

宁波跨境电商还是一只“潜力股”

记者 严瑾

宁波天虹文具有限公司是一家传统OEM工贸企业，自从2017年借力亚马逊平台向欧美市场做B2C和B2B跨境电商后，成功转型升级，销售额翻了3倍。

4月17日，亚马逊全球开店“宁波跨境电商园”正式投入使用，这是亚马逊自杭州、厦门以来，在全国开张的第三个跨境电商园区。



为什么看好宁波？

亚马逊全球开店（Amazon Global Selling），是一个帮助中国企业发展出口跨境电商的项目。自2012年进入中国以来，已吸引了数万中国卖家加入。加入这一项目后，中国卖家可以由原先的“只跟采购商打交道”，转变为直面亚马逊全球超过3亿的活跃用户。

这次，“宁波跨境电商园”在鄞州正式开园后，亚马逊全球开店将为宁波及周边地区带来运营、培训、物流、广告等服务，还将和各级政府一道，打造一批跨境电商标杆企业。

那么，为什么亚马逊唯独选择宁波，而不是“北上广深”，作为全国“跨境电商园”的第三站呢？

亚马逊中国副总裁、亚马逊全球开店中国招商负责人宋晓俊表示，之所以选择位于长三角的宁波，正是因为认可这座外贸大市、制造强市在出口电商领域表现出的强大潜力。

“长三角地区的传统出口有着强大的优势，但跨境出口新模式的占比仍有很大的提升空间。”宋晓俊说，宁波卖家有几个特点：一是，有很强的品牌意识。亚马逊品牌注册计划的使用者中，宁波卖家的占比高于其他区域；二是，产品质量以及对品质的关注非常强。宁波企业产品质量明显优于其他地区的卖家；三是，从产出上看，平均每个宁波卖家在亚马逊上的销售额高于其他地区的卖家。

知名跨境出口服务商“四海商舟”的副总经理杨锐也曾提及，宁波几十年通过贸易积累下来的供应链实力与潜力，还没有完全通过跨境电商凸显和爆发，有待完善的是理念和人才团队。

可以说，增长潜力正是亚马逊全球开店看好宁波的原因。

亚马逊能带来什么？

自从2017年亚马逊全球开店与宁波跨境电商综试区签署合作备忘录以来，宁波企业对亚马逊的关注可以说相当热情。就在去年底举办的全球开店卖家峰会上，会展中心门口人山人海地排起了长队，亚马逊全球的各个站点里，都有宁波卖家活跃的身影。

在宁波，像天虹文具、乐歌人体工学等这样借力亚马逊等跨境电商平台，实现出海的例子不胜枚举。

“我们最看重的就是亚马逊平台带来的流量。有了平台的引流，我们就无需自建网站了。”做了多年的电商职业经理人后，宁波维亿供应链管理有限公司CEO金纬，从2014年开始自己在亚马逊开了个店，主要卖小家居和厨具。

要说亚马逊等跨境电商平台跟一般贸易最大的区别，莫过于可以及时了解消费者反馈。

天虹文具总经理管敏贤称：“在一款桌面吸尘器产品面市初期，有红、黄、蓝、黑四种颜色。销售了一段时间后发现，黄色款的销量远低于另外三款，于是我们就将黄色款停产了。”而在过去做OEM代工时，仅把货物送到消费终端就要花上1个月时间，恐怕在收到消费者反馈时，已经“过时”了。

在拥有3亿人口的美国市场，亚马逊占当地电商市场份额的比重已接近5成，宁波卖家相中亚马逊，可以说理由非常充分。

不过，卖家们也提到，随着入驻亚马逊全球开店的商家越来越多，市场竞争也相当“白热化”。

“跨境电商出口是一个完整的生态链，有的企业擅长产品打造，亚马逊负责平台引流，而我们的强项是运营，大家各自发挥自己在价值链中的地位。”宁波云动力电子商务有限公司总经理吴昌云表示。

跨境“出海”面临新机遇

“宁波市政府通过持续的制度创新和相关支撑体系的建立健全，不断加快跨境电商与传统制造的融合发展。”宁波市商务局局长张延说，除了亚马逊全球开店的项目外，近期，市商务局在出口跨境电商方面还有新的推进。

当地时间4月12日，第九届中国—中东欧国家经贸论坛在杜布罗夫尼克开幕。宁波市政府和拉脱维亚投资发展署签署了《关于合作支持建设中国(宁波)—拉脱维亚跨境电子商务港湾的谅解备忘录》。

根据提议，我市将在跨境电商方面与拉脱维亚开展合作，共同支持建设中国(宁波)—拉脱维亚跨境电子商务港湾，为双方企业提供物流仓储、推广宣传、口岸清关、金融等一站式服务，从而进一步扩大双边进出口贸易规模。

“据我们了解，拉脱维亚的电子商务发展水平在中东欧国家中较为领先，他们希望中国的产品能通过拉脱维亚送往波罗的海三国。签订这一协议，与我们推动更多宁波企业转型升级的需求高度契合。”张延说，“我们还和匈牙利邮政进行了合作，可以把长三角地区的邮政小包通过上海到布达佩斯的航班运往匈牙利。”

跨境“出海”的渠道正在不断拓展，希望“眼头活络”的宁波企业们能抓住机遇。