



杭州跨境电商综试办、都市快报联合推出
“跨境创客 杭州故事”系列报道

传统工贸企业转型“上网触电” 临安打造跨境电商B2B样板区 政府像管家一样做服务 企业组织协会抱团发展

说起临安,很多人第一反应会想到核桃。

早在十几年前,龙岗镇新溪新村就有个姑娘借助网络,将坚果炒货卖到了全国各地,如今每年生意都有上百万元。

从那时起,电商的基因就慢慢注入临安,从农产品触网逐渐向工业产品延伸,现在又迎来了跨境电商的迅猛发展。

去年,是临安跨境电子商务发展“元年”。这一年,临安市投入2000万元扶持电商发展,同年中国(杭州)跨境电子商务综合试验区临安园区开园迎客(以下简称“临安园区”),目前入驻企业74家,实现100%入驻。

借助跨境电商转型升级,去年临安市实现外贸出口额17.53亿美元,同比增长11.51%,其中跨境电商出口额占10.5%。

从淘宝网店卖核桃,到跨境电商猛龙过江,经济下行压力下,临安外贸企业靠什么成为杭州跨境电商B2B样板?在跨境临安园区或许能够找到答案。记者 韩宇挺

从传统企业蜕变为跨境电商

2015年8月,中国(杭州)跨境电子商务综合试验区临安园区开园,首批入驻企业30余家。

杭州可靠护理用品股份有限公司从2015年下半年开始,致力于从传统外贸向跨境电商转型,是临安外贸企业转型跨境电商的成功典范。董事长金利伟说,公司从2012年开始电商销售,尝到了甜头,之后一年的电商销售实现3000多万元,成为行业全网销售第一。他认为,对企业来说,电商不仅仅是渠道,还是一种思维模式,制造业发展电商最需要的是思维模式的转型。公司内部必须扁平化,员工设想、领导决策尽可能减少中间环节。

临安霍夫瑞汽车维修设备有限公司是首批入驻的企业之一。去年,这家只有4个人的公司实现了138.2万美元的销售额。总经理骆飞熊说,他以前在上海做进出口外贸,2014年回乡创业开办公公司,园区开园之后,他就把办公室搬到了园区,得到不少扶持。

临安市华宇橡塑有限公司原本是一家生产生料带的传统企业,成本上升后,面临利润越来越薄的困境。而现在,公司在园区里办公,接轨国际化电商,生料带从一卷几美元卖到了几十美元。公司总经理马顺荣说,直接到亚马逊上卖,渠道一变,利润立马增加了,这在以前是不可想象的。

杭州镇涵运动器材有限公司,是一家100%的出口型企业。最近这几年健身器材行业原材料价格一直起伏不定,很多企业接单都成问题。公司总经理郎玲巧说,公司从创立之初就积极利用电商平台与国外客户对接,现在已经跟100多个国家200多位客户建立了合作代理关系,订单根本不成问题。

同时,公司还在临安园区内设有展示区。郎玲巧说,现在大约有20%的产值转到线上,销售渠道主要通过速卖通、亚马逊等,减少了很多中间环节。依托跨境电商园,她有信心2020年前实现总产值1亿元。

这样的例子,在临安比比皆是,和其他面临困境的制造企业不同,他们对未来都充满了信心。



中国(杭州)跨境电子商务综合试验区临安园区

政府提供贴心管家式服务

目前,临安有许多企业都排着队希望入驻跨境电商园。

为什么?园区负责人说,他们提供的不单单是办公场地,更多的是管家式增值服务。

比如对于新入园创办企业,园区会给予一次性奖励及两年免租政策,同时实行“一次申报、一次查验、一次放行”的监管创新模式,享有便利的出口退(免)税机制。“单一窗口”平台,更是为企业提供了报关、商检、退税、结汇等环节上的一站式服务,大大降低了报关成本,提高了效率。

同时,为了使企业找到更多的出口平台和机会,园区还特别集合了阿里巴巴国际站、中国制造网、环球市场等服务商。网站建设、业务指导、产品拍照等第三方服务企业,也会为园区企业提供“上门服务”。园区的抱团集聚效应,还让企业在平台运营费用上享受一定比例的优惠。

更为贴心的是,园区为企业开设了集体食堂、会议室、健身房、咖啡吧、阅览室等,配套一应俱全。为了方便员工上下班,这里专门开通了10路公交车。

帮助解决人才瓶颈

除了这些看得见的硬件扶持,更难得的是园区还帮助企业招揽人才。而这一点,正是临安企业发展的弱项。

跨境电商不是普通产业,对从业者的技能和素质要求较高,临安毕竟不能与杭州、上海等大城市比。就拿离园区仅一步之遥的浙江农林大学来说,尽管该校设有电商专业,但从这里毕业的大学生,包括临安本地大学生,也鲜有就地择业,多数会到杭州等大城市寻找发展。

为此,园区和浙江农林大学、浙江工商大学和杭州电子科技大学等3所高校签订了伙伴合作协议,园区企业可以作为学生的实训基地。前三个月,学生拿1100元底薪,满试用期后,除了底薪还可享受15%-20%的业务提成。等学生毕业后,月薪涨到4-5千元,特别优秀的甚至可以持有股份,变成合伙人。如此一来,不少人就会愿意留下来。

在农林大学经管学院杨雪雁老师看来,这样的实训机会,不仅仅只是实习,还能让学生体验创业的艰辛和乐趣,甚至萌发自主创业的冲动,“对今后的成长很有好处。”

此外,在临安园区内设有跨境电商人才储备

库,会定期邀请专家讲课培训、举行沙龙。

成立协会抱团发展

为了让跨境电商企业增加凝聚力,去年11月26日,临安市还专门成立了跨境电子商务协会,与之前的临安市外贸电商协会一起,形成企业之间抱团发展、相互学习的良好氛围。

华宇橡塑有限公司总经理马顺荣就是这个协会的会长。他介绍,协会成员已达71家企业,80%是工贸一体转型而来。

他们会经常组织开展老板沙龙、业务人员技能培训和分享,到了年底企业们还聚在一起办新年晚会,表彰优秀员工。

会员企业缺资金,协会就组织对接临安市农村信用合作联社,为轻资产的跨境电商创业者提供全方位的金融服务,目前已为跨境电商创业企业和个人信用贷款授信58人次,总授信额共2465万元。

两年来,临安外贸电商协会共举办大大小小活动115场,培训4000余人次,先后被评为阿里巴巴2014、2015年度最佳生态商圈和协会称号,同时被评为中国制造网2015年度最佳合作商会。

“创业最大的困难其实是孤独感。”德顺电子负责人陈敏说,他入驻园区后,不仅享受了房租减免政策,还有相应的跨境贸易配套服务和各种培训服务,各个企业之间还能经常走动交流,感觉特别温暖。

二期有望8月运营 打造新型跨境产业链生态

临安跨境电子商务产业园从无到有,当年建设当年投用,被称为互联网速度。

今年年初,经过省商务厅评审,成功获批为“浙江省级跨境电子商务产业园”。

作为主管部门,临安市商务局局长张敏表示,按照杭州市的统一部署,临安坚持以做大B2B出口为主攻方向,以跨境电子商务产业园为载体,力争建成杭州城西跨境电商B2B的样板区。产业园会一如既往地帮助中小企业探索“互联网+外贸”的新通途。

目前,临安跨境电商产业园二期已完成业主、政府和运营方签约,正在全面开展内部装修、专场招商和企业孵化体系建设等工作,争取8月底前正式运营。未来目标是,协同形成区域跨境电商产业集群,营造新型的跨境B2B产业生态。



园区内景