

## 巧做“加减法” 打造自主品牌

## 出口跨境电商推动宁波产品走出国门

在外贸形势较为严峻的环境下,出口跨境电商作为一种新的模式,为宁波带来一支生力军。与此同时,它也成了制造型企业的福音。在产品利润空间遭到压缩的情况下,出口跨境电商帮助企业直接对接海外消费者,并促进制造业从OEM贴牌朝打造自身品牌转变。新模式下,人们欣喜地看到更多的宁波产品走出国门。

## “加减法”为企业带来议价权

采访中,诸多制造型企业负责人对记者表示,其实他们赚的只是“面包屑”。国内制造业的人工成本、原材料成本纷纷上涨,海外经销商代理商等层层关卡、大客户压价等因素均导致制造型企业的利润空间被压缩,并且失去了议价的主动权,因为加价意味着要失去部分客户。

作为生产者,发到海外的货就如同“断了线的风筝”。一位业内

人士表示:“你只知道这只风筝飞了。许多生产者对供应链中的几个重要环节并不是了如指掌,比如说客户的反馈、需求等。”

出口跨境电商的出現则在很大程度上改变了这个现状,通过巧妙的“加减法”为制造型企业与海外客户搭起了一座桥梁。

拓拉思(宁波)网络科技有限公司就是这支队伍中的一员,它致力于将中国的机电产品

出口到美国市场,并逐渐向促进双向贸易方面发展。

“减法”体现在去中间化方面。公司的CEO Jason Fu对记者表示,平台整合了整条供应链的方式,通过提供从产品标准定制、海外品牌打造、进出口仓储物流、售后维保服务,为宁波机电产品企业打造一个垂直细分领域的出口跨境电商平台,去中间化地将中低端

机电产品打入美国市场。除此之外,拓拉思也会帮助企业对产品进行改造,生产出符合美国不同州的产品。

“加法”反而带来了“加法”。“为供应链做减法之后,能够最大化减小中间所产生的成本,从而为终端销售时的价格带来优势。”据介绍,平台在为工厂制定合适的在线直销价格后,可以在保障价格竞争力的同时,利润较以往翻番。

印度朋友  
来甬“取经”智慧城市

上周,印度德里等地相关负责人专程赶到宁波“取经”智慧城市建设。2016年12月初,宁波荣获2016年中欧绿色和智慧城市最高奖项“卓越奖”。2016年11月底,《宁波市智慧城市发展“十三五”规划》正式印发,要求深化国内外交流合作,全力打造新型智慧城市。

近段时间,宁波智慧城市建设的“国际气息”似乎越来越浓。市智慧办主任徐红说,宁波智慧城市国际化步伐之所以日益加快,是因为“今天智慧城市已不再遥远,未来我们还能做什么?需要有更多交流,特别是国际的交流和互动。”

徐红透露,下一步,在推进新型智慧城市建设中将加速与欧洲展开项目、智博会和产业等多方面的合作,同时推广“宁波经验”,帮助宁波优秀企业开拓国内外市场。

从国际视野观察,

宁波的智慧城市建设表达了较高的战略视野和政治领导力,设计了适配的智慧治理架构,探索了智慧项目的各类建设模式,各个智慧项目也表达了广泛的新兴技术要素及其应用。

亚太地区正在成为智慧城市建设的新热土。美国市场研究机构 Navigant Research 发布报告称,到2023年,全球智慧城市技术市场规模有望达到275亿美元。

宁波还希望与欧洲方面建立多个对话机制,其中包括与西班牙巴塞罗那在智博会方面达成合作,为全球范围内的智慧城市领域交流合作搭建更好的平台;与德国在工业4.0、智能经济发展等方面展开合作;与瑞典斯德哥尔摩、丹麦哥本哈根等城市在智慧应用助力绿色发展等领域开展合作。

记者 乐晓立

## 制造业开始有品牌意识

全球有将近七成的小家电是中国生产的,而在中国,又有将近一半的小家电来自宁波。众所周知,宁波长期主打OEM贴牌,但是这种方式在外贸出口低迷时期遭到了巨大冲击。利用品牌提高价值是一个努力的新方向。如果说打造自主品牌一开始是一种思路,出口跨境电商的出现则成了将这

一想法落实的催化剂。

慈溪家电馆以出口跨境电商的新模式,为宁波品牌打入国际市场带来了契机。通过这种方式,海外客户可以直接体验到各品牌的产品,如果满意则可以在平台上进行加购。

品牌的好产品离不开一系列的规划,慈溪家电馆不仅带来了渠道,还带来了零点咨

询、凹凸设计和易网达境等力量,从获知受众需求到设计产品功能,再到制造与销售全面覆盖,将资源高度整合在了一款细分产品中。公司负责人余雪辉表示,慈溪家电生活馆的目标是打造一个完整的小家电生态圈。从这方面来看,平台更像制造型企业的贴心管家,服务到了方方面面。

SNS负责人胡少泽告诉记者:“汇率波动、原材料价格发生变化,这些都是企业无法控制的,我们唯有从品质与品牌这两个能够掌控的方面着手,做大做强,才能以不变应万变。”他表示,通过这种方式可以牢牢抓住供需关系,并从这个切入口掌握主导权。

## 中小企业可借助B2B电子商务模式突围

近期,在宁波举办的“2016年第三届全国电子商务创新推进大会”上,商务部原副部长、中国与全球化智库主席龙永图表示,B2B电子商务模式将会改变中国的制造业,助推中国经济转型升级,“宁波拥有众多中小企业,有优良的制造业基础,尤其是中小企业从事制造业的时间比较长,”他说,这使得宁波在发展电子商务上拥有绝佳的优势。

另外,龙永图表示,在全球化的今天,一个制造业,特别是有技术含量的制造业,必须要整合全球最好的资源,包括全球品牌、设

计、技术以及大数据的利用。只有整合全球资源,中国制造才能上一个新的台阶,关起门来是做不好的。

“B2B平台实际上是打通了中国制造业特别是中小企业制造业,和全球的零部件供应商、设计供应商、品牌供应商的一个联络渠道。”龙永图说,在大数据时代,制造业已经发展到了量身定做、个性化阶段,只有通过大数据了解全球消费者趋势,才能走上精准化发展道路。

不过,龙永图指出,目前很多从事制造业的中小企业正处在一个困难的境地,准备进

行突围,“在这样一种情况下,我认为B2B模式可以成为一个很好的突围渠道。”他说,使得中小企业能利用B2B的平台来整合全球的资源,来走出目前发展的瓶颈。

在龙永图看来,在经济全球化的过程中出现了很多新的特点,这些新的特点特别有利于电子商务的创新和发展。

第一个特点是以互联网为代表的新技术逐渐成为推动经济全球化的主要动力,电子商务的蓬勃发展就是全球经济的一个新的增长点;第二个特点就是中小企业日益成为经济全球化

的载体,过去都讲经济全球化的载体是跨国公司,跨国公司通过全球贸易,通过了全球化的发展。由于信息不对称,广大的中小企业还不可能和跨国公司站在同样的起跑线上进行竞争。但是互联网改变了一切,互联网把中小企业从全球化的边缘中推到了经济全球化的了中心地位。特别是电子商务使广大中小企业进入到全球贸易中间去,从而并日益成为经济全球化贸易的生力军,成为电子商务发展的重要载体。

记者 劳育聪  
王婧  
通讯员 马美兰

上海宁波常州  
推进石墨烯产业协同发展

近日,由上海石墨烯产业化技术功能型平台、宁波市石墨烯创新中心、常州江南石墨烯研究院联合发起的长三角石墨烯产业协同发展推进会在常州召开。

会上,上海、宁波、常州三家机构共同签署《长三角石墨烯产业协同发展合作备忘录》,三方将联合建设石墨烯产品信息共享平台、石墨烯大型科学仪器设备共享服务平台、石墨烯国际合作交流平台、石墨烯应用创新平台、石墨烯公共技术服务平台、石墨烯联合创新中心、石墨烯产业发展联盟,携手推进长三角石墨烯产业协同发

展;力争通过5年至10年的努力,提升长三角石墨烯产业集群在国际市场的话语权和竞争力,使长三角率先成为技术先进、结构合理、特色鲜明、机制灵活、竞争力强的全球最重要的石墨烯高新技术产业化基地,在更大范围推进我国产业的转型升级,最终实现制造大向制造强国转变。

宁波是国内最早开展石墨烯研制和产业化应用的地区之一,已在石墨烯技术创新与产业发展方面走在全国前列。

记者 乐晓立  
通讯员 储昭节