

0 乐活

“傲娇”年货 洋翻宁波

在宁波

一周活动特辑

新年的脚步越来越近了，看看你身边的小伙伴们，是不是已经提前进入过年的气氛中，每天都忍不住自嗨？

从你见到这篇预告开始，接下来每过一天掰一个手指头，掰到十就到除夕了！怎么样，是不是光想想就觉得特兴奋？偷偷告诉你，小编也是！

这不，本期国际范特别为你张罗了一份一周“搜城记”，为你一网打尽本周的好看、好玩、好听——

1、2017 郎朗宁波新年音乐会

Time|时间：
January 22nd Sunday 19:00-23:30 | 01月22日 周日 19:00-23:30

Address|地点：
No. 1900 Ningchuan East Road, Ningbo Cultural Plaza 宁穿东路1900号宁波文化广场
Contact|联系电话：
400-8887140

2、Free Cooking Class|免费烹饪课程

Time|时间：
Every Tuesday, Wednesday and Thursday of January 2017 4:30 PM-5:30 PM | 2017年1月每个星期二、三、四 16:30-17:30

Address|地点：
3rd Floor, Building 4, NB568 E-Commerce Zone, 568, Siming East Road, Yinzhou District | 鄞州区四明东路568号电子商务产业园4幢3楼

Contact|联系电话：
0574-87360980

3、Free Yoga Session|免费瑜伽课程

Time|时间：
January 17th, 2017 7:00 PM-8:00 PM | 2017年1月17日 19:00-20:00

Address|地点：
3rd Floor, Building 4, NB568 E-Commerce Zone, 568, Siming East Road, Yinzhou District | 鄞州区四明东路568号电子商务产业园4幢3楼

Contact|联系电话：
0574-87360980

4、Inner Mongolia Unearthed Essential Cultural Relics Exhibition | 草原丝路——内蒙古出土文物精华展

Time|时间：
December 27th, 2016 - March 10th, 2017 | 2016年12月27日-2017年3月10日

Address|地点：
1000, Shounan Road (M), Yinzhou District Ningbo Museum | 鄞州区首南中路1000号宁波博物馆

5、Ningbo New Century's Archaeological Achievements Exhibition | 发现——宁波新世纪考古成果展

Time|时间：
December 8th, 2016 - March 12th, 2017 | 2016年12月8日-2017年3月12日

Address|地点：
1000, Shounan Road (M), Yinzhou District Ningbo Museum | 鄞州区首南中路1000号宁波博物馆

特别鸣谢：FOCUS (记者 冯瑾 整理)

过了腊八就是年。

眼下，家家户户都在置办年货。在宁波，买年货有了更多的选择。背靠保税区得天独厚的跨境电商综试区优势，加上进口商品直销中心，不少进口商品早已是甬城市民“年货清单”里的常驻嘉宾，法国红酒、中东欧干果、澳大利亚牛肉、智利车厘子、新西兰南极深海鳌虾等更是成为明星产品，领跑“洋年货”市场。

为了配合过年气氛，备战年货市场，公司还进一步拓展进口商品的种类，从平时主营的澳洲、法国红酒，扩展到中东欧国家的糖酒类。

中东地区日照长，坚果品质优良，当时我们穿着防弹背心，深入那里带回的一些样品，已经在品质鉴定周期。

可以说，农历年前这一个月的红酒销量，占到我们公司全年销量的一半！

深入中东 开拓市场

“年货节期间，我们的主打产

8.8 万亿元

2016年中国进出口跨境电商整体交易规模达到6.3万亿元，预计今年整体交易规模将达到8.8万亿元。

品是智利的车厘子和新西兰的牛腱肉。”在9号馆的“人气王”暹罗水果店里，咨询、采购年货的市民络绎不绝。一拨拨迎来送往中，工作人员见缝插针告诉记者，“像这款智利的单J（注：车厘子一般以Jumbo为标准单位，J等果径标准为26mm-28mm，单J、双J、三J是辨别车厘子品质好坏的标准，三J的车厘子为顶级。）之前售价每公斤90元，这次直线降到70元。新西兰的牛腱肉平时的促销价是每公斤76元，现在是70元。让利幅度很大，就是希望用这两款产品来带动其他的产品销售。”

负责人王君辉道出了低价的秘密。“2016年，我们包了智利和澳大利亚两个地方的果园，全面保证了车厘子的货源。”他说，公司一年销售仅车厘子就有2万多箱。

在强烈的促销攻势下，消费激情被广泛调动起来。“单位团购的、市民送亲友的，这两天，每天光车厘子出货就有100多箱。我们全员做线下，抽不出时间弄线上。”

不过销售火爆之下，进口水果行业也不乏隐忧。公司负责人王君辉坦言，今年水果行情持续低迷，市场整体不景气，所以他也在考虑拓展业务领域。比如去年下半年开始，其与奇瑞集团的国际贸易部合作，深入到伊朗、阿富汗，寻找优质的坚果果源。“因为中东地区日照长，坚果品质优良，当时我们穿着防弹背心，深入那里带回的一些

样品，已经在品质鉴定周期，如果合格，将会考虑开展这方面业务。另外，我们与乌克兰方面的葵花籽油代理也已经谈妥，1月20日第一批货将到位。”

拓展多元业务，“土”“洋”结合也是一大亮点。王君辉说，为了配合年味气氛，公司还进口了一些国内的“网红”年货，比如说每日坚果、新疆阿克苏的灰枣等，还有米油等实用的商超产品，争取让客户“土”“洋”搭配，“一站式”采购。

单月销量 占全年50%

另一方面，消费升级不体现在对“洋年货”购买力走强上，随着对进口葡萄酒及品牌认知度的提升，市民对进口葡萄酒的需求也在不断提升。

“可以说，农历年前这一个月的红酒销量，占到我们公司全年销量的一半！”“开张吃半年”，这在“洋年货”的红酒销售表上，已是个公开的秘密。

上周五上午，趁着店里的空当，保税区布尔戈尼酒庄的周晓芳笑着和记者拉起了家常，“十年前，我们只是一个不起眼的小公司，注册资金很少，一直默默无

闻，当时压根没想到现在能做到一年进口20多个集装箱。”她笑称，“可以说我们是与消费升级同步成长起来的。”

记得当时第一次进口一整个集装箱的时候，那几乎是历史性的时刻。现在仅过年这一个月的销量就有十来个集装箱，占到全年销售额的一半左右。”

去年6月，宁波保税区第一单跨境进口葡萄酒成功通关，整个过程从澳大利亚原产地到国内只用了5天，便迅速在国美海外购上线。跨境电商对以一般贸易方式进口的葡萄酒市场是否会形成冲击？

周晓芳告诉记者，时间短并不是跨境电商的优势。这些货采用空运方式，物流成本很高，所以从长远来看，并非常态。另一方面，随着葡萄酒消费市场的复苏，进口葡萄酒早已进入寻常百姓家，中低端市场迅速崛起，高端市场销量占比还不小。百元左右一瓶的进口红酒成为销售主力。“所以，从这方面来看，跨境渠道的葡萄酒将侧重中高端市场，与一般渠道并不会形成正面冲突。”她表示，与此同时，公司也积极应对，比如寻访国外名酒庄，争取酒庄或者单一品类的国内独家代理，以进一步拓展海外供应链，确保“洋年货”市场份

周晓芳介绍

店内红酒 (单玉紫枫 摄)



年货集市，场面闹猛 (单玉紫枫 周红梅 摄)

的海淘方式。“对于这块市场，我们也在努力拓展自身份额，比如之前就已开发自己的电商平台，线上线下同步在做，现在销售比例各占50%。”肖孜表示。

一手货源 体验为先

“澳大利亚因为阳光充足，土地肥沃，拥有很多优质牧场，被世界誉为优质牛肉的产地。”宁波澳洲之路国际贸易有限公司工作人员陈宗洋告诉记者，公司老板是澳大利亚华侨，公司直接与当地屠宰场签订供货协议，拥有一手牛肉货源。在澳大利亚港口装船，直达宁波港口，省去中间商环节，保证优质低价。

“我们从2015年开始做，主推线下，所以营销策略也以线下体验为主。现在除保税区和会展中心外，已开始在社区布局加盟店。”陈宗洋介绍，公司的主要客户群是一些注重生活品质的主妇团，此外还有奉化、舟山等地的知名西餐店。所以为增强客户黏性，公司在每月最后一个周六，会在会展中心推出会员日活动，请会员现场煎牛排，并邀请酒店大厨当场烹饪，品尝现烤牛排。

而放眼宁波进口商品中心，客户体验也决非“单打独斗”。记者了解到，针对此次年货季，进口商品中心与德国SKK共同主办“最美厨娘”厨艺大赛。第一场初赛已分别于1月8日和1月14日举行，80位参赛选手各显神通，最终有16名选手脱颖而出，并将于1月21日的决赛中，角逐“最美厨娘”称号，赢取由德国SKK独家提供的德国游大奖。

厨艺大赛的食材，则是由保税区入驻企业澳洲之路、小明的美食之旅及汇立购特别提供，并邀请了宁波海逸大酒店主厨担任大赛评审团团长，采用专业评审与大众评审相结合的方式，主打健康牌，趣味、专业并重。

“本次厨艺大赛通过增强客户体验，全面展示宁波进口商品中心商品多样化，突显我们一站式购物特点，同时也展现了‘洋年货’背后的饮食文化。”相关负责人介绍。

本报记者 单玉紫枫 通讯员 周红梅

“消费升级时代下，市民对于品质、时尚、健康需求的提升，这是促使‘洋年货’逐年兴起的根本原因。”宁波保税区相关负责人指出，近年来，“洋年货”还由于海外供应链拓展，品种进一步丰富、市场细分明确，加之价格逐年亲民，颇受消费者欢迎，并借助宁波平台源头货、源头价等优势进一步辐射到广大内陆地区。

线上线下一同步并重

为了避开周末的采购旺季，记者特地选在了工作日探营。

在国际会展中心9号馆2楼，保税区美逸进出口有限公司负责人肖孜正在店里忙着打包快件。“喏，这箱就是发往江西景德镇的红酒。”他边贴胶带边介绍，“这个是我们的潜在经销商，他要了澳大利亚的布拉亦霞珠还有亚美尼亚的干白样品各一瓶，如果感觉好的话，他就准备趁着年节，大批进货。”

肖孜告诉记者，随着农历新年临近，这个月以来，公司的订单量猛增。他以公司现有的10多个内地经销商为例，“经销商平时拿货，基本每月1次，每次货值3万至5万元，现在平均每个经销商每月两单，相当于翻了一番。”他说，另外，为了配合过年气氛，备战年货市场，公司还进一步拓展进口商品的种类，从平时主营的澳大利亚、法国红酒，扩展到中东欧国家的糖酒类。

另一方面，跨境电商市场规模也不容小觑。据艾瑞咨询日前发布的《2016-2017中国跨境电商市场研究报告》显示，2016年中国进出口跨境电商（含零售及B2B）整体交易规模达到6.3万亿元，年增速为23.4%。并预测今年整体交易规模将达到8.8万亿元。

跨境电商平台无疑已取代海外代购、国外电商直邮，成为最主要

