

宁波内外贸一体化之路， 如何走得更稳更快？

港口“硬核”力量助力宁波内外贸更深层次一体化。(宁波舟山港 供图)



记者 孙佳丽 单玉紫枫

“我们扎根在山谷，恰好风来了。”提起企业发展之路，浙江挪客运动用品有限公司销售总监洪晨很是感慨。成立于2010年的挪客，6年后就尝试通过跨境电商出口。当疫情逐步改变生活方式，“精致露营”风口随之到来。挪客乘风而上，这几年国内市场销售年均复合增长率达100%，外贸年均复合增长率保持在20%至40%。这是甬企试验内外贸“齐步走”的成功样本。面对复杂的外贸形势，立足国内大循环、发力国内国际双循环，既是宁波不少外贸企业的“破圈”往事，也是制造业企业的“现在进行时”。据市商务局前期对全市4000家规模以上外贸出口企业的调研走访，8成以上企业已开展内销业务，智能化、品牌化渐成“内外贸一体化”主流。

今年4月，全国统一大市场的推进建设，赋予了内外贸一体化新的内涵。宁波该如何在全国范围内走得更稳更快，实现先行领跑？日前，本报邀请了市商务局总经济师姜良根、市发展规划研究院总经济师储昭节，与洪晨一起聚焦探讨“内外贸一体化如何稳与进”。

一问：宁波在内外贸一体化这道全国“统考”中，有何先发优势？

姜良根：作为全国外贸第六城，宁波的先发优势显而易见。其一，出口转内销，产品有优势。在宁波2.4万家有进出口实绩的外贸企业中，出口企业达1.8万家，其中制造业企业占到60%。无论是制成品还是零配件，宁波都积累了足够的“经验值”。同时，在多年的国际贸易洗礼下，保质保量、严控交期是甬企的“生命线”。纺织服装、家电、家具、体育用品等终端消费品在出口产品中占比较高，转内销后被广泛接受的概率大增。其二，内销转出口，服务有优势。宁波有近2万家流通型外

贸出口企业，一大批外贸综合服务企业及跨境电商出口服务企业，诸多工贸企业近水楼台，可以线上线下并举，携手开拓国际市场。其三，一体化发展，环境有优势。宁波市委、市政府和相关职能部门对企业内外贸一体化发展非常重视，近年来连续出台了一系列政策措施，为推动内外贸一体化增信心、强底气。

储昭节：从制造业角度看，宁波发力内外贸一体化的优势也很明显。一方面，宁波基础雄厚，整体效能高。仅专精特新领域，宁

波国家级专精特新“小巨人”企业数量累计达283家，继续稳居全国前列。新增的101家企业中，关键基础件企业占比接近30%。宁波制造业产业链所拥有的自主生产创新能力在全国乃至全球都有“姓名”。

另一方面，甬企有灵气有活力，应变能力强。面对复杂多变的国际形势和多点频发的疫情冲击，总有数以万计的企业和工厂迎难而上，敏锐跟踪国际国内新需求，积极适应变化、调整结构、开拓市场。它们是宁波外贸走强韧性的重要保障，也是宁波外贸行稳致远的底气所在。

二问：内外贸“打法”不同，宁波推进一体化的痛点在哪？

洪晨：内外贸的“打法”区别很大。具体到我们企业，挪客销售的均是自有品牌产品，国内外市场的差异不仅影响产品设计供给，也影响生产销售节奏。产品方面，不同国家用户对产品外观、颜色、尺寸、功能及玩法的需求有很大不同。例如，欧美用户与亚太用户的标准身高体重不同，对产品的尺寸要求自然不同；国家间气候的差异，让用户在通风、防晒、保暖防冻等方面均有不同需求。

节奏方面，国际国内市场对产品的库存周期、市场淡旺季需求、物流备货要求等也有诸多不同。比如企业内销时只需制定月

备货计划，但产品若运往海外，光海运物流就需要1个月至2个月时间，企业往往需要提前3个月备货发出。

以上种种，让企业在推进内外贸一体化时很有可能出现“水土不服”的情况。

姜良根：挪客反映的问题，的确是宁波大部分外贸企业面临的问题。我们已在近期着重针对外贸企业推进内外贸一体化时遇到的主要困难和突出问题，聚焦多个方向重点发力：

稳订单、抢订单是首要任务。宁波将通过稳定产业链供应链“保订单”、组织线上线下参展“接订单”、发展外贸新业态

新模式“创订单”，以及支持开拓新市场“增订单”，推动出口订单稳步回升，巩固扩大外贸基本盘。

聚焦扩内销是一体化重要抓手。宁波计划通过培育多元消费文化、扩大优质商品进口、打造消费新场景新模式等，全力促进内需扩容提质，并多渠道支持优质外贸产品开拓国内消费市场。

建平台是畅通国内国际双循环的保障。宁波正着力建设一批内外贸一体化产业基地，培育一批外转内特色产业集群和“链主”企业，支持龙头企业搭建内外贸一体化综合服务平台。

打出自有品牌，提高规则标准一致性，能让甬企走得更稳更顺。为此，宁波将争取在未来三年建成运行150家以上品牌指导服务站，关联18万家内外贸企业，同时推动规则、规划、标准等制度型开放，建设适应内外贸一体化发展的新型标准体系，支持同线、同标、同质产品加速进入国内市场。

绵绵用力，久久为功。我们要力争在发展增量上实现“三突破”，即争取累计新增省级内外贸一体化改革试点产业基地突破20个，新增省级内外贸一体化“领跑者”企业突破200家，新增出口转内销的销售规模突破3000亿元。



专家和企业界人士正在探讨“内外贸一体化如何稳与进”这一话题。(单玉紫枫 摄)

三问：加快建设统一大市场背景下，宁波如何做到先行先试？

储昭节：长期以来，我国内外贸相互分割、自成体系、自我循环，一体化程度相对不高，很重要的一个原因是国内国际制度、标准、规则不同，形成了“重外轻内”的惯性。今年4月，我国提出推动形成全国统一大市场，其中内贸先行是首要任务，就是提高内贸领域的政策统一性、规则一致性、执行协同性，形成更加完备的标准、制度、规则、治理等体系，打破国内国际两个市场“内外有别”“外优于内”的传统惯性。

宁波作为外贸大市，内外贸一体化问题更为典型突出，推进的关键在于内外贸融合发展。宁波应争创内外贸一体化发展先行示范区，培育一批内外贸一体化经营企业，打造一批内外贸融合发展平台，形成一批具有国际竞争力、融合发展的产业集群，建立健全促进内外贸一体化发展的体制机制，形成可复制推广的经验和模式。在此基础上，积极参与国际规则和国家标准制定，加强这些方面的话语权。

洪晨：利用两个市场，用好两种资源，做好内外贸一体化始终是条康庄大道。这两年，挪客的内外贸业务整体发展如火如荼，究其原因，就是因为站上了时代的风口、内贸外贸两手抓。

宁波外贸企业大可以依托我国完备的供应链产业链，

做好两个市场的布局，强化产品设计研发能力，重视对用户、产品、市场的调研分析，了解高效的创新市场玩法和营销手段，为用户提供设计更好、赋能更多、品质更佳的产品，以内外贸一体化推动宁波外贸向着更高质量发展发起冲锋。



慈星智能制造生产线。(邵澧 供图)



东睦新材料生产现场。(殷聪 摄)