

0 观 潮

迈开“两条腿” 做大“双循环” 甬企抱团出市吆喝“出口转内销”

本报记者 单玉紫枫

“这次参展，我们公司内销老总、外销负责人都到上海了，摊位也设了两个，一个在国内市场品牌区，产品走的是简约大方的欧美风和海洋主题的国人风，另一个是外销产品展位，走的是混搭风。”卡特马克智能厨具有限公司运营总经理吴玉萍建议记者，“两个摊位都要看一看”。

昨天上午9时，第114届中国日用百货商品交易会、第九届上海国际尚品家居及装饰博览会、上海国际礼品及促销品展览会，联合在上海新国际博览中心开幕。规模创历史新高。

宁波展团有参展企业45家，展位72个，比去年增长10%，展区面积扩大18%，堪称史上最强阵容。这其中，既有宁波中基、宁兴、海天等头部外贸企业，也有来自小家电、智能家居、厨房及餐桌用品等细分领域“小巨人”。企业摩拳擦掌，希望借此撬动更多的“出口转内销”。

特色开路 产品有了“自来粉”

事实上，从外销“一条腿”到内外“双循环”，在经历这半年多的跌宕起伏后，国内国际两头并重，正在成为不少外贸企业的现实选择。

“刚刚过去的6·18，我们公司凭借一款自主研发的网红爆款八角锅，单品销量在天猫排名第三，官方旗舰店店铺行业在天猫排名第八。”吴玉萍说，2018年底，卡特马克开始进军国内电商平台并推出自主品牌，瞄准的是中高价位的不粘炒锅市场。凭借高颜值、超性价比和健康三大定位，很快在市场上有了一席之地。

有了去年的“铺垫”，今年上半年，“宅经济”风口下，产品内销几乎翻了一番，目前仅在京东、唯品会、天猫、一条等电商平台，就卖出了5000多万元。

“拿我们主打产品八角锅来



三大展会联合在上海新国际博览中心开展。

(单玉紫枫 黄亚珥 摄)

说，能炒、能焖、能煮、能炸，颜值在线，很多美食博主、视频博主成了‘自来粉’。产品做出名气后，找我们的商家还是蛮多的，目前，正在谈入驻一条的线下实体店。”吴玉萍说，此次参展，公司希望对接更多的线下资源，开拓广阔的国内市场。

当前，国内正处于消费升级期，品质消费需求正加快释放，尤其随着新型城镇化的推进，人们对厨房用品、小家电、电子、纺织服装等轻工商品需求旺盛，这也为相关外贸企业进一步打开国内市场带来机遇。

饮水机、榨汁机、电动打蛋器……蓝宝电器的展位里，各类厨房

小家电琳琅满目。业务员张焕波告诉记者，现在公司内外贸业务比例大约3：7，但国内市场是块“大蛋糕”，内销正在通过拼多多、淘宝、京东电商平台发力，辅以为国内品牌ODM，增长势头不错。

没有渠道 就引流自建渠道

早早布局、目光“向内”的还有宁波沙马家居。2014年，公司看中了内需市场的巨大潜力，着手内销，进行产业链纵向布局。经过几年的发展，现在公司已有自己的铝锅厂、国内品牌运营公司、新零售平台、包装厂、软件IP公司。

“以前做内销，一个商场里面有100家店铺，背后可能是20000家企业在竞争，已经是一片红海。但是借力自有的线上内销平台，我们等于重新开辟了一条赛道。”沙马家居负责人王佳说，8月份，公司自主设计研发的新零售App平台——瑞库客正式上线，配合国内目前100多家瑞库客直营店，开始线上消费+线下体验的新零售模式，现在内测阶段已经积累了数万名会员，这些会员将沉淀下来，成为基础流量，帮助企业进行全方位的销售和消费布局。

从产业链布局到打造自有渠道、技术研发调整突破，“破圈”二字贯穿企业的成长史。“这次参展，我们最主要的目的，就是推广自己的App，以直销模式的供给，去中间成本，撬动更多的消费增量。”王佳表示。

打开App，记者看到，这家从外贸厨具起家的企业，整合了台灯、吸尘器、除湿器、豆浆机、进口食品等多个品牌的多种产品，每

小时推出15款产品限时抢购，引流聚流。

在展会现场，沙马家居还搬来了自己的吉祥物阿库——有一双大眼睛的小骆驼，向来往客商频送秋波。“沙马沙马，沙漠里的马，也就是骆驼。即使在极端环境下，也可以找到水源，走出沙漠。希望我们也是如此。”对于内外“两条腿”的未来，王佳充满信心。

今年全球展览出行受阻，海外展会难组织，国际供应链中断风险加大，三大展会联合办展，对于外贸企业是难得的机遇。作为展会主办方，中国轻工艺品进出口商会长王忠奇特地来到宁波展区巡馆慰问，并喊话广大甬企，“宁波的广大外贸企业应该利用好‘家门口’的展会，切入长三角，辐射全中国。”

串珠成链 引发爆发式增长

经此一“疫”，一些企业积累了新的客户资源和销售渠道，驾驭国际、国内市场的能力正大幅提升。在两个市场的锻炼中，很多企业也奋起直追，加快了整合资源，转型升级的步伐。越来越多的“老外贸”意识到，国内国际双循环，努力培育企业新优势才是长久之道。

今年上半年，宁兴控股实现进出口总额6.28亿美元，同比增长33.9%。其中，进口额4.87亿美元，增长53.5%。国内销售额17.5亿元人民币，同比增长30%。

疫情之下，这家外贸“大块头”是如何跑出转型“加速度”的？“我们虽然是一家传统的外贸企业，但多年来一直致力于专业

化、一体化发展，形成了七大生产基地，疫情期间，它们在出口转内销方面发挥了重要作用。”宁兴控股总裁黄永增说，今年以来，公司的各大板块想方设法扩大内销，通过品牌宣传、直播推广等方式，尽可能减少出口减值的影响。“尤其出口板块与外综平台、内销平台相结合，集聚优势，串珠成链，最后在內销市场形成了爆发式增长。”

宁兴贸易集团有限公司展示了一款与法国客户联合推出的儿童电动牙刷。日用品部负责人忻莲介绍，这款产品原本用于出口，但法方也看到了庞大的中国市场，于是与公司协商，进行设计调整后，由宁兴代理，投放国内市场，目前销售很火。此外，宁兴在线下市场也加强布局，目前在安徽的安庆、蒙城共计开设了4000平方米的直销中心，位于蚌埠的1800平方米的线下店也正在紧锣密鼓装修中。

“国内大循环的健康发展有利于企业参与国际大循环，积极参与国际竞争又能够提高企业在国内市场的竞争力。”黄永增说。

7月16日，我市出台《关于支持外贸企业开拓国内市场若干意见》，提出鼓励企业拓展国际市场的同时，以“打造新国货、补强产业链”为目标，通过推动外贸企业自建营销网络，深度融入国内产业链，加快实现进口替代等方式，支持适销对路的出口产品开拓国内市场，形成内外贸联动发展新格局。

一个更大的共识正在形成——“随着我国国力的稳步上升，内需市场的潜力越来越突出。对原来专做出口或以出口为主的‘一条腿’企业来说，开拓国内市场已成为企业做大做强的长期战略选择。”市商务局负责人表示。

開放

0 信息速递

全球云计算大会闭幕

昨日，第八屆全球云计算大会在宁波圆满落幕。为期三天的大会，32位专家、学者以及企业家代表精彩纷呈的演讲共吸引了600位企业家代表参会。

作为全球十大云计算盛会之一，全球云计算大会创办于美国硅谷，已在美国纽约、日本东京及中国上海等地举办过。去年9月，第七屆全球云计算大会首次在宁波举办，不仅带来了最新的云计算技术以及云计算在金融、制造、电商、物流、医疗等领域的应用前景，还宣布将从此落户甬城，助力宁波数字经济新发展。

本届全球云计算大会的六场论坛，日本工程院院士、上海交通大学教授李颀博士，云安全联盟大中华区主席、中科院云计算安全首席科学家李雨航，阿里云智能战略拓展部华东区总监徐蓆，宁波腾讯云产业基地董事长苏玉学等围绕边缘计算赋能智慧城市发展、数字新基建和数字城市建设、5G城市实验室等话题进行了精彩的分享与探讨。

此外，第七届“云鼎奖”在大会期间揭晓。浙江中之杰智能系统有限公司、腾云互联（浙江）科技有限公司等宁波企业分获云计算行业新锐奖、全球优秀方案解决奖。

(殷聪 薛晨)

巴蜀文化村“十一”开园

品巴蜀美食、赏巴蜀文创、享巴蜀生活。在江北区甬江街道楼下陈自然村，“巴蜀文化村”新农村邻里社区综合体项目正如如火如荼地建设中。据了解，10月1日，巴蜀文化村将正式与市民见面。

“在甬的巴蜀儿女目前超过了100万人，建设巴蜀文化村项目，能让100万巴蜀儿女在宁波有家的归属感。同时，巴蜀文化村更是一个宁波与川渝地区实现沟通交流、资源共享、商贸互通发展的平台。”项目相关负责人杨应红说，7月25日，首届巴蜀纳美村荷韵东方文化节将在巴蜀文化村举行。

项目将融合田园、餐饮、文创、休闲、民宿、草堂书苑等主题，打造成新兴的巴蜀乐聚村舍文化生活体验空间。其中，巴蜀美食区规划面积2000平方米以上，将集聚正宗的川渝美食，麻辣鲜香别具一格；规划近千平方米的田园工作室，将建筑结构、周边环境、农园等结合起来，构建一站式园区服务；巴蜀文创园规划面积800平方米，将融合室内与户外空间，引入创意艺术展、户外创意空间等……

(孙佳丽)

旅游夜市“闹”景区



童年零食、串珠玩偶、编织玩具、古玩奇石、多肉植物……昨天晚上，笔者来到韩岭水街，看见一场别开生面的旅游夜市正在上演。来东钱湖度假的游客和周边居民漫步其间，购物、游玩、休闲，其乐融融。

盛夏来临，纳凉避暑游兴起，东钱湖旅游度假区抓住国内跨省游放开的契机，推出由20多家文艺商铺参与的韩岭夜市。东钱湖畔的浓荫绿树、长廊凉亭和透着时尚气息的老街正吸引着越来越多的人前来打卡。

据介绍，韩岭夜市每周三至周日17:30至21:00开放，将一直持续到9月13日。(张正伟 江梦蝶)

众远新材料：为柔性设计打开想象的大门

化危为机，金融“输血”

寻找宁波最具投资价值企业

记者 王岚

最近，位于海曙区高桥镇的众远新材料科技有限公司生产车间新投产一条生产线，这已经是去年以来这家初创企业投产的第三条生产线。“我们以客户需求为导向研发生产金属粉末产品，目前发展势头良好，上半年签下订单超过1000万元，预计全年产值可超1500万元。”公司合伙人之一的赵文军博士说。

众远新材料科技有限公司是一家采用真空气雾化技术研发、生产各种合金粉的科技型制造业企业。产品应用于增材制造、航空航天、医疗、核工业、喷涂、智能制造等领域，面向全球高端金属粉末市场。

从2018年6月决定落户宁波并注册公司，到今年可实现盈利，众远新材料的发展速度可谓惊人。“公司拥有经验丰富的专业研发和管理团队，能不断开拓材

料领域的创新应用，为客户提供一站式解决方案，这是我们能够快速成长的关键。”在赵文军看来，增材制造，为金属粉末制造业发展提供了广阔蓝海。

据介绍，增材制造技术是采用材料逐渐累加的方法制造实体零件，相对于传统的材料加工技术，是一种“自下而上”的制造方法。

“这一技术在一台设备上可快速而精密地制造出任意复杂形状的零件，从而实现‘自由制造’，解决许多过去难以制造的复杂结构零件的成型，并大大减少加工工序，缩短加工周期。而且越是复杂结构的产品，其制造的速度作用越显著。”赵文军说，该技术一出现就取得了快速发展，

在消费电子产品、汽车、航空航天、医疗、军工、地理信息、艺术设计等多个领域得到广泛应用。而众远新材料的任务就是根据客户需求，设计制造出能满足各种功能需求的合金粉末。

模具钢粉是众远新材料众多产品中应用越来越广的一种粉末。顾名思义，这种粉末是用来制作模具的。有了3D打印技术加持，模具钢粉不仅可以化身复杂形状的模具，还能在模具内“植入”水路，通过对材料的“贴身”冷却，起到助推产品加速成型、快速脱模的作用。“比如一些时尚日用消费品，精细度和个性化要求越来越高，传统CNC机械加工模具已经无法满足制造需求，必须通过3D打印技术钢模来

实现。”赵文军举例说，宁波注塑产业发达，模具钢粉的应用，实现了注塑产品的柔性设计，有利于该传统优势产业的进一步发展壮大。

最近，众远新材料联合国内多家研发机构成功开发出一种新材料：高强铝合金粉末材料ZYHA-1。这是一款完全产自主开发的3D打印用高强铝合金粉末材料，不仅性能相比同类高强铝合金粉末更优，且使用成本低于进口同类产品。“铝合金打印材料的发展正在快速追赶上钛、镍和钢等材料，成为支持增材制造下一代发展的重要机遇。”公司总经理励达透露，按照发展计划，到2023年，企业产值有望突破一亿元。

