



工厂来了,卖家来了,平台也来了…… “跨博会”能否成为 “华东跨境电商第一展”

记者 严瑾

核心提示

“今天早上8点,我就拎着大包小包赶来了展会,很想把参展的工厂都挨个跑一遍,没想到才逛了1个小时,就找到了2家让人眼前一亮的供应商!”5月18日,青岛市跨境电商协会秘书长苏静不禁激动地点赞。

这场吸引她不远千里赶来宁波的展会,正是首届中国(宁波)出口跨境电商博览会暨外贸商品采购会(以下简称“宁波跨博会”)。展会在宁波国际会展中心7、8号馆举行,集聚了全国各地600多家跨境电商相关企业。

A 工厂来了,卖家来了,平台也来了

宁波跨博会的举办为广大工厂、卖家、平台商、服务商搭建了对接的平台,尤其是在“宅经济”下火爆的“大家居”领域,现场共有超200个品类的30万款精选单品“闪亮登场”。宁波汇宁纺织有限公司就是其中工厂之一,这家工厂主营户外坐垫、宠物床品、儿童沙发,想通过展会进一步拓展销路。

“我们收到了许多跨境电商卖家的咨询,都是之前没有合作过的新朋友。”公司的业务经理赵敏告诉记者,“今天的人气很旺盛,我们希望宁波能多举办这样的展会,本地企业在家门口就能参加,非常方便。”

无独有偶,全国的大家居类头部企业,如宁波人家喻户晓的“梦神床垫”、绍兴上市公司“捷昌驱动”,纷纷携带针对跨境销售的产品亮相。捷昌驱动的跨境电商负责人王泽健表示:“疫情期间,美国亚马逊的跨境电商销量增幅明显,于是我们加强对这一方面的转型,这次特别带来了最新的电动升降桌和电动升降床。”

此次奔赴宁波的采购商,还有由安克创新、利郎达等来自深圳、金华、台州、上海、武汉等地106个采购团,更有亚马逊、eBay、Shopee、新蛋网等全球头部跨境电商平台借机“卖力吆喝”。展会期间,首届“eBay大家居卖家大会”在宁波宣告举办,“中基-新蛋宁波运营中心”项目也正式启动。

“我们特别看中宁波在跨境电商领域的发展。这次在宁波推出的‘大货重货优品计划’,正是希望帮当地家居企业通过大数据实现转型升级,给目的地国家的消费者带来更好的体验。”eBay大中华区销售总经理林文奎说。

B 打造“华东跨境电商第一展”

“如今的跨境电商,已经从单纯的电子商务升级到‘品牌出海’的层面,这就需要有更多工厂、服务商和平台商的参与,‘宁波跨博会’就是促进三方融合的绝好契机。”宁波市跨境电商电子商务协会秘书长谢尚伟表示,“希望能将宁波打造成为以大家居为核心、各重要产业均衡发展的出口跨境电商之都,以及全球大家居跨境电商的制造中心、供应链中心和创新中心。”

眼下,跨境电商已成为宁波外贸新的增长极。截至2020年底,宁波市共有60余家企业在20个国家(地区)建设经营海外仓超200个,总面积突破200万平方米,海外仓数量和面积分别约占全国的1/9和1/6。据宁波跨境综试区线上平台统计,2016年至2020年全市累计实现跨境电商进出口额4769亿元,年均复合增长率高达53.2%。

“我们举办此次展会,就是想给外贸工厂提供一个机会,帮助他们找到更多订单,提高经济效益。我们希望能够将‘宁波跨博会’打造成‘华东跨境电商第一展’。”宁波市商务局跨境电商处相关负责人表示。

C 跨博会能否成为宁波版“广交会”?

以前,被誉为“中国第一展”的广交会,是广大外贸企业结识新朋友、维系老客户的重要渠道。然而,去年疫情以来,全球共有1900多个展会被取消,海外差旅到目前仍未恢复。在此背景下,举办跨博会以促进制造、贸易、服务的“三端”对接,成了全国许多城市布局的课题——

今年3月,福州举办了首届中国跨境电商交易会,宁波在5月紧随其后,相继成为较早“吃螃蟹”的城市。接下来,杭州、上海、青岛等城市举办跨博会也将在年内“遍地开花”,光是在宁波跨博会的首日,记者就接到数家此类展会的宣传单,有的还有明码标价。

谢尚伟介绍道,和其他城市不同的是,宁波跨博会更关注跨境电商产品供应链,强调卖家与工厂的对接,这也符合宁波的城市属性。通俗地讲,过去展会上琳琅满目的商品,都拿来卖给“老外采购商”,现在还能卖给熟谙电商的“中国卖家”,作为一条拓市的新路子。

宁波的跨博会能否在“群雄争霸”中脱颖而出,成为“华东跨境第一展”,甚至成为一张类似于广交会之于广州、华交会之于上海的“城市名片”?

在宁波鄞州区电子商务协会秘书长吴向进看来,举办跨境电商展本质是促成买卖双方的对接,离不开供应链、金融、人才、平台的资源集聚,而外贸氛围浓厚、供应链优势集中、人才储备充足的宁波,正好具备这方面的优势。

“宁波有机会把跨博会做大做强,在全国业界形成‘跨境电商展看宁波’的良好口碑。”在跨博会的首日,吴向进所在的西舟数字科技展位收到接二连三的咨询,几乎一刻也没有停歇,其中有不少来自台州、金华等周边城市,这让他更看好展会的前景。

“今后的宁波跨博会,可以考虑集聚更多全市头部的制造业工厂,以吸引卖家,还需要一些高校和人才服务商的参与,以及更多跨境金融的解决方案。同时,展会还需要跳出宁波看全国,把展会宣传投入到周边城市,达到‘破圈’的成效。”