

# 让中小甬企成为全球“大卖家”

## 宁波“外贸一哥”联手美国电商“大佬”打造宁波运营中心

记者 冯瑾 通讯员 黄文蛟

受去年疫情影响，进入亚马逊等全球电商平台的宁波中小外贸企业不在少数。如何整合资源，让供应链不足、经验不丰富的外贸甬军做大做强，成为全球“大卖家”？

昨天上午，宁波“外贸一哥”中基集团联手美国最大IT数码电商新蛋集团打造的中基-新蛋宁波运营中心正式投运。该平台将帮助更多的宁波中小外贸企业做大做强，实现品牌“出海”、产品全球大卖的梦想。

“这是新蛋在中国落户的首个运营中心，也是宁波跨境电商综试区建设历程中的一件喜事。”市商务局副局长陈利珍说。去年，新冠肺炎疫情来势汹汹，跨境电

商却异军突起，释放出巨大的发展潜力。全年全市实现跨境电商进出口额1486.8亿元，同比增长16%。

尽管跨境电商已经成为宁波外贸转型发展的新亮点和促进经济增长的重要引擎，但其中仍有不少因素制约其发展。陈利珍坦言，跨境电商行业是一个多环节、全链路、立体而丰富的生态圈，在这当中，国际电商销售平台处于这个生态圈的核心环节。放眼全球，国际电商销售平台在宁波落地开展业务还是不够多，卖家企业和工贸企业与大平台之间的招商、采购、技术支持以及市场服务等业务往来还存在时间和空间上的困难。

记者了解到，新蛋是较早开始经营电子商务的公司之一，是全美

规模最大的IT数码类网上零售商之一，拥有北美市场六个大型仓储基地，其平台优势不言而喻，是宁波发展跨境电商行业、搭建丰富生态圈理想的理想合作伙伴。中基集团是一家集进出口贸易、实体产业链运营、外贸综合服务、跨境贸易服务、汽车销售及售后服务等核心战略发展板块为一体的中国500强企业，进出口总额多年名列宁波第一。

“中基联手新蛋，是强强联合！”中基集团宁波有限公司总裁周杨表示，中基的外贸优势、产业优势与新蛋的平台优势相结合，将使得中基-新蛋宁波运营中心发挥“1+1>2”的作用。

对广大中小外贸企业来说，宁波运营中心的落地将会带来什么？

“新蛋平台男性消费者占75%，也就是意味着进入该平台的产品退货率会比较低。”中基有关负责人说，5月份随着新蛋推出直播业务，进入该平台的企业也可以享受到专业的直播服务，可以节省“平均一条视频2-3万元”的成本。

进入宁波运营中心的企业如果有很好的产品，新蛋平台还可以专门针对一家企业开设产品专区。而中基集团将会为“出海”企业在金融等方面“保驾护航”。诸如提供低利率的全链路服务，从采购、物流到仓配予以资金支持。

此外，宁波运营中心还可以给企业提供前置仓、海外仓以及新蛋海外仓(SBN)服务。具体的福利包括前六个月仓储免费单等。

# 人民日报整版报道王孝和烈士 烈士事迹将搬上甬剧舞台



学党史 悟思想 办实事 开新局

本报讯(记者张昊 鄞州区委报道组徐庭娟 通讯员叶俊松)昨日，人民日报“人民眼·重温红色家书”专栏，以整版的篇幅报道了鄞州籍烈士王孝和的事迹。该报道引发了家乡人民对烈士的亲切缅怀，社会各界再掀学习热潮。

为了传承烈士精神，去年鄞州区打造了王孝和先进事迹陈列馆，同时推出王孝和系列品牌，就在不久前，围绕王孝和烈士在狱中的最后时刻，打造了一部微型甬剧，借助艺术形式展现红色故事。目前，这部甬剧小戏已经进入排练尾声，将在近期进行预演。

昨天下午，位于鄞州区福明街道新城社区的王孝和先进事迹陈列馆内，来自烈士家乡的党员、居民和少先队员，围坐在一起重读烈士事迹，表达对烈士的哀思。

在被捕后5个多月的铁窗生活中，王孝和写下了50封家书，平均3天一封，饱含着一位年轻共产党员的赤诚和家国情怀。

“今天的幸福生活，是无数和王孝和一样的烈士用鲜血换来的，所以我们应该珍惜现在的生活。”党员姜玲说。

少先队员费沁雨一边听着志愿者的讲解，一边认真地看报纸上的图片，“谢谢王爷爷给我们带来幸福美好的生活，我们要向他学习。”

“他是鄞州的优秀儿女，是上

海工人阶级的杰出代表，也是一名十分优秀的共产党员。”宁波文史专家戴松岳说，从加入中国共产党那一天开始，王孝和就把为工人阶级服务、为党的事业发展服务作为自己的初心和使命。

1948年9月30日，工人运动领袖王孝和在上海提篮桥监狱被国民党反动派秘密杀害，而烈士最后的微笑，大义凛然的从容，让无数人为之动容。

戴松岳说，王孝和追求理想和光明的热情与坚定，注定会感动一代又一代人。他是我们鄞州人民的骄傲，更是鄞州人民永远的精神财富。

对烈士的纪念，对烈士精神的学习，在烈士的家乡从未间断。就在今年清明前夕，同样是在王孝和先进事迹陈列馆，家乡人民与王孝和烈士的女儿王佩佩视频连线，共同缅怀烈士，寄托哀思。

除了“一部原创剧”“一场舞台秀”“一场读书会”“一支宣讲团”等活动，还将通过“周二夜学”等多种形式和载体，不断将烈士的精神发扬和传承。

此外，鄞州还将开展“追寻红色家书、重温革命故事”活动，挖掘、宣传鄞州籍革命烈士红色家书，把革命烈士的家书作为党史学习教育最生动、最具说服力的教材。

# 市侨商会第七届理监事会成员就职

本报讯(记者何峰)昨日，宁波市侨商会第七届会员代表大会在宁波香格里拉大酒店举行。会议审议通过了宁波市侨商会第六届理事会、监事会工作报告，选举产生了第七届理事会和监事会成员。薛惊理当选为市侨商会第七届理事会会长，傅旭敏当选为市侨商会第七届监事会监事长。

会员代表大会期间，还举行了“爱就在你身边”公益慈善捐赠仪式，7个公益慈善项目捐赠总额925万元。其中，宁波市侨商会永远名誉会长叶泰海向宁波海外联谊会捐赠500万元，设立宁波海外联

谊会叶氏家族基金用于对口帮扶、扶贫济困等；会长薛惊理向宁波市侨商会侨爱基金捐赠200万元，用于扶贫济困、捐资助学、灾害救助及其他公益慈善活动；名誉会长兼执行会长朱海宏向宁波大学教育发展基金会捐赠100万元，用于宁波大学朱学林校园文化建设。

爱国爱乡、造福桑梓是宁波侨商的优良传统，2015年宁波市侨商会成立了“侨爱基金”，发起“爱就在你身边”公益慈善系列活动，在全体会员的共同努力下，宁波市侨商会近三年在会登记累计捐赠社会公益和慈善事业1.8亿元。

# 宁波首批二手车出口海外

**宁波首批二手车出口**

- 2018 我市启动二手车出口试点申报工作
- 2020 我市成功获准开展二手车出口业务
- 2021 宁波市首批3家出口试点企业，获准开展二手车出口业务

制图 陈思佳

本报讯(记者徐展新)从昨天开始，宁波的二手车卖向全球。当天下午，首批5辆二手车已准备就绪，将运抵梅山汽车口岸，随后出口海外。

5辆二手车均为“云度”牌新能源汽车，驾驶里程约400公里。宁波中基汽车国际贸易有限公司副总经理赖凯告诉记者，首批出口的二手车目标是北美洲多米尼加共和国，此前已接受外国的检验和试用。“得到的反馈是价格低、很实用、质量好。”

为了让这批二手车成功“出海”，宁波经历了长达三年的探索。我市二手车出口试点申报工作于2018年启动，去年11月成功获准开展二手车出口业务。今年1月，市商务局等12部门联合印发《宁波市二手车出口实施方案》，同

时开展二手车出口试点企业的申报和评审工作。3月，宁波市首批3家出口试点企业经商务部备案，获准开展二手车出口业务。

3家二手车出口领域“吃螃蟹”的企业，分别为中信港通国际物流有限公司、浙江中大元通国际贸易有限公司、宁波中基汽车国际贸易有限公司。

出口5辆二手车只是“小试牛刀”。随后，试点企业将陆续扩大出口规模、丰富出口车型，主要聚焦价格在5000美元至20000美元之间的新能源汽车，同时兼顾工程建设工程用车、卡车和其他特种车辆，满足不同国家客户的用车需求。

在二手车出口仪式现场，试点企业还制定了一个“小目标”，争取今年出口二手车超过1000辆。

# 工地评优 树榜样

昨日下午4点，在宁海县天明海逸湾项目工地上，施工方宁波大云建设有限公司举办了该项目的一季度优秀员工颁奖仪式。木工、钢筋工和架子工等60余名员工每人一票，推选出了3名优秀员工。来自湖北的张明智已在宁海工地上做了13年木工，此次获得“优秀员工”称号。他表示，当选优秀员工，仅仅是起点，还要发挥“传帮带”作用，影响更多的身边人。图为获奖员工在领取奖品。

(严龙 邵映苗 摄)



# 竹子拔节声声 笋农钱袋渐鼓



记者 王岚

此处乃竹乡，春笋满山谷；山夫折担抱，抱来早市露……唐朝大诗人白居易的一首《食笋诗》，将春笋季里的山民生活描绘得淋漓尽致。

时至今日，诗人笔下的景象依旧。

在盛产雷笋的奉化溪口镇，每到春笋季，家家户户挖笋卖笋煮笋。近些年来，在多方合力推动下，奉化笋农不断改良技术，拓宽加工产业链，加强奉化雷笋品牌建设，取得显著经济效益，溪口镇也被授予“中国雷笋之乡”称号。

奉化雷笋从特色农产品成长为当地农民的“致富笋”，“雷笋第一人”——国家林业和草原局林草乡土专家、奉化银龙竹笋专业合作社社长虞如坤功不可没。

近日的一个上午，记者在奉化

银龙竹笋专业合作社创办的奉化银龙食品厂里，见到了忙碌的虞如坤。

现年五十开外的虞如坤，是雷竹覆土栽培技术的最早实践者之一，也是该技术的传播者。

上世纪90年代初，虞如坤高中毕业后回乡从事农业，发现大棚蔬菜要比大地蔬菜价格贵出十多倍。“当时雷笋自然生长，出产期短，品质也难保证，农民辛苦培育采摘，每公斤只能卖0.4元至0.6元。所以我想到了用大棚技术培育雷笋。”

经过两年摸索，虞如坤大棚里的雷笋成功提前一个月出产。鲜笋批发价每公斤14元至16元，一下增长了30多倍。赶上春节，最高还可卖到50元一公斤。受到激励，他又尝试着覆盖技术，将一亩地分出十多个“试验区”，分别堆上不同厚度的砻糠，选出最优培

育方案。

“我们家雷笋培育技术都是向虞社长讨教的，他一点没有保留。”帮忙卸笋的小伙子眼里满是敬佩。他家里有亩竹林，在虞如坤的技术帮扶下，一年可以有三五万元的收入，自己平时还可以到工厂打工赚钱。

记者了解到，目前奉化全区雷笋栽培面积已从最初的几千亩扩大至4.6万亩，年产鲜笋4.5万吨，产值3.5亿元，占全区林业农业总产值的三分之一。笋农亩均收益从500元增加至2万多元。

近年来，虞如坤注意到油焖笋、羊尾笋越来越受外界欢迎了。

“是否可以通过做大传统手工艺产品，进一步为农户增收？”虞如坤看到了新的商机，也有了新目标：让农民种地也能获得在工厂打工一样的收入。

在他领导下，合作社创办奉化银龙食品厂，总结传统工艺，制定油焖笋制作工艺规程和生产技术标准，启动规模化、品牌化笋加工产品生产经营。

2018年，合作社生产的“山丁丁”牌油焖笋在上海打出品牌。去年，奉化的油焖笋产品等销售额达

到5亿元，今年更是俏到不够卖。

“借助互联网，奉化雷笋走出长三角，逐步进军北方市场。”虞如坤说，为了适应更大的市场需求，合作社今年斥资150万元，定制了两套竹笋加工流水线：一条是国内首台、一小时可罐装1500瓶油焖笋的玻璃瓶自动罐装生产线，另一台是一小时可罐装2000袋真空油焖笋的包装生产线。“目前机器正在调试中。”他告诉记者，一台机器10分钟加工量抵得上一个工人一天的工作量，而且这套设备还能在笋加工之余承接其他食品的包装，为当地带来更多效益。

记者了解到，在奉化市场监管部门的帮助下，奉化雷笋于去年10月获批地理标志证明商标。拿到这张“护身符”，奉化人可以更加放心地做雷笋文章了。虞如坤计划以合作社名义为奉化油焖笋产品申请一个集体商标，让分散加工的笋制品有统一品牌和标识，进行统一品控，进一步打响“奉化”品牌，惠及更多农民。



扫码看视频

高架上出现事故，警车到达需要不少时间，而铁骑就有优势，能见缝插针前行，第一时间到场处置。”市交警局相关负责人说，他们根据交通流量、警情数量以及商业中心、学校、医院等点位分布，确定铁骑的巡控网格区域，每个网格内部车程不超过10分钟。

此外，交警铁骑队伍在应急处突、服务及救助群众上功能凸显，是不折不扣的“救援急先锋”与“生命守护骑士”。

据市交警局相关负责人介绍，自去年6月网格化勤务改革开始以来，宁波交警铁骑已为群众提供帮扶救助700余次，紧急开道护送伤员56人次。“今天是宁波交警铁骑勤务改革的一个新起点。我们要用我们的‘勤奋指数’‘辛苦指数’，换取城市交通的‘文明指数’‘畅通指数’以及‘安全指数’。”

# 保城市畅通 护群众安全 我市交警铁骑再添战力



本报讯(记者王晓峰 通讯员陆明光 徐莹莹)“肩负崇高的使命，我们一路向前，再大的风雨挑战，也无惧困难艰险……”昨日下午，在雄壮的《铁马逐风——交警铁骑之歌》中，宁波交警铁骑交车仪式举行。这意味着又有新伙伴加入了，守护群众的力量将更加强大——宁波中心城区的勤务网格已达

103个、铁骑警力303人。

2017年，市公安局交通警察局试点组建交警铁骑队伍。近90名“骑士”身着统一的防护服，配上帅气的大功率警用摩托车，率先在鄞州及海曙亮相，成为当时甬城街头一道亮丽的风景。

去年5月，我市专门成立了由2名女民警、10名女辅警组成的女子铁骑队。去年6月9日，全市各地交警部门的12支铁骑分队代表接受授旗，开启铁骑专业化及网格化勤务之路。经过近一年努力，铁骑人数也跃升至303人，主要承担

接处警工作的铁骑民警平均年龄为39岁、辅警33岁。

记者获悉，交警铁骑在警情处置、疏堵保畅等方面已取得初步成效。事故发生后，铁骑率先出动，交警到达现场时间从原来的8分钟缩短至5分钟，使拥堵时间减少，重复报警率也降低了35%。

据悉，至今年1月底，宁波全市汽车保有量突破300万辆，且数量还在进一步增加中，同时城区路口越来越多，路线也越来越长。“传统的站点、巡逻处警等勤务模式越来越难以适应现状了。比如