

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,助力企业在国内外市场两个市场顺畅切换。

发令枪响,宁波早已冲出一步。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”企业开拓国内外两个市场的“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外贸企业来说,这样的感慨总能引起共鸣。宁波家联科技常务副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,对标先进提升质优产品供给水平,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,不愿意迈出内销这条腿。

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4.50万亿元,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、进口分别居全国第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。

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

本报记者 孙佳丽、董笔峰、夏丽伟报道 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

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 近日,由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

和企业高级技术人才共同授课,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型人才,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,路桥区各家企業忙着赶制订单,确

保如期完成全年的订单任务。

通讯员蒋友青 摄

“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,精准的湿温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,精准提升产量,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。

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,减少农民时间3万小时以上,减少工作人员去现场6000多人次。

钉钉发布能源企业数字化解决方案

本报记者 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

营变得更具有韧性,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,新能源行业机会与挑战并存,目前主要呈现四大趋势: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“价值链”升级,人才与技术或驱动新一轮洗牌。