

宁波“乐歌”拟收购 跨境电商服务商“四海方舟”

见习记者 严瑾 记者 王婧

7月30日，一则上市公司公告引来了全国电商界的关注。中国IPO发行的人体工学第一股——乐歌人体工学科技股份有限公司（以下简称“乐歌”），拟收购国内领先的跨境电商综合服务提供商——江苏四海方舟电子商务有限公司（以下简称“四海方舟”）。

乐歌股份发布公告称，公司正在筹划发行股份购买资产事项，购买交易对方持有的江苏四海方舟电子商务有限公司全部或部分股权。此次交易中标的公司估值及交易支付对价、发行价格、支付方式及交易金额等事项需经进一步谈判商定。

“乐歌”是宁波工贸一体企业中走在自主品牌“出海”前列的标杆，而“四海方舟”是国内跨境电商服务中进入该行业最早的领头羊。强强联手，或将为宁波企业标出新的风向。

“乐歌”缘何携手“四海方舟”？

关注宁波上市公司的读者，想必对“乐歌”并不陌生。“乐歌”成立于2002年，起先主营平板电视机挂架、显示器支架等周边产品的研发、生产、销售，为海外品牌做OEM代工。

到了2014年，企业的发展出现了分水岭：董事长项乐宏将目光投向了“研、产、销”一体化的MRB2C模式，精耕人体工学领域，从一家做“附件”的OEM贸易出口公司，转型为拥有自主品牌及独立知识产权的国际化企业。

自主品牌的声量如何让海外客户听到？2016年，“乐歌”的选择是带着公司生产的办公类产品进军亚马逊的B2B平台“Amazon Business”，这一平台不仅使“乐歌”的买家采购金额大幅上升，还通过平台提供的一系列工具了解了市场需求、提升品牌知名度。

近年来，“乐歌”更是从营销、生产、研发、制造、供应链等方面加快国际化布局，市场规模不断扩张。亚马逊数据显示，在2018 Prime会员日期间，“乐歌”产品在亚马逊的总销量达到平时的17倍。

公开数据显示，2017年“乐歌”海外自主品牌实现营收2.6亿元，同比增长133.5%，占“乐歌”营收增量的57.2%。其中，境外线上渠道是“乐歌”海外自主品牌销售最主要的渠道。此外，境外线上渠道毛利率达75.9%，较公司总体毛利率高出27.7个百分点。因此，境外线上渠道已成为公司收入增长的核心动力。

由此不难看出，“乐歌”是国内传统制造业企业通过新型贸易业态实现品牌“出海”的典型成功案例。

那么，“四海方舟”又是一家怎样的公司，能与“乐歌”实现优势互补吗？

成立于2005年的“四海方舟”无疑是全国最早进入海外互联网在线交易领域的企业之一，曾在2011年获IDG数千万美金投资。2016年合计流水超过2亿美金。该公司是中国跨境出口电商的服务提供商，在家居、时尚、运动户外、3C等9大品类积累了丰富运营经验和强大配套资源，为外贸企业在欧美日澳打响自有品牌。

诚如许多外贸企业所知，跨境电商相对于一般贸易而言，优势在于减少中间商，这意味着企业能够直面海外消费者。不过，在此过程中，企业不仅需要解决境外物流和仓储问题，还需了解当地的文化和市场需求。传统企业的这些痛点，正是“四海方舟”旨在解决的问题。

有业内人士分析认为，“乐歌”与“四海方舟”的合作，能够增强“乐歌”的运营能力，并完善其海外的物流网络。同时，“四海方舟”在多个品类的运营经验和配套资源，有助于“乐歌”拓展其他适销对路的产品，丰富品类。对于“四海方舟”而言，随着更多外贸企业掌握从事出口跨境所需的资源，其单纯提供服务的商业模式，竞争力或将有限，因此，同样需要实现产品与渠道的互补。

中泰证券分析也指出，一方面，此次收购有助于“乐歌”加速品牌在Amazon、eBay、Flexispot等平台的孵化，提升品牌价值；另一方面，“四海方舟”的海外运营中心和仓储服务体系有助于双方优势互补，提升运作效率。

“四海方舟”相关负责人表示，“乐歌”和“四海方舟”目前是有一些资本市场计划，也按规则正在披露，合作方向如公告协同整合双方优势与资源，预计收购完成后将进一步做大做强跨境电商业务，协助更多中国制造企业和产品实现品牌出海、智造出海。

对宁波而言意味着什么？

宁波是制造业和外贸大市，截至今年上半年，全市共有18101家实绩出口企业。传统外贸企业向新型贸易业态转型并加强跨境电商布局，不仅符合宁波市政府出台的《加快外贸转型升级推进外贸强市建设的若干意见》，还有助于规避当下国际贸易形式的不确定因素。

无疑，在宁波工贸一体的企业中，“乐歌”已然走在了自主品牌跨境“出海”的前列。当“乐歌”旗下的自主品牌列入亚马逊2017全球机构最受青睐的五大中国品牌时，宁波还有不少外贸企业从事着OEM贴牌加工；当“乐歌”已在海外设立子公司从事境外线上销售时，宁波还有不少外贸企业尚未开始尝试跨境出口电商。

“四海方舟”对宁波传统外贸企业的跨境电商转型怎么看？“个人理解是，宁波多年来通过贸易积累下来的供应链实力和潜力还尚未通过跨境电商模式凸显和爆发，有待完善的还是先进的理念和人才团队。”四海方舟相关负责人表示了自己的观点。

换言之，以“乐歌”为标杆，宁波传统制造业企业向跨境电商转型依然有很大的潜力，而“四海方舟”的服务优势恰好能补充本地的短板。当两家企业强强联合后，对于宁波的制造业和跨境出口电商而言，或将擦出新的“火花”。