

升格为国家级后的首届中国—中东欧国家博览会,为浙江带来了什么
爆品可网购了,今年前四个月货值翻番

20吨波兰苹果首次来甬,近半已被预订

本报记者 王益敏 楼纯

6月8日至12日,升格为“国家级”的中东欧博览会在宁波举办。东海之滨、国际港城宁波站上了C位,浙江成为重要“辐射圈”之一,在此次重大展会中,收获良多。

港口、贸易、开放,一直是浙江经济发展中的天然优势。从船只往来如鲫,义新欧铁路飞驰跨境,到如今扬帆数字经济,打造“一带一路”先行区及创建国家级综合试验区,浙江与中东欧各国之间的往来,步步攀升。与会期间,钱江晚报记者见证了一个个重量级的发布与启动仪式。



陈慧带来的波兰苹果

20吨波兰苹果首次进入宁波 中东欧的品类不断扩大

这几天,陈慧频频接受媒体采访,这位个子不高的宁波女人,特地选了几件红色上衣,轮着穿,“为了就是衬托这份喜庆。”陈慧作为宁波帝加唯达商贸有限公司总经理,奔波于中东欧各国做贸易生意,已有近10年时间,年销售额从几百万元增长到如今几千万元。借助此次重大展会,她的销售品类继续扩大。

“6月1日,也就是赶在大会前,满载20吨波兰苹果的集装箱到达宁波舟山港。”陈慧说,这是波兰苹果首次正式进入宁波消费市场。

几天后,波兰苹果宁波首发仪式在宁波宁蔬菜品市场举行。火红、爽脆的波兰苹果,在历经三年输华工作后,终于开花结果。钱江晚报记者了解到,波兰苹果曾于2017年作

为展示品亮相中东欧博览会,在品鉴现场人气爆棚。当时,陈慧同样是活动的负责人之一,从那时起,引入波兰苹果的工作,一直未停歇。对于波兰苹果,陈慧可谓如数家珍。她说,波兰当地气候温和,土壤条件很适宜苹果树生长,是世界第三大苹果种植产业国。

“这次运来20吨,还没到岸,1/3的货已经被预订。”陈慧说,目前他们商定的市场价在每斤18~20元左右,展会以优惠价销售。“下半年,会有源源不断的波兰苹果运到宁波来。”

更多爆品有望通过电商引进 今年前4月,货值已翻了番

除了线下的扩大,跨境电商中东欧国家拓市行动,也于昨天启动。

“接下来,更多爆款中东欧产品有望通过电商平台呈现在消费者眼前。”宁波市商务局相关负责人表示,通过此次行动,宁波也将打造成中东欧商品进入中国市场的首选之地。对消费者来说,跨境电商有什么好处?“一个好处是国外品牌可以更迅速地抵达中国消费者手中,还有一个好处是价格优势,通过跨境电商模式进来的产品,不用交关税,而且增值税、消费税可以打七折。”

这几年,中国消费者的跨境电商消费无论是金额还是频率都在快速增长。其中,中国(宁波)跨境电商综试区是全国跨境电商零售进口最大的综试区,2018年进口额144.47亿元,同比增长85.32%。今年1至4月,中东欧跨境电商验放单量43.7万单,货值5118.4万元,同比再增长126.6%。

活动现场,还安排了中东欧国家特色商品展,40多家中东欧企业带来了200多款特色商品,吸引了国内近200家电商企业、电商平台及外贸企业等采购商洽谈。浙江多地也

纷纷发出“邀请函”。比如,杭州发动组织由网易、华润万家、贝店等428家零售商、进口贸易商、跨境电商平台组成的阵容强大的采购团。

同时,杭州的34家企业在国际消费品博览会上设置了48个展位,展示和推介杭州丝绸、纺织、造纸、电器、工具等特色产品和优势产业,这些都基本实现跨境电商服务。

营商环境持续不断优化 更多外资和境外品牌涌入

开拓市场方案,无论是“引进来”还是“走出去”,都离不开好的营商环境。在展会期间,浙江省外商投资企业圆桌会议,传递的最大信号,就是探讨与推进全面改革开放新格局,全力协力浙江打造国际一流营商环境。

截至今年4月底,我省累计设立外商投资企业超过6.5万家,投资总额超7000亿美元。外资企业贡献了全省22%的规上工业增加值、20%的进出口额、25%的R&D经费(研究与试验发展经费)支出,创造了170多万个就业岗位。

“伴随着浙江经济快速发展的,是众多从无到有、从小到大的外资企业。”省商务厅相关负责人颇有感触地说。良好的营商环境,不断提升了浙江的对外贸易业务。

在意大利生活长大的浙江人贾晓月也是此次参会的代表。她说,4年前,毅然选择回国在家乡浙江创业,还把意大利的手工作品带回中国。

如今,她创立了意大利首饰品牌“乔贝拉”,一举拿下了意大利首饰品牌ESTER BIJOUX、手工银饰品牌CLIZIA ORNATO以及珊瑚品牌D'ELIA的中国总代,越来越好的营商环境,也让她可以把更多的意大利首饰,带回中国市场。

菜鸟总裁做起了快递员,半天完成24单“刚及格”

本报讯 “您好,我是菜鸟裹裹的小件员,请问您现在在家吗?好的,我十分钟后就到。”早上7点50分,早已到岗的“快递员”迫不及待地出发了。取件、称重、实名验证……用户并不知道,面前的这个穿着菜鸟裹裹制服的“快递员”,其实是菜鸟总裁万霖。

近日,菜鸟总裁万霖变身快递员“菜鸟”,送起了包裹。他送了多少单,赚了多少钱?

运筹学和送快递也有共通

早上7点30分,万霖出现在位于城北的中国智慧信息产业园。在上岗之前,首先要接受培训,负责培训的“老师”是该片区承诺达快递员刘井维。小刘是东北人,原来在老家开餐馆。来杭州做快递好几年了,去年开始加入承诺达,专职负责这个产业园以及附近小区的菜鸟裹裹上门取件业务。老师将秘诀倾囊相授,这个“学生”也学得很快。20分钟后,第一批订单来了。背起背包,万霖就风风火火地出发了。这一天,万霖特意换上了一双运动鞋。

第一个小时,万霖一共完成了4个订单。接着,他快步折回产业园,开始更为密集的取件工作。看得出来,运筹学博士出身的



菜鸟总裁万霖变身快递员“菜鸟”,送起了包裹。

万霖很享受这次的体验。在他看来,无论是运筹学还是送快递,两者都是希望在有限的资源下,利用率更高,实现最优的结果。“此外,做快递员和总裁也有共同之处,比如,注意力必须高度集中,要有效地利用时间,考虑客户体验等。”万霖说。

半天毛收入271元

记者注意到,中国智慧信息产业园共有10座写字楼,散落在东南西北不同的区域,每座写字楼还有10多层,对万霖来说,无疑

是更大的考验。

在8楼某公司前台,万霖刚忙完了一单,这时系统提示新来了一个实时单。原来是该公司其他同事路过,看到快递员便当场下单了。“整个流程还未完全优化,订单上传交叉了。好在月底就能解决。”万霖说,自己也在思考,有没有可以优化的细节,包括订单列表的显示能不能更完全、不同类型的订单可否做区分、相同楼层的订单能不能放在一起。

半天的时间,万霖成功完成了24单,算起来,平均10分钟取一单,老师小刘表示“刚及格”。

对于这次的表现,万霖也给自己打了六七十分。“你会发现,这里面有很多生活的智慧。一个印象深刻的点是,在6楼和8楼都有订单,我第一反应是按电梯6楼,快递小哥却按8楼。”万霖解释,这是因为往下走两层会比往上走两层更轻松。

在万霖看来,物流行业的产品必须要接地气。“效率提升不是坐在实验室或是电脑面前就能想象出来的。未来我和我的管理团队还会定期实地体验,细节的打磨需要花更多的时间。”

本报记者 陈婕