



行业·观察

“试水”多年 这个外贸大市咋样了？

通讯员单玉紫枫报道 12月11日，一则中国政府网的消息突然在外贸圈刷屏——国务院办公厅印发《关于加快内外贸一体化发展的若干措施》（下称《措施》），明确提出5大方面共18条举措。《措施》要求各地方政府要因地利制宜出台配套支持政策，大力推动本地区内外贸一体化发展。

18条举措“干货满满”，改革信号明确，内外贸一体化发展按下全域“加速键”：中央发话，地方开干，直面挑战、展现信心，助力企业在国内国际两个市场顺畅切换。

发令枪响，宁波早已冲出一大步。2020年以来，当地政府先后出台外贸企业开拓国内市场“11条”、促进内外贸一体化“12条”等；众多外贸企业则在更早之前，就已经“试水”国内大市场。

“试水”多年，这座以外贸著称的开放大市，现在咋样了？

跨越22年的一个“巧合”

先回到《措施》。12月11日，国务院办公厅发布的5大方面18条举措，种种松绑条款，处处“剑指”企业开拓国内国际两个市场的“肠梗阻”。欣喜之余，人们注意到了——一个奇妙的“巧合”：22年前，2001年12月11日，中国正式加入世界贸易组织。

时隔22年，从中国“加入世贸”，到如今用活“两种资

源”联通“两个市场”。中国之变，肉眼可见：2005年，中国成为世界第三大货物贸易国；2010年，成为世界第一大货物出口国和第二大经济体；2014年，成为世界第一大货物贸易国和第二大服务贸易国……如今，中国已是全球最大的制造业中心，是全球140多个国家的最大货物贸易伙伴，也是全球第二大的单一消费市场。

“试水”多年的外贸企业

下好“先手棋”，才能抢占“制高点”。

“我外贸年龄34岁，内销年龄15岁，现在还是正当年！”宁波旷世控股有限公司董事长金建新依然志在千里。

对众多致力于拓展内销市场的老外贸来说，这样的感慨总能引起共鸣。宁波家联科技常务副总经理孙超并不讳言企业市场转型时的“痛定思痛”。

2018年，国际贸易摩擦争端加剧。与客户几番“拉锯”关税承担比例后，家联科技开始反思：外销占比太重，以后大概率还会碰上贸易壁垒。“鸡蛋全部放在一个篮子里，不可能支撑企业的长期发展。”

公司当即提出愿景：国内市场要做到50%以上！董事长亲自挂帅，出任内销总监。

从定下目标，到打通渠道，家联下足了功夫构建内销版图。2018年，公司拿下了国

内第一个大客户肯德基，单个客户第一年实现销售额4000万元。

瞄准国内消费市场升级需求，越来越多的外贸企业依托技术、资源等优势，布局国内高端市场，实现降本增效。比如，宁波外贸百强企业博菱电器瞄准青年消费群体，“定位高端品质，优雅新厨”，创建自主品牌膳美师，去年实现内销6000万元。

统计显示，截至目前，宁波有出口实绩的工贸一体型企业（规上工业企业）4557家，已开展内销业务的占比达91.4%。

“试点”城市在谋划什么？

春江水暖。今年1月，宁波入选全国首批内外贸一体化试点。新发展格局下，内销对外贸企业来说早就不是什么权宜之计，而是顺应时势的战略选择。然而，更长远来看，内外贸一体化依然路漫漫。

今年2月，宁波启动推进内外贸产品“同线同标同质百县千品万亿”行动，开展国内外产品标准比对分析，对标先进提升优质产品供给水平，并设立天猫“三同”产品宁波馆。截至目前，累计发展“三同”企业113家、“三同”产品220种。

这组数字，与宁波“外贸万亿之城”的名头，显然不太匹配。在“试点”城市的光环

之下，宁波依然有很大一部分传统外贸企业因习惯了订单式生产，缺乏营销经验，不愿意迈入内销这条腿。

另外，还有行业竞争加剧的背景，各类产品功能、交互、界面的体验趋于同质化，可优化空间越来越小，价格竞争日趋激烈。比如，广交会期间，仅宁波的家电企业参展就达283家，产品多为电饭煲、吸尘器、冰箱等，受原材料价格上涨与市场低迷因素叠加，企业利润微薄，拓市面临较大压力。

加上推广费用增加、信用建设滞后等种种原因，很多外贸企业依然顾虑重重。在宁波市商务局对300多家外贸企业的抽样调查中，70%以上的企业尚未形成利用保险工具管理内贸应收账款风险的意识。

宁波市政府相关负责人介绍，下一步，宁波将着手双管齐下：首先，力争为广大企业尤其是中小微企业融资、贸易、投保等经营活动提供多元支撑；另外，宁波市将结合自身产业优势，进一步加大政策扶持力度，特别是在当前情况下，继续以政企一心的“稳”，促两个市场高质量发展的“进”。

于宁波而言，“提前试水”从来不是目的。先行一步，发现问题、分析问题、进而解决问题，形成“宁波解法”，为更大范围内提供参考，服务全局，才是“提前试水”的价值所在。

“数说”前11月外贸

浙江出口额居全国第二

本报讯 通讯员俞晶报道 昨日，杭州海关发布消息，1~11月，浙江进出口总值450万亿元，同比增长4.4%；其中，出口3.28万亿元，增长3.5%，进口1.22万亿元，增长6.8%。进出口、出口、进口分居全国第3、第2和第5位。

新兴市场持续发力，自澳进口增长较快。1~11月，浙江对东盟、中东、拉美和非洲分别进出口6317.4亿元、5276.1亿元、4673.6亿元和3463.9亿元，合计增长8.0%，拉动浙江进出口增长3.4个百分点。同期，浙江对共建“一带一路”国家出口1.63万亿元，增长10.1%；自

澳大利亚进口892.9亿元，增长22.4%，增幅较去年同期提升7.8个百分点。

机电产品出口比重提升，劳密出口增速好于全国。1~11月，浙江出口机电产品1.49万亿元，增长5.9%。同期，出口劳动密集型产品9988.7亿元，增长3.6%，高出全国6.2个百分点，其中，服装、塑料制品、鞋靴、箱包分别增长3.0%、8.5%、5.6%和25.8%。

大宗商品进口量增加。1~11月，浙江能源产品、金属矿砂、粮食等大宗商品分别进口7859.6万吨、1.43亿吨和291.2万吨，合计拉动全省进口值增长4.0

个百分点。

民营企业主导地位持续巩固。1~11月，浙江外贸进出口实绩企业10.8万家，增加7.8%。其中，民营企业进出口3.61万亿元，增长7.2%，出口2.78万亿元，增长6.3%。

一般贸易进出口贡献稳定。1~11月，浙江通过一般贸易方式进出口3.53万亿元，增长3.8%，占浙江进出口总值的78.6%。同期，全省市场采购出口4356.9亿元，通过海关跨境电商管理平台出口1595.1亿元，分别增长11.8%、48.3%。

宁波实现进出口额1.17万亿元

本报讯 通讯员孙佳丽、董笔峰、夏丽玮报道 宁波海关12日对外公布，今年前11个月，宁波实现进出口额1.17万亿元，同比增长0.8%，增幅较前10个月扩大0.2个百分点。其中，出口额7645亿元，同比增长1.2%；进口额4085亿元，与去年同期基本持平。

“从第三季度开始，宁波外贸发展的积极因素不断增多，月度进出口额已经连续4个月实现同比正增长，外贸稳中向好态势进一步巩固。我们不久前做过贸易景气统计调查，反映出

口、进口订单增加的宁波企业占比均有提升。今年宁波外贸有望实现稳提提质目标。”宁波海关相关负责人表示。

具体来看，民营企业是进出口主力。前11个月，宁波市民营企业实现进出口额超8800亿元，同比增长4.8%，占同期宁波进出口总额的75.4%。

东盟等新兴市场表现亮眼。前11个月，宁波对东盟进出口额超1400亿元，同比增长4.3%。同期，宁波对中东欧国家进出口额超460亿元，同比增长

12.7%。

高新技术产品出口明显增长。前11个月，宁波出口高新技术产品604亿元，同比增长9.1%。其中，电子技术、计算机相关技术、材料技术、光电技术等主要产品出口额均实现同比两位数增长。

部分大宗商品进口明显增长。前11个月，宁波进口金属矿及矿砂近520亿元，同比增长33.9%。其中，铁矿砂及其精矿进口额同比增长约36%，煤及褐煤进口额同比增长约44%，钢材进口额同比增长超130%。

校企“联姻”

人才“引擎”激活安吉白茶发展新动能

本报讯 记者寿慧桢报道 人才是产业发展的根本。近日，由浙江宇翔职业技术学院和安吉宋茗白茶有限公司联合成立的宋茗白茶产业学院揭牌，用产学研深度融合方式，为茶产业高质量发展培养高水平人才。

校企“联姻”为产业发展装上人才“引擎”。“通过产教融合，为学生提供产业理论学习和专业实践的平台，同时为安吉白茶产业发展培育更多高素质的技能人才。”

浙江宇翔职业技术学院副院长陈锦阳介绍，作为一所安吉本土的职业教育高校，宋茗白茶产业学院下设茶艺与茶文化、旅游管理两个专业，目前已招收7个班级400余名学生。学校聘请了行业专家、学者、茶艺名师作为兼职教授和导师，建立了经验丰富、技艺精湛的师资队伍。此外，学院与安吉白茶龙头企业——安吉宋茗白茶有限公司共同制订人才培养计划，设置专业课程，教师

和企业高级技术人员共同授课，为大学生们提供茶产业专业实践和理论学习的平台，为安吉白茶产业培养更多高素质技术技能人才，推动产业持续发展。

宋茗白茶产业学院的成立让学生对未来就业充满信心。“毕业后可以做茶艺师、茶艺博物馆讲解员、茶叶推广销售，或是茶叶电商主播，课程安排丰富，就业前景可期，学习动力也更足了。”茶艺与茶文化专业2301班学生鲁彦哲

说，学院有设备齐全的茶艺实训室，便于将所学的理论知识应用于实践，增强今后走向社会的职业能力。

共建共赢，共同发展。“今后，我们将充分发挥安吉白茶协会成员单位力量，为学生提供更多实践和就业机会，同时与学院共同开展科研项目，让宋茗白茶产业学院成为学习茶知识、感悟茶文化、研究茶科技、培育茶产业人才的实践平台。”安吉宋茗白茶有限公司董事长许万富说。

企业赶订单



日前，位于台州市路桥区横街镇的一家企业，工人在生

产线上忙碌。临近年底，路桥区各家企业忙着赶制订单，确

保如期完成全年的订单任务。
通讯员蒋友青 摄

钉钉发布能源企业数字化解决方案

本报讯 记者李凡报道 近日，钉钉在杭州发布新能源行业“3+3”新一代数字化解决方案，并宣布与天合光能、特来电、高景太阳能、华宝新能源等新能源头部企业达成战略合作，共同推动数字化升级。

钉钉提供数据显示，据不完全统计，目前国内300余家新能源上市公司中，已有66%使用钉钉作为协同办公平台和业务开发平台。钉钉总裁叶军表示：“数字化不是买来的，真正的数字化源于企业对自身业务的理解。今天的企业面临着前所未有的挑战，面临着技术革新、市场变化等种种不确定性。数字化的价值，在于帮助企业的管理、生产、经

营变得更具韧性，应对未来的不确定性。”

行业竞争激烈、技术迭代速度快是新能源行业的一大特点，例如在光伏组件领域，核心技术平均每半年就有代际更新，领先的技术是保障核心竞争力的根本，核心信息的外泄造成的损失不可估量，因此，新能源企业对于信息安全非常看重。此外，随着海外业务占比的提高以及众多分公司的设立，跨国协同也成为新能源企业的重要诉求。

面对新能源行业数字化过程中的实际需求，钉钉本次解决方案中的“3+3”包括“三个统一”和“三大能力”。其中，“三个统一”即通过统一的APP、统一的账号和统

一的门户，为企业打造一体化的协同和业务平台。“三大能力”包括全球协同能力、全域安全能力和业务智能化能力三大维度。

会上，钉钉还联合一财商学院发布了《新能源行业数字化白皮书》。白皮书指出，新能源行业正从政策推动型增长跨入市场化阶段，企业投机性行为减少，比以往、也比一般制造业更具备更强创新意识和更高数字化需求；国内新能源企业领跑国际，海外市场高速发展；行业集中度和整合度进一步提升；企业追求“价格战”到“价值战”升级，人才与技术或驱动行业新一轮洗牌。

“云上”管理 “掌上”种地

数字赋能“菇乡”庆元产业发展

本报讯 记者金钧胤 通讯员王超报道 “用了‘香菇云’云端平台，精准的温湿度控制让香菇变成花菇的比例提升了，花菇营养价值和口感更好，经济价值也更高，今年又是个丰收年。”12月是丽水庆元县香菇采摘的季节，庆元县登仁家庭农场负责人王登仁看着丰收的香菇，露出了幸福的笑容。

“香菇云”云端平台是由中国移动庆元分公司（以下简称“庆元移动”）开发的一套数字化管理信息系统，可

实现使用主体信息、专用标志使用、产业产值数据的共享联通，在生产过程中可以帮助实施温湿度控制，精准用数字化赋能“菇乡”庆元发展。

2022年11月，庆元移动成功中标庆元县食用菌全产业链数字化（香菇云）项目。通过本项目建设，按照“数字化+产业化”思维，将大数据、人工智能、物联网等新一代前沿科技广泛应用于庆元县食用菌全产业链数字化（香菇云）项目建设中，围绕

食用菌产业产前、产中、产后全过程，深入谋划食用菌产业的各个环节，搭建用户端与治理端“两端协同”的总体架构，推动庆元县产业发展提档升级，打造与资源环境协调共赢的发展新格局。

该系统于今年3月正式走进“菇乡”各地的大棚中。它不仅能为菇农带去更便利、更数字化的生产方式，还为他们打开销路创造了新的可能。如今的菇农会选择地势平坦开阔的田野搭建菇棚，以扩大种植规模增加产业收入，

但这些菇棚大多距离村庄较远，没有网络覆盖，庆元移动在“香菇云”终端的建设过程中，也将网线铺设到菇农基地，让菇农可以利用网络拓宽香菇的销售渠道。

“香菇云”云端平台还是一个为香菇“问诊”的平台，种植户在平台上可以一键找专家咨询各种问题，据统计，借助“香菇云”，2022年以来，菇农少跑1.6万多人次，减少工作人员去现场6000多人次。