

从“中国第一展”，看宁波外贸新动能

深一度

浙江新闻
专题

记者 苟雯 王嘉彬

广交盛会，万商云集。在这里，甬企带上新品积极拓市，见客户、觅新机；在这里，新朋友共聚，新订单不断，来自世界各地的采购商和参展商一起，感受中国扩大开放的决心。

“中国第一展”开展第二天，穿越人潮，走近宁波外贸企业，我们能够看到，新动能正不断增强。

“新广交”探路

“我们是第一次参加广交会，没想到昨天来了几十位客户，产品已经选得差不多了。”昨天，宁波知音音响设备有限公司销售顾问牛家聚说。

在音响设备展区，这家创立

13年的宁波企业有了一席之地，成了“新广交”。“从前年到现在，我们一直在开拓包括东盟国家在内的新市场。”牛家聚说。

本届广交会上，“一带一路”共建国家采购商较上届同期增长11.2%。主办方透露，截至15日17时，来自201个国家和地区的5万余名境外采购商到会，比上届大幅增长，其中，来自“一带一路”共建国家的采购商增长幅度最大。

客商结构的优化，为参展商提供了营收增长的空间。

首次参加广交会的宁波鑫达杰电器有限公司带着防火防弹的保险箱赴会。该公司总经理胡琛杰说，从当初一位美国客户“灵光一闪”的想法，到他们把想法变成产品，再到此次“勇闯”广交会，他们就是为了打开更大的市场。

新产品亮相

拿下新市场，“硬通货”自然是新产品。

在宁波国盛电器的展位上，一款华夫饼烤箱被摆在了最显眼位置。

“这是我们的第一批样机，明年1月就能量产了。这次把它带到广交会上，没想到来问的人不少。”该公司相关负责人沈徐策说。

把原材料全部放入机器，不用搅拌，最快4分钟就可以吃到松软的华夫饼，这款“懒人”产品契合的正是当下年轻人的市场。

“太忙了，估计过两天还会更忙，我们已经拿下两个集装箱的订单。”昨天，宁波欧陆克电器有限公司副总经理朱飞龙掩不住喜悦。

在欧陆克的展位上，除了刚开好模就带来参展的大功率泛光灯，还有贴上ECO标志的环保产品。“这个产品做的是能效上的改造。按照欧洲照明产品的能效标准，它算是最高等级的。”朱飞龙介绍，这意味着这个产品在国外市场拥有更强的竞争力。

新机遇涌现

“今年第三季度我们订单开始明显增长，第四季度铁定有两位数增长！”宁波如意股份有限公司董事长兼总经理储江说，从今年的外贸走势来看，“低开高走”的特点很明显。

“我们今年对俄订单增长达到200%。”储江说，提前准备、率先起跑，企业在技术和市场上所做的“铺垫”，终将成为抓住机遇的关键点。

储江表示，广交会对于参展商的意义就是把天下客商“一网打尽”，“这里连接的是世界市场”。

从2.1号馆出来，有一条中央通道。比起展会，这里更像一个小型集市，聚集了不少宁波小家电企业。宁波交易团团长韩勇介绍，这些招展性展位在展位指标之外，可以说是见缝插针争取来的，为的就是让更多的企业能够在广交会的平台上展示自己、有所收获。

“小学院”聚焦共富展现“大作为” 推动50多个经验成果在省内外转化落地

党建高地 领跑港城

本报讯（记者黄合 通讯员勇祖轩）花田里，奉化滕头乡村振兴学院的学员正与导师傅平均交流农村产业的共富路径。前不久，该学院成功入选全国共享农民田间学校，成为浙江省学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想现场教学示范点之一。

虽立足滕头一隅，却将课堂延伸至域外；虽以短期实训为主，却注重常态化推动经验转化落地——这个“小乡村”办起的“小学院”，在4年多时间里，累计承办530余个全国各地、各级培训班，吸引了8万余名乡村振兴人才前来“问道取经”。

“学院成立的初衷，就是把滕头样板、奉化模式、宁波实践乃至浙江共富经验输送到全国。”奉化区委组织部相关负责人表示，学院秉承“在学中干、在干中学”理念，推行“书记教书记”“同行学同行”教学模式，开发12个共富主题教学套餐，推出浙江山区26县和“沿着足迹奔共富”研学线路，帮助省内外学员体悟浙江鲜活

的共富经验。

借助互联网，学院和远在四川省甘洛县的乡村振兴研学基地相聚云端，奉化首家“白金民宿”张家大院创始人张丽娜给当地47名干部讲授民宿经济，受到了热烈欢迎。

受到奉化“桃花节”和文旅融合产业的启发，甘洛县借鉴奉化模式，精心打造了独具田园特色的团结乡“梨李芬芳”园区3A级旅游景区。

截至目前，奉化滕头乡村振兴学院已在新疆库车、西藏比如、湖北黄冈、重庆万州等地建立7家分院，在四川甘洛、江西吉安建立2个研学基地，先后成为浙江省社会主义学院等20多家单位的合作办学基地，推动50多个经验成果在省内外转化落地，实现对外智力输送、实践指导和产业帮扶的有机融合。

进一家门、学各地事；取多部经、结共富果。今年，奉化滕头乡村振兴学院还集结出版了具有浙江辨识度的核心教材《常青树 树常青——迈向共同富裕的浙江乡村振兴实践》，提炼出50个共富“秘笈”，推动实践成果向理论密码转化。

我市举行庆祝全国第十一个老年节暨2023年敬老月主题活动

本报讯（记者伍慧 实习生潘婉婷）昨天下午，由宁波市老龄工作委员会主办的宁波市庆祝全国第十一个老年节暨2023年“实施积极应对人口老龄化国家战略，推进无障碍环境共建共享”敬老月主题活动在鄞州区文化艺术中心举行。现场举行了镇海区蛟川街道银凤社区等7家2022年度全国示范性老年友好型社区、宁波市安宁疗护指导中心及培训基地的授牌仪式。

记者了解到，截至目前，全市60岁及以上户籍老年人口达170.3

万，占总人口的27.4%。过去一年，我市积极提高老年医疗保障水平，全市二级以上公立综合医院全部设立了老年医学科，每千名老年人拥有养老床位56张。全市22万余名高龄老人按月享受生活津贴，全年助餐送餐服务超700万人次，养老保障服务不断深化。全市已建成老年友好型社区50个，为老年人安享幸福晚年提供了全方位呵护。

活动现场，发布了《老年人健康素养专家共识》，开展了“健康人生”专家访谈。

汉六朝聚落遗址出土文物被运至国家水下文化遗产保护宁波基地

本报讯（记者黄银凤 通讯员李永宁）日前，余姚市第一实验小学地块考古成果公布，在该校操场区域新发现的遗址为汉六朝时期余姚城外一处聚落遗址。记者前天从市文物局获悉，被挖掘出来的相关文物已被运送到地处北仑春晓的国家水下文化遗产保护宁波基地。

昨天，记者到国家水下文化遗产保护宁波基地实地采访，并请该项目考古负责人、宁波市文化遗产管理研究院考古专家许超介绍了该项目情况和典型出土文物。

“为配合余姚市第一实验小学扩容改造工程项目，我们对余姚市第一实验小学汉六朝遗址进行了考古发掘，发掘面积800平方米，揭露了80多处汉六朝遗存。”许超指着出土文物告诉记者，“汉代遗迹发现有灰坑、灰沟和建筑遗迹，六朝时期的发现以铜钱窖藏坑和水井群最为重要。”

记者看到，此次发掘出土的文物在现场集中展示，包括兽面纹瓦

当等建筑材料、陶罐、青瓷碗等陶器，以及青铜连枝灯盏、铁五铢等。

“这些文物沉睡千年，考古发掘揭露了水井、灰坑等生活遗迹，出土了类型丰富的陶瓷器遗物，表明该地应为城外一处聚落遗址。”许超认为，在水井中发现的大量钱币及在铜钱窖藏坑中发现的一组铜钱，应是当地居民在突发灾难来临之前采取的应急措施。

“该遗址以汉代为主，还保留了部分六朝时期的地层堆积。操场垫土层里，包含大量汉至明清时期的陶瓷片及建筑残片，部分宋至明清时期的板瓦、瓦当、滴水、砖雕及石质柱础，此次未在现场展出。”许超认为，“遗址所在的区域是宋元以来余姚学宫所在，如今成为余姚市第一实验小学，这个发现见证了余姚深厚的历史文化底蕴。结合近年来在巍星路东南侧花园新村一带的考古发掘，这些发现不断深化我们对这些遗址性质的认识，并逐渐拼凑出当时的历史场景。”



专家现场介绍出土文物。



兽面纹瓦当。



铁五铢。（黄银凤 李永宁 摄）

商务部首场供需对接会 首个发言的是宁波企业

记者 单玉紫枫

第134届广交会进入第二天，在这个以外贸风向著称的“中国第一展”上，人们期待迎接全球经济复苏的热浪。

如今，各方反馈的信息是，人气很旺，客流量已经回到了疫情前。全球客商让抢订单的信号弥漫在155万平方米会场的每一个角落……

昨天，这份热闹再添一把火。

商务部在广交会琶洲展馆召开首场现场会——跨境电商海外仓现场会暨供需对接会，线上线下同步对接。宁波企业乐歌股份受邀第一个发言。

这背后，传递出什么信号？

首个发言 乐歌说了啥？

世界确实流动了起来，但不是我们曾经熟悉的那个常态。

“3年疫情，大幅提升和固化了美国等发达国家消费者的电商消费习惯。”在对接会上，乐歌董事长项乐宏开门见山。从线下到线上，早已成为大势所趋。

具体到企业，最直观的感受

是，乐歌海外仓保持了高速增长，上半年企业海外仓业务收入4.6亿元，同比增长76.38%。“最近一年来，乐歌通过出售小仓库，购买土地自建海外仓，实现单体大仓库运营成本的下降及整体布局的优化。”项乐宏豪情满怀地说，未来乐歌将陆续完成现有800亩自建海外仓的包

裹量，大大增强了与尾程配送企业的议价能力。

这个令人振奋的愿景，背后是宁波企业长期布局的底气。

跨境电商中大件产品“最后一公里”配送的快速成本，占到产品销售价格的15%至40%。乐歌自身跨境电商业务的包裹量，加上公共海外仓服务客户的包裹量，大大增强了与尾程配送企业的议价能力。

当前，乐歌公共海外仓总计27.58万平方米，服务超过500家中国企业，其中，宁波以外的企业占到了60%，范围覆盖江苏、河南、山东等地。

“海外仓的经营成本中占大头的是租金，其次是人工。”项乐宏说，乐歌抓住了仓库购买增值和土地购买增值两次机会，公司自建仓库成本将远低于当前的市场价格。

下一步，乐歌将努力建设好两个平台，即信息系统大数据平台和智慧物流系统平台，以求更

高效、更准确地为外贸企业提供服务。

外贸新动能 频频看宁波

商务部在广交会上召开首场现场会，首个发言的是宁波企业。

在宁波跨境圈，这样的“重视”已是司空见惯。

比如今年8月23日，商务部特地组织全国60多个城市的商务部门、综试区代表，来宁波参加“新业态、新模式”专题培训，并组团考察宁波跨境电商海外仓头部企业。

宁波豪雅集团、宁波发现国际物流及宁波世贸通等，对国际贸易生态圈和行业发展情况进行了现场分享。

作为典型的转型企业，豪雅集团成立于1998年，从传统外贸业务起步，2011年开始转型布局跨境电商业务，如今已在全球10余个国家设立了22个海外仓储和营销中心，自营海外仓面积达60万平方米。它在国内主要负责商品采购，通过互联网第三方平台和企业的独立站进行欧美市场零售，全球化布局的海外仓则实现本地化的产品仓储和订单快捷发运响应，大大提升了消费者的购物体验，成为最具代表性的宁波B2B2C海外仓跨境电商模式。

美国当地时间9月19日下午，

商务部国际贸易谈判代表兼副部长王受文考察宁波发现国际物流位于新泽西的海外仓群，并就跨境贸易、海外仓储物流发展等进行调研。

掘金海外仓 出海新“利器”

显然，在外界眼中，宁波的跨境电商就是行业的“尖子生”，代表着中国外贸发力未来的新动向。

这里，一组数据可作“背书”：市商务局统计显示，当前宁波共有68家企业在22个国家建设经营海外仓210个，面积达341万平方米。

通过普遍的数字化赋能，宁波企业运营的海外仓正更深入地嵌入全球供应链、物流链。

人流、物流、钱流、信息流，此刻沿着广交会展馆再次流动起来。

宁波企业希望做更多各美其美、美美与共的事。

项乐宏向线上线下所有观看现场直播的企业发出邀请：“我邀请各位同仁有机会到位于洛杉矶、新泽西、萨凡纳的乐歌海外仓进行考察，那里放着大量拥有自主品牌的中国制造商品，我也真心希望各地外贸企业都加快跨境电商的发展。”

人们相信，广交会的使命，始终是建立起交流的桥梁。而桥梁另一边的更替，将是时代变化的一个全新注脚。