

大聚焦·FOCUS

发挥首创优势、首发优势和首位优势，加快建设对接欧洲经济圈新通道—— 疫情之下，看宁波深化与中东欧经贸合作

记者 俞永均
通讯员 王 婧

“当前全球经济处于困难时期，我们将积极与中国的相关机构以及17+1国家其他机构保持多边对话，促进多边贸易。”隔着大屏幕，远在万里之外的保加利亚工商会秘书长威斯特·托多洛夫表示。

9月2日，宁波—中东欧地区商协会经贸合作交流研讨会在甬举行，来自中东欧地区13个国家商协会的36名主要负责人、会员代表及政府高级官员云端连线，共探新冠肺炎疫情影响下的国际经贸合作新路径。

“后疫情时代，宁波企业迫切需要了解中东欧国家的经济恢复情况。”屏幕另一端，鄞州电子商务协会秘书长吴向进接过话题，“宁波有良好的制造业基础和港口优势，我们协会将及时安排买卖双方的线上对接会，促进宁波与中东欧国家的进出口贸易，实现市场共通、生态共建、利益共赢。”

作为全国唯一的中国—中东欧国家经贸合作示范区，宁波的贸易数据代表了当下中国与中东欧经贸现状。数据显示，受疫情影响，今年上半年，宁波与中东欧国家进出口总额为132.7亿元，同比减少1.8%。

市贸促会会长徐光宪表示，在全球携手抗击疫情的特殊时期，宁波与中东欧国家进出口总额虽然有所回落，但从整体来看，近几个月增速高于全国平均水平，“今后，双方将继续朝着政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通和民心相通方向阔步前行。”

发挥贸促会独特优势 助力“一带一路”高质量建设

徐光宪

2020年是“一带一路”倡议转向高质量发展期的关键一年。当前，新冠肺炎疫情在全球范围蔓延，对全球供应链和国际贸易造成剧烈冲击。与此同时，国际贸易保护主义盛行，国际市场萎缩，“一带一路”建设面临新挑战。

在此严峻形势下，宁波市贸促会充分发挥自己的独特优势，用足用好国际商会在全球范围内渠道畅通的优势，主动作为，攻坚克难，千方百计帮助企业稳订单、稳外贸。

一是快速反应，全力帮助企业降低疫情冲击。我们第一时间出台《助企应对疫情携手共渡难关十项举措》，为受疫情影响的外贸企业及时免费办理不可抗力证明，目前已累计为242家企业出具疫情不可抗力事实性证明294份，涉及合同金额约3.09亿美元。成立“抗击疫情、服务同行”涉外商事法律服务平台，开通法律咨询服务热线，答复各类法律问题2400余个。我们还利用中国贸促会遍布全球的网络优势，编撰《经贸预警信息快报》，并向广大外贸企业发布。

二是主动应对，全力帮助企业纾困解难。市贸促会与市经管局合作建立防疫出口物资平台，助力28家防疫物资企业进入省贸促会防疫物资出口平台，并及时对接中外企业供求信息，协调防疫物资检验检疫。截至目前，已累计帮助10多个国家采购防疫物资超过4000万件。深入推进商事认证服务，推行“不见面办理”，进行对外贸经营者备案和原产地证企业备案“两证合一”试点。今年以来，共签发原产地证40800份，出具商事证明文书30275份。

三是创新方法，全力推进疫情防控和经济社会发展。今年以来，我们举办了多场“线上+线下”对接会，其中中国（宁波）—“一带一路”国家商会商务合作对接会促成宁波与4国商会签订长期合作协议，签约项目8个，贸易成交额达2100万美元。

下一步，我们将充分发挥中国—中东欧国家联合商会宁波联络办公室的作用，全力推进国际经贸交流，加快挖掘经贸信息资源，为国际贸易投资注入新活力，助力“一带一路”高质量建设。

（作者为宁波市贸促会会长）



克罗地亚繁华的商业步行街。（俞永均 摄）

郭晓的新梦想 让“中东欧之家”遍布全国

过去八年，中国与中东欧国家的贸易额增长超过了50%，中国对中东欧国家的投资也从合作初期的30亿美元增长到了126亿美元。据海关统计，2019年上半年，我国对中东欧17国进出口总额为3057.8亿元，其中出口2245亿元，进口812.8亿元，贸易顺差1432.2亿元。

在塞尔维亚华人商业联合会会长郭晓看来，中国与中东欧贸易顺差的主要原因在于中东欧优质商品无法大量落地中国，这与运输、销售渠道、宣传模式等因素息息相关，“我们华商会正在尝试探索多种解决方案，推出一整套中东欧商品营销策略。”

郭晓在宁波的另一身份是塞尔维亚国家馆馆长。2018年，他选择宁波作为将塞尔维亚商品销往中国市场的首站，在宁波进口商品中心10号馆三楼开设了特斯拉塞尔维亚馆，展厅面积

560平方米，分设特斯拉文化展示区、商品展示交易区、中塞旅游对接区、投资政策咨询区。短短两年内，这个馆从塞尔维亚引进了酒水、果汁、隐形音响等商品。

作为17+1经贸合作示范区的宁波能给中东欧合作提供一个更大的平台。今年疫情期间，塞尔维亚总统发文感谢中国，也让更多中国人了解到这一国家。郭晓告诉记者，本周末将在宁波举办“千商万业筑梦未来”主题活动，邀请中东欧17国驻华使领馆、华人商会代表、中小微企业、实体店等参加。

“中东欧商品在中国的知名度普遍不高，影响力有限。下一步，我们要以宁波为中心，在全国各主要城市设立100家‘中东欧之家’。”在郭晓的规划中，不仅要要把塞尔维亚商品带到宁波，更要把中东欧17国的文化和产品介绍

给整个中国，“我们会借助音乐会、品鉴会等形式，把客源从线下引流到线上，同时通过文化宣传增加产品的认知度，让更多中国消费者了解中东欧商品的优势。”同时，“中东欧之家”又是一个人才能储备中心和旅游推广中心，将拓展中国与中东欧国家之间在文化、经贸、商务、旅游等领域的交流合作。

为延续首届中国—中东欧国家博览会的成果，我市于6月份举办了2020宁波投资贸易云洽会暨中东欧商品云上展，有163家国外展商和211家国内采购商开展了365轮次洽谈。下一步，宁波将积极构建中东欧商品内销体系，做强中东欧商品常年馆等专业贸易平台，培育若干个销售规模上亿元的中东欧特色商品品类，推动建设中东欧商品综合展示交易中心。争取到2025年，中东欧商品全国直销中心达100个，中东欧进口商品销售额达到200亿元。

陈威君的新部署 助中东欧创业项目开拓国内市场

8月28日，在浙江纺织服装职业技术学院举办走进中东欧之捷克专场，与老师和学生聊波希米亚水晶、布拉格文化；9月9日，将举办走进中东欧之保加利亚专场……这几天，中国（宁波）中东欧青年创业创新中心总经理陈威君行程满满。

“我们联手在甬高校举办了中东欧品牌文化进高校系列活动，通过在线介绍中东欧各国特色文化、品牌分享会等，扩大中东欧产品在宁波的知名度。”陈威君告诉记者，目前每周都有3到5个中东欧品牌在校园店的试吃活动，部分饮料和食品已在甬城高校小有名气。

2018年6月，中国（宁波）中东欧青年创业创新中心（简称“中东欧青创中心”）落户江北区。该中心通过联合专业运营平台，为入驻客商提供便利化的政府公共服务和新外贸供应链综合服务，促进宁波与中东欧贸易便利化，同时整合创业导师资源，为入驻企业和人才提供创业辅导和培训，提供税务、财务、法务、翻译、咨询等多方位服务。截至目前，中心已累计落地项目120个，吸引包括中东欧国家在内的“一带一路”沿线国家的企业家、创业者和创新人才入驻。

受疫情影响，今年中东欧青创中心的不少项目面临发展困难，陈威君十分着急。为此，他带着团队深入调研市场，主动帮助这些项目对接内销市场。“这些新项目需要销售渠道，我们利用自己的渠道与华联、家家乐等超市对接，同时借助直播等手段实现线上线下两条腿走路。”陈威君说。

7月16日，中东欧品牌直播运营中心成立并落户于中东欧青创中心。在陈威君的推动下，“2020中东欧商品云上展”期间，中东欧外交官变身“全球好货推荐

官”，推销本国特色商品，线上观众累计超过200万人次，销量超过1万单。

眼下，陈威君又在忙着筹建17+1语言翻译中心。“在宁波，会说中东欧语言的小语种人才太少了，我们将与浙江万里学院、宁波大学等在甬高校合作，开设捷克语、波兰语等小语种班。”他表示，接下来还会在波兰、捷克、拉脱维亚等中东欧国家设立招商中心，把更多的中东欧人才引流到宁波。

陈威君的想法获得了我市相关政策的支持。下一步，有关部门将鼓励宁波与中东欧院校共建多边教育合作机制，开展合作办学、师生互访、学分互认、科研合作、艺术交流、高端引智等合作项目，创建一批独具宁波特色的合作平台和品牌项目。支持两地院校共建中东欧国家语言文化中心，加快建设中东欧语言翻译中心、打造专业化国别区域研究中心，促进语言互通和民心相通。

发挥三大优势 抢抓后疫情时代合作新契机

新冠肺炎疫情全球流行的大形势下，如何进一步稳外贸稳外资，进一步拓展与中东欧国家的全方位合作，进一步释放全面复苏的积极信号，成为开放型经济大市宁波面临的一道“必答题”。

“由于政府抗疫得力，疫情对中东欧国家的经济打击相对较小。”宁波海上丝绸之路研究院（宁波中东欧国家合作研究院）院长闫国庆表示，今年，欧盟国家的GDP平均降幅达到7.4%，但17个中东欧国家中有14个国家的GDP降幅预计会小于这个平均值，“这为下一阶段中国企业在中东欧地区开展经贸合作奠定了非常好的基础，也表明该地区具有拓展各领域合作的巨大潜力。”

今年2月，市委、市政府出台《关于建设宁波中国—中东欧国家经贸合作示范区的总体方案》。该方案提出，努力把示范区建设成为推动“一带一路”倡议对接欧洲经济圈的新通道、

承载17+1经贸合作举措的新平台、地方探索国际合作制度创新的新高地。

——推动“一带一路”倡议对接欧洲经济圈的新通道。紧扣促进中欧全面战略伙伴关系全方位、均衡发展目标，探索“一带一路”国际合作高峰论坛成果率先落地新模式新机制、链接欧洲的经贸新规则新标准，推动示范区成为“一带一路”倡议对接欧洲经济圈的新通道。

——承载17+1经贸合作举措的新平台。中国与中东欧国家双向合作的重大活动、平台、项目、政策、试点等在宁波优先落地实践，打造国内中东欧元素最丰富、成果最突出、合作最紧密的城市，成为17+1框架下承载中国与中东欧国家经贸合作的新平台。

——地方探索国际合作制度创新的新高地。创建中国—中东欧贸易便利化试验区，推动规则联通、标准互认，构建与国际经贸规则相衔接的制

度体系和服务机制。针对中东欧国家开展在国际产能、基础设施、环境保护和能源贸易等标准化全领域合作，打造地方探索国际合作制度创新的新高地。

“宁波将充分发挥与中东欧国家合作的首创优势、首发优势和首位优势，全面提升与中东欧及欧洲其他国家经贸科技人文领域的合作水平，力争到2025年，宁波与中东欧国家贸易额实现100亿美元，占全国比重提高到6%，集聚中东欧等国家各类人才10000名。”市商务局有关负责人表示。

当前，“17+1”合作处在良好的发展势头之中。“我们计划在波兰等地设立自动化工厂，该工厂可以辐射到西欧国家，同时利用中欧班列优势，大大提升物流效率。”在宁波—中东欧地区商协会经贸合作交流研讨会上，乐歌股份副总经理茅剑辉向屏幕另一端表达了合作意向。

「双循环」战略下的新营销

凯耀照明总裁 刘强

眼下，“双循环”正成为中国制造追逐国际国内两个市场的新关键词。“双循环”的核心是加大“出口转内销”的力度，其根本在于建立品牌化发展的新营销，凯耀照明的探索或许可以提供一些借鉴。

自2003年成立以来，凯耀照明一直致力于LED健康智慧照明产品及LED数字控制系统的研发生产，始终坚持“以创新谋发展”的理念。截至2019年底，公司共拥有授权专利440余项，其中发明专利30余项。为了更好地满足国际市场，公司相继设立了宁波技术中心、尖山技术中心和上海健康智慧照明研究院三大研发中心，科研经费支出每年都以20%至30%的速度递增。公司95%以上产品出口欧美市场，成为飞利浦、欧司朗、松下、亚马逊等国际巨头的OEM供应商。

“出口转内销”是凯耀照明多年来一直想做的事。一方面，国内广阔的市场给予了我们充分的想象空间，可以更好地扩大企业的产能，推动企业高质量发展。另一方面，我们供给给国际市场的优质出口产品供应国内市场，可以更好地丰富国内市场，激活市场潜力和高品质需求。

刚开始时，我们与其他急于“出口转内销”的企业一样，遭遇了无品牌、无渠道、无人等“三无”困局。寻找更为专业的营销咨询机构和品牌营销人才，成为制约出口“转”内销的重要环节。

我认为，“出口转内销”主要体现在集新思维、新定位、新渠道为一体的新营销。出口转内销，从短期看是外贸企业破解内销难题，促进外贸稳定发展的应急之举；从长期看，也是打通国内国际两个市场、两种资源，推动实现国内国际双循环相互促进，培育参与国际合作和竞争新优势的长久之道。

企业必须要有新思维、新定位。2018年，面临品牌建设难、拓展渠道难、生产定位难、营销体系难的“四难”困境，我们下定决心，聘请了专业的职业经理人组建内销事业部，与专业的品牌营销服务机构建立战略合作，从产品定位开始，精准切入智慧教室照明，专注改善中小学生学习视力健康，强化品牌建设，拓展专业渠道，设计商业模式，建构营销体系。

企业必须要有新渠道、新策略。2019年，凯耀照明通过一年的布局，积极开拓国内市场，先后打通浙江、江西、安徽、陕西、甘肃等10多个省市的销售渠道，公司一跃成为中国智慧教室照明行业前三强。除此之外，凯耀照明紧跟“新零售”脚步，通过线上直播、线上媒体等进行数字化营销，增加品牌知名度。

通过这两年的实践，我们悟出新营销是一个体系，需要产品、品牌、渠道、服务等协同发展。一方面通过IP设计或合作，实施品牌化营销，打造爆款；另一方面通过电商平台、直播带货、社群电商、C2M（用户直连制造）等新模式的优势，借助大数据、供应链、营销等方面的优势，帮助外贸企业迅速洞悉市场需求，搭建出口转内销的通道，加强企业与消费者之间的双向联系，让质量优良的出口商品快速打开国内市场，从而赢得消费者信赖。

开放周刊、江厦智库联合主办



塞尔维亚国家馆亮相兰洽会，琳琅满目的进口商品受到塞尔维亚能源部部长的肯定。（资料照片）