

宁波企业 怎样通过跨境电商出口卖卖卖?

对于宁波众多的外贸企业来说，跨境电商出口是一片全新的领域。不少企业在面对这个领域的时候都有这样的困惑：跨境电商出口该怎么做？哪些产品更适合直接面向海外消费者？一定要建海外仓吗，还是可以做直邮？近日知名跨境电商平台eBay在宁波召开了一场招商会，吸引了350多位宁波企业参加。在场的业内专家建议：汽配行业或许可以成为跨境电商出口的下一个蓝海。

记者 孙美星

宁波小企业最关心 做跨境电商出口如何找突破口

“我是一家做音响外贸出口的企业，听说现在跨境电商出口很红火，我们想做这一块，却不知道如何入手？”近日，江东区一家小型外贸企业负责人吴先生致电本报，反映自己在入门跨境电商出口方面的困惑。吴先生表示，公司规模不大，自己拓展海外渠道或建设海外仓都不现实，不知道有没有好的平台可以提供相关服务。

吴先生的困惑代表了不少宁波外贸企业的想法。记者走访市场了解到，不少宁波企业想做跨境电商，却又不知从何入

手。上月，知名跨境电商平台eBay在宁波举行了今年华东区域的首场招商会。记者在现场看到，这次招商会吸引了300多位宁波出口行业的企业家参会，现场的座位被挤得满满当当，宁波企业对跨境电商出口的关注度由此可见一斑。

除了准备做跨境电商出口的企业，此次招商会还吸引了一些已经从事跨境电商出口的企业来参加。“我们去年开始做跨境电商，这次来参会主要是希望看看有没有新的合作机会。”优否网络科技有限公司负责人表示，该公司去年组建了团队开展跨境电商海外零售业务，在美国西海岸建立了自己的仓库，此次参会也是希望找到专业的电商合作伙伴。

司的叶先生说，他期待更多的出口跨境电商经验分享。

“传统企业开展跨境电商业务不是要不要的问题，而是要考虑怎么样去发挥自身核心优势，资源整合，开放合作，避免走弯路，掉陷阱。”宁波索迈视听科技有限公司是一家生产电视机音响柜的企业，公司负责人表示，该公司去年组建了团队开展跨境电商海外零售业务，在美国西海岸建立了自己的仓库，此次参会也是希望找到专业的电商合作伙伴。

做出口跨境电商 宁波的家居、户外、汽配行业机会大

对于一些小型企业来说，借一些电商平台做跨境电商出口是最快捷的途径。eBay中国资深业务拓展经理汤女士介绍，去年eBay实现交易额830亿美元，其中跨境电商占比达到22%。在所有的跨境电商业务中，有34%的交易是通过移动端来实现的，2015年的跨境电商出口业务比2014年增长了两成以上。

“国内做跨境电商出口的地区，深圳以3C类商品居多，广州和义乌以流行服饰类商

品居多，宁波的企业目前以家居、户外、运动、户外类企业居多。从出口的市场来看，之前是以美国、英国、德国和澳大利亚为主，目前新增加了法国、西班牙、意大利等。”汤女士介绍，目前宁波已经有在eBay平台上实现跨境电商出口月销售额500万美元的企业。

“对于新手来说，做跨境电商选择好合适的产品很重要。应该避免同质化的产品，不要照搬淘宝的模式，因为国内外市场是有差异的。此外，产品的选择上也要

注意，要避免有抄袭嫌疑的产品。”据介绍，由于美国摩托车和汽车保有量大，汽摩配或许是跨境电商出口的新蓝海，而宁波企业在这一方面也大有可为。

“美国的摩托车保有量已经超过1000万辆，在美国市场每0.33秒会卖出一件汽摩配零件，1分钟会卖出一辆汽车。”

业内人士建议，宁波企业可以从小件的汽摩配专业商品入手，因为这种小件走直邮也可以实现。

选择海外仓优势多 售价能比直邮商品高出三成左右

做跨境电商，企业最关心的是物流的最后一公里该如何解决。“过去我们把商品发给对方，只要产品到岸，我们就万事大吉了。但现在连商品从码头到消费者手中的物流也需要出口企业来负责，这就牵扯很多问题。”现场一位做家电出口的外贸企业家表示，更长的物流和售后服务体系链，是让他一直不敢涉及跨境电商的一个主要原因。

eBay有关负责人表示，像一些家具类商品，很难保证在运输过程中没有任何破损，如果商品到了国外再发生运输过程中的损害，是不可能退换货的，损失惨重。

为此，有的出口跨境电商企业为了测试产品的包装是否扎实，曾经从三层楼高的地方把包装好的商品扔下来。

“做跨境电商，最后一公里的运输确实是最难的问题，海外仓是一个好的选择。”eBay协作伙伴海外仓服务商万邑通有关负责人表示，利用海外仓开展出口跨境电商的优势，一方面是成本的优势，另一方面是配送时效的加快，有助于客户体验度的提升。

“我们之前做过调查，45%的受访卖家认为，用海外仓有助于提升产品售价，海外仓的商品售价能比国内直邮商品高30%左右。此外，海外仓商品的销量也是

从国内发货的商品的3~4倍。”万邑通有关负责人表示，海外仓的商品使用当地物流，时效性和稳定性较好，让消费者体会到与境内购物同样的退换货体验。实践证明，用海外仓可以提高商品利润，扩大销售品类，降低物流管理成本。

哪些商品需要使用海外仓？该负责人表示，软装家居类产品、厨房收纳产品、淋雨设备、宠物用品以及硬家居类的园林户外、家电产品等，都适合进入海外仓。不过该负责人还表示，商品发海外仓对于企业的资金占用比较大，企业应注意控制好商品的数量，建议每次商品不要发太多。

出口企业注意：沙特新增进口照明产品能耗认证

本报讯（记者 劳育聪 通讯员 顾春杰）近日，沙特工业和商务部发布公告，包括在标准SASO2870:2015中的照明类产品出口沙特必须强制满足SASO EER能效认证要求，否则货物将不允许在沙特进口和销售。

据悉，此次产品范围包括：在沙特使用的普通家用或类似用途的、定向与非定向灯泡，主要包括交流或者直流供电的普通白炽灯泡、自镇流荧光灯（节能灯）、自镇流LED灯泡以及卤素灯泡等，但不包括灯具、灯具控制器，以及非普通照明用的灯泡（如信号灯、红外加热灯、其他家用器具中的灯等，以及其他专业用途的特殊用途灯泡）。

该标准明确指出，产品的说明书和警

告语必须同时有英文与阿拉伯文版本；特殊用途的灯泡，必须在包装和提供的其他资料上明确说明产品的预期用途，并且说明产品不适用于普通家用照明；对于普通家用或类似用途的灯泡，该标准主要评估灯泡能效等级：主要分为A、B、C、D、E、F与G这7个等级。灯泡的性能要求包括使用寿命、流明维持、开关循环、启动时间、显色指数与功率因素等。灯泡上必须显示如下信息：商标、输入电压、额定功率、原产国。以上信息必须在标签、外包装、说明书以及网站上用英语或阿拉伯语清晰标注。灯泡所含有害物质的评估要求：包含铅（Pb）、镉（Cd）、6价铬（Cr6+）、多溴化联苯（PBB）、多溴联苯醚（PBDE）以及汞等物质。灯泡的能效

标签要求：该标签必须在包装上，并且是消费者清晰可见的位置。

据了解，沙特新增进口照明产品能耗认证将对宁波出口灯具企业造成较大影响，主要表现在市场开拓受阻，产品检测项目、频次增加、通关成本上升等。宁波出入境检验检疫局提醒相关出口企业，应及时通过驻沙特使馆、沙特中国商会、进口商等渠道，了解沙特新增能耗认证的具体内容，同时关注有关政府网站信息，查询属出口产品的HS编码，确认是否在新规要求范围内。同时要认真研读条例规定，了解相关出口程序和要求，及时关注国家质检总局相关信息，加强与沙特客户的联系沟通，涉及的产品需尽量了解注册流程、资料要求和办理时限，尽快完成注册，防止货物滞港造成损失。

出口工业品标识不符 遭遇退货应引起重视

本报讯（记者 劳育聪 通讯员 罗英 陈欢）近期，宁波出口欧盟的4批工业品相继被退货，产品涉及报警器、LED面板灯和医疗消毒器。退货原因均为标识不符合进口国的相关要求。经宁波检验检疫局工作人员实地调查，4批货物退货原因为产品标识信息不齐全，缺少商标、生产商或责任销售商以及产品生产追溯等信息。

欧盟作为中国最大的贸易伙伴，工业品市场准入制度已建立50余年，形成了技术法规、技术标准以及产品认证制度等严格准入制度，这些制度中都不仅对产品结构、性能、安全指标等做了规定，同时对产品标识也做了相应要求。

检验检疫部门提醒相关出口企业，一是要重视产品标识，把它作为产品质量的一部分，不仅要严格按照相关技术法规标准要求把好质量关，同时也要把好产品的标识关。二是要熟知进口国有关标识方面的要求。除了设计、技术和品管等质量管理人员要熟悉掌握国外最新要求和动态，也要与客户及时了解沟通，达成一致。三是强化标识质量管控。要建立质量管理控制体系，并按照要求，强化产品标识的评审、核查，避免因沟通不畅或生产、包装等过程的疏忽，造成因标识问题退货，给企业带来不必要的损失。

国际家族办公室大会将在甬举行 吴晓波王德培将来甬对话

本报讯（记者 劳育聪）近年来，“创一代”如何将衣钵传承给下一代成为一个严峻的问题。记者了解到，2016第一届国际家族办公室大会将于5月14日在宁波市举办，旨在寻找中国式家族企业的转型发展与财富传承之道。会上，将会有海内外知名家族企业代表、家族办公室及相关专业服务机构等业内“大咖”共同论道，探寻家族企业“基业长青”的密码、解读中国民营企业的未来发展。

近年来，由于企业掌门人轰然倒下，继承人还未做好准备从而导致企业一片混乱的现象屡见不鲜，而在欧美流行的家族财富管理机构——“家族办公室”也在国内悄然兴起。为了进一步寻求中国家族传承突破之道，吴晓波、王德培等经济学家也将来到现场，与企业家们共同进行“头脑风暴”，一起寻找中国式家族企业的财富传承与转型发展之道。

前4月宁波区域性优惠原产地证签证破5万份

本报讯（记者 劳育聪 通讯员 刘松明 裴一飞）据宁波检验检疫局统计，今年前4月，宁波地区共签发各类区域性优惠原产地证书50344份、金额14.9亿美元，签证份数和金额同比分别增长111.8%和82.2%。签证量再创历史新高，今年以来连续4个月保持高位高速增长。按平均减免5%关税计，可免交约7450万美元关税，有力提升宁波出口产品在自贸区市场的竞争力。

近年来，中国持续加快自贸区谈判的步伐，自贸区的建成使区内贸易成本显著下降，大大促进了区内贸易增长。今年前4月宁波地区各类区域性优惠原产地证的大幅增长尤为明显。一方面是传统自贸区持续发力。前4月，中国—东盟等2015年前建成的自贸区，共签发各类优惠原产地证书25496份、金额8.5亿美元，签证份数和金额同比分别增长7.3%和3.6%。另一方面是新建自贸区成效显著。去年12月开始生效的中国—澳大利亚和中国—韩国自贸协定，目前其原产地证书签证量约占了优惠原产地证书签证总量的半壁江山。

