

2

一揽子政策落地进行时

值得一提的是，在政策出台期间，相关的落地举措已经在赶来的路上——

4月1日，宁波利宇进出口有限公司获得了中国信保宁波分公司价值1200余万元人民币的赔款。企业负责人表示：“没想到这家合作了十余年的客户，因为库存积压和疫情带来的双重影响而拖欠货款。幸亏有了信保的支持，为我们减少了流动资金的损失。”

这一笔赔款，仅是2月10日复工以来中国信保宁波分公司启用快速理赔“绿色通道”，加班加点为企业服务的缩影。作为全市惟一的政策性保险机构，截至4月2日，该公司已累计向企业支付136笔赔款，赔付金额超过1.3亿元，高达去年同期的2倍以上！

“目前海外疫情急速蔓延，我们在前期专项政策的基础上，又新拟定了4个方面的举措，比如，对小微企业保费率和资信收费统一下降30%，全年出口前保险的承保金额将不低于100亿元，确保整体限额满足率不低于85%，并再次向企业免费赠送500个海外资信报告。”中国信保宁波分公司相关负责人说。

这些具体的行动，不仅能降低中小微企业规避订单取消或延期风险的门槛，还能帮助企业及时掌握买家的经营动向，为疫情过后稳步恢复生产发展打好基础。如果说金融工具能为企业接单插上“保险带”，那么线上展会的“云撮合”，则将解答“订单从哪来”的问题。

“我们正在按照十条新政，研究支持企业线上参展的方式。”宁波市商务局对外贸易促进处处长费建明说，“我们鼓励企业入驻第三方数字展贸平台，如阿里巴巴国际站、中国制造网国际站、环球资源网等。现在有些第三方数字展贸平台，正在以试用期免费的方式做推广，有需要的宁波企业也可以尝试。”

虽然疫情带来了外需的下滑，但这并不代表线上拓市完全“归零”。费建明告诉记者，由于广交会等线下展会无法如期举办，一些线上展会平台的注册用户，活跃度有了明显提升，说明仍有潜在的商机。同时，他们还在考虑搭建“网上消博会”的平台，为今年的线下消博会做好预热和引流。

值得一提的是，不少想试水内销的外贸企业，都会遇上缺乏渠道、不懂玩法的难处，而这一信息不对称正在不断缓解。继3月25日宁波市人民政府与拼多多达成全面战略合作后，慈溪市人民政府也成功与拼多多“牵手”，为当地制造业的产业集群，插上电商C2M的翅膀。

“我们将帮助慈溪在内的宁波区域各产业，提供定制化的大数据研发建议和智能化生产方案，近期还将依托平台开设直播间，为慈溪市外贸转内销企业，量身定制品牌打造、市场营销、网红直播等新电商技能课程。”拼多多相关负责人表示。

与此同时，宁波市商务局也在为出口与内销“牵线搭桥”：传统的小家电制造商可对接国内最大的家电B2B批发平台——慧聪网；而一些想试水电商直播、社交电商的企业可以于4月9日参加宁波“千企万品”电商云促销系列活动，与抖音线上直播业务做对接；4月10日，市商务局还将搭建平台，开展一场“拼多多与宁波企业视频直播对接会”。

3

环球资源网的宁波页面



疫情后，宁波企业如何化危为机？

尽管有了政府部门、金融机构、龙头企业的支持，但要想打赢这场属于“人类命运共同体”的胜仗，更离不开每一家企业修炼内功、迎难而上的勇气。

在宁波诺丁汉大学商学院教授陈庆佳看来，眼下的全球供应链，正在面临“供需失衡”的问题：外需的下滑，势必会影响国内制造商的产能利用率。此时，更需要供应链的每一个环节，以更柔性、更灵活的方式互相协作，从而把资源的损耗降到最低。

“比如，快时尚品牌H&M的服装销售因疫情而下降，但却可以通过出售口罩，来弥补服装产量过剩带来的损失；而盒马生鲜生则通过共享员工、共享门店的形式与西贝、中石化合作，正是整合人力物力资源的案例。宁波的相关企业，也可以考虑充分提高效率，寻找新的供需平衡点。”陈庆佳举例道。

当然，这种“柔性协作”的达成绝非一朝一夕，背后要提前建立起良好的人际关系网络，这就需要政府部门、行业协会、龙头企业召集活动、带头牵线。同时，陈庆佳提到，当前的疫情危机将促使更多组织，以更快的速度推进数字化转型：

“未来，在机器学习和人工智能等先进科技的结合下，供应链信息将做到实时可视化，帮助企业更快地响应干扰事件。建议企业建立柔性供应链，并减少对一个地区的过分依赖；同时跟进国内外疫情的最新信息及各国政策，建立快速应急机制。如果能在问题发酵前做出反应，就能拥有绝对的先发优势。”

这一点，申洲集团董事长马建荣的做法，或将与之不谋而合。面对疫情冲击产业链上下游的困境，他仍把提升供应链的竞争力视为有力的解法：在提升供应链质量与安全性的同时，更要提升速度，以应对不确定的市场需求。

中国国际贸易学会副会长、原宁波市对外经贸局局长俞丹桦认为，尽管企业面临的形势严峻，反过来讲，却也不失为一个寻找新客户资源、倒逼实力提升的机会——

“首先，企业可以尝试调整市场结构，对受疫情影响较轻的国家加大促销；其次，复工的外贸企业若是面临订单不足，可以借此时机‘练兵’，加强对员工的管理培训；企业还应做到以情促商，关心重点地区客户的健康与防疫情况，并提供必要的帮助和精神慰藉；同时要了解客户的经营状况，把握工作的主动性。这样才能为长期合作打下良好的基础。”

俞丹桦指出，政府部门在此期间，也应为企业“当好参谋”：既要在法律援助等方面为企业提供渠道，还要加大调研力度，及时推广一些有效的政策和成功的经验，为共克时艰保驾护航。

诚如马建荣所言：“现在经营困难，但我们企业家一定要对未来的发展有信心。相信熬过冬天，便是春天。”