

B2B大佬网盛进驻甬城 一批本土B2B平台崛起

宁波发力布局产业互联网

上周五，一场主题为“产业互联网时代浙江发展与挑战研讨会”在我市举行。“中国博客之父”方兴东、颐高数码集团董事长翁南道、浙江网盛生意宝股份有限公司副总裁朱小军、C2B私人定制领航者卡当网创始人方琴等一批互联网业界精英与海曙区区长吴胜武等坐而论道，探讨宁波电子商务的发展。

有关专家表示，随着大数据时代的到来，互联网应用将由现在的消费互联网时代拓展到产业互联网时代；产业互联网时代的到来，将是宁波发展电子商务迎来的一次难得的机遇；而宁波扎实的产业基础，将是发展产业互联网各种创新应用的先天优势。

记者 殷浩 通讯员 鲍婷婷



研讨会现场。

产业互联网浪潮来袭

在互联网大佬BAT(指百度、阿里巴巴和腾讯)风光无限、一掷千金的布局谋篇的背后，是当前中国互联网世界格局初定的现实。但今年以来，互联网业界正在流行一个新的名词：从“小C时代”到“大B时代”。

C指“消费者个体”，B可以理解成“各个行业”，如制造、医疗、农业、交通、运输、教育行业等。中国宽带资本基金董事长田溯宁和金沙江创投董事总经理丁健等互联网投资人士认为，过去20年是“消费互联网的时期”，互联网改变了每个消费者、每个人的生活。不过社会的核心仍然没有被改变，教育、医疗、金融，乃至组织和社会并没有被根本改变。未来20年是一个前所未有

的大机会，所有的行业、规则和思维都要被互联网改变。互联网从改变消费者个体，逐渐进入了改变各个行业、政府乃至社会的新时代，即“从小C时代到大B时代”。大B时代，实际上就是指产业互联网时代。当前针对制造、医疗、农业、交通、运输、教育等各种产业界需要的互联网应用并没有被大规模开发和推广，创新机会依然非常广泛。

作为国内最大的B2B网络平台，网盛副总裁朱小军也是这种观点的坚定支持者。朱小军在演讲中提供了一组数据，去年中国电子商务网络零售额约为10万亿元，其中1.8万亿元为B2C的消费额，另有8.2万亿

元来自工业品和大宗原材料等B2B领域，这也意味着以服务于产业为基础的B2B电子商务时代即将到来。浙江网盛已经在化工、纺织、医药等领域进行了布局，推动更多产业与B2B电子商务深度融合，迎接产业互联网时代的到来。而颐高数码集团董事长翁南道演讲的主题就定名为“谋局产业互联网新时代”，显然也对正在兴起的产业互联网非常看好。

知名互联网研究专家方兴东对这一判断也表达了相似的观点。方兴东认为，随着云计算、大数据和移动互联网这些技术的成熟，让每个行业都具备了收集、传输及处理大数据的能力，这也为产业互联网时代的到来奠定了基础。

宁波迎来一批产业互联网创新项目

在过去几年，宁波并没有像北京、上海、杭州、广州、深圳等城市一样，培育出电子商务方面领袖级企业，没有阿里巴巴、没有京东，也缺乏一些知名的电商品牌和平台机构。但在即将到来的产业互联网时代，宁波或许有望改变这种尴尬的局面。

上周，B2B电子商务上市公司浙江网盛旗下全资子公司宁波网盛与宁波电子商务城管委会举行签约仪式，正式入驻宁波(江北)电子商务城。这也是继宁波电子商务城迎来京东、苏宁之后，又一平台型上市电商“大佬”进驻宁波。据介绍，网盛公司即将启动运营的“宁波网盛综合交易平台”定位于“B2B电商交易平台”，在生意宝“小门户+联盟”的电商平台、原材料大数据平台、资金结算平台、融资服务平台和仓储物流平台这五大平台基础上构建而成。网盛生意宝董事长孙德良表示，依

托生意宝的千万级企业会员资源，搭建在线交易平台，汇聚海量交易信息及资源，为采购商发挥在线服务商“集群效应”，希望能实现网盛生意宝继IPO后的“二次腾飞”。

与外地的电商机构看好宁波的发展机遇一样，宁波本土也涌现出一批产业互联网创新项目如“我要印”、“搜布网”、“大道商诚网”、“全球贸易通”等项目。比如，宁波我要印电子商务有限公司推出的“小型合版云印刷系统”将印刷业上游的耗材及机械供应商，与中游的印刷厂家及下游的广大印刷需求者贯穿起来，有效整合产业链，打造印刷业的在线平台，建立了一个印刷业的B2B和B2C平台，在为不同层面的需求者提供市场配对信息并参与其交易活动的同时，还建立了自身品牌的印刷耗材及机械的一站式采购和销售渠道。

商业模式创新是关键

产业互联网时代宁波的机遇将在哪里？各路专家对此也给出了自己的观点。

浙江网盛生意宝股份有限公司副总裁朱小军认为，工业品、大宗商品的电子商务交易平台将迎来一轮大发展，宁波有良好的需求和产业基础，构筑这类电商平台将是宁波把控产业互联网前沿的最大机遇。“眼下，国内消费品电商企业做的是风生水起，而工业品、大宗商品电商市场却还是一片处女地。未来，工业品、大宗商品电商企业将引领中国电商市场，也将推动电商企业实现新一轮转型升级，实现传统制造业与电商企业的多元化融合与发展。”

浙江万里学院教授周志丹认为，“私人订制”电商企业将成为未来发展的方向。现在很多人越来越追求个性化，“私人订制”电商企业更能满足现代人的多元化需求。

卡当网创始人方琴也认为，在产业互联网浪潮面前，“私人订制”是一个机遇。

“现代人追求的就是新、快、时尚，说白了就是追求个性化，而个性化的极致就是私人订制。”方琴解释说，卡当网就是迎合了现代人对个性化的需求，开创了“私人订制”电商企业发展的新模式。

卡当网从2006年成立之初，仅靠“私人订制”杯子、饰品等为数不多的单品起家，现在已经发展成可以“私人订制”2000多个品种商品的电商企业，仅今年前9个月的营业额就突破1个亿。“不过，对于‘私人订制’服务的探索，宁波的氛围还不是很浓厚，很多传统企业还是出于等等、看看的态度。这方面宁波企业要迎头赶上，或许将来是一大商机。”方琴表示，目前“私人订制”电商企业面临的最大的难题就是产业供应链的融合和对接不够紧凑。目前，唐狮、GXG等宁波服装企业也在依据网购大数据，就消费者需求进行分析，探索“私人订制”服务的可能性。

针对宁波外贸发达的情况，大道商诚网建设一个面向出口供应链的综合电子商务服务平台，为海外买家、外贸公司、出口型工厂、物流货代等整个出口供应链各环节企业提供第三方资信调查和评估、贸易融资、供求配对、产品展示、电子商务等各种服务，构筑诚信外贸生态圈。而全球贸易通则为出口企业提供B2C、B2B领域的网络展示和搜索优化服务，可以为外贸企业和出口供应商提供多达23种语言。“小语种是我们的优势，我们的产品覆盖了全球95%以上的市场。”全球贸易通CEO陈建旭介绍说。

宁波市电子商务协会常务副秘书长王琪表示，宁波有很多家电、纺织、模具、塑料、化工、钢铁、服装等传统制造产业，在产业互联网的机遇面前，通过创新研发和市场驱动，有望打造出在国内外有影响力的电子商务特色项目和平台。

“移动互联网和O2O的机遇也不容错过。”全球贸易通CEO、宁波互联创业电子商务有限公司创始人陈建旭表示，当前移动互联网方兴未艾，线上线下一体化的探索浪潮非常汹涌，宁波企业应该把握这两个方向，在商业模式创新设计中融入这两种模式，以更好地搭乘电子商务的快车。

在电子商务研究专家、宁波市电子商务研究院院长陈德人看来，仅仅有良好的基础是远远不够的，商业模式的创新是关键。“互联网经济和电子商务仍然是当前创新的主要源泉，还处在生机勃勃的阶段，市场前景非常广阔，宁波在这方面要迎头赶上。不过简单地企业产品搬上互联网开展电子商务是无法获得市场认可的，宁波企业必须在产品设计、商业模式创新方面下功夫，应用新的营销手段，构筑新的盈利模式，才能真正迎接产业互联网时代的商机。”

内港海关AEO全面互认 77家甬企受惠

商报讯(记者 殷浩 通讯员 郭蔚丹)今年5月18日起，内地海关和香港海关分阶段开始实施AEO互认安排，首批陆路口岸包括皇岗、文锦渡、沙头角、深圳湾4个。最近，这一政策实施范围进一步扩大，宁波企业也可以享受互认安排了。海关总署日前发布公告，经与香港海关磋商，双方决定将内港海关实施互认的范围增加空运和海运口岸，于9月1日起全面实施。

据宁波海关介绍，AEO是“Authorized Economic Operator”(经认证的贸易商)的简称，是世界海关组织(WCO)旨在构建海关与商界之间的合作伙伴关系，实现贸易安全与便利目标而引入的一项制度。中国内地海关根据企业守法和经营管理状况，以及海关监管、统计记录等，设置了AA、A、B、C、D五个管理类别，香港海关接受内地海关认证的AA类进出口企业为内地的AEO企业。

内地与香港海关AEO互认全面实施，将使内地AA类企业和香港的AEO企业在进行双边贸易时共同享受双方海关提供的贸易便利措施，如简化进口货物单证审核、进口货物优先通关、设立海关联络员、协调解决企业通关中的问题、非常时期优先处置等。

据宁波海关统计，目前宁波共有77家AA类企业的货物直接出口至香港，AEO互认全面实施后，可以享受香港海关给予的通关便利措施，进一步提升国际竞争力。

101家甬企入选 外贸出口先导指数样本

商报讯(记者 殷浩 通讯员 郭蔚丹)近日，记者从宁波海关获悉，宁波市工艺品进出口有限公司、宁波申洲针织有限公司、宁波茂宁制衣有限公司、浙江巨鹰集团股份有限公司等101家宁波企业入选2014年海关总署“中国外贸出口先导指数”样本企业。

自2012年起，海关总署正式编制并对外发布“中国外贸出口先导指数”，进一步科学预测外贸出口走势，研判经济形势，更好地服务国家宏观决策。样本企业每月通过网络问卷调查，提供关于成本、订单等有关信息。海关总署根据填报信息汇总计算出经理人指数，再结合其他有关指标计算得到当期的出口先导指数。据统计，今年全国共有2861家外贸出口企业入围中国外贸出口先导指数样本企业。

宁波中秘优惠产地证 创同期新高

商报讯(记者 殷浩 通讯员 张长青 裴一飞)据统计，2014年1~8月，宁波检验检疫局共签发中国—秘鲁自贸区原产地证书2121份，金额6990万美元，同比增长16.41%和16.96%。中秘优惠产地证申领创同期新高，宁波地区对秘鲁市场的出口持续攀升。

从出口产品上来看，以纺织品为主，签证数量和金额为1042份3185万美元，占签证总量的49.13%和45.57%。其次为小家电等机电产品，签证数量和金额为292份845万美元，占签证总量的13.77%和12.09%。

究其原因，一是相对欧美等传统市场来说，南美市场作为中国轻工产品出口的新兴市场，市场增长的前景比较广。南美对进口商品的门槛相对欧盟等传统市场要低，并且南美国家普遍以矿产出口及农业为主，轻工业不发达，与宁波地区的出口商品结构高度互补。二是宁波出口产品经过多年的发展，已经形成完整的产业链，不少企业也拥有了一定的知名度及品牌效应，产品比较有竞争力。三是部分秘鲁周边的南美客户通过把秘鲁作为进口中国货物的中转站来降低进口成本，通过关税优惠规避贸易壁垒提高利润率。