



寻求新流量，借道跨境电商 我市企业网上进军海外市场

本报记者 赵碧莹 文/图

跨境电子商务，敲开了无国界网购的大门。日前，浙江宝利特新能源股份有限公司相关负责人张军告诉记者，自2015年宝利特新能源试水跨境电商后，这几年宝利特已经通过网上市场将产品出口到了67个国家。

尝试跨境电商，每年销量成倍增长

几年前，受欧美“两反一保”影响，光伏行业一度陷入寒冬。如何从深坑跳出来，成为宝利特新能源面临的迫切问题。

以前，我们招揽新客户大多是通过展会来实现的，投入比较大，而且这几年效果也没有以前好了，再加上欧美“双反”的影响，让我们不得不开始考虑通过别的方式开拓新的市场。张军说。

互联网的热度为宝利特新能源带来了新的灵感：可不可以尝试跨境电商呢？

2015年中旬，该公司决定成立电子商务事业部。于是，只有几个人的团队通过跨境电商运营，利用外贸新技术、新模式进行创收，仅用一年多的时间，在阿里巴巴线上信保交易就突破了千万元大关。

2015年至今，通过跨境电商成交的订单每年都以成倍的速度在增长，就像今年上半年，我们的销量就翻了一番，南美、北美、中东、非洲多个国家都有我们的客户。尤其是



宝利特新能源生产车间。

中东、非洲等一些政局不稳定的国家，比较缺电，对太阳能产品的需求就比较大，但是以前我们通过线下渠道很难突破这些市场，倒是如今通过跨境电商进入了其中。张军说，如今宝利特新能源在阿里巴巴国际站上已经有3家店铺，每个月销售额400万元~500万元，这在同行业中算是领先的。

张军告诉记者，他们开拓了传统市场之外的新客源，在获得市场议价能力的同时，利润也大幅上升。目前，跨境电商销售额已占宝利特全部出口额的两成，在阿里巴巴国际站光伏行业的全球市场占有率排名第一。而且，我们现在计划把线下资源和线上资源整合起来，通过线上引流到线下展会推广，让

线上和线下优势互补，寻求新的流量增长，深挖用户价值，拓展新的发展渠道和销售模式。

阿里巴巴上温岭供应商有400多家

从传统企业来看，宝利特新能源如今在跨境电商方面的增速还是比较快的。市商务局相关工作人员告诉记者，不止是宝利特新能源，这几年温岭不少企业都开始尝试跨境电商，石林鞋业、旭日滚塑、鑫磊空压机等都在跨境电商上有新的发展。如今，在阿里巴巴上做跨境电商的温岭企业就有400多家。

强大的制造业基因是温岭发展跨

境电商最根本的优势。温岭民营经济发达，制造业强大，产业比较丰富，这正是温岭企业发展跨境电商的先天优势。该工作人员说。

此前，在温岭跨境电商招商会上，该局相关负责人表示，跨境电商作为中国经济发展的新引擎、产业转型升级的新业态和对外开放的新窗口，为中小企业提供了巨大的发展空间，我市传统企业正处于转型升级阶段，应当抓住机遇，寻找到适合自己产品的平台，积极走“互联网+跨境”之路。

为此，政府部门也在不遗余力地推动跨境电商的发展，让企业在发展跨境电商时能够更有信心。2016年，我市制定了《温岭市电子商务“十三五”发展规划》，对我市跨境电商发展进行战略性部署，特别是对传统外贸企业借助“一带一路”发展机遇，通过建立良好的跨境生态圈，推进跨境电商发展。

我市还出台了《温岭市人民政府关于进一步促进商务经济发展的若干扶持政策》，对加入跨境电商电子商务平台销售产品的企业，一次性给予每家2万元奖励。对通过跨境电商电子商务平台年出口成交额首次突破100万元、500万元、1000万元的生产或贸易企业分别给予5万元、10万元、20万元奖励；对企业自行设立的且被认定为省级跨境电商公共海外仓的项目，除省级给予的奖励外，市级再一次性给予20万元奖励；对租用省级跨境电商公共海外仓开展电子商务的企业，给予租赁费最高50%奖励，每年最高不超过5万元。

个人卖家掘金跨境电商 利润更大， 就是物流成本有点高

本报记者 赵碧莹

温岭企业尝试跨境电商，温岭的淘宝卖家们也不甘示弱，不少人从淘宝、天猫转战跨境电商。除了阿里巴巴国际站，还有不少卖家在速卖通、亚马逊、eBay等跨境网站上也设有网店。

跨境电商物流成本高，有时邮费贵过产品

国内轻工业产品像饰品、衣服、鞋帽等在国际市场都有相当的名气，价格便宜而且种类也多，如今，国外有很大一群人喜欢买这类中国产品。eBay、速卖通、亚马逊等跨境平台就是在这样的情况下热起来的。我市一位专做电商的卖家张先生就在速卖通上开了一家网店。

全球速卖通是阿里巴巴旗下面向全球市场打造的在线交易平台，企业和个人都能在上面开店，所以被卖家称为“国际版淘宝”。张先生介绍，像淘宝一样，把商品编辑成在线信息，通过速卖通平台，在海外发布。类似国内的发货流程，通过国际快递，将商品运输到买家手上，就这样轻轻松松地与多个国家和地区的买家达成交易，赚取美元。

和国外客户做生意还是比较爽快的，一问一答很快就能成交，不像国内淘宝，有时候还要和你讨价还价。他说。

不过，在速卖通上开店并不是没有风险，比如物流风险、国际折扣的变化，以及汇率的波动。对国内电商来说，万一交易中出现“退换货”，一次运费也就6元左右，损失并不大。但国际物流动辄近百元的物流费用，有时甚至比产品本身都贵。

因为跨境电商物流成本很高，很多时候一个产品单价里物流成本就占了50%以上。所以，碰到丢货或者客户要求退货时，我们也不会要求客户把东西寄回来，毕竟退回来的成本太高，还不如送给客户换个好评。我市一位速卖通卖家李小姐说。

除了物流成本，我们最担心的就是东西寄晚了，甚至寄丢了。李小姐说，在规定时间内寄不到是常有的事。之前，我们就有一个包裹寄到印度去，本来应该十几天就到了，结果50多天都还没寄到。

速卖通门槛在提高，个人卖家要注册公司

李小姐和张先生的很多客户来自俄罗斯、东南亚、美国、巴西等。因为俄罗斯、巴西等国的轻工业匮乏，人工成本又高，对这些国家的消费者来说，我国产品的价格优势十分有吸引力。这些国家消费者的购买力都极强。

不过，相比淘宝等国内市场，速卖通等平台上销售的商品单价普遍偏高。比如，一双回力鞋在淘宝上单价35元，速卖通上能卖到27美元。一般来说，我们对外都会承诺包邮，但羊毛出在羊身上，我们会把邮费的价格计入定价，所以相对来说，同一款鞋子，速卖通上的定价就会比淘宝上的定价高得多。张先生说。

比起国产产品的利润，做国际淘宝的利润显然高得多。李小姐也是因此才从淘宝转战速卖通。我们之前在速卖通上卖过手机配件，看着很值钱，但因为分量轻，邮费便宜，有时候一包就能赚50元。

李小姐告诉记者，以前做速卖通的门槛并不高，而且入门简单，竞争压力也没有淘宝大，所以国内很多人都转战速卖通。但是这几年，速卖通的要求开始提高了。比如2016年，我就差点退出了速卖通，因为那时候速卖通发布了一个公告，要求卖家升级成企业，个人身份的卖家会被下架在线产品，而且对在售的产品也有品牌资质要求。李小姐说，那时候，很多小卖家被“洗”掉了，她舍不得放弃，最后还是去注册了公司。毕竟，现在跨境电商的市场越来越大，做了那么些年，放弃太可惜了。

上半年太阳能电池出口额同比增长12.96%

5·31 新政倒逼企业苦练内功

本报记者 赵碧莹 文/图

在2010年之后的几年时间里，受欧美市场“双反”影响，国内的光伏行业一度陷入发展低谷，当时温岭的光伏企业也受到了极大的冲击。通过不断调整、适应，如今的光伏行业已经走出“寒冬”。从近两年的数据来看，我市的光伏行业正在逐渐回暖，今年上半年的成绩便很不错。台州海关驻温岭办事处相关工作人员告诉记者，1月至6月，我市太阳能电池出口额达1.37亿元，同比增长12.96%。

10年前，由于光伏电站建设需求的迅速扩大，光伏行业快速发展，呈现出以出口为主的特点。随着行业产能急速增长，2011年至2014年，出口市场受“双反”等贸易壁垒的影响，产能过剩、供需失衡等市场矛盾日益加剧，出口量急剧下降，行业迎来了发展“寒冬”，台州的光伏企业也未能幸免。

2014年以来，随着国家相关政策的陆续出台、产业不断整合调整、优胜劣汰，市场渐趋稳定。浙江宝利特新能源股份有限公司副总经理赵东道出了目前光伏行业所处的现状。

从市场来看，我市的光伏产品出口已经从原来传统的欧美市场转向了新兴市场。宝利特新能源相关负责人张军说，以前，他们大多产品都出口到欧美市场，如今产品已经遍布



太阳能板。

欧洲、非洲、东南亚、澳洲等市场，合作对象涉及80多个国家。

就拿上半年来说，太阳能电池出口至美国为零，但是出口到英国、意大利、比利时、西班牙、土耳其、荷兰、巴西等市场的增长幅度比较大。

太阳能电池出口市场大多集中在欧洲和拉丁美洲，其中出口欧洲超过了1亿元，同比增长56.69%，拉丁美洲则是新兴市场，出口额达1700多万元，同比增长45.66%。台州海关驻温岭办事处相关工作人员说，值得一提的是，今年上半年我市光伏产品出

口到英国的增长幅度达101.05%，出口额为5546.57万元，占了总出口额的四成左右。

英国是我们重点开发的的市场之一，在市场环境低迷的时期，我们一直坚持质量建设，注重差异化产品研发，之前公司自主研发的黑色全新组件在英国就很受欢迎，如今已经开发到第三代，而且还拿到了全球第一个光伏行业的外观专利。张军说。

在张军看来，除了市场布局调整外，从企业内部来看，转型升级、开

拓市场、投入研发、打造品牌等调整，也为企业适应市场变化、增强竞争力、抢占市场提供了可能。我们以前的产品多为太阳能光伏组件，但这两年已经开始调整到整套光伏发电设备，附加值也变得更高，而且我们出口的产品中，80%以上都是自主品牌。

这几年，无论是国内还是国外，家庭分布式光伏电站为光伏企业带来了很大的发展前景，宝利特一度也将一部分市场转回到了国内。

但“5·31”新政发布，给一路高歌猛进的光伏行业踩下急刹车。新政提出，暂不安排2018年普通光伏电站建设规模，仅安排1000万千瓦左右的分布式光伏建设规模，进一步减少光伏发电的补贴力度。这给整个光伏行业带来不小震动，因降补贴、限规模力度超出预期，被称为“史上最严光伏新政”。

尽管国家能源局已对新政作出了解释说明，并表示国家发展光伏的方向坚定不移，但在光伏市场上仍引起一些波动。新政下，未来国内光伏行业会怎么发展，谁都不好说，但目前来看，影响还是很大的，可能会让我们在国内市场推广光伏产品受阻。张军说，新政下，企业不得不继续苦练内功，从粗放式转向精细化生产，通过差异化发展提升企业竞争力。

花样年华
别为溺水停下

温岭日报社宣

当心溺水