2020年4月3日 星期五
责任编辑/王岚
电子邮箱/43409187@qq.com
宁波日报 NINGBO DAILY

大聚焦·FOCUS

双轮驱动，千磨万击还坚劲

——疫情之下，宁波外贸如何再发力（上）

宁波福特继电器有限公司员工正在赶制外贸订单。（**徐能** 摄）

编者按 新冠肺炎疫情的暴发，让很多国家采取了严格的防控措施，对中国外贸造成了巨大压力。宁波外向型经济发达，进出口业务冲击更为严重，据海关数据显示，前两个月全市进口额和出口额同比分别下降19.1%和19.4%，均超过全国平均降幅。

习近平总书记在浙江考察时强调，要加强对国际经济形势的研判分析，及时制定有针对性的政策举措，保持国际供应链畅通，保障各类经贸活动正常开展。总书记的重要讲话，为当前处于寒冬中的宁波外贸人送来了温暖，带来了信心，指明了方向。

当前，尽管疫情仍在海外蔓延，但宁波外贸韧性足、活力强，全市上下正在按照总书记讲话精神，撸起袖子加油干，政企同心，迎难而上，力争率先走出低谷，继续走在全国前列。“熬过冬天，就是春天”，本版今起推出“疫情之下，宁波外贸如何再发力”系列报道，聚焦宁波外贸顽强拼搏、攻坚克难的新探索。

记者 **俞永均**

转内销转线上 左右逢源闯出新路

“好不容易熬过了2月份的停工期，准备‘大干一场’，却又在3月遇上国外疫情暴发而导致的订单取消、暂停出货等问题，公司出口量锐减。”鄞州区一家外贸公司的业务员小孙说。

记者了解到，为了“自救”，我市不少外贸企业通过外贸转内销、直播“带货”等方式，弥补出口下降带来的损失。

浙江三禾厨具有限公司拥有16年的外贸代工经验，每年生产超过2500万只锅具。在意大利等欧洲市场，公司产品市场占有率甚至超过50%。“原本今年定了30%的海外销售增长目标，但前两个月出口额却同比下滑了25%。”三禾厨具总裁方成介绍，为了稳定销售，公司把目光瞄准了国内市场，并和拼多多平台合作。

“在传统线下渠道，一个新产品的开发要经过市场调研、线下反馈等过程，经销商传递信息相对滞后，产品开发周期很长。”方成说，在拼多多的C2M模式下，工厂能及时根据线上需求进行研发生产，产品研发周期缩短50%，更新速度能够很好地适应市场发展需要，“预计2020年公司内销占比会超过35%，销售额在4000万元以上。”

在宁波罗蒙电子商务有限公司，一场直播卖货正如火如荼举行。受疫情影响，这家企业的线下门店无法营业，但通过线上直播打开了销路。“疫情暴发以来，我们每个门店都开通了直播，目前一场直播的销售量在3000单左右，销售额可以达到30万元。”公司总经理陈建纯说，到目前为止，通过直播带来的线上增量与去年同期的线下销售基本持平。

为了鼓励外贸企业“两条腿”走路，缓解出口下行的压力，市政府最近和拼多多电商平台签订了战略协议。未来一年内，我市将有超过1.5万家企业参与本次活动，覆盖全市各优势产业集群，预计带动企业在拼多多平台年销售额超过800亿元，实现外贸转内销市场订单超200亿元。

市政府发展研究中心相关专家指出，在外需抑制、出口受阻的背景下，外贸企业开拓国内市场大有可为。从政策层面看，国家发展改革委等23个部委日前联合印发了《关于促进消费扩容提质加快形成强大国内市场的实施意见》，提出19条具体举措，为对冲疫情影响、推动形成强大国内市场提供有力支撑。浙江和宁波也分别出台提振消费措施，推进杭州、宁波等重点城市打造具有全球影响力、吸引力的综合性国际消费中心城市，鼓励本地居民购买本地车。

防疫物资订单激增 危中寻机发掘亮点

“求购：哪位老总有符合FDA标准的洗手液、湿巾货源？急需”“我有一次性医用口罩的现货，通过CE和FDA认证。有需要，请联系”……这几天，在本地微信群“宁波外贸跨界群”上，各种防疫物资的外贸出口信息频频刷屏。

记者在采访中了解到，受疫情影响，防疫物资出口销售一片看好。

宁波禾采医疗器械有限公司生产车间内，几条流水线满负荷运转，工人们忙着生产、检验、包装、搬运，现场一派繁忙景象。“随着境外新冠肺炎疫情的扩散，公司最近又接到了意大利、美国、德国、印尼、南非等10多个国家客户订单，主要为医疗床和抢救车，共计4万余件。”公司总经理尤青来介绍，为了确保订单如期交付，公司新添置了上千万元的生产设备，24小时开足马力赶进度保供应。

受疫情影响，国内外一些重要展会被取消或推迟，宁波却不失时机推出了2020宁波商品全球网上展，首场定为中东欧防疫物资专场。“我市拟于4月9日举行中东欧防疫物资专场对接会，以网上交易会的形式‘云撮合’，征集令开放才半天就有75家企业注册。”市商务局相关负责人告诉记者，目前已敲定匈牙利、罗马尼亚等地的10余家意向采购商，涉及口罩、护目镜、防护服、医用手套、呼吸机、消毒液、酒精类湿纸巾等七大类商品。

疫情期间，各国人民隔离在家，加速崛起的“宅经济”为日用消费品产业发达的宁波带来了新商机。据慈溪家电馆负责人余雪辉介绍，3月份以来，部分小家电、居家办公与健身用品等出口出现了一条逆势增长的曲线。比如，余慈地区一些生产制冰机、咖啡机等产品的工厂，接到的美国订单不减反增，一些自有品牌的产品出口也维持了此前的份额。

正是看到危中之机，慈溪家电馆联手天猫慈溪服务中心、京东、云集、亚马逊等平台，近期将举办系列采销对接会，为当地中小企业扩大出口提供全网营销支持，发展自主品牌的全球营销。

不过，宁波海关相关人士也提醒我市企业，自4月1日起，出口新型冠状病毒检测试剂、医用口罩、医用防护服、呼吸机、红外线体温计的企业向海关报关时，须提供书面或电子声明，承诺出口产品已取得我国医疗器械产品注册证书，符合进口国（地区）的质量标准要求。海关凭药品监督管理部门批准的医疗器械产品注册证书验放。

进口贸易因时而变 未雨绸缪迎接复苏

受国外疫情影响，目前包括大牌零售商在内的大部分零售商开始了订单削减计划，一部分甚至直接暂停了所有订单。另外，一些国家开始对出口商品和进出船舶进行管制，大幅压缩航班。

“覆巢之下，焉有完卵”，疫情对近几年宁波兴起的消费品进口造成了严重影响。在位于宁波国际会展中心的进口中心，不少商家生意清淡。

明者因时而变，知者随事而制。从事拉脱维亚国家馆运营的宁波保税区义彩贸易有限公司，最近加大了家用清洁剂的销售。“去年开始，我们试着从德国、波兰进口了一批家用清洁剂，一年卖了1000万元。”公司总经理邢昆仑告诉记者，如果没有疫情的影响，公司可能仍以销售拉脱维亚鱼罐头、布达佩斯贵腐酒、捷克啤酒、黑山红酒等中东欧特色产品为主，“但现在情况不一样了，疫情带来了反季节销售，最近家用清洁剂快卖得脱销了，一周要进口好几个集装箱。”

邢昆仑透露，由于销售看涨，国外生产厂家备货不足，他们还附带做起了出口业务，帮客户从中国采购包装盒、原材料等。

为了帮助入驻商户走出困境，宁波进口中心还请来了网红做直播。“邀请网红的基础费用由我们埋单，各家商户按照销售额的一定比例支付佣金。”宁波进口中心有关人士表示。

立足宁波跨境电商进口额全国第一的优势，跨境电商联盟组织了一批跨境电商企业开展进口商品让利活动。据悉，各大电商计划推出美妆个护、家居百货、母婴用品、服饰鞋包、保健品等五大热销类促销品，预估单量270万单。同时，优选一批进口商品，以优惠的价格开展进口商品内购会等巡展销售活动，预计让利15亿元。

国家统计局服务业调查中心、中国物流与采购联合会发布的数据显示，3月份，中国制造业采购经理指数（PMI）为52%，比上月回升16.3个百分点。PMI是环比指数，反映的是本月比上月发生的经济变化情况，说明企业生产经营状况比2月明显好转。

尽管目前外贸依然处于寒冬，但宁波已未雨绸缪，谋划更远的外贸发展——3月26日，宁波国际会议中心项目誓师大会在春意盎然的东钱湖畔举行。该项目建筑面积30.7万平方米，预计在2021年年底基本建成。届时，宁波国际会议中心将成为重大会议的理想目的地，宁波市民追求美好生活的新去处。

疫情对外贸的影响只是暂时的，中国外贸的基本盘并没有改变。正如习近平主席在首届中国国际进口博览会开幕式上所说，“中国经济是一片大海，而不是一个小池塘。”

冬去春来，宁波外贸的明天一定会更美好！

宁波牵手拼多多 释放了什么信号

经济走笔

记者 **俞永均**

宁波市政府与拼多多签署战略合作协议共推“宁波优品·云购甬行”系列活动的新闻，近日上了《人民日报》。无独有偶，慈溪市政府签约拼多多的新闻也进了当天中国宁波网24小时新闻点击榜前十。

在外贸出口受阻，各地都想方设法推动企业“外贸转内销”的背景下，外贸大市宁波和电商新锐平台拼多多的牵手，之所以引人关注，笔者认为有两大原因：一是宁波外贸在全国的地位重要。2019年我市外贸出口额超越广州跻身全国第五位，中国每出口100美元的一般贸易商品中至少有5美元由甬企生产，160多种宁波自产商品销量长年位居世界前列。疫情之下宁波外贸的一举一动，备受各界瞩目；二是拼多多平台契合了眼下最热的社交电商销售模式。受疫情影响，居民购买力下降，节省开支成了理性消费者的首选。拼多多是国内主流的手机购物APP和C2B拼团的第三方社交电商平台，用户通过发起和朋友、家人、邻居等的拼团，能以更低的价格购买优质商品。

根据计划，“宁波优品·云购甬行”系列活动围绕帮扶企业拓订单、稳产能、稳就业，以及推动外向型产能转内需市场等目标，出台一揽子行动方案，预计带动企业实现外贸转内销市场订单超200亿元。那么，我市应该如何做好“外贸转内销”这篇大文章呢？

首先，要用足用好我市日用消费品产业发达的优势。宁波是全国领先的汽车零部件产业基地与服装生产基地，是全国四大家电主产区之一，拥有强大生产设计与制造能力。对此，国内外各大电商平台都是心知肚明，美国电商巨头亚马逊高管曾在一次推介会上列出了一串长长的单品类销售前十强名单，其中不少是宁波细分领域的“隐形冠军”，如豪雅、乐歌、萌恒、格兰家居等。

其次，外贸企业要有敢为人先、首吃螃蟹的开拓创新精神。近几年，我市制造龙头企业纷纷触网，如公牛集团产品三年前就在亚马逊美国站上线，主打插座和数码配件的高端客户；奥克斯是国内首家入驻淘宝的空调企业，目前已与京东、天猫、苏宁易购三大巨头结成战略结盟，是“京东618”购物节的销售大赢家。一些中小企业也不甘落后，目前在跨境电商平台注册账户达2.5万个，开设店铺超1.5万家。接下来，希望在市政府和当地政府部门的支持下，通过拼多多等国内电商大平台借梯登高，打响“宁波制造”的国内品牌。

三是要精准把握线上消费者的需求趋向。“互联网+”背景下，没有了面对面的现场咨询和看样，消费者更加重视消费体验，这要求商家不能局限于“线上电商+线下门店”的简单结合，而是要利用大数据打造好的消费体验，提升消费便利度和舒适度。同时，积极开通网络展厅，提供网上看样、网红直播、买手推荐等新式服务，以及个性化的产品。

甬上说

赋智宁波制造 领跑后疫情时代

□朱海标

疫情期间，工业互联网、人工智能等新兴产业发展态势喜人。我们在走访企业时发现，那些机器换人早、机械化水平高的企业复工复产速度快，受疫情影响小，有的还逆势飘红。这给了我们一个启示，传统制造大市宁波要加快发展包括智能制造在内的新兴产业，危中抢机，领跑后疫情时代。

传统制造与新兴制造，并非行业领域的简单划分，而是新时代背景下产业发展的一个必然趋势。随着人口红利逐渐消失、单机操作模式成本居高不下，传统制造终将因自动化、信息化的来临而逐步压缩甚至被淘汰。

宁波市智能制造技术研究院（简称“宁波智研院”）就是在上述背景下诞生的，创办初衷是引领智能制造前沿技术，打造协同创新体系。成立两年来，我们面向广大中小型企业推出了智能化工厂的顶层规划设计、智能化工程服务及设备互联与生产管理系统。截至目前，智云端系统已为宁波90多家制造企业提供了数字化车间工程实施、设备上云、智能机床服务等智能制造一体化解决方案，帮助企业平均提高生产效率30%以上，物流运转效率提升15%以上。近日，我院牵头的宁波市智能成型技术创新中心升格为省级制造业创新中心。

最近，宁波市委、市政府提出要抢抓机遇，培育壮大医疗健康产业、工业互联网产业、“5G+”产业、数字经济、智能物流产业等5个重点领域新兴产业。这对于宁波智研院来说，既迎来了加速发展的机遇期，也多了助力宁波制造向智能制造升级的新使命。在新冠肺炎疫情暴发初期，我们就着手开展了新一代全自动口罩生产线的自主开发工作，目前已交付数条生产线，每条生产线日产量最高可达15万只口罩。我们还重点孵化了“智能医用蒸汽灭菌器项目”，对灭菌器产品实现了物联网融合。在工业互联网与数字经济领域，进一步推动“万企设备联网计划”，聚焦注塑、冲压、压铸、模具及机械加工等5大智能成型制造行业，预计2020年服务企业新增200家以上，产能平均提升20%以上。

随着宁波打响新兴产业加速跑的“发令枪”，我们将义不容辞帮助本土中小制造企业打造协同创新体系。一是联手中科院宁波材料所等高端院所和均胜集团、海天集团等行业龙头，共建科技创新联盟，聚焦智能成型装备、智能模具等五大细分领域，全力实现自主品牌智能成型技术的产业化应用，带动产业跨越式发展；二是围绕“246”万千亿级产业集群建设目标，打造“科技通大数据服务平台”，助力智能制造成果产业化，服务数字经济发展，构建智能制造产业链生态。

眼下的疫情，正是中小企业修身养性的好时机，让我们按下快速前进的“暂停键”，静下心来思考企业设备老化、生产工艺落后、中低端加工产品同质化严重等问题，制订中长期发展规划。希望政府能在政策方面继续加码，引导广大中小企业走出传统生产制造的思维定势，有计划、有步骤地推进生产自动化、数字化和智能化，实现“减员、提质、降本、增效”，在激烈的市场竞争中领先一步。

（作者为宁波市智能制造技术研究院常务副院长）