

# 政府协会服务商企业合力助推 临安跨境电商迈入发展快车道

见习记者 王莉莉 记者 刘伟 通讯员 吕小青 张春

2015年是临安跨境电商发展的“起始年”,2016年将会是临安跨境电商大发展的“元年”。去年,在全国外贸形势低迷大背景下,临安却实现了逆势上扬——实现外贸出口额17.53亿美元,同比增长11.51%。其中,跨境电商实现出口额1.84亿美元,占外贸出口总额的10.5%。

经济下行压力下,临安的外贸企业靠什么扭转局势,绝处逢生?杭州跨境电商综试区建设大格局中,临安缘何能率先领跑,成为杭州打造跨境电商B2B样板?

## 经验一 政府搭台,筑巢引凤



和设计,并设立了专门的园区办公室,政府职能部门开展前置服务,与企业对接,企业需要什么配套,就引进什么服务,实现“足不出园”,所有产品的专业化服务,都能一站搞定。

筑好巢后,引凤自来。开园仅3个月,一期园区的90%“席位”就被“抢光”,目前已实现入驻率100%,共计入驻企业74家,其中平台和第三方服务企业10家,经营性跨境电商企业64家。园区二期1.9万平方米也已进入内部装修阶段,以委托第三方专业机构运营的方式,强化招商引资力度,提高运营管理水平,争取8月底前正式运营。在企业的引入上,园区注重结构配比,以B2B企业为主,通过路演评审的形式择优入园,跨境电商产品覆盖电线电缆、绿色照明、五金工具、复合装饰材料、体育用品、食品、无纺布、纺织服装等行业,整个园区B2B特色鲜明,并引导和推动外贸规模企业从事跨境电商、入驻跨境电商园。

平台的建设也让政府的政策引导有了载体,更加有的放矢。以跨境电商园区为依托,以跨境电商B2B企业为重点,临安市全面落实综试区跨境电商B2B专项行动,建立“标杆100”企业库,形成杭州、临安两级重点企业服务库,并以“标杆100”企业为重点,突出做好上线企业、实绩企业培育和信保产品推广等工作。与此同时,将“单一窗口”推广作为跨境电商B2B发展的关键举措和重要内容,依托综试区对“单一窗口”平台不断完善和功能提升,及时进行海关申报、数据发送。

## 经验二 协会搭桥,抱团发展

跨境电商的发展,既要发挥好政府主导作用,又要发挥好企业主体作用,而在政府和企业之间,需要沟通的桥梁和纽带。行业协会,正是这样的一座桥梁。

临安最早“触网”的华宇橡塑、海航贸易、小王子食品等10多家企业,在上线过程中越来越感受到面对互联网外贸这一新生事物抱团取暖的重要性,于2014年5月共同发起成立临安外贸电商协会。去年8月,协会正式入驻临安跨境电商园。

协会作用的有效发挥,弥补了很多政府工作的短板和目所不及之处,在资金、人才、培训等方面通过资源整合、互帮互助、抱团取暖,构建起了共生共融的跨境生态体系。

如入园企业缺人才,协会就通过微信群发动,组织30多家跨境电商企业在浙江农林大学先后举办了多场人才招聘会,每个企业老板自己上台讲用人需求,讲电商梦想,吸引毕业生入园就业。协会还成立跨境B2C商学院,在园区里腾出120平方米的办公场地,建立了70个工位,联合企业建立孵化基地,邀请浙江农林大学、杭州电子科技大学的电商专业学生前来实习开店,运用速卖通、亚马逊等电商平台销售会员企业货源,提升大学生的跨境电商实操能力。

会员企业缺资金,协会就组织对接临安市农村信用合作社,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。

跨境电商企业发展需要不断学习,协会就整合合内企业家资源,拉来赞助,邀请阿里巴巴、中国制造网、环球市场等平台的业务负责人作沙龙分享,开展企业跨境电商业务人员的各种实操技能培训和学习分享。协会通过开展临安市2015年生态外贸季,组织百团会战,吸引园内39家B2B和B2C企业参加,分成红、黄、蓝、橙、绿五大军团开展45天的业务大比拼、新人快成长、技能大提高、业绩高增长活动,评出了接单王和最佳军团,直接提升了跨境电商交易额。

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年度最佳生态圈和协会称号,同时被评为中国制造网2015年度最佳合作商。



## 经验三 借力服务商,事半功倍

在商业领域,“政府的手”的职能更多的是在宏观方面的调控,而企业上线后,落实到细处的种种精细具体的管理需求,则要借助第三方服务商的力量,用市场化机制为跨境电商B2B专项行动上线经营企业提供专业化深度服务。

去年底,阿里巴巴国际站启动了拍档招募行动,面向中供资深员工,组织一批有激情有梦想有价值观的阿里人成为中供拍档,走到客户身边,让当地客户得到及时高效服务。负责阿里巴巴国际站中国供应商临安区域的赵浩帆,成功通过中供临安区域拍档考核。今年3月,他注册成立了杭州擎天柱网络科技有限公司,全面负责阿里巴巴国际站和一达通外贸综合服务临安地区业务,包括上线服务、人才培养、物流金融等服务,并获得了阿里巴巴人才第三方服务资质,形成“中供铁军+临安市场”的格局。

临安市看准了服务商所起的中介作用在助推跨境电商发展中重要地位,抓住机会,主动向赵浩帆抛出橄榄枝,为其提供办公场地,携手建设临安跨境电商服务中心。4月初,擎天柱网络科技有限公司正式入驻临安跨境电商园后,联合浙江农林大学先后举办了三场人才招聘会,覆盖了临安市150家外贸企业和500多位求职人才,解决了106人的就业问题,而整个三场招聘会不收取企业和个人任何费用。除此之外,赵浩帆每周都会带领团队开展沙龙和培训,动员上线经营成功企业现身说法,以榜样的力量带动更多传统企业运用互联网开展国际贸易。5月份临安一达通成交量已列浙江省阿里巴巴合伙人区域第一位。

借力使力,精准服务,取得的是事半功倍的效果。对于阿里巴巴来说,输出了一个跨境电商人才,带动了本地化服务团队。对于政府来说,企业上线后的后续服务都可以交给第三方服务商,推动跨境电商可持续发展。两者联动,构筑第三方落地服务模式,带动越来越多传统外贸企业和制造企业走上互联网外贸之路,带动传统制造业走上转型升级、打造品牌的新路。

## 经验四 激发企业动能,催生跨境电商“小巨人”

企业的发展,最终还是要落实到企业自己身上。在临安,政府、服务商、协会的协作助力为临安的跨境电子商务发展营造了良好的生态环境,充分激发了企业的创新创业活力,由此催生了一大批互联网外贸行业的“隐形冠军”。

金盟道路设施有限公司是临安最早走上跨境电商道路的企业之一。本世纪初,其主营产品睿井盖曾辉煌一时,在杭州市场占有率有八成占有,然而,这样的好光景到了2010年开始转折直线下滑。2010年,金盟道路设施有限公司总经理董成龙开始试着打开国外市场。他早早地抓住了跨境电商的萌芽期,建立了自己的产品网站,并配上中英文介绍,又借助阿里巴巴国际站、中国制造等平台,向外宣传推荐金盟生产的睿井盖。

这么笨重的睿井盖也能放到网上卖?当时他的举动并不被人所理解。但互联网的神奇之处就在于,在这里没有什么不可能。通过努力,2010年



临安园区孵化平台



杭州镇源运动器材有限公司

年底,第一个海外订单终于从网上飞来,金盟正式开启了跨境电商之路。此后,通过持续不断工艺改进和技术研发创新,金盟的产品在国际上的认可度也越来越高。去年,金盟厂通过国际CE认证(CE标志是一种安全认证标志,被视为制造商打开并进入欧洲市场的护照),成为全球第三家、国内唯一一家通过国际CE认证的生产复合材料井盖企业。2015年,公司睿井盖跨境电商B2B销售额达到5000万元人民币,而其内贸销售额只有跨境电商销售额的十分之一。

与许多从事传统外贸的纺织品企业一样,临安贝贝家纺织品有限公司早前也曾惨遭“滑铁卢”。“2010年起,公司接到订单越来越少,2014年春季广交会,我们连一张新客户的订单都没接到。”这样惨痛的经历,让临安贝贝家纺织品有限公司副总监林亮下决心改变。他敏锐地捕捉到了从互联网发出的一线生机,于是立即着手组建团队,注册域名开发了一个网站,将公司2000多种家纺产品花型款式上网,在阿里国际站、速卖通、敦煌网、亚马逊等平台上开通了账号,并将自己公司的网站链接到各个平台账号页面上。

不到一个星期,公司网站就有了流量,并成功实现询盘。这使得林亮信心大增,随即招聘专业的设计师来打理网站,并组建了一个10多人的设计部,通过不断地开发新产品,推出新花型,吸引和拓展了更多的海外新客户。去年下半年,他们所设计的一款多功能儿童卡通床罩,通过网络展示,得到了沃尔玛、BBB、Wallgreen的青睐,成功赢得千万元的大单。

通过发展跨境电商,贝贝家上演了一场“绝处逢生”。去年,公司实现了8000万元人民币的外贸销售额,其中,跨境电商销售额达到了5000万元人民币,跨境电商平均利润率达到26%。

在临安,在跨境电商综试区建设的推动下,像贝贝家纺织品、金盟这样的跨境电商“小巨人”不断涌现。跨境电商为企业注入了新动能,成为促进传统企业增长的有效途径,同时也给临安的外贸带来新的增长极。

