

听潮

共生共荣，落地生根—— 独立站，让海外仓变成“共享”仓

记者 单玉紫枫
实习生 周家瑜

过去一年，最佳盈利模式是什么？

在宁波，外贸圈的答案几乎是惊人的一致：跨境电商+海外仓，而高阶的玩家如遨森、豪雅、乐歌等，或许还会再填上一项必备“助攻”——独立站。

通过自营独立站 aosom.com 和亚马逊、易贝等第三方平台进行销售，依托海外仓发货，仅去年前三季度，遨森就实现净利润2.486亿元，同比增长1936.4%。1月13日，这一案例甚至登上了《人民日报》。

记者从市商务局了解到，去年，我市实现跨境电商进出口额同比增长16%，比2015年翻了四番多。

“热得发烫”的跨境电商出口，正撩拨着越来越多的中小传统外贸企业试水。借道头部企业的独立站与海外仓，或许是他们最便捷的“入群”方式之一。

“几百万美元的货放在你们的海外仓，放心！”

直到现在，乐歌人体工学科技股份有限公司董事长项乐宏还会时常回想起总理的那段叮嘱。

去年6月15日，第127届广交会在网上开幕。李克强总理出席“云开幕”仪式，随后与项乐宏进行了视频交流。

当听到项乐宏说，计划未来几年扩建20个以上的海外仓，整合更多中小企业跨境出海时，总理当即点赞，“你们是创新型、也是平台型企业，不光想着自身发展，你们还希望带动更多中小企业拓展国际市场，这有利于大中小企业通过跨境电商融通发展、共生共荣。”

如今，短短几个月，项乐宏关于“未来几年”的承诺，已超前完成。目前，乐歌在全球共设有20个海外仓，面积20万平方米。疫情期间，欧美日的海外仓配送顺畅。

依托自营独立站和海外仓，乐歌启动的公共海外仓创新综合服务体项目，已为80多家中小型外贸企业提供了跨境电商所需的仓储、物流、专利、法务、售后及营销等全流程服务。相关负责人笑称，目前公司正致力于努力延伸跨境电商的产业链和价值链，帮助卖家实现全美一日达。

去年7月，项乐宏接待了宁波一家外贸企业老板，是乐歌公共海外仓的客户。“他说感谢乐歌，你们发货及时，软件系统好，快件价格合理……几百万美元的货放在你们仓库放心啊。”项乐宏忍不住感慨，“那一刻，我真觉得乐歌公共海外仓这件事意义重大。”

市场经济是“好产品”的竞争，也是“快产品”的竞争，乐歌



配合自建独立站，仓储的权重正越大越大。图为我市一家电动叉车企业正在赶订单。（单玉紫枫 摄）

以前端产品附加值的“加法”成就了自己的“好”，同时用后端营销和仓储联合发力的“乘法”成就了自己乃至更多宁波中小企业的“快”。

几天前，乐歌发布业绩预告，2020年度跨境电商销售额10.3亿元，占比53.3%，同比增长197%；独立站销售额占跨境电商销售额的27%。

漂亮的数字源于“做了对的事情”

独立站并不神秘，早在跨境电商兴起之初就已经存在。

只是之前大平台跑马圈地拓展市场，中小平台雨后春笋纷纷冒头，各路诸侯混战，独立站的发展并不成熟。而去年，伴随着宅经济、跨境电商迅速崛起，全球消费趋势由线下更多地转至线上等一连串利好，独立站也迎来了专属风口。

“国内和国外有着完全不同的电商生态环境。在国内，或许绝大多数的电商生意集中在几个头部平台上，但是国外除了亚马逊平台的比例稍微高一点之外，其他都较为分散。”市商务局跨境电商处处长告诉记者，这从客观上，给企业自建独立站，提供了巨大的想象空间。

从海外消费者层面来看，他们在网上购买的一般为生活必需品，很少通过平台搜索指定品牌，长此以往在平台上得不到的体验，他们会通过搜索引擎、比价网，甚至借助海外网红推荐等社交网络入口来寻找。

去年12月29日，商务部发布7家全国平台型优秀海外仓案例，我市的豪雅集团榜上有名。

漂亮的数字不是全部，是“做了对的事情”的自然结果。

由于我市跨境电商龙头企业普遍设有海外仓：将商品运往海外仓库，通过海外提前备货的形式，以物流信息系统远程操控仓储货物管理库存，同时借助自营独立站及亚马逊等第三方平台，提供完善的售后服务，实现退换货与本地维修，极大提升了海外买家的购物体验。即便疫情一度导致出口不畅，但海外仓保证了业绩增长。

“2020年，联盟企业出口增长都在70%以上。”市商务局副局长陈利珍告诉记者。去年6月，我市22家跨境电商企业共同发起成立了中国（宁波）跨境电商出海联盟，原本旨在加强企业抱团互助、纾困突围，谁知仅半年多，就跑出了加速度。

未来已来 让更多小伙伴轻装上阵

无论是海外仓，还是独立站，龙头企业的“家底”中，随处可见中小外贸企业的身影。“这很好理解，比如豪雅集团，作为跨境的首任理事长单位，其在全球有数十个国际一流的物流中心，仓储面积已经突破40万平方米，这么大的容量，单单一家的产品放不满，不如有效利用，以平台加仓带动更多中小企业轻装上阵，一起出海。”相关负责人表示。

更何况从头部企业的角度来说，自建独立站不仅仅是开拓了新的风口，还能扩大自身的品牌影响力，跳出大平台的种种束缚。

“运营自己的平台，卖家可以按照自己的想法去策划和设计营销自己的网站；沉淀自己的粉丝，掌握自己的客户，便于老客户营销和

交叉营销，比如建立客户数据库，按照客户等级，给出相应福利；打造自己的品牌，当用户体量达到一定程度，品牌效应、客户忠诚度到渠成。”长城战略咨询宁波研究院商务咨询总监江玉兵如数家珍。他告诉记者，独立站价值还在于充当流量池，丰富流量渠道、做好营销素材，支撑企业快速发展。

不过对于大卖家，自建站并不是也不应该成为唯一选择。这就好比知名品牌会开设自己的专营店，但也不会放弃大百货商店的品牌专柜。“渠道多多益善，互为补充，任何能接触目标用户的通道都不应该放弃。”江玉兵表示。

几天前，亚马逊公布平台“有备而来年度卖家”。在仅有的5席名单中，来自宁波的遨森名列其中。点评中，亚马逊这样写道：遨森针对疫情“宅经济”调整选品策略，月销量高速增长，拓展物流资源，筹备大批海运，快速启用自有海外仓，疫情下取得快速增长。

“有备而来”，人所乐见。今年5月18日，我市将举办2021中国（宁波）出口跨境电商博览会暨宁波首届跨境电商博览会。记者了解到，距离展会还有近4个月，供应商展位已经签约超80%，服务商展位则早已售罄。

或许正如亚马逊全球副总裁、亚马逊全球开店亚太区负责人Cindy Tai所说，在全球消费趋势由线下更多转为线上的同时，中国出口跨境电商也在从外贸行业的“新业态”转为“新常态”，并逐渐成为中国外贸出口的重要支柱。未来三年，中国出口跨境电商还将保持高速增长的发展趋势。希望中国卖家能把握好机遇，做到“有备而来”。

信息速递

全市最大直播中心试运营

昨天上午，宁波直播电商产业又多了一个强大的驱动力——宁波（前洋）直播中心试运营。

近年来，宁波电商产业迅猛发展，助推经济结构调整和产业转型升级，其中直播电商更是引爆热点，成为带动消费升级和内循环的引领力量。

宁波有制造业、供应链优势，也有人才、资源、生态等方面的不足。为进一步优化宁波直播电商产业发展环境，推动直播电商新产业、新业态创新发展，宁波（前洋）直播中心应运而生。

宁波（前洋）直播中心位于奥体附近的前洋经济开发区，地铁四号线金山路站直达，依托电商高地前洋经济开发区得天独厚的区位优势，将全力打造宁波直播

电商标杆园区和文化产业转型示范单位，构建基于直播电商的一站式服务平台。

直播中心占地面积近8500平方米，其中公共服务面积超3000平方米，包含660平方米选品基地、22个专业直播间与摄影棚、多功能路演大厅、化妆间等专业配备。

“中心将依托宁波地区深厚的产业资源，提供从孵化、策划、直播、视频、转化、推广的一站式服务，以宁波本土电商直播生态构建为核心内容，推动宁波直播电商新产业、新业态创新发展，致力于打造宁波最具样板意义的直播产业集聚区。”宁波（前洋）直播中心负责人介绍。

（张正伟 陈冰曲）

金融服务走进民宿 乡村振兴迎“活水”



金融专项服务点首次走进乡村民宿。（张正伟 摄）

近日，中国人寿财险宁波市分公司将党建联络点与三农保险服务点开进慈城半浦村的“家春秋”民宿，还面向全市民宿企业发布“民宿保”专属保险产品，为民宿经营者提供财产损失、公众责任、营业中断等风险保障。

这是我市银行保险机构在乡村民宿开设的第一个金融服务点，接下来，宁波市民宿经济促进会和相关金融机构将加大合作、资源共享，力争在全市每一个村设立一个民宿金融服务点。“民宿专属保险有利于抗风险、保经营，让全市的民宿经营者吃下了定心

丸。”宁波市民宿经济促进会相关负责人说。

做好“三农”金融服务，全面助力乡村振兴。中国人寿财险宁波市分公司、广发银行宁波分行以此次金融“入驻”民宿为契机，与全市民宿企业在党建共建、保险风险保障、银行普惠金融、客户资源共享等方面开展深度合作，力争今年搭建“2512”金融服务乡村振兴体系，即设立20个党建共建基地、开设500个三农保险服务点，升级1000家民宿终端、提供两亿元民宿专项信贷资金。

（张正伟 杨镇）

金融创新 栽树引才

“海高贷”：开辟绿色通道“引凤来甬”

记者 张正伟 通讯员 胡思维

优先提供额度，建立“绿色通道”，企业授信审批3至5个工作日内完毕……新年伊始，中行宁波市分行对接海外人才创新创业工作全面提速，力争“海高贷”支持企业超过50家，放款金额突破一亿元。

“海高贷”全称海外高端人才贷款，是中行宁波市分行响应宁波“科技创新2025”号召，与宁波市海外高层次人才联谊会联合打造的海外人才创新创业专属信贷产品，享受普惠利率，担保方式多样，信用贷款额度最高1000万元，综合授信额度可达2000万元。

“海高贷”主要针对宁波市县两级部门引进、符合认定标准的海外高层次人才（团队）创办或依托的科技型中小微企业。相关企业经市县组织部门或人才办推荐，即可

按照“中银信贷工厂”授信准入标准办理贷款申请。与一般信贷产品相比，“海高贷”的专属性强，申请企业主要创办人或核心技术创新人必须是海内外高层次人才或创新创业团队，原则上要求企业核心产品已经投产。此外，相关企业的资产负债率不高于80%，企业及法人（实际控制人）必须信用记录良好。

据悉，近年来，中行宁波市分行与市海外高层次人才联谊会紧密合作，针对人才企业轻资产、高成长、高科技等特性，创新金融服务模式，突破传统银行信贷产品重抵押、看报表的做法，借助政府部门推荐和专家评审，根据人才等级和政府补贴金额核定海外人才创新创业企业授信额度。此外，该行还充分发挥“中银信贷工厂”流水线作业优势，单独切分专项人才信贷额

度，快速、高效提供金融服务；推出“海高贷”结合“科技贷”“知识产权质押”等非抵押产品配套使用，满足企业多种融资需求。

据统计，截至2020年12月末，中行宁波市分行通过续做“海高贷”业务，累计支持14家科技型企业，投放贷款近3200万元。支持领域涉及半导体、信息科技、能源科技、医疗器械、生物科技等。

“此次实施意见推出后，我们将再接再厉，加大工作力度，助力宁波科技创新和海外高层次人才引进。”中行宁波市分行相关负责人表示，将与市海外高层次人才服务中心、海外高层次人才联谊会等专业机构合作，多渠道、多方位做好“海高贷”宣传推广工作，力争全年放款企业数量翻两番，放款金额增加两倍。

江北探索 “超市+菜市场”新模式

传统菜市场受互联网经济以及外围同类型店铺冲击，经营变得越来越困难。江北区双东坊菜市场就是其中一个。昨天，该市场以安鲜生活双东坊菜市场面貌全新“归来”，启动试营业，尝试走出一条“超市+菜市场”的新经营之路。

安鲜生活双东坊菜市场不仅拥有传统菜市场的蔬菜、肉禽、水产、水果等商铺，而且每个商铺前面还挂出招牌，促使商贩们优质服务，建立自己的口碑。新菜市场里，既有生鲜食材，又有即食熟食，还有半成品，满足多层次多年龄段顾客需求。从区域划分看，一半是开放式营业摊位，另一半则改成超市，引入自动结算系统，高度智能化、自主化。

根据周边住宅区密集特点，市场还引进了不少网红和老牌餐饮企业，比如有20年历史的格格家，

宁波鄞江桥手工作品“阿鹁姐”，宁海特色小吃等。

据悉，近年来，江北区市场监管局努力将全区农贸市场打造成为“便利化、智慧化、人性化、特色化、规范化”的购物场所。截至目前，已累计投入资金5935万元，改造提升农贸市场18家，其中完成改造14家，其余4家改造工作预计在春节前完成；新建四星级市场6家，“五化”市场5家，两项创建数量均居全市第一位。

（王岚 陈丽萍）

