

中国东盟关系“更进一步” 宁波期待发展“更快一步”

新闻聚焦

记 者 单玉紫枫
实习生 应张磊
通讯员 金刚毅

“好事啊！”昨天各大主流媒体上，中国东盟正式宣布建立全面战略伙伴关系的消息持续刷屏，这让宁波力勤资源科技股份有限公司董事长蔡建勇对下一步规划更加笃定：“不算最新的招聘计划，现在我们在印尼工作的员工共有4941人，其中4018名是印尼人。”

在过去的5年里，这家宁波公司的镍矿贸易和海运量占全国总进口量的四分之一以上，长期稳居国内镍矿进口排行榜第一位。其海外业务主要分布于印尼、菲律宾、马来西亚等东盟国家。中国与东盟深度融合的产业链、供应链，在一家宁波企业的财务报表中体现得淋漓尽致。

中国与东盟关系“更进一步”，无疑为区域合作注入了全新动力，在这样的背景下，宁波能否“更快一步”？

排名第三，意味着潜力

去年11月，当RCEP（区域全面经济伙伴关系协定）这个词开始进入人们的视野，宁波就已形成共识，要加快融入RCEP尤其是要加强与其中东盟10国的贸易往来，为推动我市开放型经济高质量发展提供有力支撑。

一年过去了，经历疫情反复带来的缺舱、缺箱、原材料上涨、复苏，宁波对于如何发挥与东盟的比较优势，释放更全面的贸易潜力，有了更深的体会。

今年前10个月，宁波对东盟实现进出口额1028.1亿元，同比增长16.9%。从这个“成绩单”来



太平洋小岛上甬企运作的超百亿元海外项目。（受访者供图）

看，我市对东盟贸易进出口16.9%的增幅并不大，略低于全市总值“盘子”22.5%的增幅，但由于出口增速与进口增速相当，使得这一区域的贸易互补性较为显著。

而从全国范围来看，目前，中国和东盟已经互为最大的贸易伙伴、最具活力的合作伙伴、最富内涵的战略伙伴。

而在宁波，东盟的贸易“座次”却排在欧盟、美国之后。今年1月至10月，宁波对欧盟、美国和东盟的进出口额分别为1755.9亿元、1716.1亿元和1028.1亿元，同比分别增长25%、22%和16.9%，三者合计占同期我市外贸总值的45.9%。

“宁波对三大贸易伙伴的顺差都在增长，说明宁波与世界经济相互依存程度继续加深。与此同时，东盟在宁波贸易伙伴中排名第三，与整个中国市场情况存在错位。落差所在，就是潜力所在。”市商务局贸管处处长李旭君表示。

当前，宁波对东盟主要出口商品为纺织纱线、织物及制品，钢材，电视、收音机及无线电讯设备的零附件，塑料制品，服装及衣着附件等；主要进口商品则为初级形

状的塑料，二甲苯，合成橡胶（包括胶乳），纺织纱线、织物及制品，未锻轧铜及铜材等。

从贸易品种来看，双方具有很强的互补性。李旭君指出，宁波企业在针织一体化供应链、石油化工、电子商务等领域展现的实力，与东盟基于来料加工领域积累多年的比较优势相结合，正好可以互为助攻，推动区域产业分工优化布局，进一步挖掘双方贸易增长潜力。

瞄准增量，扩大存量

当然，宁波追求的“更快一步”，从来不是为快而快。一味求快并非这座城市的基因。稳健、务实才是根植在宁波骨子里的城市性格。

“用句流行语来说，我们要‘默默地努力，然后惊艳所有人’。”宁波世贸通副总经理孔泽昊笑道。作为全国知名的外贸综合服务平台商，在他眼中，中国与东盟建立全面战略合作伙伴关系，首先意味着未来政府将继续加大对中小型民营企业的扶持力度，提升其可持续发展能力，“世贸通也将继续做好为广大中小企业提供外贸及跨

境领域的综合服务，培育外贸发展新动能”。

几天前，宁波跨境电商零售进口累计交易金额突破千亿元，成为全国首个跨境电商零售进口破千亿城市。“宁波应继续发展在跨境电商方面的显著优势，与东盟国家做大跨境市场的蛋糕。”孔泽昊补充道，宁波企业作为城市开放的“主力军”，更应树立创新驱动发展思维，巩固扩展外贸合作新领域。

这一点，与全球贸易通总裁陈建旭的观点不谋而合。去年，东盟10国及中日韩澳新共15个成员国经贸部长正式签署协定时，他就留意到RCEP的第一段就涉及电子商务的内容。

“疫情常态化下，数字化能力已经成为企业活下去的关键，也是企业未来发展的重要核心竞争力。宁波外贸企业要加快数字化营销布局和转型，拓展市场新客户，东盟就是非常好的选择。”陈建旭说，目前全球贸易通的数字营销平台满足客户海外搜索引擎营销和小语种营销的需求，接下来计划在东盟发展更多的跨境电商平台。

此时此刻，在太平洋小岛上，由甬企运作的一个超百亿元海外项目，已经初见成效。

2018年，力勤和印尼哈利达集团联手，在印尼北马鲁古省南哈马黑拉县的OBI岛，投资了镍钴湿法冶炼、RKEF镍钴冶炼及配套港口、电厂项目。项目一期投资20亿美元，是浙江省“一带一路”重大建设项目，同时入选印尼当地国家战略投资项目。

今年5月，在第11届中国—东盟矿业合作论坛上，宁波商人蔡建勇作为杰出民营企业代表，受邀和中国铝业、中国黄金两大央企一起作开幕式演讲……

当中国与东盟的关系“更进一步”，宁波期得以供应链、产业链的更深层次匹配，在更大的合作舞台上，启动“更快一步”的开放式发展。

农田杆线“四合一” 东吴全民参与 净化田园空间

本报讯（记者王博 通讯员蔡萍萍 俞静）“杆线四合一后，确实清爽了，看上去舒服多了。”这两天，在鄞州区东吴镇画龙村的精品路线延段上，中国电信鄞州分公司的工作人员正在对农田旁的杆线进行整治，将原来通信光纤线从之前分布在各大运营商杆线上“四合一”安装在新规划的电线杆上。

借助“精特亮”创建的东风，东吴镇深度推进农田杆线清理优化百日攻坚行动，以整洁、有序、美化为目标，结合道路环境综合整治、两侧景观提升等工作将精品线路串珠成链，累计联合现场办公8次，商定难点解决方案9个，拔除废弃、无利用价值杆线389根，优化杆线453根，共计清理农田杆线842根，整理线路近4000米。

“我们积极发挥协作为、执行力和制度力三种力量，引导全民参与与净化田园空间。”东吴镇相关负责人说。一方面，横向联动促解决，由镇农办牵头，建立由镇城建办、综合行政执法、供电和通信运营商等多部门协作机制；另一方面，纵向联动促整治，镇村

干部带头，党员志愿者深入一线，充分调动群众积极性，累计有百余人参与各村农田杆线清理优化行动。

农田杆线清理涉及面广、事项繁多，并且面对的问题也是千差万别。农田杆线整治既要注重系统思维综合应对，又要立足实际，因“村”制宜、分类施策，避免一个方子治百病。针对南村、西村、童一村、天童村、三塘村、勤勇村等基础工作较好的村，充分发挥党员志愿者的作用，带动村民成为环境整治的主人翁，划好责任田，确定包干户，杜绝农田上焚烧等问题；针对东村、北村、小白村等主要位于镇区的村，综合发挥镇级保洁公司和非市场化保洁的合作效能，镇村联动一起干；针对平塘村、生姜村、画龙村等农田连片区域较大的村，依托全域土地综合整治工作，全面开展土地流转工作，连片提质打造高标准农田……

据鄞州大数据中心统计数据显

示，目前包括东吴镇在内，鄞州目前全区已拆除1632根废弃杆线，完成50%左右。

鄞州首个党政机关 屋顶分布式光伏项目投用

本报讯（记者王博 通讯员颜丽英）近日，鄞州区首个党政机关屋顶分布式光伏项目投用。

该光伏系统采用“自发自用，余电上网”发电模式，项目总投资13万元，利用了鄞州区住建局办公大楼建筑空余屋顶面积近180平方米，布置了单晶硅太阳能光伏组件64块，光伏面积达到118.58平方米，总装机容量为24千瓦。

此项目建成后，20年可累计

减少标准煤使用165.62吨，减少粉尘排放112.62吨，减少二氧化碳排放251.4吨，减少二氧化硫排放12.42吨，减少氮化物排放6.13吨，相当于植树造林1.2万平方米。

据介绍，近年来鄞州区“控源头、减存量、重监管”，全面推进建筑领域碳达峰、碳中和各项工作。目前，该区保障性安居工程、地产商业住宅区以及政府性投资办公大楼都已要求开展光伏建筑一体化设计。

日前，中国农业银行宁波市分行辖属余姚支行正式获批升格为“二级分行”。多年来，农行余姚分行扎根阳明故里开拓创新，全面、精准、高效地为农业农村发展输送“金融活水”。截至2021年9月末，存款和贷款规模突破550亿元，分别为346亿元、211亿元，两项指标3年来增幅双双超过50%；涉农贷款余额3年增加60亿元，年增速超17%。

扎根余姚，谱写兴企富农新篇章

1 聚焦创新创业，支持高精尖企业做大做强

金融支持经济发展，既是初心，也是使命。农行余姚分行牢牢把握余姚经济发展的大动脉、主方向，秉持服务实体经济初心，因地制宜、精准施策、扛责在肩、尽力而为；聚焦当地特色产业、高新科技企业等重点领域，开展“跑万企”等一系列专项行动，不断通过金融助力，推动创业创新落地生根。

位于余姚的智昌科技集团股

份有限公司在疫情期间遇到了资金困境，农行余姚分行获悉情况后，与当地政府部门联手，及时向智昌科技伸出援手，提供1000万元信用贷款，帮助企业安然跨过难关。如今，智昌集团在农行余姚分行的授信额度已经超4000万元，而且全部是信用贷款，科研团队迅速扩大，技术攻关捷报频传。

引入“金融活水”推动“制造”向“智造”跃升。农行余姚

分行以余姚“凤凰行动”为指引，强化政银企协作，持续创新融资渠道与产品模式，与当地超过70%的上市企业建立紧密合作关系，与余姚市国家级专精特新“小巨人”企业合作比率达60%。同时，还成功撮合农银国际与余姚国资委达成战略新兴产业母基金项目合作计划，积极发挥各自优势，合作培育一批专精特新“小巨人”上市公司，共同做大资本市场“余姚板块”。

2 坚守主责主业，普惠金融助推实体经济发展

作为浙江省首批“工业强市”，余姚营商环境良好、小微企业繁荣，既有家用电器、塑料模具、机械五金等传统制造，又有新装备、新能源、新材料、电子信息等战略新兴产业。

农行余姚分行着力加强金融产品创新和配套政策扶持，从战略方向、信贷规模、审批流程、考核机制等方面加大金融服务力度。以

“一产业、一政策、一产品”原则为指引，精准对接不同产业龙头企业，配套推出“数据网贷”“助业快e贷”等特色信贷产品，打通供应、生产、销售、物流等全链条融资渠道。截至目前，农行余姚分行针对产业龙头企业授信金额超过150亿元，并为链上小微企业累计投放供应链贷款近5亿元。

聚焦小微企业融资难、融资

贵、融资慢问题，农行余姚分行双管齐下，一方面“跑出去”做好服务加法，另一方面“降下去”，做好利率减法，通过深入实施“跑万企”活动，主动送贷款、送服务、送政策上门。截至9月末，农行余姚分行制造业贷款余额和年增量分别为105亿元、22亿元，分别占对公贷款的72%和79%；银保监“两增两控”口径普惠贷款近3年增幅超过155%。

3 围绕助农富农，探索金融服务乡村振兴新路径

推进金融科技赋能、优化新型服务渠道。近年来，农行余姚分行顺应数字化发展趋势，主动开展数字化转型，为当地“三农”金融服务插上科技“翅膀”。

农行余姚分行积极探索数字金融服务乡村振兴新模式，与梁弄镇政府合作，成功推出“五彩梁弄”数字乡村平台，助推实现乡镇党建“数字化”、美丽乡村“视听化”、乡村治理“智慧化”和农村金融“普惠化”。

张女士经营着一家生态农庄，入驻“五彩梁弄”平台一年多来，通过农业银行支持的线上“满减”活动推广，不仅让游客享受到实打实的优惠，也让生态农庄从“默默

无闻”变得“小有名气”。许多游客慕名而来，生态农庄的生意也越来越红火，有的时候都排不上队。

为了让更多游客买上便宜、上乘的梁弄农特产品，张女士决定扩大经营规模，但是却遇到了资金缺口。农行余姚分行客户经理走访获悉情况后，主动推荐农行“惠农e贷”产品。这款专门针对农村百姓推出的信贷产品，不仅免抵押担保，利率还便宜。张女士通过“惠农e贷”拿到资金的后，将后院空地改造一番，增设包厢、游乐区等配套设施，同时招聘员工，增加人手，如今服务环境不断改善，接待能力提升了两倍。“农行处处为我们着想，不但帮助我们寻找经营资

金，还主动招徕顾客介绍生意。”张女士说。

据统计，农行余姚分行以农户金融“深耕行动”为抓手，创新“党建+信用”“线上+”“渠道+”等形式，通过银政携手开展“整村推进”金融服务，以点带面加快“惠农e贷”发放速度。截至9月末，农行余姚分行“整村推进”服务已覆盖196个行政村，对接农户超6000户，今年新增“惠农e贷”余额近3亿元。

“我们将继续发挥服务‘三农’国家队、主力军作用，以崭新姿态高质量、高标准推进乡村振兴，为余姚经济高质量发展。”农行余姚分行相关负责人表示。



聚焦企业需求，及时“开渠引水”



“五彩梁弄”搭就助农富裕桥

文/图 张正伟 陈芋荣 杨佳楠