鳴**：義烏網紅直播產業的壯大與發展，直播從業人員對培訓的需求會呈現多元化、多層次性。請問相關部門是否考慮打造一個由淺入深的階梯式培訓體系，以此來培養、吸引或留住一批腰部主播，以及各類急需人才？

**市人社局局長王國成**：目前，我們已初步建立階梯式培訓體系：第一階段——普及性培訓。已組織市場經營戶和工業企業等開展3萬人次的電商直播培訓，完成年度計劃；

第二階段——項目化培訓。我們聯合人力社保部開發了全國首本電商直播培訓教材，發放全國首批電商直播專項證書，受到人力社保部領導的點贊肯定。目前已有6592人取得證書，納入省技能人才系統；

第三階段——職業化培訓。國家已將“直播銷售員”列為國家職業工種並正在制定標準，下一步，待國家標準發布後，義烏將爭取第一、率先開展職業化培訓工作。

### 焦點四 打造特色產業帶直播基地

**美聯蔘公司董事長張約愛**：當前抖音、快手等為代表的直播平台都在努力拓展業務，打造自己的線上產業帶。請問我市能否依托飾品、美妝等優勢行業，通過招引平台並開展合作，打造義烏各個行業特色產業帶直播基地？

**市場發展委主任樓小東**：產業直播基地的建設對於拓展直播銷售、發展當地特色产业有非常重要的意義，抖音、快手等平台還會給予產業直播基地流量、賬戶權限等方面的支持。

我市高度重視各類直播基地的建設。今年3月15日，市場發展委就下发了《關於開展2020年網紅直播創新基地創建工作的通知》，主要就是依托飾品、美妝等優勢行業，鼓勵各類主體以市場化方式創建網紅直播基地，進一步完善我市網紅直播產業服務體系。《義烏市關於加快直播電商發展的若干意見（試行）》專門有一條政策，對計容建築面積超5000平方米、年直播帶貨超6000場的直播電商基地（非工業用地），經認定，按其實際投資額（不含土建）的50%給予一次性補助，最高500萬元。在工作指導和政策引導下，我們已有啟銘嚴選、義烏好貨“網紅大樓”、創智匯5G直播大樓等6個直播電商基地建設投用，美聯蔘直播電商園、漫都網紅直播基地等9個正在建設中，總建築面積超10萬平方米。

2019年上半年，市場發展委分別上門與淘寶直播、快手、抖音平台洽談戰略合作。今年以來，先後多次與淘寶直播、快手、抖音等平台對接具體合作項目。10月28日，我們與中國演出行業協會共同舉辦了直播電商峰會，邀請了抖音電商副總裁、快手電商副總裁、映客直播創始人等行業大咖參會，其間與他們深入洽談直播基地合作事宜，並陪同考察了國際商貿城及飾品、針織、帽業等製造業企業。目前，義烏快手產業帶基地已有4個，涉及飾品、美妝、服飾等產業，其中，飾品產業帶基地入駐企業500多家、1000多名主播、總粉絲量7000多万，實現月銷售額2億元。此外，抖音城市服務中心、快手“好物聯盟”基地將很快落地義烏。

下一步，我們將充分發揮產業品類豐富、電商服務集聚的優勢，推動建設更多的直播基地。同時，進一步加強與知名直播平台合作，爭取更多的流量、資源傾斜，幫助各直播基地提升運營服務能力，打造產業基礎扎實、運營服務能力突出的特色產業帶直播基地。

**美聯蔘公司董事長張約愛**：我市目前有沒有打算規劃建設直播電商園，把引進的平台公司、MCN機構等直播電商產業鏈主體集聚起來，使之成為義烏直播電商的核心基地？

**市場發展委主任樓小東**：圍繞全球直播經濟中心的目标，我們在“十四五”電子商務發展規劃和“直播電商三年行動方案”中明確，要依托飾品、服飾、美妝、玩具等優勢產業，培育10個以上特色突出、帶動明顯的直播電商產業帶。

今年以來，圍繞自貿試驗區建設，我們招引落地了今日網紅直播電商基地、微動天下直播電商新零售產業基地，為我們提供了高質量的直播電商服務體系；我們在加快建設老前洪工業區直播電商總部項目、電商小鎮二期直播電商產業園，以上面積共約30萬平方米，與自貿試驗區外的各類直播基地形成了聯動發展的格局。

下一步，我們將按照直播電商產業集聚區的理念，加快構建“園區一樓宇一村一樓宇”直播電商三級發展空間體系，由各鎮街、產業平台統籌工業、商業、倉儲物流用地等資源，到2022年，提供100萬平方米以上的產業發展空間，招引培育知名平台公司、優質MCN機構、規模直播電商企業等主體1000家以上，構建良好的直播電商發展生態圈，力爭直播電商交易額突破1000億元。

### 焦點五 直播行業引導規範管理

**義烏市乾堅電子商務服務公司董事長、市電子商務促進會副會長兼秘書長、政協委員方建**：直播帶貨越來越火爆，但與此同時產品虛假宣傳、直播數據造假、暗藏灰色產業鏈、退換貨維權難，以及食品安全無保障等投訴也日益增多。請問我市在直播電商產品質量、消費者權益保護方面有何舉措？

**市場監管局局長吳朝暉**：多數“網紅帶貨”是商家與第三方公司合作，由第三方公司安排主播推廣產品，主播缺乏對產品的全面了解，僅按照約定流程推薦賺取佣金。此外，平台方直播帶貨准入門檻低、對產品質量疏於把控，以及人貨分離、各地處罰標準不一等都導致行業亂象不斷。

電商直播帶貨是近年來迅速發展的網絡營銷新業態新模式。從國家層面講，大力鼓勵發展新經濟，實施包容審慎監管態度，為新業態新模式發展創造空間。近期，國家广电总局、中央网信办、國家市場監管总局等都先後出台了—些規范性文件，進一步明確了網絡平台、商品經營者、網絡直播者的法律責任。我局立足市場監管職能，建立長效監管體系，引導行業規范發展：

一是靠前服務，維護消費者權益。我們通過實施“網絡市場監管與服務產業園區（專業村）”，建立“服務零距離、护航全天候”企業精準服務模式，提供政策解讀、法律諮詢等服務，指導督促各電商主體建立健全相關制度。2020年，市場監管局受理涉及網絡購物消費舉報投訴10萬余件，投訴處理率達98%，為消費者挽回經濟損失189.7余萬元。

二是信用約束，落實企業主體責任。建立社交電商主體信用檔案，對電商企業實施分類監管，嚴格落實“黑名單”制度，對違反知識產權、產品質量、虛假宣傳等相關法律法規的行為，實施聯合懲戒。同時，發揮行業監督和自律作用，落實企業主體責任。

三是嚴格執法，加強事中事後監管力度。今年，我們出台了《義烏市社交電商行業專項整治方案》，開展“利

劍”“春安”“金劍秋風”“紅盾網劍”等專項執法和“靶點”系列網絡交易定向監測等行動，對全市範圍內的電商經營者、網紅直播人員，以及電商村、專業街、電商園區等社交電商集中經營區域進行全面整治。今年以來，共檢查電商經營單位24500余家次，監測网店6000余个，辦理涉網案件618件，罰沒款1016.36萬元，移送公安8件。

**義烏市乾堅電子商務服務公司董事長、市電子商務促進會副會長兼秘書長、政協委員方建**：能否建立一套行之有效的監管體系，積極制定並發布國內首個直播行業標準，助推義烏直播行業的領軍發展？

**市場監管局局長吳朝暉**：關於標準制定問題，目前，中國商業聯合會已經制定了《直播營銷服務規范》團體標準，浙江電商促進會、浙江網商協會也分別制定了《電子商務直播營銷人員管理規范》《直播電子商務管理規范》兩個地方性標準。下一步，我們將上述標準與義烏直播電商實際情況相結合，做好標準的宣貫和實施應用工作，並聯合工商學院、義烏市標準化研究院等機構，支持、指導相關行業協會參與各項行業標準的制定，探索制定能響應市場需求、填補行業空白的團體標準，進一步推動行業發展。

### 焦點六 強化直播貨源品牌建設

**義烏市麗德塑胶工贸有限公司董事長、政協委員黃媛麗**：品牌是線下市場的核心競爭力。隨著直播電商的发展，品牌同樣是直播電商今后发展的生命力所在，必将是消費者真正关注的核心。市場經營戶只有擁有品牌，才能贏得消費者的信任、才能獲得粉絲長久的關注和支持。請問在鼓勵義烏本土企業品牌做大做強、加快市場轉型升級方面有哪些舉措？

**市場監管局局長吳朝暉**：加強企業品牌建設，對提高產品附加值、加快市場轉型升級具有重要的意義。我們立足職能，大力實施“品質城市”“質量強市”“標準城市”三大戰略，在質量、標準、品牌等方面做好服務：

一是質量提升。鼓勵企業積極申報政府質量獎、品字標浙江制造品牌，加大對取得政府質量獎或品字標認證的企業獎勵力度，並且在企業信用上給予加分。指導企業積極導入卓越績效管理等質量管理方法，引導企業參加企業質量管理體系培訓和全市QC質量管理小組競賽等活動，鼓勵企業在內部組織與質量管理有關的培訓和競賽，在企業內部營造人人追求質量氛圍。

二是標準提檔。通過開展標準進市場行動、百城千業萬企對標達標提升行動等，積極推動企業制定和實施先進標準，切實提升標準有效供給。我們還積極向上爭取資源，目前已經形成了浙江（義烏）國家標準技術審評中心、國家技術標準創新基地、義烏市標準化研究院、義烏市產品（商品）質量監督檢驗研究院等服務平台集群，能夠為我市企業產品質量提升提供高效、便捷的標準化技術支持和服務。今年以來，制定發布“浙江制造”標準15項，連續三年保持年均10項以上增量；322家企業開展對標達標，對標企業數居金華第一。

三是品牌增效。我們在国际貿易服務中心二樓大廳設立知識產權服務中心，義烏企業可以“一站式”進行辦理商標、專利、版權等31項知識產權業務。接下來，我們還要擴大中心的業務範圍，爭取獲批實用新型專利快速投訴試點，在飾品、工藝品、林業、內衣、玩具這5個行業外觀專利快速投訴基礎上還要增加2到3個行業。另外，我們在科創園打造了省級知識產權服務業集聚區，一批國內外高端知識產權服務機構將落戶義烏，能為義烏企業提供高質量的知識產權服務。

### 焦點七 跨境電商海外倉建設

**義烏宇宇投資有限公司董事長、政協委員朱凌宇**：國內網紅直播井噴式發展，但跨境直播電商剛剛起步。目前已有義烏企業採用“國外網紅在境外直播+海外倉”模式帶貨，取得了較好成績，值得推廣。阿里國際站、速賣通、Shopee等跨境電商平台也都開通了直播業務。但是，大多公司都是使用自己的倉庫，費用高且不安全。這就顯示出海外倉的建設對跨境電商有著巨大的影響和作用。《雙循環十大行動方案》明確3年內布局海外倉200個以上。請問海外倉建設進展如何？

**商城集團董事長趙文閣**：商城集團早在2018年就開始做國際化轉型，布局“一帶一路”，形成“倉儲+工業園區+分市場”的結構。首選的海外倉在“雙循環”背景下恰好是一種無縫的對接。現在我們採用全球物流最集中的前50個港口城市和物流專線港口城市，其中環球易達有66條專線，我們首選的專線物流點也是與義烏商品輻射最密切的城市，到目前為止共簽約了40家海外倉，但真正業務還沒常有規化運營，主要原因是涉及兩個模式的問題，現在海外倉的大部分是圍繞境外的這些跨境電商平台，比如推特、Facebook、蝦皮等社交平台，他們平台都有自己的海外倉，比如亞馬遜倉，但是隨著我們跨境交易量越來越大，倉儲成本也隨之增加，下一步我們會和一些主要物流企業交流，做一些调研，進一步發揮海外倉作用更好服務跨境企業。現在，位於迪拜約15萬平方米的海外倉正在建設中，明年年底就能投用。

今年，義烏在全省率先發布了國內國際雙循環十大行動，這個“雙循環”十大行動就是圍繞國內循環、國際循環，以及怎麼樣把義烏市場打造成國際碼頭、國際貨站開展相關工作。其中一項工作就是實施“百倉萬企”貿易節點項目，我們計劃在全球布局200個以上的海外倉以及海外分市場，服務1萬家以上的小微企業，海外倉打造好以後，進口市場也會越做越大，義烏會成為全球小微企業的一個集數中心和重要展示窗口。

全媒体記者 駱紅婷

