

吴晖： 在跨境电商大洗牌中 站稳脚跟

见习记者 史旻

吴晖是个狠人。
原本在宁波海关数据中心端着“铁饭碗”的他，在青春的尾巴上迎来了自己的“叛逆期”，体制内岁月静好的生活在他眼里失了滋味，于是他算了算自己手上的筹码，毅然瞒着家里人开始了自己的创业。
这一瞒，就是三年。



A轮融资1亿元

2018年，一直默默无闻的井贝电商一时风头无两，这一年对于吴晖来说也是意义非凡。

2018年9月26日，宁波井贝电子商务有限公司宣布获得A轮融资1亿元。由以导购为基础的国内知名电商生态链平台淘粉吧领投，三拓投资及宁波市政府天使引导基金跟投。如今公司估值达3.32亿。

在这个经济下行压力加大，人人喊着“资本寒冬”的时节，亿元级的A轮融资也迅速在宁波的一些朋友圈和微信群里引发了热烈的大讨论。

实际上，井贝并非吴晖最早的创业项目。吴晖是学计算机出身，2006年初，吴晖从体制内跳出来后，以企业内部的信息化需求入手，把为企业提供SaaS（Software-as-a-Service）服务作为创业的核心项目。随着互联网的普及和企业信息化管理意识提高，吴晖靠着提高信息化服务，一年就可以获得几千万的营收。

2013年10月1日起，上海、重庆、杭州、宁波、郑州等5个城市展开跨境电商新政策试点。不安分的吴晖又开始蠢蠢欲动，因为他深刻感受到这一领域所蕴藏的无限机遇。

“以前我出国时，亲戚朋友都会托我带点进口的产品，并且量越来越大，这说明人们的消费能力在日趋提高，跨境消费是一个很大的市场，大有可为。”

在这种坚持下，2014年5月，井贝电商正式成立。

吴晖向记者介绍，井贝电商现已拥有进口跨境电商业务的全流程服务能力。具体来看，公司可以提供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。

“目前井贝电商的跨境供应链已经涉及包括母婴、美妆、个护、保健品、家居用品、小家电、宠物食品等的进口日用消费，另有品牌代理、品牌推广、电商代运营、渠道分销、新零售等增值服务。我们的平台将为消费者提供直接或间接地消费交易服务。”吴晖补充道。

如何在大洗牌中站稳脚跟？

众所周知，宁波在跨境贸易这一领域，一直走在前面，然而跨境贸易这一行业的复杂性也让许多跃跃欲试的创业者心有戚戚。

2014年，宁波巅峰时期有一千三百余家注册跨境电商，但是实际开展业务的只有七百余家，到现在，宁波本土开展跨境电商业务的公司已经洗牌到了二三十家。

那么，井贝是如何在一种创业中脱颖而出呢？

“这四年来我们做的最重要的一个决定就是建立了自己的仓库，我们在韩国、日本、澳大利亚做了5个海外仓，在国内，也有宁波、义乌、青岛、天津四个保税仓。”

这个布局受到了很多质疑，包括井贝的投资人：井贝为何不好好做电商，好好地做买货、进货、卖货，为什么要做这么多仓储？国内做仓库的这么多，不能找第三方服务吗？

“有了自己的仓储物流基础设施及服务能力，让我们在业务谈判上有了更多的议价空间，跨境电商的竞争很激烈，而除了价格竞争之外，能提供怎样的服务，就是我们的核心竞争力。”

对于未来的业绩展望，吴晖表示，2019年，井贝电商目标实现10亿营收规模，并且逐步完善跨境出口供应链和运营团队的建设，实现进出口业务量齐平，成为一站式跨境供应链综合服务提供商。



胡仁宝： 传统制造企业的一次华丽转身

记者 薛智谊 实习生 叶静

“万物皆智能”的时代，要说哪款智能产品带来的幸福感最强、解决了最多的家庭矛盾，非扫地机器人莫属了。这个时尚、智能的小家电产品，是“科技改变生活”的明证。

宁波华宝智能科技有限公司两年前从一家传统制造企业华丽转身，瞄准了这个智能化的小产品，短短两年时间实现营收1亿多元，出货量居浙江全省同类企业首位。该公司董事长胡仁宝介绍，目前公司接到的2019年订单已超过了2亿元，其中一半来自海外市场，预计2020年将实现营收4.5亿元。

华宝的成功，是市场对智能小家电的热捧，也诠释了一家传统制造企业的转型之道。

两年营收突破一亿元

在位于宁波南部滨海新区的华宝公司，记者看到了待发货的扫地机器人。摁一下遥控开关，它们就能按照主人的意图不辞辛劳地工作。

在该公司的产品检测中心，扫地机器人正在接受严格的体检，有的在做最窄能力通过测试、越障能力测试和防跌落测试，有的在做边、角除尘能力测试和工作寿命测试，不同地面、颜色测试等。

为什么一家传统企业的一个单品能在短短两年时间做到1个多亿？

这首先是与企业当家人转型的决心分不开的。

“转型两个字，好痛苦。”说起公司的二次创业，该公司副总经理胡安斌感慨地说，他在企业有二十多年，见证了公司转型发展的全过程，至今回想起来，非常佩服董事长当初转型的勇气与魄力。

之前，华宝主要的产业是模具、塑胶两大块，年产值1个多亿，虽然能维持企业的发展，但传统制造产业门槛低、模仿性强、市场空间有限，很难再做大做强。而市场竞争如逆水行舟，不进则退。华宝公司董事长胡仁宝权衡再三，决定开始二次创业。

2015年，这家传统制造企业开始了“惊人的一跃”，积极转型生产扫地机器人等智能产品。

该公司总经理赵磊表示，华宝的成功源自宁海扎实的制造业基础，这里良工巧匠多。华宝找到了定位好的产品，再将这些产品与技术相结合，使企业爆发出不一般的能量。

华宝转型没有丢掉自己的优势，不是推倒重来，而是把不赚钱的业务果断砍掉，将有限的资源向前景最好的产业倾斜。华宝投入大量资金做研发，紧紧依托原来的产业优势步步升级。目前，扫地机器人用到的模具、塑胶等配件都是“内配”。

在发扬优势的同时，华宝想方设法拉长短板。公司缺工程师，就到韩国，到华中科大等高校聘请了几位工程师。

华宝还放眼全球整合资源，经常参加国内外展会，拓展市场。赵磊对政府部门组织企业到国内外参展叫好，认为这对企业的海外营销帮助很大。“像公司到巴西参展，政府还有补贴，基本上没花钱。展会上，华宝公司收获颇丰，与好几家国外企业签订了数量不菲的订单。”赵磊介绍，目前华宝公司拥有强大的研发团队和制造能力，在青岛、广州、武汉等城市建有设计中心，拥有国家各项专利50余项，填补了国内行业多项空白。

发力高端厨电

华宝还在高端厨电方面发力，为国际高端品牌代工电饭煲等产品。三位从韩国高薪聘请的工程师就专注于研发和生产高端电饭煲。

2018年，华宝股份的高端电饭煲创造营收1000多万元。尽管金额还不小，但发展后劲很足，预计2019年销售收入将达到5000万元。

“产品已经成型，市场也稳定了，目前正在鼓足劲发展，但公司投入也很大，仅研发投入就有3000多万了。靠自有资金来发展还是有些捉襟见肘，需要更多的发展资金。”胡仁宝表示，华宝公司有着更大的梦想，希望把产业做强、做大，迎来更多的合作伙伴。