

关键词

余涌：“出口新红利在于数字化”

“改革开放40年来，中国出口贸易增长了977倍，其中民营企业出口占比达48%。”这是阿里巴巴国际站从海量的官方数据中梳理总结出来的，每天有来自全球200多个国家和地区的中小企业在此平台上交易。

经过近40年的发展，民营企业已然占据我国外贸出口的半壁江山，尤其是广大中小企业未来有望成为驱动中国外向型经济的强劲动力。宁波，正是这样一片民营经济和外向型经济的沃土。

如果说，以前中国制造出口得益于“三来一补”和“加入WTO”等政策红利，那么在外贸充满不确定性的当下，出口的新红利在哪里？

余涌给出的答案是：数字化。

“不管外贸形势走向如何，中国制造数字化转型升级都是必然的。对出口企业来说，现在应该关注的不是卖多卖少，而是卖深卖浅，做深外贸价值链的机会来了。”

基于此，阿里巴巴国际站希望通过数字化解决方案，让众多中小企业专心聚焦到产品设计、研发、品控、品牌等方面，提高核心竞争力，也就是上文提到过的“两个100”中间的利润空间。同时，改造生产线、实现产品的柔性化定制、拓宽分销渠道，让产品获得更多机会。

今年6月，阿里巴巴“数字化出海2.0”启动，包括了三大新外贸矩阵：数字化人货场、数字化履约服务、数字化信用体系。其中，数字化人货场为企业带去更多的商机，获取更多订单；数字化履约服务则在支付、通关等步骤层层加大数字化渗透，为企业带去低成本、高效率、确定性的服务体验；数字化信用体系则是保障外贸稳定性和确定性，解决中小企业因信息不对称造成的抗风险能力弱问题。

数字化出海



关键词

刘润：“行业与行业的边界正在消融”

移动互联网让企业之间的竞争迅猛升级：从地段、流量到时间的抢夺。

众所周知，在传统商业时代，地段占据了独一无二的地位。好的地段就意味着更多的人流，就能在很大的程度上带来较高的消费；后来互联网时代，流量为王，收集流量、分发流量成为一门大生意。

“尤其是随着智能手机的普及，互联网不仅把智能硬件连接在了一起，更是将活生生的人连接在了一起，商家在移动互联网的帮助下与用户贴得越来越近，最后形成了商家不仅仅争夺流量，更在争夺人的时间的局面。”

现在的我们，处于一个怎样的时代呢？刘润举了一个百度导航鞋的例子，原先，我们去不熟悉的地方，都要捧着手机、盯着导航，而现在，当我们穿着导航鞋走到路口时，左脚传来的震动提示我们应该左拐。

“穿戴设备的普及，给了商家了解你的机会，甚至商家有时比你还要了解你。你去了哪里？每天运动多少时间？每天睡多少小时？每天坐多久？每天的活动范围有多少？这一切的一切，都使得商家非常了解你，也给了他们研究怎么让你消费的机会和理由。”

刘润坦言，穿戴设备的普及只能说是万物互联的开始，将来，我们身边任何东西都可能被连接进互联网。

“比如你将一件红色的外套和白色的衬衣同时扔进了洗衣机，这时洗衣机‘叮咚’一声告诉你，这两个颜色的衣服不能放在一起洗。这时，你把衬衫拿出来，把外套单独丢了进去，这时洗衣机又告诉你，这件衣服已经洗了19次了，最近这个品牌的天猫旗舰店正在做促销活动，以下是购买链接，你要不要换件新的？你想：不错啊，也该换一件新的了。”

要做到这样的场景，其实很简单，只需要把NFC芯片镶进衣服的标签里就可以了。也就是说，未来像这样的购物场景会越来越多，人们购物消费的途径将不再局限于商场和手机，任何终端都可能帮助你完成购物。

“显然，行业与行业的边界在万物互联的状态下都会逐步消融，不存在什么服装业、家电业、零售业、制造业这样简单粗暴的区分了。”

万物互联

关键词

刘润：“小批次、短周期是趋势”

那么，传统企业应该如何拥抱互联网？

刘润认为，任何时代，价值被创造出来后，都要经过一定的“环节”传递给用户，这是一个完整的闭环。因此，要拥抱互联网，首先要搞清楚自己是一个创造价值者，还是一个传递价值者，互联网会要求创造价值者不断提高品质，要求传递价值者不断提高效率。

宁波绝大多数的制造业企业，无疑是创造价值者。在消费升级的浪潮下，将定制化、个性化融入到标准的工业化之中，是制造业发展的唯一趋势。

比如，在定制西服的传统概念里，量身定制与流水线是一对矛盾，因为定制西服往往是全流程手工制作，一般需要3~6个月，似乎与工业化背道而驰。

但在大数据的技术支持下，青岛的一家服装企业打造了一套个性化定制、全程智能管理的平台系统，用工业化的标准流程生产出个性化定制的西服。他们把批量生产线重新编程、组合，实现同一产品的不同型号、不同款式、不同面料的不同转换，以及流水线上的不同数据、不同规格、不同元素的灵活搭配。

具体来说，一件定制西服从接单、备料、制版、裁剪、生产到最后的成衣、入库、发货，被细分成了300多道工序，每一衣片上都带着自己的专属“身份证”，每一道工序前都设置了一台电脑，“身份证”一扫，电脑上立即出现工人们在这一环节需要做的工作，比如订扣子环节，这件衣服需要什么颜色的扣子，搭配什么样的绣线，透过电脑显示屏就一目了然。

刘润说：“虽然这样增加了个性化定制需要的时间成本，效率会降低10%左右，却干掉了服装业最大的痼疾：库存。小批次、短周期的供应链一定是趋势，动不动2000件衣服起做的时代已经过去了，企业接到三两订单也敢做、也能做。”

事实上，不少宁波服装企业已经在付诸行动，像雅戈尔去年已完成西服车间智能化改造。服装行业如此，其他产业亦如此。

工业4.0