宁波日报 NINGBO DAILY
B1-B4 开放周刊
2017年12月26日 星期二
大聚焦 B1
责任编辑/张正伟 周刊设计/郑 勇
电子邮箱/377508100@qq.com

深度融合前沿产业，打造创业创新载体

宁波电商经济“+双创”闯全球

本报记者 徐展新
鄞州记者站 张绘薇
通讯员 施 刚

新时代 新理念
聚焦经济体系现代化⑤

党的十九大报告提出，创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑，应当激发和保护企业家精神，鼓励更多社会主体投身创新创业。

电子商务风靡全球，与制造业、商贸服务业等深度融合，是推动大众创业、万众创新的崭新载体，也是发展城市经济的重要动力。

中国B2B电商大会本周四在宁波开幕，2000余名业内精英、专家学者论道鄞州；鄞州大学生（青年）创业园“青创农场”正式对外招商，第一批大学生创业团队入驻，探索农村电商发展新模式……

今年年初以来，鄞州区电商经济创业创新风潮涌动，产业园和孵化器集聚优秀人才，电商创业与产业创新组合“新力量”。目前，全区已建立10余个各具特色的电商双创园区，集聚区面积达到22.8万平方米，助力众多青年才俊驰骋电商“蓝海”。

鄞州大学生（青年）创业园组织电商创业沙龙。（张莹 徐展新 摄）

双轮驱动，产业园孵化器孕育“创新基因”

西眺海曙，跨境电商综试区建设如火如荼，国际邮件互换局处理量屡创新高；北望江北，电商经济创新园区e商小镇建成在即，产业集聚再添新磁极；放眼全市，电商经济创业创新活力四射……

身处城市核心区，鄞州厚积薄发，正发挥包括完整的电商产业链、雄厚的经济实力和优质高校资源在内的综合实力，加快培育一批特色鲜明、优势互补的电商园区和电商企业，全面建设推进电商创业创新的沃土。

目前，鄞州已建成9个区级以上电商园区，集聚电商企业约500家；运营10余个具备电商双创功能的孵化平台，引进创业项目超过300个。园区、平台“双轮驱动”，已然成为集聚和孵化电商企业、培育电商创业人才的主要载体。截至今年11月，鄞州累计引进应用型、平台型及服务型电商企业近2000家，其中今年新增电商企业200余家，前三季度完成网络零售额210亿元，同比增长约60%。

平台稳固、人才充沛，正催热鄞州的跨境电商和农村电商产业。大宗商品交易平台（大商所）、世贸通、航运订舱平台（航交所）等电商“大鳄”在东部新城风生水起，成功入围国家首批电子商务试点平台行列，引领鄞州跨境电商提速前行。

据统计，目前，全区已有10多个年交易额超过1亿元的外贸平台，今年交易额预计可达2000亿元。此外，24家企业通过了海关审核，将正式试点开展跨境B2B出口业务。今年前三季度，平台型电商企业共完成出口额8.8亿美元，预计年底可突破10亿美元大关。

今年，核心区已有10多个年交易额超过1亿元的外贸平台，年交易额预计达2000亿元。此外，24家企业通过了海关审核，将正式试点开展跨境B2B出口业务。

鄞州大学生（青年）创业园后两级“阶梯”集聚了近150家初创型企业，每年流转企业超过200家，被称为“7号梦工厂”。

今年成功将中国B2B电商大会引入宁波，截至目前已先后举办了跨境电商大赛、亚马逊跨境电商峰会、电商人下午茶等50多场电商主题会议和论坛。

跨境业务蓬勃发展，农村电商更是势头喜人

在市供销社的支持下，全市首家农村电子商务孵化园区落户鄞州，运营面积1万平方米，目前企业入驻率超过96%，预计全年农产品销售额达2亿元；开全市“大学生农村电商创业园”先河，在沧海农博园开展新型农村电商创业项目试点，激发大学生智慧，为乡村振兴贡献力量。

与此同时，一批成熟的电商项目从创新入手，不断挖掘农村“宝藏”。“淘宝特色宁波馆”立足鄞州，放眼全市，将销售网络铺设到周边区县（市），通过“网红直播”和互联网销售打破农产品“上行”壁垒，目前累计服务农产品电商816家，实现电商交易额9.32亿元。M6生鲜主动试水农产品线下体验，围绕番薯、番茄两类农产品搭建“互联小村”，为大学生创业和农村电商人才集聚提供平台。

22.8万平方米
目前，仅鄞州区就已建立10余个各具特色的电商双创园区，集聚区面积达到22.8万平方米。

政企校共建，“青训营”走出引领型电商人才

入行门槛低、市场空间大。互联网时代，电商的新特性，正成为大学生发挥创意、初涉创业的最佳试验田。近年来，鄞州积极引导高教园区高校开设创业学院或创业类课程，帮助在校大学生或应届毕业生走出“象牙塔”，投身创业大潮。

鄞州大学生（青年）创业园创建于2005年，目前正成为鄞州区培育电商初创企业和人才的先锋阵地。园区目前与6所鄞州高校的创业学院合作，随时挑选优秀的创业“金点子”，为进行电商创业的大学生提供免租金入驻、高频率专业培训等优质服务。“我们将园区划分为三个‘阶梯’，致力于构建完整的电商创业生态链。”园区项目部部长陈伟表示，第一级“阶梯”针对高校大三、大四的学生，学生只要有优秀的创业想法，就能免费入驻，还能获得专业导师和风投机构负责人的筛选和指导。半年之后，相对成熟的创业团队可以入驻“苗圃区”，在配备有工位和办公设施的“工厂”安心创业。经过一年的培育，经营规模较大、有独立办公和私密会客需求的企业会踏入第三级“阶梯”，并在三年内完成培育，推荐至区一级的创业加速器。

目前，鄞州大学生（青年）创业园的后两级“阶梯”集聚了近150家初创型企业，每年流转企业超过200家，对外输出了大批优秀电商人才和电商项目。“园区的另一个名字叫‘7号梦工厂’，是帮助大学生创业者圆梦的大舞台。”陈伟说。

初历了初期锻炼，青年创业者纷纷投身集盒产业园、汇聚创业里、盛世方舟等创业园区和孵化器继续创业。“作为民营创业园区，我们希望引入一批经济实力较强的‘武林盟主’，带动优质企业集聚，形成良好的创业氛围。”集盒产业园事业部总经理王功博表示，园区依托夜市街区，为试水新零售的电商企业提供线下推广的场所，其中，今年入驻园区的个人护理品牌“艾优”通过线上销售、线下体验的模式，已经成为该领域的“龙头”企业，半年便实现销售额4亿余元。

为了让“初涉江湖”的创业青年快速成长，面对更残酷的竞争从容应对，鄞州区商务局还引导各园区集中高校创业导师和社会创业导师资源，组织各种类型的培训活动和创业沙龙，搭建政、企、校共同参与的电商“青训营”。其中，鄞州大学生（青年）创业园推出“巴菲特午餐”，每周一次向创业者开放，面对面传授成功企业家的经验；集盒产业园以健康、百搭的“牛油果”为主题，定期开设小规模交互式创业论坛；“汇聚创业里”每年组织30多场电商专业人才培训、100多场电商普及性培训活动，目前参与人数超过了一万人次。

引进高级别论坛，50场“头脑风暴”激发创新动力

开放是宁波城市发展的“主基因”，也是鄞州发展电商经济的“主窗口”。在挖掘高校资源、搭建创业平台、内部培育电商创业人才的同时，鄞州还着眼未来，借鉴周边城市的成功经验，以赛促学、以会促引，营造热烈的电商创业氛围，汇聚源源不断的电商创新智慧。今年，全区先后举办了跨境电商大赛、亚马逊跨境电商峰会、电商人下午茶等50多场电商主题会议和论坛。

鄞州电商武林大会已经举办了三届，今年升级为全市品牌，向全球电商创业人才抛出“橄榄枝”。在今年的大会上，来自杭州、宁波、金华、上海、深圳等地的350多家电商企业展开角逐，品牌电商、新锐电商、跨境电商、电商园区、农村电商汇聚一堂，分组切磋。本次大会还勇敢“走出去”，在目前全球风头正劲的杭州举办总决赛，展示宁波电商创业创新的“新力量”。

宁波云麻豆网络科技有限公司、余姚供销电子商务有限公司、驿淘互联网产业园在此资次大会上分别获得新锐电商组、农村电商组和电商园区组冠军。9月底，这些电商企业再赴杭城，参与省电商双创大赛，最终，“海上鲜”夺得一等奖，鄞州驿淘互联网产业园获得三等奖。

为了全面展示宁波电商经济的特色，放大宁波制造业和港口物流产业优势，今年10月，鄞州成功将中国B2B电商大会首次引入宁波。后天，这场本年度国内B2B电商领域行业盛会将拉开大幕。供应链升级、新生态构建、与互联网的深度融合、细分领域B2B电商的转型升级……两天时间里，11场论坛、数十场主题演讲、2000多名专家学者，将分享全球领先的B2B电商创业和经营理念。

“这场大会将为宁波电商企业打开对外交流的新窗口，国内外的电商经济创新智慧在此汇聚、涌流，为青年创业者选择发展道路提供理论指导和实际经验。”鄞州商务局相关负责人说。

电商双创生态链初步构建，对外交流步伐持续加速……如今，鄞州的电商双创氛围日趋浓烈，电商双创土壤更加深厚，一张产业新名片正熠熠生辉。未来，鄞州区将做好“店小二”，继续推出一系列创新举措，盘活闲置厂房、仓储用房、商务楼宇、沿街商铺等存量物产和土地资源，为电商创业者提供更好的服务，推动传统电商园区向现代电商集聚区和专业化园区转变；加快电子商务专项政策和跨境电商支持政策跟进，安排财政资金约2000万元，为园区层级提升、电商人才成长解决后顾之忧。

集盒夜市为电商企业提供线下展示的平台。（受访者供图）

声音

B2B电商推动中小企业“互联网+”

随着中国经济全面进入“新常态”，由人口红利、低劳动力成本带来的出口优势渐趋弱化，内需成为拉动经济发展的核心引擎。其中国家持续扩大内需的政策刺激，给中小企业带来了更多发展机会，将逐渐激活产业上游供给方与流通市场，尤其是国家最近一直强调“供给侧改革”，尝试各行业通过供给端的创新，来实现整体经济结构优化调改革。

在此背景下，国内企业(尤其是中小企业)转型动力巨大，而企业也逐步认识到B2B电商在帮助自身提升流通效率、降低流通成本、拓展市场渠道方面作用，开始纷纷主动转型触网，B2B电商成为众多中小企业落实“互联网+”跨出的第一步，百度、阿里等互联网巨头们也一直致力培育自己的生态圈，通过垂直性B2B在各自行业里打造产业生态圈，引领“互联网+”风潮。

此前，国内B2B主要经历了两个阶段。第一个阶段是信息阶段，主要是解决信息不对称性的问题，通过建立网络B2B平台，让买卖双方发布供求信息，彼此商业信息的沟通交流，在这个过程中产生了新的商业机会；第二个阶段是服务阶段，也就是目前国内各行业B2B正在经历的阶段，由于第一个阶段大数据的积累沉淀，如今B2B不仅仅只是解决信息不对称问题，从售管理到客户服务，到供给侧生产供应链的改革，这是一套行业企业提升效率、重配资源、降低成本的解决方案，不再是一个商业模式更像一个生态系统，能够更好地去服务于各个行业的各个细分产业的合作伙伴，能够合作共赢，共建B2B生态圈。

——阿里巴巴CEO张勇

导读

B2 破解四明山生态发展“密码”

B3 新时代 “甬”怀初心续芳华

B4 规范双语标识 让宁波更加国际化

扫一扫，零距离感知宁波开放温度