

## 钱“喂”不止为哪般？消费升级

跨境进口电商并非是一个新生事物，其在宁波和中国的发展至少已有7年。为何却在此时迎来了资本的大爱？

徐杉给出了自己的答案：符合消费升级的趋势，国家政策支持，市场大爆发；行业再次进入洗牌期，拥有大量上游资源的强者获得资本青睐；打法创新的新模式脱颖而出，更受资本青睐。

巨大的市场想象空间和高速的成长性，是跨境进口电商最吸引资本的因素。“现在国内消费正在升级，国外进口货物通过跨境电商来零售，价格也不贵，这也让跨境进口电商呈现出快速发展的态势。”姚正正表示。据中国电子商务研究中心发布的数据，2017年中国进口跨境电商交易规模达到1.76万亿元，增长46.7%；预计到2020年会增长到3亿元以上。今年上半年国务院决定，再设22个跨境电子商务综合试验区，政策持续加持促进行业发展，跨境电商成为外贸新增长点。

《中华人民共和国电子商务法》的出台，也令这个行业的想象空间得到快速放大。“《电商法》对个人代购、微商做出了限制，这块市场约有2万亿元规模，如果都能够被我们正规的跨境电商来填补，那也是个大机遇。”徐杉对此充满信心，“如果我们跨境电商企业都能够抓住这波机遇的话，每年增幅保持在30%以上不在话下。”

也正因如此，韵达对跨境进口电商也非常看好。韵达控股副董事长、高级副总裁陈立英表示，韵达非常看好跨境进口电商业务高速的成长空间，韵达与正正达成投资意向并开

展战略合作后，将探索更多新玩法，为跨境进口电商探索新物种。

井贝电商则以实际的年度营收来证明跨境进口电商的高成长性。井贝电商创立以来，业绩表现堪称惊艳。2014年公司成立当年完成销售额471万元；2015年，完成销售额7360多万元；2016年，完成销售额1.3亿多元；2017年，公司开始实现盈利，全年销售额2.92亿元；公司总经理吴晖表示，2018年计划完成5.5亿元的销售规模，并实现规模盈利。

宁波天使投资引导基金本轮也投资了井贝电商。该公司总经理熊仁章对跨境进口电商也非常看好。他表示，跨境进口电商的成长空间非常广阔，井贝电商不仅面向个人消费者开展B2C业务，也为其他电商企业提供B2B服务甚至包括从海外采购，国际货代，报关报检，仓储物流，渠道分销，供应链金融等完整的跨境供应链解决方案，这就站在了整个行业发展的角度来思考问题，未来可能发展成为跨境进口电商的平台型企业，这是一种打法上的创新模式，而且目前业绩成长也确实可期，所以我们决定投资这家公司。

宁波市商务委主任张延对跨境进口电商也非常看好。他表示，11月份将在上海召开首届中国进口博览会，国家已经把进口提高到了较高的高度，同时中国经济进入高质量发展的阶段，这个阶段的一个特征就是消费进入到比品质、比服务、认品牌的阶段，全球优质的货品通过跨境进口电商以较低成本进入中国，会得到国人的青睐，符合当下的发展趋势。



## 宁波能否打造跨境电商新高地？

宁波作为全国第二批跨境电子商务国家级综合试验区，目前已经有跨境进口电商企业900多家，2017年进口业务规模已突破80亿元大关，今年上半年则突破50亿元大关，占到全国进口额的四成。

别看宁波的跨境进口业务规模庞大，但宁波大部分跨境电商进口业务由网易考拉海购、京东全球购、天猫国际等大型跨境电商巨头所贡献，本地跨境进口电商存在规模小、资源少、业务能力较弱等现实情况，缺乏灯塔型的明星企业。那么，宁波能否借本轮跨境电商发展的新机遇，打造本土跨境电商新高地？

未来跨境电商会有很多创新点。中国电子商务研究中心的报告显示，在跨境电商交易模式结构上，2018上半年中国跨境电商的交易模式跨境电商B2B交易占比达84.6%，跨境电商B2C交易占比15.4%。跨境电商B2B模式依然是占据主导地位的模式。跨境电商B2B所需要的服务门类众多，包括

营销、支付、供应链金融、关检税汇、物流仓储、法律等各种服务。

“整个跨境电商产业都在突破传统的互联网+零售的老概念，延伸出很多新模式，跨境电商在上游资源、物流仓储、品牌运营和服务、区块链技术、供应链金融、下游营销等环节都有可能实现创新。这些都是行业发展的机遇。宁波能不能抓住这一波机遇，就看我们自己运作了。”徐杉表示。

张延非常期待宁波能够培育出自己的跨境电商品牌企业。他表示，现在跨境进口迎来了发展的新机遇，国内政策支持，宁波有良好的硬件条件，国外一些国家如捷克、匈牙利、立陶宛以及一些企业如日本雅玛多等都非常看好中国市场，也愿意借助跨境电商这个渠道把产品输入中国并且在寻找最佳通道。宁波跨境进口企业应该把握这波发展机会，创新模式，打造出宁波自己的品牌企业，也把宁波打造成为真正的跨境电商新高地。