

听潮

全市9大产业集群先行试点跨境电商 宁波传统外贸站上转型新风口

记者 单玉紫枫
通讯员 汪诗涵

一个月前，在亚马逊全球开店会员日上，宁波乐歌吊足了业界胃口——

美国站活动的单日销量是平时的20倍，欧洲站活动的单日销量是平时的10倍，日本站活动的单日销量是平时的6倍，入选亚马逊第一个卖家会员日成功案例。

从代工起家，在短短数年间就成为全球知名的办公桌椅大卖家和亚马逊引以为傲的合作伙伴，奇迹发生的背后，是乐歌2013年尝试由传统外贸转型跨境电商展现的初步成果。

在宁波，类似的故事还有很多。近年来，通过产业集群与跨境电商的融合，宁波一些外贸企业逐渐找到了开拓市场、创新发展的新方式，书写新的创业传奇。上周，在省商务厅公布的第二批产业集群跨境电商发展试点名单上，江北汽车零部件产业集群、镇海五金工具产业集群、北仑文具用品产业集群及鄞州汽车零部件产业集群成功入选。算上首批被列入试点名单的，目前我市已有9大产业集群走上新征程。

借道跨境出口 老牌外贸企业心动了

“老外贸”蒋辉一直很忙，基本每个月都要往国外跑一两趟。这大半年以来，除了看展会、访客户、跑市场这些常规动作，还多了联系海外仓、调研国外电商等“自选动作”。

作为宁波众瀚的掌门人，现在，跨境电商市场上的每一个微小的新动向，都让他兴奋不已。“美国市场占到公司出口的三分之一，按理说美方加征关税对公司影响应该不小，但去年6月以来，公司业绩反而增长了15%。”蒋辉说，曾经，众瀚与传统贸易公司一样，通过接订单的形式，为国外大型超市、进口商、零售商、连锁店配套服务；现在，市场风向发生了变化，公司迅速转换战场，不断加大跨境电商的比重，亚马逊的自营业务增长迅速，目前年出口额近7000万美元，有效抵消了中美贸易摩擦带来的不利影响。

宁波大红鹰生物工程股份有限公司是镇海的一家企业，以生产维生素E类食品添加剂等产品为主。不久前，在公司成立20周年大会上，负责人终于宣布：转型跨境电商，寻求新的发展机遇。通过在自建平台以及脸书、领英等国外社交电商平台上推广，将产品销往100多个国家。



“产业集群+跨境电商”为宁波外贸增添新动力。（殷聪 摄）

这个“迟来的决定”，让镇海商务局跨境电商负责人唐雄峰如释重负。“转型跨境电商并非一帆风顺，企业难免有很多顾虑。比如，以前只需做好出口环节的货物生产运输，而跨境电商需要企业有强大的供应链能力、产品开发能力、国外市场的营销运营能力，同时还要应对知识产权、供应链金融等问题。”唐雄峰说，这就要求企业的发展理念从“供应思维”向“零售思维”转变。幸好，一次次上门走访，宣讲政策，加上平台服务等举措的出台，许多区内企业想通了！

要么转型，要么裹足不前，开展跨境电商业务，不但可以帮助传统外贸企业打破境外经销商垄断，掌握销售渠道，还能掌控定价权，打造自主品牌。与此同时，中美贸易摩擦的不确定性，使一些尚未考虑布局跨境出海的传统企业，为了在未来持续的贸易摩擦中得以生存，也开始将视线转向了流通环节更少、利润率更高的跨境出口。

集聚孵化卖家 “泛产业”争入电商园

在镇海萌恒数字经济产业园，工作人员正忙着拍样品、写文案。这寸土寸金的土地，已吸引30余家各类跨境电商企业入驻发展。园区整体办公面积6万余平方米，以萌恒集团外贸产业链为依托，以遨森跨境电商平台为载体，力争打造全国一流的跨境电商运营与服务中心。

截至目前，镇海已有8个跨境电商园区和电商聚集区，总面积超过15万平方米。其中，镇海329创业社区成功创建省4A级电商产业基地，这是2018年度宁波唯一上榜的基地。镇海已有700余家企业通过阿里巴巴国际站、速卖通、亚马逊、eBAY等跨境电商平台开展业务，2019年上半年实现跨境电商出口额5.14亿美元，同比增长70.5%。

再看鄞州，借助一大批外贸综合服务平台，跨境电商在这里早已蔚然成风。世贸通、中基惠通、一达通3个亿美元级以上跨境电商综合服务平台，加上40家跨境B2B出口试点企业，鄞州开始在五金工具、汽配等行业形成集聚优势；企业在亚马逊、e贝等国际主要跨境平台开设网店数量快速增长，仅亚马逊平台上，鄞州企业网店数已近千家，涌现出乐歌科技、汉浦工具、无境网络等一批高速成长的跨境电商出口企业。今年以来，又有发现物流、必创网络等5家企业列入首批省级跨境电商服务企业。上半年，鄞州区实现跨境电商出口13.7亿美元。

然而，故事的一开始并非如

此美好。“很多传统出口企业对这一业态感觉‘无从下口’。”市商务局相关负责人告诉记者，当时，尤其是很多做OEM起家的企业，本来只要接到订单按照要求做完即可，现在，供应链上的事情都要自己考虑，跨度太大，一时难以适应。

总有吃螃蟹的人。2012年，85后钱巍巍从澳大利亚留学回国，做起了越野车零部件出口。创业伊始，他就意识到，这些商品如果跳过传统贸易中的供应商，直接通过互联网“卖”到国外，利润可以翻好几番。经过几年奋战，钱巍巍的团队自主研发了一套跨境电商服务平台。2017年，无境网络科技有限公司正式成立。

与此同时，政府一方面加大宣传力度，另一方面，积极走访适合跨境业务发展的传统制造业企业，帮助企业分析市场行情，鼓励多渠道经营，合理利用跨境线上平台，开拓海外市场。

当政府从上而下的政策鼓励，与企业自下而上的拓市冲动相遇，迸发的威力足以令人侧目——这家成立仅两年的公司，如今已服务了宁波数十家工厂和外贸企业。去年，无境网络作为宁波跨境电商出口企业的代表，受邀到商务部介绍经验。

作为中国首批国家级电子商务示范城市，在宁波跨境电商的舞台上，类似的例子不胜枚举。

“从硬件来看，宁波跨境电商的产业设施强大。首批省级跨境电商产业集群有慈溪家电、宁海家具、海曙服饰家纺、余姚家具、鄞州五金工具等5个，加上这次新批的4个，一共9个；我市有海曙园区、保税园区等12个特色跨境电商产业园区；同时，宁波还有9+N个物流中心，8个国家外贸升级转型基地。”市商务局相关负责人如数家珍，从软件来看，宁波跨境电商的服务很齐全。我市的综试区门户网站，集海关、税务、外汇管理、市场监管、邮政等于一体，实现跨境电商各相关职能部门之间“数据一次申报、部门联动操作、信息双向反馈”，为企业提供无水港服务、海外仓服务、备案服务、申报服务、支撑服务等涉及方方面面的综合服务。

此外，宁波在国外的开放通道不断完善。宁波企业共有21个国家建立海外仓近100个，联动46个大型城市。据悉，下步针对企业提出的跨境电商前期成本和风险较高，以及跨境电商人才紧缺等问题，我市商务部门将进一步优化环境，不断加强产业发展指导，帮助企业大力开拓跨境电商业务。

宁波口岸 A类企业增至149家

每年发布的宁波口岸领域企业信用“成绩单”，正在成为企业之间达成交易的重要参照指标。记者从前天下午举行的2019年宁波市口岸领域企业信用评价项目启动会上获悉，五年来，宁波口岸领域企业参评积极性不断提升，信用评价企业数量从2014年的87家增加到2018年的1346家，A类企业从最初的18家增加到149家。

随着宁波舟山港货物吞吐量连续十年保持全球第一，宁波口岸软环境建设逐步提上日程，打造诚信口岸就是其中重要一环。市口岸办在调研时发现，宁波口岸中介代理企业发展参差不齐，存在经营不规范、诚信度不高等问题。为此，我市从重点惩治和诚信引导两方面入手，加大对口岸违法行为的打击力度，同时对口岸领域企业开展信用评价。

自2014年启动信用评价以来，口岸企业对自身信用建设的重视程度越来越高。据介绍，在2017年的信用评价中，共有1056家企业参与评选活动，最终评选出A类企业143家，“2018年参评企业总数达到1346家，同比增长了近30%，仓储堆场、水路运输市场信用首次被纳入评价范围。”市口岸办相关负责人说。

在考评指标值上，我市去年起正式引入浙江省信用“531X”工程评价结果值，更精准地反映口岸企业的诚信状况。据介绍，宁波口岸领域企业信用评价将采用行业评价与政府监管相结合的方式，依托全省一体化公共信用信息平台，以及公共信用指标体系、综合监管责任体系、评价和奖惩体系，评选出口岸高信用度企业。

项目启动会上还发布了“信用+口岸领域供应链金融服务”，包括“海运贷”“物流贷”“平台贷”三大服务产品。据有关人士介绍，将通过企业经营数据和信用评价数据对供应链金融服务进行创新，帮助更多中小微企业航运物流企业缓解短期资金压力。其中，“海运贷”产品面向口岸领域信用评价A类企业和拥有直接订舱权的一级货代企业。

（俞永均 周丹丹）

东钱湖 打造艺文新地标

日前，“百年沙耆·回家”画展和“结庐韩岭”摄影展在东钱湖举行。来自全国各地的艺术家齐聚韩岭，通过照片和画作展示东钱湖的山水人文之美。

韩岭素有东钱湖“艺术客厅”之称，本次画展展出了韩岭独特的湖光山色，摄影展则通过独特的视角和现代艺术的结合，发现韩岭角落的闪光点。

据介绍，这两场活动还拉开了首届东钱湖国际艺术季的序幕。据介绍，本次艺术季活动将从8月持续到11月，包括宁波国际旅展韩岭艺术展陈、文旅集市、韩岭美术馆奠基、韩岭艺文小镇开业、韩岭艺文小镇水街开街等14项子活动。其间，国际建筑大师隈研吾、刘宇扬、朱德才等将亲临现场，与游客互动。

作为构建宁波“拥江揽湖滨海”都市空间形态的关键区域，东钱湖去年以来着力挖掘区域人文历史资源，在千年古村韩岭打造艺文小镇，让游客和市民“不得不去、不得不看、不得不游”。据介绍，韩岭艺文小镇主要由老街和水街两部分组成。其中，韩岭老街将打造成以文化展示、民俗风情、美食养生、特色集市、探幽访古等为特色的古村老街，而韩岭水街将打造成以精品商业、特色餐厅、休闲会所等为主的特色区块。

（张正伟）

观市

切入明星创业、汽车服务新兴市场 宁波互联网企业勇夺“电商金奖”

记者 徐展新 通讯员 施刚

在日前结束的2019电商武林大会总决赛上，“甬家军”大展风采。经过激烈角逐，宁波星镇品牌管理有限公司、宁波高新区车总管网络科技有限公司从深杭甬9家人入围企业中脱颖而出，分别摘得初创电商组和品牌电商组“盟主”桂冠。

“武林大会”已经连续举办了四届，正逐渐成为检验城市创新动能的“试金石”。今年获奖的两家甬企，从明星创业、汽车服务这两个新兴市场切入，折射出当前创业的新风向。

“星镇”： 踏上明星创业新赛道

刚刚联系上宁波星镇品牌管理有限公司的创始人曹欢时，他正忙得不可开交。他的日程表排得满满当当，几乎都是和明星、

艺人、经纪公司的交流会商。利用短暂的闲暇时间，曹欢向记者吐露心声：“能在电商武林大会上得到评审和观众的一致肯定，证明我们选对了‘赛道’。因此，我需要想得更多、跑得更快，一刻都不能停下来。”

“星镇”的主要业务，是为明星创业提供咨询服务和解决方案。曹欢坦承，创业初期“只顾埋头做事，缺乏平台视野”，直到机缘巧合和李连杰、马云创立的国学教育品牌“太极禅”合作，才认识到明星创业这个巨大的蓝海市场。

很快，曹欢行动起来，先发动合作伙伴认购“太极禅”8%的股权，随后为歌手林依轮的辣椒酱品牌“饭爷”做品牌代理，推出联名款“福酱”。去年9月，曹欢又应影视演员姜武之邀，精心策划白酒品牌“武烈”。“我们会根据姜武在公众面前的人物设定，结合该产品的市场环境做出

方案。”曹欢说，“明星自带流量与影响力，欠缺的是专业品牌管理团队，我们的价值就是补上这块短板。”

下个月，“武烈”就要推向市场，这也是“星镇”参与明星创业品牌孵化的一个重要里程碑。作为象山人，曹欢希望用好身边象山影视城这一宝贵资源，打造一座独一无二的明星创业小镇。

在曹欢看来，在象山做明星创业市场，天时、地利、人和兼备。“当前，娱乐圈明星创业已成为潮流，政府出台了一系列扶持创业创新的政策，象山影视城则能提供足够的明星资源和配套设施，万事俱备，只欠一场‘东风’。”作为象山县的政协委员，曹欢已不止一次在提案中阐述自己的想法，“做好明星创业这个‘IP’，不仅是企业发展的需要，也和建设家乡的使命感有关。沿着这条独一无二的‘赛道’，我们终将看到城市品牌形象塑造的灿

烂明天。”
**“车总管”：
专注汽车后市场生态圈**

近段时间以来，位于宁波高新区的车总管网络科技有限公司创始人郭锦皓拿奖拿到“手发软”：6月底，在2019汽车服务连锁产业发展高峰论坛上入选“2019年度汽车服务连锁影响力30强”；7月初，在中国汽车后市场2019第七届金骏奖颁奖典礼上斩获大奖；8月，又在宁波电商武林大会夺魁。

而在2月下旬，“车总管”还赢得资本市场的认可，完成了天使轮融资，估值近4亿元。在创始人郭锦皓看来，这一串大奖的背后，是当前汽车后市场前所未有的繁荣。“随着汽车保有量不断攀升，汽车后市场规模水涨船高，新零售正成为汽车服务业的新风口。”郭锦皓说。

