



高校“创新创业”人才培养践行记

主编 肖文



电商大课堂： 跨境电商潮

冯 艳 董新平 周春华 编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社



高校“创新创业”人才培养践行记

主 编 肖 文

电商大课堂： 跨境电商潮

冯 艳 董新平 周春华 编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

电商大课堂：跨境电商潮 / 冯艳, 董新平, 周春华
编. —杭州：浙江大学出版社, 2018.2

ISBN 978-7-308-16705-5

I. ①电… II. ①冯… ②董… ③周… III. ①电子
商务—商业经营—经验—浙江 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 039033 号

电商大课堂：跨境电商潮

冯 艳 董新平 周春华 编

责任编辑 杨利军

文字编辑 董凌芳

责任校对 沈巧华 汪淑芳

封面设计 项梦怡

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州林智广告有限公司

印 刷 浙江海虹彩色印务有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 9.75

字 数 167 千

版 次 2018 年 2 月第 1 版 2018 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-16705-5

定 价 29.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心邮购电话: (0571) 88925591; <http://zjdxcs.tmall.com>

本书为

浙江大学宁波理工学院商学院“一化三型”创新创业人才培养工程教学成果

丛书编委会

主 编 肖 文

副主编 樊丽淑 林承亮

编 委 (按姓氏拼音为序)

| | | | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 陈 恩 | 丁 宁 | 董新平 | 冯 艳 | 傅晓宇 | 郝立亚 | 洪 青 |
| 姜丽花 | 李成刚 | 李荷迪 | 李雪艳 | 林建英 | 刘 彬 | 刘冬林 |
| 刘吉斌 | 刘 平 | 娄赤刚 | 马 翔 | 潘冬青 | 覃美英 | 邵金菊 |
| 孙伍琴 | 滕 帆 | 王传宝 | 王 培 | 吴新林 | 肖 玮 | 谢京华 |
| 许为民 | 张 炯 | 张 腾 | 周春华 | 朱孟进 | | |

序

创新创业是深化高等教育教学改革、培养学生创新精神和实践能力的重要途径,亦是践行“大众创业、万众创新”来促进高校毕业生充分就业的重要措施。大学生更好地创新创业,关键是要具有创新创业的知识、能力、智慧和本领,核心是要具有独立思考能力、创新创业能力、社会担当能力和协作精神。为此浙江大学宁波理工学院商学院始终把创新创业教育贯穿于人才培养的全过程、渗透到教育教学的各环节,促进人才培养模式创新,加快培养更多知识、能力、素质协调发展,富有创新精神,勇于投身实践的创新创业人才。2013年,我院以实践创新为基本依托,制定了学院创新创业教育改革实施方案,全面开启了“一化三型”创新创业人才培养工程,即“应用型、复合型、创新型和国际化”,初步建成了有机融合、联动高效的创新创业教育工作机制,形成了配套完备的运行制度体系,打造了一批创新创业教改项目和重点实践项目,使创新创业教育理念真正融入人才培养全过程,从而更有力地接受社会赋予的使命。该工程以课堂教学为基础,拓宽学生理论视野;以学科竞赛为抓手,促进学生团队协作;以暑期实习为支点,提高学生实践能力;以境外游学为载体,丰富学生人生阅历,拓展学生国际视野,培养学生国际化、多元化的文化理念和思维习惯。通过“践行悟道”,力争培养“品德高尚、知识广博、专业精深、知行合一”、具有国际视野的创新创业优秀人才。

实践是认识的来源和发展的不竭动力,商学院各专业通过实践教学体现创新创业教育,形成了专业实习与实践、境外深造与游学、职场翱翔与创业三个层面的实践教学创新成果。这是商学院教书育人的“品牌活动”,亦是学院教学实践改革的有益探索。本丛书记载了“一化三型”创新创业人才培养工程

的主要成果,记载了商学院各专业学生在学习、工作和创业方面的感悟、体会等,从学生的“悟道”体现实践教学的重要意义。

“十年树木,百年树人”,人才培养是立校之根本。“一化三型”创新创业人才培养工程紧跟当前经济发展形势,从需求和供给两方面出发;把握当前创新创业人才需求,改革人才培养供给体制;以课堂教学为基础,以实践教学为抓手,培养学生创新创业能力。从工程实施效果来看,有四点经验值得肯定。

第一,重视实践教学,专业建设“特色更特”。专业建设不仅需要校内课堂,也需要社会课堂,只有两者结合才能使得学生具有全局意识。“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”。学院加强课堂教学与社会实践对接,以暑期社会实践、企业认知实习等为“助攻”,积极鼓励学生“走出去”,参加社会实践等活动,培养学生实践动手、团队合作等能力;加快将企业“引进来”,让更多的企业能够融入课堂,为课堂教学提供实践场所。

第二,组织学科竞赛,品牌活动“亮点更亮”。电子商务等专业通过“调研、竞赛、创业”三驾马车,来打造专业实践教学改革、实践能力塑造、实践人才培养的教学体系。在此过程中,学科竞赛起到承上启下的桥梁作用,既能使学生将课堂所学应用于实践,又能为其将来的职业发展提供新的想法、打下坚实基础。所以,实践教学体系构建过程中,应当充分关注“挑战杯”“电子商务大赛”“职业规划大赛”等特色活动,打响系列竞赛活动品牌。

第三,鼓励学生创业,人才培养“优势更优”。电子商务等专业紧跟当前经济形势下的人才需求,积极调动学生创业兴趣,以更好地满足市场对人才的需求。人才培养应当把握当前人才需求现状,尤其注重现阶段紧缺的创新型、创业型人才的培养。学院通过开设创业指导课程,帮助学生联系相关机构,为学生创业提供咨询服务,激发学生的创业热情和自信,使得专业人才培养优势更为明显。

第四,突出“两化”融合,国际视野“广度更广”。“一化三型”创新创业教育应当突出特色化与国际化相融合的特点,培育具有国际视野的未来领导者、创新者。学院通过推动建设境外交流平台,鼓励学生“放眼看世界”。通过游与学相结合,增学识、长见识、开眼界,与原本的教学形成互补,使学生自觉加强国际意识,主动参加国际化学习活动,不断增强自身国际竞争能力,促使学院创新创业教育的国际化水平“提速增效”。

肖文

2017年3月15日

前 言

《电商大课堂：跨境电商潮》是浙江大学宁波理工学院经济与贸易学院“一化三型”人才培养工程系列丛书的第二阶段成果之一。是继第一阶段成果《电商大课堂：点击创业梦》之后，又一部学生访谈记录作品。“一化三型”人才培养工程，即“应用型、复合型、创新型和国际化”人才培养，是浙江大学宁波理工学院经济与贸易学院教学实践改革的品牌活动。我校的电子商务专业一直以实践教学作为教学特色和亮点，注重学生实践能力的培养，经过多年的实践教学成果积累，已经形成一套多层次、多维度的可持续发展的长效联动机制。多年以来，实践教学内容较多地为高年级学生设计，低年级尤其是一年级新生的学习内容以学校通识课程为主，实践教学内容渗透得比较少。《电商大课堂：点击创业梦》的编写工作启动，为开展低年级学生实践教学拓展出一条新思路。让低年级学生通过寻找采访对象，了解电商创业者故事，体会创业之路的甜酸苦辣，用自己的眼睛观察，侧面深入体会电商实践活动。

跨境电商如潮涌 电商学子逐浪潮

第一阶段的成功给予我们很多信心和经验。第二阶段工作还未启动时，我们就开始寻找灵感。是继续按照设想，选择浙江高校学子的创业故事，还是选择最前沿的电商形势？回母校走走的电商毕业生们给予了我们最好的答案。既然我们身边有这么多成功的跨境电商创业者们，为什么不让我们的一

年级新生去感受一下汹涌的跨境电商潮?

跨境电子商务是不同关境的交易方,通过电子商务平台进行交易、支付和结算,并通过跨境物流把商品送达,以此完成交易的一种国际商业活动。跨境电商在全球范围异军突起,改变了外贸企业传统经营方式,也深刻影响我国电子商务和国际贸易的产业链布局。近年来,传统外贸增长乏力,而跨境电子商务逆势稳增。浙江由于具有经济外向度高、产业基础好、物流体系完善等优势,跨境电商的发展在全国一直处于领先地位。依据中国电子商务研究中心的数据,浙江目前从事跨境电商的市场主体有3万多家,开设的各类网店多达30多万家,覆盖了140多个国家和地区。数据显示,2015年1—10月,浙江省实现跨境电商试点出口18亿元人民币,试点进口35.6亿元人民币,全省跨境电商进出口额约占全国的20%,位居全国第二。宁波凭借着保税区和港口经济优势,早已成为跨境电商发展的主战场,2013年就被设为跨境电商试点城市。继杭州作为第一批跨境电子商务综合试验区之后,2016年宁波成为国务院常务会议审议通过的新设跨境电子商务综合试验区之一,复制推广杭州“六大体系两大平台”经验做法。

顺应电商发展趋势,浙江大学宁波理工学院电子商务专业相继与宁波保税区正正电商等企业签订校外实践实习基地协议,为产学研合作积极搭建平台。目前合作成效初显,毕业生凭借平台优势成功创业,成为跨境电商的创业者;高年级学生通过顶岗实习、课程渗透,深入跨境电商最前沿。此次访谈活动的开展,让低年级的学生接触跨境电商,了解跨境电商,感受跨境电商汹涌的浪潮。

一波三折 创业精神励志行

《电商大课堂:跨境电商潮》以跨境电商发展为背景,记录浙江省内跨境电商创业者们创业过程中的一波三折,也记录跨境电商代表型企业的成长过程,同时还记录跨境电商园区的蓬勃生机。这些被访对象大部分都是一年级的同学们自己寻访到的,同学们从未做过访谈任务,对跨境电商也不甚了解,困难挫折自然是接踵而来。

2015年5—7月,寻找采访对象。虽然身边有很多跨境电商的创业者和跨境电商企业,但是寻找采访对象这个貌似简单的任务,实际开展起来遭遇到的

尴尬也不少。同学们从刚布置任务时的摩拳擦掌、跃跃欲试、信心“爆棚”，到多次碰壁、沮丧懊恼、不知所措，也就不到半个月的时间。幸好，同学们的表现没有让我们失望。7月底的时候，大部分小组都已成功采访到了跨境电商的创业者和企业。深入社会的同时，他们发现了自己的稚嫩。准备的采访大纲不能发挥作用，采访对象临时更换，没有事先了解被访者背景遭遇尴尬……谁说结果是最重要的，过程一样让同学们成长。他们结识了很多成功的企业家，熟悉了很多地方性的行业组织，获得了很多热心于跨境电商事业的同行们的帮助和教诲；只知道电商就是开淘宝店的同学们认识到自己未来的职业远景，有了自己的创业梦想。

2015年8—9月，访谈回顾和总结。采访活动后期，各访谈小组通过PPT展示的方法，和老师、同学们一起交流自己的采访心得和学习体会。由于前期工作的一波三折，同学们自己整理的总结材料让我们深深感动，虽然无法写进终稿中，但是却成为一个个印在同学们记忆深处的故事。最后选定16个小组的访谈稿，初步构成本书的底稿。

2015年10月—2016年1月，撰写访谈稿。一年级的同学还没有开始学习如何撰写专业论文，当然也无法很好地掌握访谈稿的写作。访谈出发前，如何草拟访谈大纲，如何设计采访过程；访谈回来后如何整理访谈资料，如何撰写访谈稿；改稿过程中，如何补充访谈内容；如何写作，如何回访。对此，每一个指导老师兢兢业业，逐字逐句手把手教导。同学们的笔触如此稚嫩，还停留在写高考作文的思路中。同学们的视角有些狭窄，还无法摸到跨境电商行业的经济命脉、关键所在。同学们的耐心如此有限，几次返工修改就让他们很想放弃。在此深深感谢本次访谈活动的指导老师，历时大半年的指导工作，无怨无悔的付出，让同学们不但感受到跨境电商的发展大趋势，还认识到后期整理、写作、回访等工作需要耐心。

也许是被创业者们的励志故事感染，从无到有，在电子商务专业老师和同学们的集体努力下，我们的书稿终于要问世了。

再接再厉 求新求变

电商大课堂的系列活动很快就要迎来第三个年头，转眼间，参与编写第一

阶段丛书的同学们都快要步入大学最后一个阶段。我们这套丛书的编写工作,不仅记录下同学们成长的点点滴滴,还记录着电子商务专业所有教师的辛劳。目前,丛书与学生创新创业相关项目相结合,与学生实践教学相结合,与电子商务企业创业训练课程相结合,与培养“双师型”青年教师相结合,已经初步结出成果,同类深化项目的申请工作也已顺利开展。对学生实践、教师科研教学活动都形成良性互动,可持续发展机制正在逐步成型,真正体现出以产学研互动实践教学为特色的“应用型、复合型、创新型和国际化”的“一化三型”人才培养目标。高校电子商务专业是为电子商务产业培育高端人才的摇篮,也是服务产业、服务地方的基地。电子商务是个迅速发展中的产业,只有不断求新求变才能跟上产业发展的步伐。我们正在不断努力,勇敢尝试,用求新求变的态度,不断修正我们的项目,静静等待孩子们的成长,静静等待硕果累累的时刻,静静等待服务产业的反哺,静静等待……

冯 艳

2016年11月10日

目 录

第一篇 创业者篇

孙嵘斌：融合澳大利亚前沿资源，展望中国电商未来 / 3

俞景潇：我的创业起点——宁波理工 / 11

潘彦呈：从外贸到跨境电商，选择比努力重要 / 20

卢一潇：出口电商，铸就甜蜜时空 / 28

冯 聪：电信公司女白领，也有一个代购创业梦 / 39

张中领：站在巨人的肩膀上，仰望电商浩瀚星空 / 48

陈建武：跨境电商服务外包，做什么？ / 56

周建交：非典型跨境，缅甸翡翠的电商路 / 65

陈建根：47岁开始转型跨境电商，也行？ / 73

第二篇 企业篇

正正电商：宁波跨境电商的起航者，你还好吗？ / 85

锦绣十月：锦绣抒写电商意，十月妈妈跨境情 / 94

路 易 通：外贸逆境中寻曙光，物流优势上做文章 / 101

辰邦五金：传统工厂，转型觅新路 / 108

世贸通：最好的跨境电子商务服务商？ / 116

第三篇 园区篇

杭州跨境电子商务空港园区：政府助推，空港扬帆 / 127

鄞州(首南)电子商务创业园：互利互惠，抱团取暖 / 135

附录

《电商大课堂：跨境电商潮》采访对象、指导教师与小组成员名单 / 143

第一篇

创业者篇

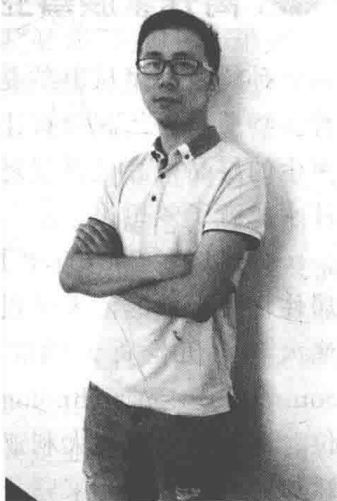
孙嵘斌

融合澳大利亚前沿资源，展望中国电商未来

文/图：张祎婷 洪静洁 岑丽娜 李娜 陈体委
指导老师：冯艳

创/业/者/名/片

孙嵘斌 宁波慈溪人。毕业于澳大利亚伍伦贡大学(University of Wollongong)，现任宁波市辉煌十月网络科技有限公司总裁。公司主营海外母婴用品、护肤品、化妆品等各类日用品，并且在深圳、上海、香港、悉尼均有办事处和仓库，是聚美优品、一号店等 B2C 平台最大的母婴及美妆用品的供应商之一，也是雅芳、Janue 等品牌在中国最大的销售代理商和互联网总代理商。公司位于宁波市保税区，具有较大的商品优势，目前已经完成两轮融资。



孙嵘斌生活照



采访手记

2015年6月28日下午，我们颠簸了一个多小时后终于到达宁波国际会展中心。会展中心热闹喧嚣，正在布展的孙总热情地接待了我们。“一直做自己感兴趣的事情。”这是采访中孙嵘斌对我们说的话。作为一个大家眼中的“富二代”，虽然家中从事的是典型的传统行业，但是孙嵘斌从创业到现在并没有接触太多家里的产业，他一直在做自己感兴趣的事情，追求自己的梦。

在宁波国际会展中心一个并不安静的展位里,孙嵘斌回忆着自己 2008 年在澳大利亚留学时开始的创业梦。

1984 年出生的孙嵘斌作为一个创业者无疑是年轻有为的,他性格随和开放,谦逊有礼,这或许与他的家庭教育和留学经历有关。在交谈中,他丰富的知识以及深刻的见解让我们深感敬佩。从六七个人的创业团队发展到现在这个“巨大”的公司,不得不说孙嵘斌和他的创业团队赶上了中国电商发展最热的黄金时期。彼时跨境母婴市场才刚起步,还处于不饱和阶段,他们用自己独特的视角、敏锐的嗅觉,利用澳大利亚乳业资源与中国母婴市场的巨大需求,最后创业成功。虽然在创业中也曾面临困难,面临选择,也曾彷徨、不知所措,但是一路走来,孙嵘斌的故事充满创业激情,充满年轻人的梦想,让我们也憧憬起自己的未来……



离开家族事业, 澳大利亚独自打拼

孙嵘斌家里从事的是传统行业,家境优越,他从小接受了良好的家庭教育。物质条件优渥没有让他娇生惯养,反而使他从小就养成了独立自主、自力更生的好品格。也许就是这样的品格促成了他白手起家,凭借自己的辛勤与汗水成就了梦想。

孙嵘斌在 2007 年 8 月踏上了南半球的那片土地——澳大利亚,一个对于居住在北半球的他来说很陌生的国家,也是他将继续深造的国家。他就读于澳大利亚伍伦贡大学的 MICT (通信与信息技术, master information and communication technology) 专业,获得电子商务和计算机信息管理双学士学位。这所大学是澳大利亚颇负盛名的高等院校,虽然身为一个“富二代”,孙嵘斌却完全没有因为家庭条件优越而不思进取,反而更加积极上进,这对很多人来说是很难做到的。2008 年,他开始半工半读,这为他的创业梦打下了坚实的基础。同年,他迈出了创业的第一步,开始他的第一个电商项目——为澳大利亚本土健康食品品牌 Nature's Care 做中国区电商解决方案。这个电商项目的成功使他更有信心,继而在 2009 年年初他在澳大利亚成立了 Cosmy 公司,开始真正的创业之旅。

虽然孙总回忆起自己的创业历程时轻描淡写,仿佛一切都是那么顺理成章,水到渠成,但是,哪怕作为在校生的我们,也知道不依靠家族事业,独自在异国创业,其中的艰辛一定不少。从选择创业项目,到组建团队,再到创业稍有起色……这里的故事越来越吸引我们想了解更多。



结合自身优势，选择电商起步

孙嵘斌在澳大利亚留学多年，并且从事的是 IT 行业，对外国的电商市场了解较为透彻。国外的跨境电商企业与中国国内相比，较为成熟一些，无论是从技术水平还是从仓储水平上，都暂时领先于中国。这为公司的前期发展提供了不少领先优势。

公司的前身起初利用 PC 端进行交易，随后将交易重心转移到移动端。最初只是做海外品牌代理，助力海外品牌打开中国电商市场，以及为其提供中国市场网络销售问题的解决方案，技术和管理经验日渐成熟后才开始经营自己的品牌。

整理孙嵘斌的创业故事的同时，我们也开始认真地思考：当初孙嵘斌会选择母婴产品作为创业项目，还是有很多看似偶然但却“必然”的原因：第一点，当时国内跨境母婴市场属于充分竞争的市场，并没有出现“大鳄”垄断，公司顺利跻身其中。基于国内各种食品安全问题频发的大环境，加上年轻父母育儿观念的转变，父母们在母婴市场中的花费，尤其是跨境母婴用品上的消费呈现倍数级递增，使可以分享的蛋糕份额非常可观。第二点，也是比较重要的一点，就是孙嵘斌的澳大利亚留学背景。在澳大利亚学习到的专业知识，以及前期的一些项目操练，让他积累下丰富的经验。凭着对电商企业的深入了解和多年积累的人脉，从事电商创业成为他的 first choice(第一选择)。事实证明，澳大利亚的先进电商发展理念和技术帮助孙嵘斌的企业比其他企业更快一步进入母婴产品市场。同时他的澳大利亚同伴以及相关企业和他的创业公司一直保持密切的联系，为国内市场提供更加优质化的产品及服务。



走过很多弯路，习惯见招拆招

幸运之神要赠给你成功的冠冕之前，往往会用逆境严峻地考验你，看看你的耐力与勇气是否足够。

就如孙嵘斌所说，创业不可能一帆风顺，选择了创业，不夸张地说，那就是天天撞墙的事情。

从 2008 年开始创业到现在，孙嵘斌走过了很多弯路，碰到了许多的困难，甚