

# 从一只垃圾袋 窥视宁波制造突围之路

记者 王心怡

## “双循环”下 宁波机遇无穷大

8月18日，“严选计划”系列项目的首站落在慈溪。

据了解，浙江制造拓市场“严选计划”，旨在为浙江制造品质产品与出口转内销产品拓展国内市场，创新探索“网易严选+”品牌模式赋能助推全省制造业高质量发展之路，而以质优价廉、品类齐全著称于世的“宁波制造”，自然成为“严选计划”的首选优品。

6月11日，宁波与网易严选牵手，试水“严选计划”。2个多月里，我市遴选了近百余家优质企业，经过层层筛选，首批14家企业成功进入“严选计划”。至此，严选品牌体系内宁波制造业供应商占比接近20%。

仔细梳理这20%的企业名单，不难发现，他们大多都是做外贸起家，近年来与像网易、拼多多、淘宝这样的电商平台合作，开始“押注”当下更为确定的内销市场——某种意义上而言，他们趟过的道路，正是宁波国内国际“双循环”的突围之路。

### 一只垃圾袋的变革

“2016年，我们花了2个月，调研了杭州和宁波共计60多户家庭，基本摸清了他们的垃圾是怎么来的，又是怎么丢的。最后，我们对产品进行了全方位改进，一款定价19.9元的垃圾袋在天猫上市。”慈溪市和达塑料制品有限公司总经理陈科杰告诉记者。

他所说的这款垃圾袋与普通的相比，采用了埃克森美孚高性能材料，一个袋子便能足足减少使用128克的塑料，同时又提高了穿刺、耐冲击、拉伸断裂等性能。

可令陈科杰没有想到的是，该款产品推出后，销量惨淡，一个月仅100单，第一年的销售额支付电商平台的推广费用都不够。

“当时，人们更加普遍接受和使用的是9.9元的垃圾袋。谁会多花个10元在一卷小小的垃圾袋上呢？”

尽管他们的产品品质更优，但与电商平台不足10元的垃圾袋相比，缺少竞争力。评价好，销售量始终上不去，推广的困难让他一度打算放弃。2018年，网易严选抛出的橄榄枝让陈科杰渡过了难关。

“当时，我们的天猫店客服收到一条消息，说看了我们的评价后，这款垃圾袋不太容易破，问我们有没有兴趣上网易严选的平台。将信将疑地，我们开始了和严选的合作。”陈科杰说。

据了解，从创立之初，网易严选便成立了一支专业的品控团队，引进来自世界500强企业的人才，目前已达百人规模。在长期的品质管理工作中，他们归纳出“网易严选品控7条”标准，以制度落实质量。比如，他们在产品设计阶段就介入品控，利用大数据信息反馈及后端供应链获取的反馈信息带入前端设计，而对于那些国家标准还未完全涉及的产品，他们和生产商及质检机构一起，制定属于自己的企业标准。

以两个垃圾袋之间的点断线为例，网易严选敏锐地察觉到垃圾袋撕扯难的“痛点”，要求慈溪和达生产的垃圾袋更容易撕扯，撕扯力度不得高于5牛顿，就连小孩子都能轻松撕下来。原先，国标里是没有这一项规定的。

同样，还有垃圾袋的承重，国标中要求一个垃圾袋至少承重3公斤，而在网易严选的要求下，他们的垃圾袋承重达到了4公斤。这些小小的改变，让慈溪和达迅速打开市场，2个单品的销售额就已超过1000万元。

“随着合作的深入，我们与网易严选开展了更为频繁的互动。去年底，我们与其他企业共同开发的全生物降解垃圾袋已成功上市。”陈科杰说，从淀粉中提取的原料180天内便可实现降解。今后，厨余垃圾将不必破袋，解决了垃圾分类的难题。

“除了细节的提升，网易严选严苛的产品标准要求也让我们企业的生产管理更加严谨、科学。”郎菲电器总经理赵剑告诉记者，验厂之外，网易严选将对产品进行随机抽检，并邀请第三方权威机构进行检测。如今，网易严选已成为郎菲电器内循环的重要支点，平台销售额超过1000万元。

记者了解到，“严选计划”将围绕做强现有网易严选电商企业、拓展网易严选电商品牌、共同打造宁波电商生态、共建创新开放平台、打造开馆造节直播系列活动等五方面与宁波展开合作。

一方面，支持宁波制造头部品牌与网易严选建立战略合作。比如，慈溪制造代表企业朗菲电器、华光电器、慈溪和达、宁波妈咪宝等企业已经与网易严选有着两三年的合作，在平台上也收获了不错的销量，未来双方将展开更加深度的合作，从品牌、品质、标准、智造、市场等多方面发力，共同推进宁波的好产品走向全国。

另一方面，积极拓展新的优质企业进入严选品牌体系，尤其是筛选一批“受疫情冲击较大、有出口转内销需求、缺乏市场和品牌基础、标准化程度不高、产品质量较好”的制造企业，由网易严选进行专业的品控指导把关，积极纳入严选品牌体系。像宁波赛嘉电器有限公司、慈溪市众邦电器有限公司、宁波新乐电器有限公司、宁波酒哇地味电器有限公司等均在近日与网易成功牵手。

## 宁波银行专栏

### 科技赋能 金融服务精准直达企业

面对经济环境和行业发展趋势的变化，宁波银行在金融管理部门指导下，始终以服务实体经济为根本出发点，以为客户创造价值为落脚点，以科技赋能为经营着力点，推动金融科技与银行管理融合，探索金融科技在金融服务环节中的应用，努力实现金融服务靶向服务，让金融活水精准直达需求企业，从而有效加大金融支持力度，实现银企共发展。

#### 用金融科技服务小微企业

宁波银行致力于服务好中小企业，2006年就设立了专门的零售公司条线服务小微企业，目前全行服务小微企业的业务人员超过2500人。

宁波银行在不断提升小微企业服务人员的专业性的同时，借助金融科技做好小微企业客户大数据分类和分析，分门别类地做好对小微企业融资的支持，并提供现金管理、国际业务、票据业务等一系列综合金融服务，全方位服务好小微企业。

金融科技和大数据技术大大提升了小微企业融资效率。宁波银行推出的快审快贷产品，融资企业全流程线上申请，银行“云评估”系统自动评估，即便是首贷客户，最快也可以实现三天内放款。宁波银行快审快贷产品已入选人民银行金融科技监管试点首批应用名单，是惟一个入选的城商行金融产品。

#### 用国金业务服务进出口企业

宁波银行经营区域内进出口企业众

多，随着汇率、利率波动的加速，企业对银行专业服务的需求越来越迫切。目前，宁波银行在国金业务上形成了自上而下的专业团队，能够根据市场变化，及时为客户提供汇率管理的趋势判断和服务方案，帮助客户规避汇率、利率波动风险。

宁波银行借助金融科技，推出“外汇金管家”系统，在帮助进出口企业规避汇率风险的同时，打破时空限制，支持夜盘交易、自助交易，实现进出口企业与国际国家的交易对手不间断交易，帮助客户更好地把握市场行情和机会。

在国家外汇管理局宁波市分局大力支持和悉心指导下，宁波银行成为“全国跨境金融区块链服务平台”首家直联银行，其外汇业务专业平台——“外汇金管家”直联接入跨境金融区块链平台后，出口融资服务全面提速，企业只需几步简单的操作，最快30分钟就能获得贷款。2020年6月，宁波银行通过应用国家外汇管理局区块链平台“企业跨境信用信息授权查证场景”，通过数据模型自动核算授信额度，创新推出“出口微贷”，为企业提供无抵押、纯信用贷款，这款产品全线上操作、全自动审批，努力让更多客户获得更高质量、更加便捷的金融服务。