

2

云洽会

在宁波，即使疫情为境外差旅按下“暂停键”，国际贸易洽谈也不曾断档，甚至把腹地延伸至更多周边城市。

2020年6月，2020宁波投资贸易云洽会暨中东欧商品云上展（简称“云洽会”）在线上举办。它不仅涵盖了中东欧、消博会、投资促进这3大板块，还积极借力电商直播，与淘宝、拼多多、抖音等平台合作拓市，为宁波企业扩大“云端”朋友圈搭建平台。

提及“云洽会”带来的利好，义乌德妃进出口有限公司总经理王文佳不禁由衷点赞：“我们公司所有的货柜都在宁波舟山港清关。2020年，公司的进口量因疫情放慢了脚步，但得益于宁波市商务局的邀约，我们以参展商的名义来到中东欧商品云上展，结识了不少长三角一带的线上线下经销商。”

王文佳说，如果没有疫情，他每年都会去欧洲出差一两趟，但现在已渐渐适应“无接触”的线上沟通。“2021年，我们打算在宁波开分公司，看中的是这里‘港通天下’的物流优势，能让进口货物以较低的成本辐射至整个华东地区。宁波相关部门非常热心，一边为我们答疑解惑，一边为我们提供拓展视野的平台。”

王文佳入驻的365天线上服务平台——中东欧商品云上展，已成为宁波与中东欧企业间经贸洽谈的重要渠道。自2020年6月“云洽会”期间上线以来，该平台共吸引542家中东欧企业、2516家中国采购商入驻，为宁波“牵手”中东欧带来商机。

“2020年，我们成为保加利亚知名品牌Biofresh的中国总代理，而这家企业正是我们通过中东欧商品云上展认识的。”宁波帝加唯达商贸有限公司总经理陈慧说。

就在“云洽会”前后，陈慧还开始了她的内销直播首秀。面对镜头的她，没有像李佳琦一样吆喝着“OMG买它”，而是从自家的进口食品谈到了健康的生活理念。“没想到一小时就卖出了1万件商品”这让她开始思考“内循环”发力的可能。

对于王文佳和陈慧等进口商来说，“云洽会”只是一个迈向数字化的开端，更有数字营销的复杂命题等待在未来揭秘。



3

跨境出海

在贯穿2020年宁波出口的关键词中，“跨境电商”是最为重要的一环。

如果说当年的“非典”催生了中国电商的兴起。那么，新冠肺炎疫情无疑加速了全球消费者线上购物的进程。尤其是“宅经济”的居家用品，迎来了需求暴增的难得商机。

宁波外贸圈的“网红”企业乐歌股份就是典型的代表。2020年前三季度，公司营业收入12.19亿元，同比增长73%；归母净利润1.61亿元，同比增长320%。凭借良好的业绩与领先的商业模式，公司董事长项乐宏还获得与总理连线的机会。

在“大象起舞”的同时，广大宁波跨境卖家的“蚂蚁雄兵”也势不可挡。由95后大学生李大磊创立的宁波思动电子商务有限公司预计2020年业绩增长30%至50%。

“我们虽然是土生土长的华东卖家，但从一开始就选择在Wish平台做华南地区的优势品类——电子类高端产品。疫情期间，海外防疫物资、办公产品、厨房用品销量剧增，给我们带来商机。”李大磊对新的一年充满信心。

跨境电商对宁波的意义不仅仅是新的增长极，更是一个从制造出海向品牌出海转型升级的契机。

目前，“一箱难求、一舱难订”的呼声令企业备受困扰，但率先布局海外物流体系的企业将掌握相对更大的主动权。如今，宁波共有63家企业在全中国20个国家建设经营海外仓191个，总面积达181.1万平方米，跨境电商出口海外仓货值位居全国前列。

以乐歌股份、豪雅集团、遨森电商为代表的宁波龙头企业，分别通过建立公共海外仓、发起跨境电商出口联盟、自建独立站等形式，带动上下游中小企业抱团出海。



中国（宁波）跨境电商出海联盟启动仪式。