

虽有近 3 万家企业涉足电子商务,但摊子大、发展落后—— 宁波电子商务亟待转型升级

近日,宁波市工商局发布的《宁波市电子商务发展情况报告》显示,我市有效涉网(电子商务类)企业已达 28545 家,大约每 7 家企业中就有 1 家涉网经营。虽然涉网企业数量规模庞大,但同时工商部门调研时也发现,我市电子商务的发展存在诸多问题,与同处长三角的周边城市相比,存在一定差距。

记者 周雁 通讯员 秦捷

涉网企业体量虽大但与电商融合度低

报告中的统计数据显示,宁波有效涉网企业 28545 家(其中,内资 26670 家,外资 1875 家),占全地区企业总数 13.9%,大约每 7 家企业中就有 1 家涉网经营;注册资本总额为 2333 亿元,占地区注册资本总额的 15.7%。

网商的发展结构基本延续了宁波固有的产业结构,第二产业的涉网企业数量占到三分之二,有 19005 家;第一产业涉网企业 147 家,只占 0.5%;第三产业涉网企业 9393 家,占 32.9%。行业分布上,制造业独

占鳌头。制造业涉网企业 18467 家,占涉网企业总数的 64.7%;排在二至五位的依次是批发和零售业、科学研究和技术服务业、租赁和商务服务业、建筑业,数量依次为 5930 家、896 家、858 家、497 家,占比依次为 20.8%、3.1%、3%、1.7%。

与宁波民营经济活跃程度地区分布略有不同,网商入驻鄞州区最多,有 5784 家,占 20.3%;余姚 5409 家,占 18.9%;慈溪 2693 家,占 9.4%。

一系列数据来看,宁波的电子商务发

展稳步推进,但从工商部门深入调研的实际情况来看,我市电商却有不少软肋。

宁波的纺织、服装、轻工、汽配、家电、五金、文具等传统优势产业明显,集聚度高,尽管涉网企业数量众多,但缺少有品牌、有规模、有辐射力的龙头电商企业和平台。全国电子商务平台百强中,杭州占据 19 席,金华 10 席,宁波仅占 3 席。目前,宁波的多数行业网站仍处于供求信息发布等初级阶段,尚未形成网络交易链,无法有效带动上下游关联企业协同发展。

办“家庭农场”、 组建联合社、“个转企”…… 慈溪涉农主体 转型升级忙

去年 12 月 6 日,由 7 家单位共同出资 500 万元的宁波市首家畜禽专业合作社联合社——慈溪市和润畜禽专业合作社联合社在慈溪龙山正式成立。该联合社组织收购、销售本社成员养殖的家禽、禽蛋,并为本社成员提供养殖技术引进、交流、咨询等服务。值得一提的是,这 7 家单位中有 3 家分别是国家级、省级、宁波市级示范社,1 家为宁波市级农业龙头企业。

据悉,这是继慈溪市紫藤葡萄专业合作社联合社之后,慈溪成功组建的第二家专业合作社联合社。农民专业合作社的强强联合、“抱团”发展模式,必将有力推进区域农业行业经济的进一步快速发展。

近两年,慈溪工商分局下功夫在促进涉农主体转型升级上下做文章。据不完全统计,仅 2013 年,慈溪就有超过 460 家涉农主体或“个转企”、或注册“家庭农场”、或强强联合实现“华丽变身”。

方家河头村是慈溪市唯一保存完整的千年历史文化古村落,也是该市较为有名的观光休闲胜地。但是,守着这样一个“金饭碗”,慈溪市兰屿杨梅园一开始却经营得毫无生气,甚至还出现了亏损。

2012 年 12 月,在当地工商部门宣传帮扶下,“兰屿”转型升级为慈溪市兰屿休闲农庄,经营范围从原先的杨梅种植增加到餐饮、杨梅种植、养殖、垂钓,成为慈溪市民乃至宁波市民的休闲观光地,转企后第一个月就扭转了亏损的局面,并且出现较大盈利。而在慈溪,像“兰屿”一样,由涉农个体户成功转型为企业的,仅 2013 年就有 311 家。

去年,中央一号文件让“家庭农场”华丽登场。当年 3 月 20 日,慈溪市周巷绿力家庭农场拿到了慈溪第一张以“家庭农场”命名的营业执照。而事实上,慈溪的家庭农场历史悠久,慈溪模式虽无“家庭农场”之名,却可谓家庭农场的典范。

“企业家庭农场有着比个体户更先进的管理模式,尤其在融资、规模化发展上更有优势;还能有更多机会引起政府和农业企业关注,吸引更多专业人才,获得更多发展机遇。”据慈溪分局注册科科长周胜杰介绍,截至去年底,全市共有家庭农场 1180 户,注册资本(金) 65478.73 万元。

通讯员 蔡锦

B2C发展滞后 过分依赖第三方平台

调研发现,宁波近 2/3 涉网企业集中在制造业,决定了电子商务交易更多集中在生产资料领域,采用 B2B 交易模式。有影响力的行业网站如中国塑料城、世界废料网、宁波网上粮食市场、土拨鼠装饰网等。

而 B2C 领域则发展不足。与 B2C 关

联度最高的传统批发和零售行业中,只有 20.8%的企业涉网,少数拥有雄厚资金和人才实力的企业,如博洋、太平鸟和 GXG,在前期业务积累和品牌打造的基础上,建立了 B2C 官方网站开展交易活动。

由于自建网络交易平台或网站成本高见效慢,企业通常借助第三方平台,宁波

企业和个人在淘宝网店 2012 年就突破了 3 万家,但 2013 年的交易量仅为 306 亿元,占全省的 7%。

但眼下,随着网络经营成本升高,很多中小卖家处于微利或亏损的边缘,网店发展陷入瓶颈,只能通过降价销售来维持人气。

服务城市经济发展的 O2O 平台发展缓慢

O2O 是零售业发展的方向,可以实现线上营销线上购买带动线下经营和线下消费,是城市经济发展的助力器。目前,全国 O2O 市场依然处于早期的发展阶段。

宁波本地生活服务 O2O 的参与者大

多集中在餐饮领域,以团购网站居多。宁波有 11 家团购网站,均是全国性团购网的分支。宁波比较有影响力的 O2O 网商一览电子商务,目前在全市已铺设服务终端近 200 台,但受各方因素影响,发展困难重重。

此外,我市 O2O 存在诸多不足:一是线下商户服务水平低、信息化程度不高。二是线上企业和线下商户的需求存在脱节。三是诚信体系缺失。线上企业往往以较大折扣吸引用户,而线下商户提供服务则打折。

亟待引导政策出台 各方合力促企业转型

面对这一系列问题,工商部门与民营企业协会也都在多方努力,引导扶持我市电子商务的发展走出困局。

宁波市工商局有关负责人告诉记者,早在十年前,杭州就出台了一系列政策文件,明确了杭州电子商务发展的短期、中期和远期目标;通过落实一系列政策,杭州已经形成了以数家骨干电子商务企业为产业龙头,近千家行业网站为中流砥柱,数万新兴网络创业者为基础的格局。目前,杭州正在着手推进网上自贸区建设,抢占跨境电子商务的先机。

对比与周边城市的差距,我市应从政策层面做好我市电子商务发展的顶层设计。从工商职能来看,主要是推进工商注册制度便利化改革,推行注册资本实缴改认缴、放宽住所登记条件、企业年报制度改为年度报告制度,营造电商创业发展的宽松准入环境等。

“眼下的热门话题仍然是转型,不仅是实体经济转为电商,传统电商怎么拓展新领域更是时下关注的焦点。比如电商老大阿里与腾讯进军金融领域、大数据时代社交网络如何将社交数据流量变现。然而

我市的电商缺乏特色,徘徊在转型的关口却是不得不正视的事实。”宁波市民营企业协会有关负责人对电商发展比较忧虑。

为此,有关人士建议,必须结合宁波的资源、区位、产业优势,寻找电子商务与实体经济、块状经济协同发展、深度融合的路径,大力扶持培育一批符合产业转型升级结构的龙头网商平台和企业。抓住跨境电子商务贸易的发展机遇,助力世贸通等一批新型业态电子商务企业发展;培育网商领军企业,打造服装、小家电等传统优势产业的网货品牌化。

仓库的板材也能抵押申请贷款 北仑一企业动产抵押换来7000万元银行贷款

“抱着试试看的想法来办理动产抵押,没想到仓库中的 A3 板、钢环、船板等材料也能作为质押物。这不,宁波鄞州农村合作银行百丈支行的贷款资金已经划到我账户上了。”近日,位于北仑小港的宁波津甬盛世钢铁有限公司负责人说,仓库中 21700 吨品质良好的生产材料通过动产融资“换”回了 7000 万元的银行贷款,缓解了企业周转资金不足的燃眉之急。

一直以来,工商部门主动扮“红娘”,

积极“牵线”搭建银企融资平台。“中小企业可以把现有的生产设备、原材料、半成品、产品等动产整体打包进行‘浮动抵押’,盘活资产、突破融资瓶颈又多了一可行渠道。”北仑工商分局市场合同科工作人员介绍说,相比于不动产抵押,动产抵押贷款的风险较高,通过工商部门对债权进行确权登记,可以有效提升银行放款的积极性。“因为一旦抵押人不能按时还款或破产,通过工商部门抵押物登记的债

权人享有‘优先受偿权’。”

“现今,动产抵押的程序不断简化。比如企业将生产设备用作质押物,原先需将每件设备的所有权票据证明送来审核,像亚洲纸浆业有限公司 21 套机器设备的相关票据叠了厚厚一沓;现在一份有银行企业盖章签字的设备清单即可。”该工作人员说,北仑工商分局去年共办理动产抵押登记 211 起,为企业和个体户融资金额 36.46 亿元。

通讯员 沈珍辉