



宁波涌现一批新型外贸电商平台

构建“互联网+外贸+金融”新模式

近日，宁波佑浩进出口有限公司在向英国买家khan出货后的第三天，就收到了20万美元的货款。与常规外贸流程不同的是，这笔货款来自于外贸电商平台“大道商诚网”，买家khan将根据合同约定在货物抵港后3月内向大道商诚网支付货款。这也是国内首笔反向保理业务的启动。类似这样的打通采购、出口代理、融资服务等升级版的外贸电子商务服务平台，在我市已经开始涌现，或许这将是宁波外贸新的竞争力。

记者 殷浩 余婧婧 通讯员 王芳

做法>>> 为海外买家提供赊销支持

国际贸易一直是电子商务创新的焦点领域，从早起的阿里巴巴，到中国制造网、慧聪网、一达通，再到现在的跨境电商……各种“互联网+外贸”的创新层出不穷。如今，在外贸发达的宁波，开始涌现出“互联网+外贸+金融”的新模式。

大道商诚网就是定位于国际贸易供应链的电子

商务综合服务平台，该平台以目前正在迅速发展的商业保理业务（属于金融类服务）为基础，根据中国出口供应链的现状，结合互联网的新技术和大数据原理，并与中国出口信用保险公司、商业银行、基金机构、信用评级机构等实现战略合作，探索研发出一整套服务于海外买家、中国出口

供应商、出口代理、物流企业等整个国际贸易各个环节的系统，实现贸易物流、资金流、信息流的“三合一”。

在这个模式下，海外买家在经过专业机构的评估后获得授信额度，并可在指定的供应商范围内获得赊销支持；而中国出口商则可以提前获得货款，或者在采购原材料时就得到

无抵押无担保的融资支持，从而形成一个以良好信用为基础的外贸诚信生态圈，推动更多买家向中国供应商下单，从而助力出口业务的扩张。平台由此全面打通了整个外贸供应链，并将海外买家的采购信息和出口商的供应信息进行对接，力促外贸的良性循环发展。宁波佑浩进出口公司与之的合作即为一例。

为出口企业提供一站式服务

如果说大道商诚网是从海外买家端的融资业务起步，搭建外贸电商平台的话，那么世贸通则是基于中国出口企业提供融资服务。

作为宁波第一家一站式外贸服务平台，世贸通刚起步时为“互联网+外贸”的模式，主要是把外贸代理环节搬上网，为出口企业提供融资服务。经过多年探索，世贸通相继与中国出口信用保险宁波分公司、中国银行、交通银行、招商银行、宁波通商银行等金融机构达成合作。

在刚刚结束的第14届消博会上，世贸通重点关注外贸企业的融资和资金安全话题，并联合中国银行推出无抵押订单融资服务，联合招商银行、宁波通商银行合作推出信用贷

款服务，联合中国出口信用保险宁波分公司推出为出口企业免费投保活动。“我们借力融资服务、信用保险服务，将与更多企业达成互利共赢的合作，让更多企业搭乘互联网+的快车。”世贸通营销总监孔泽昊表示。

此外，我市还有众多的外贸企业也开始对接“互联网+”战略，打造“互联网+外贸+金融”的新型外贸电

平台，如宁兴国旗下的“宁兴云”外贸服务平台将“服务外包”的理念应用到国际贸易领域，专为外贸企业提供融资、通关、退税以及物流、保险等一站式进出口服务，同时为国外客商及外商办事处提供国内采购服务。凯越集团旗下“外贸小树通”平台也在专业致力于外贸服务的同时，尝试为凯越集团内部及关联方提供融资服务。

效果>>> 带动出口增长布局国内市场

尽管外贸形势相对低迷，但这些创新的外贸电商平台和关联的外贸企业业绩却一反常态出现了快速增长。

宁波奥斯达有限公司是一家出口五金工具、模具的企业，年出口额在400万美元左右。面对越来越多的海外买家提出赊销的需求，奥斯达公司老板陈总感到了压力：答应买家的需求做赊销吧，怕资金回收困难；不做赊销吧，又怕订单流失。在这个情况下，大道商诚网的服务给奥斯达助了一臂之力。

经过朋友介绍，陈总获

知大道商诚网的业务可以帮助其既能为买家提供赊销服务，又能确保货款安全收回。奥斯达陈总向大道商诚网进行了咨询。浙江大道融资顾问在了解该企业情况后给出了针对性的建议。陈总听取了大道商诚网的建议后，决定与该平台开展合作。由于该企业获得了大道商诚网有效的资金支持，迅速解决了资金流的难题，业务突飞猛进。该企业在一年一度的浙江大道GTR（Great Tao Rating）信用评估中发现，其贸易额较去年同期增长了117%，其中赊销的买家增

长占了近80%，剩下的是新增客户的数量。

大道商诚网构筑的诚信生态圈，社会效果也十分显著。目前，大道商诚网GTR信用评估服务企业700多家，融资意向会员有400多家。线下融资款累计放款5.6亿元人民币，线上“云保理”新型融资模式下融资授信额度近3000万美元。目前，在中国服务贸易委员会商业保理专业委员会的支持下，长沙和青岛的商务部门已经邀请大道商诚网前去拓展业务。

世贸通也呈现出快速发展的态势。由于有新型电商平台作为支撑，今年前4个月，世

贸通平台旗下企业已实现1.6亿美元服务规模，已有在线注册客户3500余家，实绩关联的生产型企业已突破8600家，服务规模较2014年同比增长100%以上。目前，世贸通已经联合海航集团布局上海市场，联合天津港集团进军天津，打造在全国范围内有影响力的外贸综合服务平台。世贸通总经理方敏表示，“互联网+”作为当下的优势理念，在结合外贸服务的过程中，的确有很大的文章可以做。据悉，世贸通已经启动新三板上市业务，世贸通将力争打造全国第一家新三板上市的外贸综合服务系统平台。

■ 相关新闻

宁波将出台措施力促外贸稳增长

6月19日，宁波召开全市外贸形势分析会。记者从会上获悉，当前外贸形势严峻，我市已研究出台相关措施，力促外贸平稳增长。

据市商务委员会统计，今年1至5月，我市累计进出口389.4亿美元，同比下降2.4%。其中出口272.3亿美元，同比增长2.7%，进口117.1亿美元，同比下降12.6%。按照目前发展态势，实现今年外贸出口增长

7.5%的任务不容乐观。市商务委员会分析认为，外贸形势不佳，主要受五大原因影响，主要表现在国际市场总需求不振，企业融资难、融资贵，外贸产品结构不够优化、外地招商引导致企业外移等。此外，部分外贸企业过度投资房地产以及资本市场，弱化了外贸拓展力量。

对此，我市正研究推出政策措施，推进外贸持续稳定发展，擦亮宁波的

开放型经济这一传统名片。近日市商务委根据甬外经贸财[2013]18号文件精神，已与市财政完成了扶持资金文件会签，资金到位后会及时将其落实到相关外贸企业。同时，针对当前外贸形势，我市还将研究新的扶持政策，力争新增一批扶持资金。此外，我市还将继续加大外贸金融支持，比如信用保险扶持等，帮助企业规避市场风险。

创新外贸发展方式，培

育竞争新优势也成为接下来政策扶持的主要考虑方向。在当天的会议上，通过新业态或实施互联网+等模式，鼓励外贸企业转型升级和产业升级，成为与会人士的共识。例如慈东引进的太平鸟企业，将生产外包，以设计开发和后续营销作为主营业务，成功实现了业态转型。而家电之都的慈溪和余姚也在探索通过设立外贸综合服务平台，打出“慈溪牌”“余姚牌”，令人期待。

今年1~5月 宁波文化产品出口逾10亿元

商报讯（记者 余婧婧 通讯员 王斐）据宁波海关统计，今年1至5月，我市出口文化产品10.8亿元人民币，同比下降4.3%。出口文化产品主要为视觉艺术品，出口8.2亿元。民营企业是出口主力军，价值9.2亿元，增长0.3%，占同期出口总值的85.2%。

今年5月份，宁波市文化产业发展三年行动计划出炉，按照该计划，将重点发展高端文化用品制造业、文化创意与设计服务业、文化演艺与影视制作业、文化休闲旅游业、现代工艺美术业、现代传媒、文化信息传输服务业、文化会展业等八大文化产业。

广州建博会下月启幕 30多家甬企参展抢商机

商报讯（记者 殷浩 通讯员 邓志斌）被誉为“亚洲建材第一展”的中国（广州）国际建筑装饰博览会将于7月8日至11日在广交会展馆盛大举行，宁波将有30多家企业亮相展会，争抢商机。

据介绍，广州建博会是中国建筑装饰领域全产业链的“大块头”展会。预计到会的海内外专业观

众将超过13万人。而在同场馆举行的号称“中国第一展”的广交会，近几年来到会客商也仅在18万左右。宁波作为国内最重要的制造业基地，此次将有御工坊、竹源、美上美、卡诺杰、凯豪等建材企业参与本次展会。参展企业总数将突破30家。他们也将在这次展会上展出最新的建材、家居产品。

慈溪8家出口食品企业 获“检验检疫绿色通道”放行

商报讯（记者 殷浩 通讯员 黄莹）近日，慈溪永进冷冻食品有限公司、宁波海通食品科技有限公司等8家出口食品生产企业将享受到“检验检疫绿色通道”放行管理措施，意味着这8家企业的出口食品不再受检验和检测周期的束缚，可以享受“即报检即放行”的优惠。

“检验检疫绿色通道”

制度是检验检疫部门对出口食品生产企业的管理类别、诚信等级、质量安全等因素进行综合评定和风险分析，在风险可控的情况下对企业实施的快速放行优惠措施。该措施进一步优化了出口食品检验监管流程，将大幅提高出口食品企业通关效率，降低企业成本，促进慈溪辖区食品对外出口。

儿童安全座椅出口 须关注输入国技术法规

商报讯（记者 余婧婧 通讯员 范宇乐）近日，鄞州一家出口儿童安全座椅企业因生产的安全座椅安全带扣开启力不足，在行驶过程中容易被儿童开启，存在安全风险，不符合欧盟ECER44标准的要求，遭到欧盟国家西班牙的通报预警。

根据调查结果，该批退运产品中的问题卡扣是这家生产企业向西班牙供应商采购，与自主生产的座体进行组装生产后再出口。发生质量问题的主要原因是国内生产企业对出口欧盟的儿童座椅标准不了解，未对卡扣进行质量安全的相关检测。

借力“6·18”电商大战 奥克斯线上卖出3亿元

商报讯（记者 殷浩 通讯员 陈波儿）由京东引发的电商“6·18”大促销，由于众多行业巨头的参与，成为一场商业盛宴，奥克斯也借助这一波电商活动，加

大线上线下新品的推广，打造空调业电商第一品牌。截至目前，线上累计销售额达3亿元，仅6月18日当天，奥克斯在京东的销售额同比增长400%。