

听潮

出口电商B2B进入“小客户市场” 万余中小甬企如何相机而动

记者 单玉紫枫

临近下班，市电子商务研究院培训中心主任赵劲涛回头瞅了眼报名表，本周三，市商务委组织的跨境出口电商免费培训班报名首日，就有52家中小企业在线登记，其中最多的一家企业，一口气报了4个名额，反响热烈。

在传统的B2C跨境电商已成“红海”，B2B特别是对小商家的跨境电商风起云涌的当下，赵劲涛隐隐感到，一线中小企业面临的困惑与挑战，或许比想象中要大。

统计显示，近三年来，跨境电商在进出口贸易中的渗透率持续攀升，年均保持30%的增速。在各大电商平台中，今年仅阿里巴巴国际站上的海外客户的订单量就同比增长了200%。大量的海外二三级买家，越过一级买家直接向中国采购。采购高频化、订单碎片化成为当下跨境电商的新风向。

境外市场，小商家蚂蚁雄兵态势已成。新风口下，宁波的中小企业如何迎风共舞？

痛点：订单加速个性化，甬企措手不及

从传统外贸转型后，数年间，宁波豪雅进出口有限公司已把跨境电商玩得风生水起。自6年前着手布局海外仓起，截至去年，豪雅仅在美国的海外仓面积已超过4.5万平方米。在位于鄞州的办公楼里，亚马逊、速卖通、eBay、阿里巴巴等不同平台的销售人员分区办公，一台台电脑连接的是来自全球各时区的买家。当前，公司60%的销售额来自对小商家的跨境电商业务。

“订单变多的同时，也变得更小、更细了。”浙江大学宁波理工学院商学院常务副院长林承亮说，这对中小企业来说，处理订单变得更为复杂，反过来倒逼他们进行生产模式的重构。

事实上，作为开放大市，宁波外贸产业关联度一直在60%上下。截至今年上半年，全市共有出口实绩企业16093家，9成以上为中小企业，外贸“家底”不可谓不厚。然而，出于经营惯性、要素成本、营销渠道、人力资源等多方面原因，不少中小企业难以针对B2B跨境电商做出相应的服务升级，只能眼睁睁看着订单大批流失。

林承亮指出，订单碎片化后，每个客户都有其个性化需求，如何分析其背后的真正诉求，以更好地展示商品、回答客户问询等，这一方面需要企业科学制定电商规划，对用户的需求进行智能洞察，强化大数据运用支撑；另一方面需要企



中外代表进行贸易接洽。

(俞永均 柳艳 摄)

业提升运营能力，打造有效的个性化跨境电商营销组合。“这背后又涉及供应链问题，中小企业自建有难度，需要依靠第三方的服务商和平台去完成中间环节，从而提升运营效率。”

突围：主打差异化利用多渠道

余雪辉是慈溪家电馆的“掌门人”，也是慈溪市电子商务协会会长。上周，他在朋友圈里发了一条“寻人启事”，口吻急切：“跨境电商业务发展，寻求美国仓库合作伙伴；美中/美东要有仓库；能给予不错的免租租期；能够支持亚马逊上门提货业务；能支持海外仓卡车配送服务；正常小包裹订单业务。欢迎对接合作。”五个条件指向明确，共同发力小商家跨境电商订单。

贴牌生产、缺乏创新、质量管控弱，这些一度贴在数千家慈溪小家电企业身上的刻板印象，如今，随着一系列网红产品在国内外平台的持续引爆，其生存逻辑正在发生肉眼可见的转变——

10秒出汁、5秒清洗的ECX水果碰碰机，上线2个月就成了叫好又叫座的小网红；集锁水、保湿、按摩、去静电于一身的月立负离子梳，在多平台频频出手狙击流

量；创客抱团互动，发力外观设计，注重客户体验的智能随行杯、控温热水袋等一系列产品，因为具备高颜值与强社交属性，几乎每款面世，都无一例外成为爆款……

“小、智、美”正成为慈溪小家电闯世界的新标签。“有差异化好的产品，在地球村的机遇更多了。”余雪辉说，对于众多的外贸企业而言，未来的出路还是应落实在产品上，必须挖掘和开发有价值的产品，通过洞察新的消费需求，细分产品应用场景，利用多渠道的销售格局，侧面突破形成品牌效应。同时深挖大B（大商家），布局小B（小商家），利用海外仓的备货模式，逐步扩大市场份额。

展望：借助大平台开拓大市场

9月6日，在股价连续6天创新高，盘中突破2050美元后，亚马逊市值突破万亿美元关口，成为继苹果公司之后全球第二家市值破万亿美元的公司。

对宁波众多外贸企业而言，这个消息背后更多了一份“与有荣焉”的触动。2017年，亚马逊全球开店与宁波综试区签署战略合作备忘录。2018年8月，亚马逊全球开店“宁波跨境电商园”正式启动，为中小企业出口提供一站式服

务，搭建本地化跨境电商出口产业服务集群，助力品牌商、制造商和贸易商转型升级，打造国际品牌，加速宁波跨境电商的发展。

改变在不知不觉中发生。在亚马逊2017全球机构最受青睐的5大中国品牌中，来自宁波的乐歌人体工学榜上有名，其旗下的海外自主品牌远销75个国家和地区，同比增长133%。

一时风头无两。然而鲜为人知的是，仅仅在4年前，乐歌还只是一家主做“附件”的传统OEM公司。当时，乐歌试水自主生产了一批电视机支架，借助亚马逊平台投放市场后反响热烈，不到一年，实现了整体盈利。2016年，恰逢亚马逊全球开店招募中国卖家，乐歌正式进军B端市场。当前，乐歌已在亚马逊全球五大站点上线，吸引了超过124万的企业客户（大部分为小企业），并成为中国IPO人体工学的第一股。

市商务委相关负责人表示，我市将进一步支持企业建设境外销售网络，支持企业转型跨境电商，加大跨境电商主体培育力度，引导企业与跨境电商综试区线上综合服务平台对接，支持传统企业通过自建平台或依托第三方平台向跨境电商转型，支持海外仓建设（运营）及运用，支持运用“跨境电商+海外仓”业务模式开拓国际市场。

事实上，作为开放大市，宁波外贸产业关联度一直在60%上下。截至今年上半年，全市共有出口实绩企业16093家，9成以上为中小企业，外贸“家底”不可谓不厚。然而，出于经营惯性、要素成本、营销渠道、人力资源等多方面原因，不少中小企业难以针对B2B跨境电商做出相应的服务升级，只能眼睁睁看着订单大批流失。



甬商攻坚攀高再出发

今年中美贸易摩擦不断升级，给宁波企业带来了严峻考验。那么，宁波民营企业该如何应对这些挑战，走可持续发展的道路？昨日下午，以“民营企业攻坚攀高再出发”为主题的会议在北仑举行。我市民营企业负责人、高级职业经理人、专家学者等一众大咖参会。

“‘反全球化’的标志包括否定经济全球化的理念，退出或威胁退出经济全球化的载体，拒绝提供公共产品。”中国社会科学院亚太与全球战略研究院院长李向阳作了《逆全球化背景下中国对外开放的发展方向》的演讲。他提到，“反全球化”的根源在于全球化进程中的分配不均，资本获利高于劳动获利，目前美国寻求的是“再全球化”而非“去全球化”，因为美国不会放弃全球化利益。

在李向阳看来，宁波企业在融入全球化的过程中，要把全球公共产品的成本、发展中国家的“搭便车”效应、“反全球化”行为引发的额外成本纳入考量后，以全球化的思维专注于特定产品与服务，从而实现产业升级。

“甬商再出发，当矢志呵护好我们的‘根’与‘魂’；甬商再出发，当矢志取舍好我们的‘守’与‘创’……”会上发布了《攻坚攀高宁波民营企业再出发宣言》。

(孙佳丽 金陈璐)

280余台/小时 见证梅山“边检速度”

今年上半年累计到港申报汽车整车5519台、货值18.51亿元，同比分别增长113.25%和64.24%，汽车进出口屡创新高，出口整车单批作业效率已达280余台/小时……在这个全省唯一的整车进口口岸，梅山边检点燃了港区的“速度”与“激情”。

作为宁波舟山港核心枢纽港，今年截至9月中旬，梅山港区完成集装箱吞吐量289.68万标箱，同比增长19.6%，完成货物吞吐量2416.27万吨，同比增长22.3%；口岸出入境（港）人员达2.6万余人次，同比增1.9%。这背后依稀闪现的是边检人的身影。

今年是梅山保税港区封关运作第九个年头，越来越多的涉外服务企业向梅山汇聚。梅山边检站推出涉外企业“一对一”服务，在政策咨询、业务办理、备案受理等环节提供了高效、快捷、优质的通关环境，最大限度方便企业进驻和开展业务，为企业生根发芽创造条件。其间，该站积极对接新建滚装码头项目的规划建设，主动走访滚装船码头有限公司，创新推出整车通关“免等待”，出入境通关候检不超过30分钟等服务举措，实施出口汽车堆场区、限定区、船舶区三区一体的“大区域管理”边检勤务模式。

“别看我们是新站、小站，创新服务举措可都是响当当的。”执勤业务科科长袁峰说，多年来，梅山边检还先后自主研发了船舶网上检查管理系统、快捷通电子登轮管理系统，开创了涉外培训考核模式、检查员自主式接送船勤务模式、劳务工人提前解捆作业工作举措，降低了企业成本、提升了港区通关效率。

(徐欣 李进雄 魏良)

(俞永均 柳艳)



主题论坛现场。

(俞永均 柳艳 摄)

三年达成意向成交3亿美元

全球贸易信用大会聚焦新外贸

9月19日，“第四届全球贸易信用大会”在宁波召开。来自全球50多个国家和地区的数百名海外采购商及近千名国内供应商、外贸供应链服务商参会，合作构建全球外贸诚信生态链。会上，举办了“一带一路视角下的新外贸”主题论坛，太平洋经济合作理事会美国委员会主席查尔斯·莫里斯、中国出口信用保险公司国别风险研究中心专家王东等嘉宾作了主题演讲。

查尔斯·莫里斯认为，中美贸易相互依存且优势互补，良

好的中美经贸关系不仅关系着两国的根本利益，更关系到全球经济的繁荣和稳定。在美中贸易争端升级的背景下，双方需要共同思考如何营造良性互动关系，重回谈判桌，为世界经济增长健康作出大国贡献。

王东从国家风险研究框架与方法、全球国家风险形势分析、全球风险驱动因素、重点国家风险分析和海外风险管控等五个方面，为宁波企业在“一带一路”沿线国家投资进行了专业分析。他指出，国家风险主要包括政治

风险、经济风险、商业环境风险和法律风险，中国信保基于此建立了国家风险量化评估体系，宁波企业在走出去的过程中，不妨多参考中国信保的国别风险评估报告，有效规避和减轻国际贸易、国际投资风险。

此次大会由浙江大道包电子商务股份有限公司、全球贸易信用e平台主办，今年是第四届。据统计，前三届现场达成采购订单额累计超过6000万美元，意向成交额约3亿美元。

(俞永均 柳艳)

新加坡专家称：新甬保险业合作前景广阔

“新兴技术团队和大型保险企业融合是趋势，期待能与宁波方面有进一步的合作。”英国保诚集团新加坡总部高级副总裁 Kalai Natarajan 在出席全球科技赋能保险高峰论坛时如是说。

作为第二届鄞州人才科技智创周的活动之一，全球科技赋能保险高峰论坛吸引了来自新加坡等地的企业代表和复旦大学等院校专家参加。新加坡金融科

技协会主席 Chia Hock Lai 称，2008年全球金融危机之后的十年间，监管收紧，对金融业影响很大，而随着人工智能、区块链、云计算等数字技术的渗透，金融业的格局正在

发生改变。这样的背景下，保险业渴望以数字技术实现升级，创新产品和服务。在他看来，新加坡和宁波保险界可以在人才交流、市场、资本等多方面开展合作。

近两年来，依托保险创新综试区建设的政策优势，宁波的保险产业迅猛增长。截至6月底，全市共有保险机构59家，保险业资产总额近600亿元。

(金鹭 王凯琳)

