

0 听潮

让“幕后玩家”走到台前 互联网巨头在甬上演“抢厂大战”

“看这款青花瓷茶具，就是何炅在热播综艺《向往的生活》里用的，上线以来销量频频刷新。”让长青家居用品有限公司负责人查寿恒津津乐道的，正是该公司与网易考拉工厂店合作的一款陶瓷“爆品”。目前，该公司旗下已拥有19个自主品牌，随着与互联网巨头合作的进一步推进，市场份额不断扩大。

每家外贸工厂都曾有一个“自主品牌”的梦。当下，在网易、京东、小米等各家互联网巨头掀起“新零售”“新消费”的风口，一心创牌的宁波工厂正巧用平台，在互联网巨头的产品定位、场景宣传、数据分析等全方位“加持”下，从幕后走到台前，让梦想照进现实。



多年的国际市场洗礼，使宁波外贸工厂积累了丰富的生产经验。图为菲仕电机的洋专家正在与员工讨论产品技术。

(许静 殷聪 摄)

本报记者 单玉紫枫

梦想，曾经遥不可及

“不是代工，不用工厂出一分钱，就可以做自主品牌。”日前，在网易考拉“全球工厂店”宁波制造专场招商活动上，网易考拉海购跨境电商·F2C事业部总经理胡然说的每一个字，都像打在现场160余家制造企业代表的心坎上——

作为首个“中国制造2025”试点示范城市，宁波有着良好的制造业基础。从全市当前拥有进出口实绩的15991家企业来看，其中不乏一批细分领域的“单项冠军”，它们共同构成了我市外贸经济的中流砥柱。

然而令人不得不正视的是，“单项冠军”往往也是“隐形冠军”。市商务委相关负责人表示，我市很多优质企业仍处于为海外品牌代工阶段，以致在全球的价值链分工中，始终处于“幕后玩家”的尴尬位置。

“谁都知道打造自主品牌能自己掌控命运，站着赚钱。”北仑一家外贸企业负责人坦言，代工企业如果要发展自主品牌，除了需要强大的资金支持外，通常还要有正确的市场定位、优秀的营销团队、完整的运营流程、丰富的产品线等一系列先决条件，中间还涉及终端渠道建设、广告宣传等。

对宁波外贸工厂来说，刚从幕后走到台前，由于过往与国内终端用户缺乏接触，对产品选择、包装、场景呈现，甚至本土化的产品标准均没有明确认知。

在互联网巨头主导的精品电商模式下，首先降低了贸易风险，其次由互联网巨头做流量，采用直营模式，卖企业的品牌，工厂负责铺货。双方各自专注优势，或将实现效益最大化。

专家指出，当前，劳动密集型产品仍是我市出口的主要商品。该领域出口企业的利润率普遍不高，内部竞争呈白热化，再加上假冒侵权、低价竞销等大大挫伤了企业的创牌积极性。另外，面对劳动要素成本持续上升，全球制造业面临转型压力，高风险与高成本成为工厂创牌的最大阻碍。而海外买家也不愿意代工企业在他们的销售系统里打品牌。

于是，在长期的外贸发展过程中，一部分产品在自主品牌、贴牌代工之外，逐渐发展出“第三条路线”，即以中性包装出口，在产品包装上既不标明生产国别、地名和厂商名称，也不标注商标，成为“无名英雄”。

种种掣肘下，“自主品牌”渐成代工工厂心中永远的痛。

风口，忽如一夜春风来

“作为国内最大的跨境进口零售电商平台之一，同时也是国内精选消费与品质消费的代表，网易考拉于2017年下半年推出了‘全球工厂店’项目，项目自创立起致力于成为全球优质工厂的品牌孵化器，帮助工厂品牌突破口碑、时间和信任的壁垒，为优质的传统制造业提供‘保姆式服务’和‘品牌赋能’。”胡然的开场白十分诱人。

近两年来，随着国内消费升级，内外贸一体化趋势加快，为了寻求增量，各大互联网巨头纷纷抛出新概念，前有阿里系的“新零售”，后有腾讯系的“智慧零售”、网易系的“新消费”等，各大巨头挟体量、平台优势，在服装、母婴用品、家居、服饰箱包等领域跑马圈地。

事实上，就在网易上演“抢厂大战”之前，各路诸侯早已盯上了宁波的制造实力。小米扶持初创甬企宁波心相科技有限公司，打造全网首款低价胶囊咖啡机，淘宝心选向多家宁波中小外贸工厂“抛出绣球”，后有京东、天猫、苏宁等，联手奥克斯、雅戈尔等大牌，推出“超级品牌日”，强强联合创造了一个个销售神话。此外一条、小小帮妈妈、凯叔讲故事等平台也频频出手，争夺甬城制造资源，在各自专注品类中成为“带货大V”。如宁波月立电器在“一条”上售卖的电动防水修足器，以“履上足如霜，不着鸡头袜”的诗仙古韵，传递精致生活理念，销量一路攀升。昨天更是推出149元的限时特惠，让一众网友欣然“拔草”。

群雄逐鹿中，拥有产品设计、开发能力的优质工厂变得奇货可居。慈溪一家外贸工厂负责人告诉记者，他们开发的一款产品上月刚开完新品发布会，就被各大平台相中了，纷纷下单要求包销。工厂却底气十足，坚持全款付清后再排工期，并且拒绝包销，进行全网铺货，“为以后创牌打下基础”。

市商务委相关负责人表示，此番网易考拉与宁波工厂店的“相亲”并非首次。早在2017年年底，北仑区就开始与网易考拉工厂店合作，至今已推动4家企业成功上线。他希望在网易的带动下，越来越多的互联网巨头成为宁波优质工厂的“孵化器”，让宁波制造业“隐形冠军”，纷纷走向台前。

传统艺术也有“国际范”

虽然长期学习传统书画，练就了长时间安静作画的本领，但曹鹤俊依旧向往着周遭的世界，他在大学期间利用节假日游玩了近十个国家，不仅锻炼了自己的口语能力，也对东西方书画艺术的融合与创新有了更多思考。

专家指出，当前，劳动密集型产品仍是我市出口的主要商品。该领域出口企业的利润率普遍不高，内部竞争呈白热化，再加上假冒侵权、低价竞销等大大挫伤了企业的创牌积极性。另外，面对劳动要素成本持续上升，全球制造业面临转型压力，高风险与高成本成为工厂创牌的最大阻碍。而海外买家也不愿意代工企业在他们的销售系统里打品牌。

于是，在长期的外贸发展过程中，一部分产品在自主品牌、贴牌代工之外，逐渐发展出“第三条路线”，即以中性包装出口，在产品包装上既不标明生产国别、地名和厂商名称，也不标注商标，成为“无名英雄”。

种种掣肘下，“自主品牌”渐成代工工厂心中永远的痛。

探路，早有蜻蜓立上头

专家指出，宁波众多老牌的外

贸工厂，经过多年的国际市场洗礼，对外界的规则了然于胸，对产品设计和品质控制有着独到的见解。即便这样，刚从幕后走到台前，由于过往与国内终端用户缺乏接触，对产品选择、包装、场景呈现，甚至本土化的产品标准均没有明确认知。

以长青家居用品有限公司为例，负责人查寿恒告诉记者，与网易考拉合作后，基于网易各大平台的大数据和市场分析，对方给出了一套全方位协同的服务，结合工厂自身优势后，产品开发持续创新。“更强的品牌背书，多方位广告植入，网易扮演了一个站台的角色，帮助制造品牌赢得市场。”

对于这类模式，作为eBay和Amazon的顶级服务商，宁波银湖云商网络科技有限公司总经理姜雄颇为看好，他认为在互联网巨头主导的精品电商模式下，首先降低了贸易风险，其次由互联网巨头做流量，采用直营模式，卖企业的品牌，工厂负责铺货。双方各自专注优势，或将实现效益最大化。

市商务委相关负责人表示，此番网易考拉与宁波工厂店的“相亲”并非首次。早在2017年年底，北仑区就开始与网易考拉工厂店合作，至今已推动4家企业成功上线。他希望在网易的带动下，越来越多的互联网巨头成为宁波优质工厂的“孵化器”，让宁波制造业“隐形冠军”，纷纷走向台前。

开放传真

前4个月我市外贸实现两位数增长

据宁波海关统计，1月至4月宁波市外贸进出口总额达2529.5亿元，与去年同期相比（下同）增长11.4%。其中，进口937亿元，增长13.5%，出口1592.5亿元，增长10.3%，累计实现贸易顺差655.5亿元。

民营企业作为宁波市外贸的“稳定器”，1月至4月实现进出口额1630.2亿元，增长16.9%，占同期宁波市进出口总额的64.4%。其中，出口1110.8亿元，进口519.4亿元，分别增长14.1%和23.3%，实现贸易顺差591.4亿元。

对前十大贸易伙伴进出口均不同程度增长。1月至4月，宁波市对主要贸易伙伴进出口增势稳定，对前三大贸易伙伴欧盟、美国和东盟分别进出口525.6亿元、436.3亿元和240.1亿元，分别增长14.9%、8.5%和22%，三者合计占同期全市进出口总额的47.5%。此外，对日本进出口150.1亿元，增长4.1%；对澳大利亚进出口131.8亿元，增长28.1%；对韩国进出口124.2亿元，增长2%；对印度进出口61.4亿元，增长20.3%；对巴西进出口57.9亿元，增长10.7%。

(董娜 裴文颖 许翀)

增值税新政促梅山制造业“轻装上阵”

近日，位于梅山的宁波宸宸贸易有限公司会计波娜开出了增值税改革新政实施后的新发票，“相比之前的17%税率，单笔交易可以少计提销项税8万余元，流动资金更加充裕，减税效果立竿见影。”

5月起，制造业增值税税率下降等多项减税措施正式落地，大幅减轻企业税收负担。“营改增后，相比原营业税种全面打破抵扣链条所带来的降税红利，增值税显得有些‘后劲不足’，这一次新政的实行用最直接的方式，为企业降税率、增获得。”梅山国税相关负责人表示。

据测算，以2017年度数据为依据，浙江美芝压缩机有限公司将成为增值税新政实行后梅山企业里最大的受益者，该企业主营业务为压缩机批发零售，税率从17%降至16%，该公司全年税收可减免约780万元。

一季度，梅山新增加企业1800余家，增量占梅山现有企业数量的10%，这意味着平均每天有20家新企业落户在梅山省级物流产业集聚区，其中有不少企业是外资企业。增值税新政的实行，对这些企业来说是实实在在的“真金白银”，内外资企业将一视同仁，同等受益。

(董娜 史军)

我市与拉脱维亚展开物流合作洽谈

在昨天闭幕的中国国际物流节上，市交通委与拉脱维亚方港口、物流企业代表展开合作洽谈。宁波将借力拉脱维亚在欧亚的区位和物流优势，研究开通中亚和中欧国际班列。

拉脱维亚西邻波罗的海，与爱沙尼亚、立陶宛并称为“波罗的海三国”。拉脱维亚物流业发达，拥有里加、文茨皮尔斯和利耶帕亚三大不冻港，海运航线通达整个欧亚大陆，去年的货运量为6200万吨，占波罗的海的市场份额达20%；同时还有连接波罗的海和太平洋的跨西伯利亚铁路，2008年首次开通乌鲁木齐和里加之间的整列列车，2016年还开通杜伊斯堡-里加-新疆喀什的新海运-铁路联运路线。机场方面，拉脱维亚的机场已开始了第六期扩建。

在与宁波的合作中，拉脱维亚交通部负责人提出与宁波的三个合作需求，包括开辟宁波至拉脱维亚直达班列；推动跨境业务发展；发挥地理优势，通过多式联运等方式，帮助吸引更多货物直达拉脱维亚港口进行分散转运。

(张燕 余明霞 林芳芳)

0 乐活

95后“画郎中”为传统艺术接新枝



曹鹤俊和外婆姚爱娟携手修复国画。(徐展新 摄)

本报记者 徐展新

刚走进“彩色沙砾”绘画工作室，就险些与工作室的合伙人曹鹤俊撞了个满怀。抬眼望去，这位宁波小伙身材颀长，戴着一副无框眼镜，透着股“艺术家”

的风范，谈笑时却又显了年轻人的“本性”，时不时调侃着自己的老师和身边的合作伙伴。

曹鹤俊今年22岁，毕业不满一年，却已从祖辈手中习得传承上千年的国画修复技艺。带着满腔的好奇与疑惑，记者一步步走

进了这位年轻“画郎中”的世界。

接下祖辈的“薪火”

第一次听到“曹鹤俊”的名字，是在前阵子举办的老外滩“果仁市集”上。当时，曹鹤俊代表“彩色沙砾”绘画工作室带来了十几幅画作，吸引了不少外籍友人。

曹鹤俊毕业于工商类院校，看似和传统艺术“八杆子打不着”，实则从小耳濡目染。年幼时，曹鹤俊的外婆姚爱娟已成为宁波书画修复行业的代表人物，先后在天一阁博物馆、华茂美术馆、市博物馆从事修复工作，并创立锦云斋书画装裱修复研究所。

外婆的工作深深地影响着曹鹤俊。念初中后，他开始尝试素描和油画，此后拜宁波籍知名书画家金林观为师。去年，姚爱娟带着三位徒弟走进了宁波博物馆的书画修复室，其中之一正是刚刚毕业的外孙曹鹤俊。

