

0 观 潮

# 挺进全国前十 宁波外贸“争先进位”潜力何在？

记者 单玉紫枫

借着2020年中国国际服务贸易交易会（简称服贸会）余温，市商务局亮出了一份最新版的《关于认定宁波市服务贸易示范企业的通知》，标志着全市外贸81强正式“成团”。

与此同时，另一份新出炉的榜单也引起了业内广泛关注。商务部发布国家级服务外包示范城市综合考评结果：宁波市综合得分居全国31个示范城市第10位，较上一轮考评一下上升9位，超过苏州、深圳、成都、武汉、广州等热门城市，实现大踏步“争先进位”。



吉利汽车春晓整车制造基地“智能”车间。

(周敏 陈结生 摄)

## 制造业服务化

宁波排名的大幅跃升，产业发展迅速是重要支撑。今年前7个月，全市服务贸易进出口总额547.96亿元，同比增长3.17%。其中，出口364.19亿元，同比增长6.13%，服务贸易占全市对外贸易进出口总额比重为9.42%。离岸服务外包（计算机和信息服务）领域服务进出口额增长抢眼，同比增长21.3%。

81强榜单中，列出的第一个板块就是离岸服务外包领域。该板块入选企业多达17家，其中不乏敏实集团、奥克斯、贝发集团、喜尔美等老牌制造业企业。对此，市商务局服贸处处长钟山表示，服务外包是信息社会的基础性、战略性新兴产业，不仅能创造十分可观的经济效益，而且由于其强大的渗透和辐射作用，对经济结构的调整优化、传统产业的改造提升都能起到重要推动作用，是国民经济和社会发展的“倍增器”，已经成为我国新兴服务出口的主要实现途径。

以喜尔美为例，作为一家专业生产各类铝合金不粘锅等厨房用品的制造业企业，其入选服贸81强的原因，恰恰在于持续的“引智提效”。通过自动化、智能化改造，企业的生产效率提高了30%，人力成本却下降了50%。“原来生产模式下，一条生产线6台车床，每台需1名操作工，劳动强度大，且有安全隐患；现在，引进智能化生产线，一名工人可同时管理2条至3条生产线。”公司负责人表示，这只是喜尔美的一个起点，未来通过智慧工厂的改造升级，企业希望将各自自动化生产线有机连接起来，为

全面智能化奠定基础。

今年6月10日至12日，中国服务外包研究中心组织调研组赴我市开展了服务贸易专项调研。调研组专家指出，宁波拥有的国家级制造业“隐形冠军”企业数量居全国首位，它们同样也是宁波市制造业服务化的技术储备。目前，宁波的一些传统外贸企业正将业务重心从生产型制造向服务型制造转移，它们大多起步早、经验丰富、技术力量雄厚，是未来宁波市制造业服务化的中坚力量。

## 技术链生态化

于无声处听惊雷，服务贸易所展现出的降低成本、提高效率及应对市场变化的能力，正与外贸转型升级相互作用，发生超乎想象的“化学反应”。

在技术进出口领域，“81强”录得5个席位，均是宁波企业中的佼佼者：宁波吉利汽车研究院、康龙化成（宁波）、博格华纳（宁波）、朗盛（宁波）颜料以及宁波普瑞均胜，均有跨国企业背景，且在各自制造业领域拥有较强话语权。

去年10月，在第二届世界“宁波帮·帮宁波”发展大会上，吉利董事长李书福在致辞中指出，高质量发展的关键支撑在于科技创新，而中国汽车工业只有踏上坚实的创新道路，才能实现可持续发展。宁波吉利研究院作为吉利汽车创新研发的核心引擎，设有吉利全球研发中心总部，拥有领先的研发中心、整车试验试制中心及各种上下游产业链项目协同推进机构。

将研发设计作为一项独立的业



入选服贸81强的前程家居，把样品间布置得如同商店橱窗。

(单玉紫枫 摄)

务从传统制造业公司剥离出来，也成为吉利高质量发展的一张“王牌”。目前，宁波吉利注册员工近3万人，其中研发人员占比1/3。李书福表示，为了更好打造吉利人才森林生态体系，吉利在宁波已经成立了浙江吉利教育科技有限公司，协同上下游产业链、行业机构、全球各大院校等合作伙伴，打造人才全职职业周期培养生态链，支持宁波抢占行业发展制高点。

在上一轮国家级服务外包示范城市综合考评中，宁波排名第19位的很大一部分原因在于“综合创新能力”指标得分偏低，在发明专利量、软件著作权登记量和研发投入比例等几个二级指标上也明显落后。“像吉利这样的企业内部孵化出专业的服务外包团队，转而为其他公司提供服务，为推动传统制造业转型升级奠定了基础，也为服务

贸易高质量发展积蓄了动能。”市商务局负责人表示。

## 新产业集群化

闭上眼睛，超大L形LED裸眼3D交互屏带来的震撼效果至今激荡人心。回想上周在服贸会上的参展场景，浙江云朵网科技股份有限公司相关负责人周璐发现文化、创意、科技融合的元素无处不在，让她看到文化产业发展的无限可能。

去年，宁波市文化服务贸易出口18.19亿元，同比增长37.37%。我市海伦钢琴、大丰实业、创源文化等10家文化出口企业被商务部认定为“2019—2020年度国家文化出口重点企业”，占到全省总数的近四成。宁波这座素以制造闻名的港口城市，亮出了文化软实力。在国家文化出口重点企业创

文化公布的半年报中，公司上半年收入同比增长10.6%，其中二季度收入同比增长34%。国盛证券研报指出，全球疫情大背景下，受益海外家庭健身、潮玩消费趋势兴起，公司产品需求持续快速增长，未来，创源公司以其出众的新品研发能力和品类扩张效率，有望在文化创意领域开疆扩土。

在国际市场的风浪搏击中，宁波的文化创意和设计服务企业集聚竞争力，正带动整个产业逆势前行。同样以产业集群形式发力的，还有引领宁波外贸突围的一支“轻骑兵”——跨境电商服务。

“据我了解，宁波许多从事跨境电商的卖家，进出口额今年以来都有超过30%的涨幅！”市跨境电商协会秘书长谢尚伟表示，在世界贸易增速趋缓的当下，跨境电商作为服务贸易新业态，在疫情期间实现了逆势高位增长。围绕跨境电商进行的互联网平台服务、现代贸易物流服务、现代金融服务、互联网安全服务等新产业、新业态、新模式，取得了长足发展。以豪雅集团、乐歌人体工学、遨森电子商务为首的一大批“领头羊”企业，已经着手搭建平台，可以带领广大中小微企业“借船出海”，为宁波制造乃至浙江制造“货通全球”提供强大的推动力。

国家级服务外包示范城市是推动我国服务外包转型升级的主要载体。市商务局负责人表示，宁波作为获批的31个全国服务外包示范城市之一，将进一步贯彻新发展理念，找准产业定位，补足自身短板，加大政策支持力度，发挥示范引领作用，带动服务外包产业高质量发展。

0 信息速递

## 小卡套也有大市场

如今，不少上班族会挂一张工作牌，牌子外面连着挂绳的套子就是文具行业所说的卡套。它可以是挂脖款，也可以别在胸口，或者藏在口袋里。虽然只是小小卡套，位于宁波的宁波优和办公文具有限公司却将其做到了极致，为卡套申请的专利已有40余项。

在关注卡套之前，“优和办公文具”总经理蒋新连已在文具行业打拼了24年。跟文具的一些大件相比，他发现工作中离不开的卡套，精品其实很少，样式也千年不变。正是瞄准这一市场空白，蒋新连离开了原来的文具企业，创办“优和办公文具”，开始专注从事卡套制作。

小产品如何做出大市场？蒋新连把重点放在了工艺上。小塑料片用上锁扣，对工艺要求就成几何倍数增长。“就拿模具来说，我们的塑料片找不到任何毛边和注塑口，用的是最先进的注塑工艺，这样的模具投入比一般企业大很多。”蒋新连说。

这样细细解剖下来，一只卡套的学问真不少。“很多大企业，拼命追求‘宽度’，拉出来的产品目录清单有几千种之多，但我更想做细分市场，把一个小产品做精。”蒋新连说，企业只花了一年时间，产品就在天猫和京东做到同行业销量第一，“这或许就是做‘精’带来的爆发力吧。”他说。

在设计上，蒋新连更舍得花钱。他曾在一年时间里投入300万元，找人重新设计了上百种卡套的样式。

对蒋新连而言，越深入这个行业，发现“螺蛳壳”里能做的“道场”越多。“我们产品瞄准的是18岁至35岁的客户，他们购买商品时会更加考虑设计感。”蒋新连说，以今年初上线的“蘑菇点点”卡套为例，该产品上线至今已收获超过2.8万条评价。目前，公司正与“鸭嘴兽”IP合作，在今年的广告展中吸引了不少消费者。

(殷聪 蒋葵/文 严龙/摄)



“优和办公文具”新设计的卡套

## 研究院赋能 招才引智平台落地

9月17日，水木茶社（宁波）招才引智平台在鄞州区落地，“水木”这个带着明显“清华”烙印的名字，落户于浙江清华长三角研究院宁波分院，将搭建高端科技资源集聚平台，助力招商引资、招才引智。

浙江清华长三角研究院副院长、宁波分院院长杨向东介绍，将吸纳水木茶社在杭州、嘉兴试点成功经验，把宁波的水木茶社建成高端科技资源集聚平台，做到“不求为我所有，但求为我所用”，把科技资源流量转化为“政、产、学、研、金、介、用”各方资源的聚集、聚变常态效益，助力地方政府招商引资、招才引智工作。

走进清华长三角研究院宁波分院32楼，水木茶社呈现出亦商亦闲的氛围。从路演厅到洽谈区，从办公区到茶室，这里不仅是高层次人才和项目活动的空间，而且能依托研究院平台和资源优势，打造科技服务支撑体系 and 全产业链综合服务与策划平台，为宁波乃至整个长三角地区集聚和整合一批科技、产业、金融等优质资源和项目。

(张燕)

更正

2020年9月17日宁波日报第6版《全力推进宁波普惠金融改革》一文中，陈雷职务应为“浦发银行宁波分行党委书记”。

# 专项拓展，小微企业首贷不再难

记者 张正伟

近日，位于宁波开发区智能装备研发园的宁波恒控自动化科技有限公司一派繁忙，一套套崭新的步进电机整件一下生产线，就被打包发往全国各地。“今年连续接了几笔大单，有些交货时间非常紧，周末都要加班加点。”企业负责人陈学远说。

别看订单火，上个月，陈学远因为贷不到款，还在为要不要接单犹豫不决。

疫情防控常态化后，国内市场对数控设备的需求大增，陈学远公司的订单一下子大增。但是智能装备行业应收账款时间普遍偏长，短至4个月，长则6个月，要在今年完成这些订单，至少需要上百万元流动资金。正在陈学远一筹莫展之际，北仑农商行工作人员在普惠大走访活动中了解到陈学远先没有贷款经历、自身信用良好，立即为

他量身定制融资方案。听说陈学远不想抵押贷款，工作人员主动为其推荐人民银行宁波市中心支行推出的普惠信用贷款产品。仅仅过了两三天，北仑农商行就为陈学远办好了所有手续，将400万元贷款打到了他的账上。“首贷原来不复杂，有了这笔钱，就可以放手接单了，预计年底产值至少比去年翻一番，还贷没有问题。”陈学远自信地说。

首贷，即首次贷款，是指在中国人民银行征信报告中无贷款记录的企业首次从银行业金融机构获得贷款。对于民营和小微企业而言，缓解融资困境的重点和难点之一就是破解“首贷难”问题。

人行宁波市中心支行协调相关部门建立首贷户拓展机制，及时梳理形成“首贷户拓展名单库”并向金融机构推送。聚焦重点领域挖掘首贷户，指导金融机构以产业园、小微园区等为切入点，第一时间为未获贷、有需求的小微企业提供厂房按揭贷款和生产经营性贷款等融资支持。创设奉化区首贷服务中心，提供政策辅导、融资对接、跟踪回访一站式服务。截至8月末，首贷中心成功对接企业38家，提供融资近3500万元。

为激发小微主体活力，人行宁波市中心支行快速落地人民银行创设的普惠小微企业贷款延期支持工具和普惠小微企业信用贷款支持计划两项创新货币政策工具。今年七八两月，共发放两批普惠小微信用贷款支持计划资金近13亿元，引导辖区内法人银行机构发放信用贷款32亿余元，惠及小微市场主体近6000户。



北仑农商行工作人员深入田间地头，帮助客户走出融资困境。

(张正伟 林柳芬 摄)

此外，人行宁波市中心支行还积极创新针对首贷户的金融产品和服务，联合市财政局推出“微担

通”业务，截至9月1日共发放担保贷款92亿元，服务小微主体7300余户，其中一半以上为首贷户。

