◎**甬经动态**

**从喜忧参半到喜大于忧**

**8部门联手送信心稳外贸**

2020年，还剩最后两个月。从订单取消、生产停滞，到订单复苏、用工紧张，再到集装箱告急，当前，宁波外贸情况如何？对照“225”的既定目标，宁波开放战线相关部门又将如何帮助企业承上启下？

 10月30日上午，我市召开市重点外贸企业座谈会。海田集团、宁波联合、宁波家联等10家重点外贸企业负责人参会。

 市商务局、市税务局、市金融办、市口岸办、宁波海关、人行市中心支行、进出口银行宁波分行及中信保宁波分公司等机构组成“服务专班”，联手送政策、送服务。

 “上半年是负增长，但第三季度增长较快，前9个月总体来看，公司进出口基本和去年持平。”海田集团副总经理刘飞龙说，危中有机，从增长情况看，目前最快的板块是跨境电商，接下来公司对跨境电商会再作部署。

 余姚的德昌电机已经满负荷运转了大半年。“截至目前，销量增长了53%。到9月底，我们已经完成了去年一年的出口总量，手头订单已经排到了明年四五月份。”德昌电机销售总监方素萍说，出口形势一片大好。

 然而，由于订单多且急，工厂已经天天“爆仓”，平均每天出货四五十个集装箱。“幸好是秋天，雨水少，现在公司停车位已经全部用于堆放产品，另外港口上集装箱也是一箱难求。”方素萍说，“危中抢机，企业把握住了机遇，但是也遭遇了甜蜜的烦恼。”

 疫情防控期间，宁波家联科技也迎来了意想不到的业务井喷。“我们是做一次性刀叉勺的，前十年，产品基本外销。”家联科技副总经理董晓磊笑着说，受疫情影响，今年公司的内销占比已经从原本的1%、2%迅速增长到前三季度的20%，不仅和国际餐饮连锁店、大型商超，如肯德基、必胜客、山姆会员店建立伙伴关系，专业配送其国内门店刀叉，还向国内的茶饮店如蜜雪冰城等全面延伸。

 会上，各企业就复工复产、转型升级、保客户保订单等情况作了发言。针对企业提出的困难和建议，相关部门逐一“认领”，并介绍各自惠企政策。市商务局、市金融办、进出口银行宁波分行围绕帮助企业纾困提出了若干项具体措施。中信保宁波分公司也就企业普遍关心的出运前保险作了解答。

虽然今年工作场景、工作节奏不断在变，但在对国内外两个市场不断开拓进程中，通过金融联动、银保联动、政企联动，宁波外贸早已从原本的喜忧参半，转为当下的喜大于忧。市领导鼓励广大外贸企业要练好内功，相关部门“民有所呼，我有所应”，积极宣传政策，做好培训交流、上门服务，以更大力度帮助企业解决运输、融资、信保等方面的困难和问题，促进外贸企业保经营稳发展。（宁波日报 10-31）

**市商务局张延局长出席中国（浙江）自由贸易试验区建设新闻发布会并答记者问**

11月25日上午09:30，中国（浙江）自由贸易试验区建设新闻发布会在之江饭店会议中心三楼新闻发布厅举行。省自贸办主任、省商务厅厅长盛秋平,宁波市自贸办主任、市商务局局长张延，以及杭州、舟山、金华等自贸片区相关负责人出席发布会介绍有关情况并答记者问。

张延局长介绍了宁波片区建设相关情况。他表示，宁波围绕国务院批复的浙江自由贸易试验区扩展区域方案和省里实施方案，按照宁波片区功能定位和目标任务，初步提出“一枢纽、三中心、一示范区”的功能定位，着重在国际航运和物流枢纽，国际油气资源配置中心、国际供应链创新中心、全球新材料科创中心和智能制造高质量发展示范区等方面抓紧推进自贸区宁波片区的发展。自贸区宁波片区的获批落地，会给宁波的新一轮发展，特别是对“十四五”时期宁波新一轮高水平开放、实现高质量发展具有重要意义。

第一，自贸区政策的落户，将加快宁波新一轮对外开放的步伐。今年3月，习近平总书记在浙江宁波考察，首站就来到宁波舟山港，体现了维护全球产业链供应链稳定的鲜明信号。宁波片区将在推进开放型经济发展的同时，在全球供应链产业链方面开展积极探索。

供应链方面，拟打造以海港为中心的综合运输枢纽，维持在国内以及东北亚地区的一流水平；加快推进启运港退税，创新拓展区域至相关的陆上场站，包括铁路和公路的场站；推进国际中转集拼，包括航空运输中推进的第五航权以及国际中转集拼等。通过一系列的举措，使宁波以海港为核心的运输链服务于整个宁波开放型经济发展，进而服务于长三角、服务于全国以及全球综合网络运输系统。

产业链方面，宁波将加快推进以跨境电商为核心的供应链建设。宁波跨境电商发展一直走在全国各综试区前列，网购保税进口连续多年单量、货值位居全国前列，占比高达26%左右；致力于推进跨境电商9710、9810试点建设，跨境电商9810出口已连续多月位居全国前列。目前，宁波积极推进海外仓布局，现有海外仓191个，面积达到180万平方米，预计到今年底海外仓突破200个，总面积达200万平方米。同时，积极与亚马逊等全球知名电商企业合作推进前置仓，为宁波跨境电商发展注入新动能。

第二，自贸区政策的落户，将进一步提升宁波城市的发展能级。宁波目前已经具备了较强的油气生产、运输、仓储能力。同时，还具有国家级普惠金融改革试验区、首个国家保险创新综合试验区等国家级试点以及北仑春晓中海油天然气采集基地，吸引集聚了一批油气的贸易商。宁波将紧密和舟山协同配合、错位发展，共同推进油气全产业链发展，切实完成省委省政府赋予的任务使命。自贸区宁波片区的落户，将更有利于集聚优势政策，从而带动资源集聚、总部型企业集聚和人才集聚，不断提升基础条件、商务设施、研发能力、专业服务、政府服务等综合能级，努力将宁波打造成为国内国际双循环的枢纽城市。

第三，自贸区政策的落户，将加速推动宁波产业结构动力转换。2019年，宁波部署实施“225”外贸双万亿行动，力争到2025年货物贸易与服务贸易总额突破2万亿元，预计到今年底货物贸易与服务贸易总额突破1万亿元，其中服务贸易达到1000亿元。目前，宁波正谋划部署服务贸易创新发展举措，围绕着港口运输、交通运输、教育旅游、文化创意等产业，推动服务贸易快速发展。同时，紧紧抓住RCEP和自贸区宁波片区落地双重机遇，深化贸易便利化改革，吸引更多服务贸易主体落户宁波，推进我市服务贸易跨越式发展，为宁波培育新的经济增长极。

第四，自贸区政策的落户，将推动“宁波制造”向“宁波智造”转变。自贸区的聚集效应，将为宁波发展吸引更多资源提供了条件，相信境内外先进技术和熟练技术人才也将积极涌入甬城，进一步提升创新新驱动对制造业的支撑，增强微观主体活力，提升产业链、供应链水平，促进完善宁波“246”先进制造业体系，推动“宁波制造”加速向“宁波智造”跨越。自贸区宁波片区的落地将有助于弥补好“246”优势产业在发展过程中的相关技术、人才短板问题，进一步放大长板效应。

下一步，宁波将积极做好自贸区宁波片区建设相关工作，将它真正打造成为宁波新一轮开放的重大引擎。（宁波商务11-25）

**二〇二〇甬港经济合作论坛举行**

**林郑月娥裘东耀方舜文致辞**

甬港友谊根深叶茂，甬港合作潜力无限。10月27日下午，2020甬港经济合作论坛举行。香港特别行政区第五任行政长官林郑月娥通过视频致辞。市委副书记、市长裘东耀，香港贸易发展局总裁方舜文，分别在宁波和香港会场致辞。

 本届论坛是第三届世界“宁波帮·帮宁波”发展大会的主旨论坛，以“甬港携手，共创现代服务业新机遇”为主题，采取“线上+线下”方式设宁波、香港两个会场同步举行。

 林郑月娥在致辞中说，很高兴见证了历届甬港经济合作论坛取得成功，也看到了论坛的内容越来越全面，更主动融入国家发展战略。她说，香港一直是宁波最大的外资来源地，也是宁波企业拓展海外市场的首选平台，期待与宁波一起为国家发展作出更大贡献。

 裘东耀在致辞中说，甬港经济合作论坛自2002年举办以来，见证了宁波与香港互联互通、互助互融、互惠互利的发展历程，已成为甬港交流合作的标志性平台。希望甬港两地抓住用好国家鼓励现代服务业发展的战略机遇，各扬所长、各展所能，进一步拓展合作领域、丰富合作内涵、提高合作层次，努力实现更高质量的互利共赢发展，为畅通国内国际双循环作出重大贡献。希望甬港两地共同创新常态化的交流交往渠道，积极克服不利因素影响，有效打破物理空间阻隔，确保联系不断线、合作不停滞、亲缘不淡化；共同建立市场化的协同协作机制，聚焦港航物流、国际贸易、金融保险、会展商务、法律服务、会计结算等领域，谋划推进一批双方得利的合作项目，不断巩固共商共建共享的生动局面；共同探索数字化的赋能赋智模式，大力推动数字技术深度嵌入服务业，进一步扩大数字技术应用场景，提高服务业发展能级和竞争力；共同推出项目化的落地落实举措，抓紧抓实抓细每一个具体事项，让所有与宁波开展投资合作的香港企业、机构都能融入宁波发展、获得预期回报。

 方舜文在致辞中表示，本次论坛探讨在新经济模式下，两地服务业如何实现深度合作，有利于进一步强化两地合作，实现共赢发展。香港贸易发展局将继续通过数字平台和创新活动模式，推动两地贸易和投资合作，为甬港发展注入新动力。

 论坛上，宁波市人民政府与香港贸易发展局签署了《关于共同推动服务业合作发展战略合作框架协议》。与会嘉宾围绕甬港合作新机遇、金融服务数字化赋能、未来社区、智慧航运的发展与商机等主题作了演讲。

 香港贸易发展局中国内地总代表钟永喜，香港特别行政区政府驻上海经贸办主任蔡亮，宁波方领导胡军、陈炳荣、陈为能及柴利能、朱金茂参加。（宁波日报10-28）

逾1000万元融资送来“及时雨”

**“应急贷”助力中小外贸企业走出融资难**

“行规是先货后款，买家半年后才能回款。加上今年疫情影响，已出货订单回款周期大幅拉长，我们的资金链有点撑不住了。”前段时间，鄞州区横溪镇的一家制袋有限公司忙着四处找贷款。

 银行贷款一般需要提供抵押物，而且审批放款时效往往满足不了企业突然的资金需求；还有银行担心疫情影响，不敢轻易放贷——就在企业负责人一筹莫展之际，中国银行宁波市分行为企业量身定制“应急贷”金融服务方案，给公司送来了“及时雨”。

 原来，该公司作为宁波市鄞州区横溪镇的重点工业企业，现有员工50人，日产各类袋子可达3万只，产品远销欧美、中东、日韩等地。受今年新冠肺炎疫情影响，企业经营受到不小冲击，回款周期被大幅拉长，导致日常营运资金出现临时紧张。

 近几个月来，随着疫情平稳企业复工复产，订单稳步增长，企业负责人在欣喜之余，忧愁却再度涌上眉梢——短时间内接到大量订单，急需新增融资采购原材料以提高产量、恢复正常生产，但却面临无法提供足值抵押物以获取融资缓解流动性的困局。

 中国银行鄞州分行客户经理在日常走访中了解到企业所面临的困难，认为企业情况符合应急贷款发放条件。于是第一时间向企业介绍应急贷款融资机制，帮助企业申请应急贷款，并开辟绿色审批通道，简化流程、特事特办，同时给予企业普惠金融优惠利率，进一步降低企业融资成本，以解企业燃眉之急。

 一路“绿灯”下，该笔100万元国有担保项下应急贷款于9月12日审批通过，成为我市首批发放的应急贷款。

 “缓过这口气，我们今年产值预计赶超去年，争取再上一个台阶。”企业负责人感慨万千。

 稳外贸“新十条”、稳外贸12条……今年以来，宁波不断织密织实政策网络，从金融、市场、保险、法律等全方位精准服务，支持外贸企业发展。

 作为首批应急机制试点成员单位，中国银行宁波市分行积极贯彻落实宁波银保监局的工作部署，高度重视、积极部署，践行社会责任，展现大行担当。本着“早启动、早试点、早突破、早见效”的原则，成立专项工作小组，第一时间制订“中小企业应急贷款”实施方案，明确支持对象及措施，开通绿色通道，争当宁波市首批应急贷款试点投放的急先锋。

 在成功突破全市首笔应急贷款后，该行再接再厉，积极开展“应急贷”相关政策宣导，组织企业走访、提供融资支持，得到了企业的充分认可和高度赞赏。

 据悉，短短一个月内，该行已为5户企业核批应急贷款近1000万元，投放3笔合计金额515万元，保障就业人数385人，以金融力量全面落实稳企业、保就业决策部署。

 在提到应急贷款的具体放贷方向时，该行负责人表示，“重点全力满足吸纳就业多、经营基础良好、有市场前景的中小企业应急性经营生产资金需求，银企同心，共克时艰。”

 据悉，下一步，中国银行宁波市分行将加大应急融资支持机制的落实推进力度，用足用好政策、加快试点步伐，推出创新产品、优化流程服务，全力打通服务民营、小微企业融资的“最后一公里”。

 从全市范围来看，尽管新冠肺炎疫情为不少企业经营发展带来严峻挑战，但在“六稳”“六保”措施的护航之下，很多外贸企业成功稳住了局面。市商务局负责人指出，宁波出口已经连续8个月实现了正增长，宁波外贸走势正在朝着积极乐观的方向发展。（宁波日报11-13）

◎**协会活动**

**数字化转型与双循环实践给我们的启示**

 ——协会走进贝发暨会长办公会议

2020年11月3日下午，宁波市外经贸企业协会（宁波进出口商会）走进贝发暨会长办公会议在贝发集团如期召开。中基、前程、联合、海田、凯越、赛尔、慈溪进出口、亿泰、盛威、狮丹努、外服、如意等副会长单位出席。

活动首先在贝发集团董事长邱智铭的陪同下，参观了贝发集团企业文化展厅、文器库样品店、高端礼品定制展厅、外贸展厅、智能制造车间等区域，大家对贝发集团文创产业链整合能力、文创新品的设计创意能力有了直观的了解。

此次会长办公会议邀请了宁波日报经济新闻部俞永均副主任出席。会议由刘建平会长主持。

会上，邱董详细介绍了贝发的发展历程、核心优势和行业地位，文创行业互联网生态平台的模式和贝发2025可持续发展战略。

邱董表示，贝发集团接下去积极梳理未来五年的发展战略，在具有“笔及文具、文创供应链、互联网平台”三轮驱动势态，深耕数字化运维、利用合伙人机制创新等有效手段，整合更多的资源，加快促进内外业务的互动发展，打造立足宁波、面向全国、辐射全球的顶级文创设计大赛品牌,连接设计和产业两端，构建国际化的产业服务平台，以两业融合、两化融合的路径，赋能文创产业集群的整体升级。

对于贝发的数字化转型之路和紧跟双循环大势的业务布局，与会副会长表示颇受启发，纷纷发表了自己的感言。

中信保宁波分公司陈志军总经理：中信保会继续助力贝发上市计划应收账款管理的风险管控服务。宁波外贸界的前辈有着前瞻性的思维，进化探索，更有不懈地创新。作为信保宁波分公司需要做好精准服务的基础条件，根据外贸界各位前辈的思想火花，做好明年工作计划。

中基应秀珍副总：当前外贸行业最前沿的词汇都在贝发落地，而且表现的淋漓尽致，让我们非常震撼。很多企业在这方面都在不断的尝试，目前还没有找到精准的切入点。贸易型的企业经营比较不容易，如何让中小微企业平台铺好继续往前走的路？大家都比较迷茫。

梳理对企业非常重要。中基惠通接下来的五年计划需要换一种思路去思考，记住教训，用明天的思维考虑下一步计划。对于制造业的领导来说，如何带领企业往前走？需要有“三感”：“经济的敏感”、“创造的灵感”、“设计的美感”，这三方面显得尤为重要。目前来看，中基全公司增加了百分之十几的进出口总额，但是不能永远保持突破“五”。企业如何继续往前走？企业的平台是做服务还是自营？如果企业做自营就会流失客户，如果企业做服务又如何吸引客户，粉丝经济该怎么做？这一点建议可以通过协会组织宁波各企业讨论透彻这个问题，这是目前比较重要的一点。这次协会组织走进贝发的活动非常好，贝发的经营理念和梳理思路值得我们学习。

前程沈志宏总经理：贝发有两个方面值得我们学习。第一点，这么多年贝发一直聚焦在文具这个产业上，锲而不舍地做这个行业。第二点，贝发一直在与时俱进。整个新经济的一切形式都可以在贝发找到，不仅仅是几个新名词，而是实实在在地把新经济的精神落实在具体的工作中。

虽然宁波有很多进出口企业，但是企业目前要做好要求越来越专业， 另外又持续地向头部企业在做准备。宁波前三个季度的进出口额领先全省和全国，但是同比增长率还是比较低。头部企业，例如贝发销售收入同比增长率是108%，宁兴九月份数据显示进出口额同比增长37%，赛尔一至八月份也增长了30%-40%。君安今年进口几乎在百分之百的增长。前程今年海关统计数据前三季度也是增长30%，包括销售收入增长20%，今年有望600多亿的销售。但是目前挑战越来越大，现在感觉学习跟不上。这点趋势非常明显。

不管是贸易企业还是工厂型企业，未来网上平台公司销售形式增长是趋势，内部则是全员营销。贝发这些方面做的很好。能够把内部员工的积极性全部调动起来，这个企业就非常有活力。这个角度来说，前程是有一些滞后的。目前在做的明年预算无法达到这些增长量，这次可以把贝发的经验带回去，重新发动广大的员工，争取为宁波的外贸事业继续老树发新芽，继续做出应有的贡献。

联合集团戴晓峻董事长：一直比较关注贝发的发展，这次参观工厂、参加会议有非常深刻的体会。贝发一直在创新，包括技术创新、管理创新和体制创新。企业要发展关键是创新，企业领导要有创新理念。像我们公司是传统企业，之前是国有体制，创新动力不强。虽然改制了，但是目前还存在缺陷。新技术新理论在企业当中的应用才能促进企业的发展。这次是向贝发学习的好机会，可以学习贝发在发展过程中的创新精神。

海田集团王海生董事长：贝发是民营企业，是转型升级的典型：第一，传统的产品制造向工业品类化管理转换；第二，实体经济向数字经济转；第三，以文化创新为引领，促进企业经营管理。

作为制造企业，供应链管理是非常复杂的。但是贝发的供应链管理做得非常出色，值得我们企业学习。外贸企业的供应链管理和制造企业不一样，外贸企业是做服务的，供应链是以产品为中心的，是供应链管理的一端。

另外，跨境电商是未来外贸公司转型的一个大方向。跨境电商在疫情期间增速非常快。外贸行业的趋势发生了变化。外贸公司可以尝试跨境电商和自营，但是自营对制造企业比较有优势。目前我们公司三年前在外综平台基础上开发了跨境电商平台，前年3000多万美金，去年是6000多外美金，今年可以做到1.3亿美金。今年前三季度我们的一百家企业经营状况来看，今年传统的外贸出口都有不同程度的减少，进口也是有大的沉浮，跨境电商部分增速非常快。

外贸工厂经营比外贸公司经营不容易。贝发的发展线路非常清晰。

慈溪进出口叶良华董事长：这次会谈比较让我震撼。贝发一直在不断地创新，不断地与时俱进和引领，这需要花非常多的精力。体制不断改革，全员合伙人制实现共生成长，这个体制创新非常值得学习。

赛尔集团徐平炬董事长：协会这次召开的会议非常有意义，现场学习非常有感触。对贝发比较熟悉和关注，这次来参加会议非常有新的感触和收获。企业工作氛围非常好，企业创新和探索一直在持续。从制造到供应链以及平台升级的路径非常明确，战略方向非常清晰，值得我们学习。

外服钱光发董事长：企业家族精神传承值得我们学习。这种精神带领着企业越走越远，步伐更加坚定。

美博进出口梅飞珍总经理：三十年前和三十年后的外贸行业变化巨大。跟进外销转内销的步伐，学习贝发的经营理念。

狮丹努徐建昌副总：我们企业和贝发有相似地方，分外贸、平台、工贸一体。贝发的创新营销、精益管理等方面的经营理念非常超前。企业的实体经济叠加起来的工厂管理尤为重要。工厂管理环节非常多，非常佩服贝发这方面的管理。

盛威李雪梅副总裁：邱董及其带领的贝发是文创行业的领航者，也是外贸企业转型升级的战略性引领者。盛威后面的发展计划该如何建立？从贝发已经落地的这些管理理念可以学习到经验：第一，企业的成熟业务要做到精益化，固本强基；第二，增长型业务迅速铺开，线上线下业务并行；第三，注重探索型业务（研发），盛威要加强数字化管理和信息化管理；第四，合伙人机制怎么运行？这个方面可以向贝发学习，让盛威获得更多落地化的经验。

宁波日报俞永均副主任：媒体、政府对贝发的关注度非常高。从企业家个人角度来讲，邱董的思维观念非常超前，学习动力很强，企业家的精神在家族里传承。

在当前疫情反复的情况下，贝发翻倍的业绩这方面从哪些点可以着手让其他企业学习和借鉴？企业是否需要走双循环这条路？如何坚定地根据国家走向走这条路？

针对以上问题，邱董做了具体的解答。他分析了贝发四个季度的状况，提出了在精益和智能化管理、产品结构升级、经营成本降低等方面来增加收益。另外在品牌和电商领域增加了企业收入。同时针对当前疫情，建立新的供应链管理品类，防护用品这块产品增加了销售利润。对于双循环问题，区域中国化（美国为代表，排除中国建立新的群体）和中国＋（建立备用的供应商）的背景已经建立，“三轮驱动”理论非常显著。对企业来说，国内市场和国际市场比例需要根据企业自身情况和特点来进行梳理和制定策略。贝发重点发展在个性定制和电商两个模块的业务。

最后协会刘建平会长也发表了自己的感言。让他感触最深的是邱董作为一个企业家，在他身上可以看到家族企业家精神的传承，有着红色基因，又有着创业基因（专心、专注、专业）以及创新基因（落地新经济概念），带领着贝发走出困境。这个是值得所有企业学习的。

与会副会长交流结束后，协会池俏瑜秘书长介绍了协会副秘书长聘用制度（讨论稿）和推荐名单、2020年宁波市优秀外贸从业人员及外贸进、出口先进企业的工作方案（讨论稿），副会长们就各自的看法进行了热烈的讨论。

此次会长办公会议的成功举办，让各位企业家接触到了落地的新经济概念，打破了传统经营思维，使得大家耳目一新，收获颇多。

今后，协会将继续秉持“政企沟通桥梁，外贸企业之家”的信念，发挥桥梁纽带作用，紧密联系企业，了解企业经营状况，引进更多的特色化培训和学习课程，联系更多有经营特色的愿意分享经验及成果的企业进行参观走访，助力宁波的外贸企业注入新鲜血液，为宁波外贸企业的转型添砖加瓦。

◎**热点聚焦**

**打造双循环枢纽城，宁波如何“向内发力”？**

日前，市委市政府召开宁波探索构建新发展格局座谈会。会议提出，宁波要切实把握战略机遇，积极争当示范引领，努力建设国内国际双循环枢纽城市。其中，扩大内需是战略基点，也是畅通国民经济循环的内生动力，需要“牢牢扭住”。

 持续“向内发力”，意味着要丰富优质供给，抢占“微笑曲线”两端；意味着要活跃消费市场，满足人们对美好生活的向往和追求。对刚刚实现前三季度GDP增长“扭负为正”、正在全力冲刺“四季赢”的宁波而言，这是一道必须答对且答好的发展命题。

 锚定新目标，宁波长短板并存

 锚定“向内发力”打造双循环“枢纽城”的目标，宁波有不少优势。

 从国际经验来看，一个大型经济体发展到一定阶段，必然会逐渐转向以内需驱动为主。从国内发展来看，14亿人口的庞大市场、4亿多中等收入群体的巨大购买力，将成为风雨洗礼下我国经济发展的可靠保障和有力引擎。

 而宁波处于“一带一路”的重要节点和长三角金南翼，有着良好的工业基础、完备的物流体系、庞大的消费人口，有条件、有能力为构建双循环新发展格局作出更大贡献。

 今年前三季度，宁波实现地区生产总值8762.3亿元，同比增长1.9%。其中，规模以上工业增加值同比增长2.4%，社会消费品零售总额降幅相较上半年收窄两个百分点、且增速高于全省均值，供销两端“比翼齐飞”，给予市场主体和老百姓更强烈的复苏向好的信心。

 形势向好，但绝没有到掉以轻心的时候。在长城企业战略研究所所长王德禄看来，当前的宁波正处于至关重要的窗口期，“科技创新、产业变革、国际形势变幻的速度越来越快，选对了路子，就能一飞冲天；选错了路子，就会步步滞后。”

 王德禄列举了研究所统计的几个数据——去年，宁波新增常住人口约34万人，排在杭州、深圳、广州之后，高居全国第4位；民营企业从业人数占比全国第7位；人均快递业务量全国第12位。再往后看，全年新增注册企业数量全国第20位，高新技术企业数量全国第21位，知名视频平台播放量全国第40位。以经济体量的位次作为标尺，长板和短板一目了然。

 10月27日召开的“十四五”恳谈会上，不少“宁波帮”和帮宁波人士坦陈了对宁波当前发展态势的看法。互联网基础较薄弱、科技创新氛围有待提升、年轻人才数量不够、产业数字化转型步伐还要加快……句句皆诤言，切准了宁波扩大内需工作各个环节的“痛点”。

 只有使生产、分配、流通、消费更多依托国内市场，提升供给体系对国内需求的适配性，才能形成需求牵引供给、供给创造需求的更高水平动态平衡。这条路，宁波该怎么走？行业专家、企业家、政府部门负责人给出的思路，是在生产端整合创新、消费端下沉升级的进程中寻找答案。

 “众人拾柴”丰富优质供给

 回想疫情发生后的那几个月，宁波均胜电子股份有限公司董事长王剑峰的第一反应是“打满全场”。“起初是国内疫情暴发，随后欧美和日本市场也因此受到影响，一度连续数月没有产生任何销售额。还好，我们挺过来了，而且在下半年实现快速增长。”王剑峰认为，均胜“逆袭”的秘诀，是积极顺应智能制造变革趋势、坚持不懈投入科研。

 今年上半年，均胜研发投入达17亿元，并未因疫情减缓脚步。在汽车电子、车联网等领域，均胜的研发水准已经能和德国、日本掰掰手腕。

 但王剑峰并不满足于此。他期盼着均胜和其他类型企业一起，抓住危机下强链补链的绝佳机遇，进一步提升宁波汽车产业的集群效应，将积累的优势转化为胜势，实现产业链的现代化。

 制造业是国民经济供给体系的重要组成部分，是提升供给对国内需求适配性的关键着力点。面对当前复杂的国际形势、激烈的市场竞争，我们需要单点的爆发，更需要“点、线、面”结合，培育“企业—关键核心技术—产业链—产业集群”的全链条。

 “1、150、1500、10000。”浙江吉利汽车有限公司副总经理李伟平说出的四个数字，分别代表吉利和身后的汽车零部件一级供应商、二级供应商、三级供应商，“串珠成链，才能撑起快速增长的汽车产能，撑起目标万亿级的汽车产业。”

 延伸纵向链条之余，吉利也关注着横向合作。李伟平表示，吉利正谋划联合上游供应商和科研院所，成立国际零部件汽车工业研发协同创新孵化园、建设高端新能源汽车零部件制造产业园，让汽车产业的核心竞争力再上新台阶。

 上游协同下游、“龙头”也要带动“中小”。宁波大学会计金融发展中心主任邱妘告诉记者，2019年底，宁波80家上市企业的营业收入占地区生产总值比重约35%，营业收入增速高达18.81%，体现良好的成长性和投资价值，“但头部效应明显，存在两极分化。”

 激智科技董事长张彦为此疾呼，希望更多大企业参与创建创新服务综合体，以此帮助中小企业挺过难关，催生更多细分领域的“小巨人”和“单打冠军”。

 记者了解到，到2025年，全市国家级制造业单项冠军将增加至100家，有望成为全国制造业单项冠军之城。此外，宁波还会重点打造炼化一体化与化工新材料、节能与新能源汽车、集成电路、伺服电机及数控机床等一批标志性产业链，打造20个功能布局合理、主导产业明晰、资源集约高效、特色错位竞争的开发区（园区）。

 “众人拾柴”后，优质供给的火焰才能燃烧不息。

 新消费“乘云而进”

 疫情催生了一系列新兴产业，“直播”的爆发式增长令人瞩目。但王德禄敏锐地察觉到，“宁波制造业之强，众人皆知。但就是这么一个有很多‘好货’的地方，却没有成为‘直播带货’的集聚地。从视频播放量、网红打卡地数量、直播带货额度这些关键数据去看，宁波甚至只能排到‘三线’。”

 怎么完成从“有货”到“能带货”的转身？

 第一条路径，是调整经营理念。疫情影响下，创立40余年的雅戈尔也很难扛住门店大面积关门、销售业绩几乎归零的重压，“半逼迫半主动”地走上了新路子。今年2月，董事长李如成在朋友圈发文“邯郸学步”尝试带货；4月，副董事长李寒穷出现在旗舰店直播间，为雅戈尔职场正装系列“吆喝”。

 搭上互联网的快车后，雅戈尔一扭颓势。今年9月，企业内销业绩已与去年同期持平，10月增幅预计达7%。如今的李如成，可以信心满满地擘画未来：“下一个五年，要把雅戈尔打造成世界级的时尚品牌！”

 不仅是雅戈尔，太平鸟、博洋、旦可韵等知名服装企业也纷纷试水直播带货。前不久举办的宁波时尚节出现了多场云展销、云沙龙、云对接。宁波市跨境电商直播研究中心、宁波国际直播人才精英库运营中心等一批直播产业载体近期签约揭牌，宁波高校首个直播学院正式创立。疫情期间的“无奈之举”，已逐渐演变成企业对接消费者、开拓市场的“常规武器”。

 第二条路径，是主动拥抱数字经济。

 今年5月，宁波与阿里巴巴签署全面合作框架协议，提出共建数字生活新服务体系，打造数字经济新生态。五个多月后，海曙区又与阿里巴巴（宁波）有限公司签署协议，计划在餐饮、商超、便利等20余个传统生活场景打造线下数智街区、数字MALL、数字社区，开辟线上品牌馆、老字号馆、非遗馆。

 “我们将在宁波数字制造、数字港航、数字贸易、数字商业、数字生活、数字城市等领域打造一批全国样板，努力做出新意，做出高水准、高质量。”阿里巴巴集团董事会主席张勇作出的承诺，正逐步成为现实。

 市商务局透露，下阶段宁波将继续“乘云而进”，制订相关行动方案，推进数字生活新服务在商贸领域的实践，加快推进“网上餐厅”“网上超市”“网上市场”等建设，培育壮大社交电商、直播电商等新业态、新模式，为宁波建设国际消费城市添加砝码。（宁波日报 10-30）

找准“坐标系”——

**RCEP，承载宁波开放的光荣与梦想**

距RCEP签署才过5天，不少宁波企业家就已经把249页的协议全文“吃得透透的”了。

 11月15日，中国政府与东盟十国及日、韩、澳、新西兰共同签署《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）。RCEP的签署标志着全球最大的自由贸易区成功启航。

 在这一堪比当年加入WTO的重大事件中，一场新的经济版图变迁正在酝酿。身处其中的近2.2万家宁波外贸企业，如何在时代的宏观叙事下，找到自己的专属注脚，把握历史前进的方向？

 作为宁波开放型经济中最宝贵的财富，宁波的企业家们将如何以全球视野找准“坐标系”，在区域一体化的赛道上，全力打造宁波开放下一站的光荣与梦想？

 更快“走出去”

 几天前，将问题抛给柬埔寨宁波商会会长沈琦辉时，身在金边的他没有立即回复，反倒第一时间给记者发来了一张柬埔寨最大的华文报纸《华商日报》，报纸头版头条两行标题介绍协议签署，主题“驱动柬埔寨经济加速发展”以红字重磅加粗，喜报之情，呼之欲出。

 一切尽在不言中！

 “柬埔寨从官方到民间对此都非常欢迎！”沈琦辉告诉记者，其实在上个月，王毅外长出访柬埔寨时，柬官方就强烈表示希望尽快签署。彼时，欧盟取消了对柬埔寨的贸易最惠国待遇，从零关税恢复到了12%的税率。相关出口工厂正焦头烂额，现在RCEP协议一签，刚刚好“接档”。

 据柬埔寨政府援引东盟和东亚经济研究院（ERIA）所作的调查显示，一旦RCEP正式生效，将使柬埔寨GDP在现有的7.3%水平上，每年再增长2%；而柬埔寨出口和投资也将增长23.4%。

 “从宁波企业的角度来说，RCEP将更加有助于我们‘走出去’投资设厂，利用比较成本优势，推动制造业转型升级。”沈琦辉以纺织服装业为例，说中国在纺织行业中上游占据极大的规模优势，随着区域内经济开放，成本会进一步降低，优势得以继续增强。

 比如中国的布料，出口到柬埔寨，柬埔寨制成成衣再出口到中日韩等国，这些都将享受免税，从而带动整个区域内纺织服装业的发展。对扩大国际贸易、解决就业，促进经济发展都非常有好处。“这也解释了柬埔寨官方给出的‘GDP再增长2%’的系统性原因”。

 再看投资。沈琦辉告诉记者，目前，柬埔寨宁波商会中，向柬埔寨投资的商会成员约60家，其中不少从事纺织服装业，如狮丹努、申洲针织等纺织巨头更是早早地选择在柬埔寨布局。

 以狮丹努为例，2010年，狮丹努集团投入100万美元在柬埔寨“试水”，第三年即收回成本。如今，经过10年发展，仅在柬埔寨厂区，狮丹努已经有生产线75条，员工4800余名。

 “去年甬商总会上，申洲董事长马建荣告诉我，申洲将在柬埔寨投资50多万平方米厂房，预计用工25000多人。”在沈琦辉看来，甬柬合作更大的蓝图已经在路上。

 “RCEP提供了更开放的区域内投资政策，也将鼓励更多宁波企业走出去，降低要素成本，分散供应链风险，从而进一步推动区域内整体的转型升级，构建更高效的制造产业链，以及更高质量的开放型经济发展。”沈琦辉说，从这个角度来看，产生的区域共赢效应将不只是简单的求和加总，而是指数级的叠加放大。

 更深一体化

 “这是在世界疫情蔓延，经济发展低迷之际，15国联手给世界发展带来的一束光。”79岁的老外贸、如意股份有限公司创始人储吉旺感慨万千。

 RCEP成员国内部的互补性、包容性很强，既有澳大利亚、新西兰这样的资源丰富型国家，又有越南、柬埔寨这样的劳动密集型国家，还有日本、韩国这样的技术领先型国家。区域内15个伙伴如果能各取所长，密切合作，必然可以形成相当完备的产业链和供应链。

 更令人期待的是，RCEP将增强整个东亚地区的经济竞争力，提高区域经济一体化程度，提振各国后疫情时代经济，并在一定程度上给物流企业带来新的发展机遇。这对于生产各类叉车、电动堆高车、锂电池车、平台车产品的如意而言，无疑是个极大的利好。

 今年是宁波如意成立35周年，回顾多年的创业史，储吉旺笑称公司现在是“三无企业”，即“无银行借款，无企业欠款，无仓库积压产品”。目前，公司生产的产品已出口135个国家，并在68个国家和地区注册了商标。

 “在RCEP成员国市场内，我们就有出口业务。下一步，公司将抓住机遇，积极把握海外市场机会，继续扩大国外市场产品影响力，大力开拓海外市场，抢占市场份额”。储吉旺说，在困难时期，企业更要精打细算、精准出击，开拓多元化国际市场。

 目前，宁波如意上下游共有500余家协作工厂配套，产业链同公司产品链紧密连在一起。在储吉旺看来，RCEP的框架下，可使中国更高效配置资源和要素，推动经济高质量发展和转型升级，同时进一步巩固中国在区域产业链供应链中的地位，加快形成国际经济竞争合作的新优势。

 “我当过兵，扛过枪。今天在和平建设年代，我们在商场上奋斗，也永不言放弃。”储吉旺说，当前国际上，逆全球化、单边主义、保护主义回潮，但RCEP就是对冲逆全球化风潮的重要举措。企业家应该乘势而上，始终瞄准高科技、高质量，不断适应新的管理模式，在区域协同一体化中，向创新目标奋进，共同做大做强开放型经济。

 更优资源配置

 “顺利实现1号机组倒送电、点火、冲转、并网，圆满完成了1号机组投产发电目标。”11月14日晚上5时21分，印尼北马鲁古省南哈马黑拉县的OBI岛上，伴着这一声宣布，顿时印尼话、中国话、英语，各种欢呼声夹杂在一起，现场一片沸腾！

 宁波力勤资源科技开发有限公司董事长蔡建勇虽不在现场，却一直关注公司这一海外工程的进展。OBI湿法项目电厂燃煤发电1号机组成功并网，意味着印尼在投的力勤OBI镍钴项目完成了一个重要节点。

 几个小时后，RCEP正式签署，将印尼与中国，更加紧密地联系在了一起。“我们公司正是在中印尼两国的合作共赢中，不断成长壮大的，未来，随着RCEP的落地，亚太经济一体化趋势增强，相信将会给企业发展创造更加良好的外部环境。”昨天，蔡建勇向记者表示。

 作为宁波的民营企业，2009年，力勤从镍矿外贸起步，当年实现销售额4亿元。2015年，公司在江苏收购工厂，将商业版图延伸至制造端。2018年，公司在印尼OBI建设湿法镍钴产品生产基地，建成后将使印尼OBI岛成为全球第一家将红土镍矿采选冶一体化、湿法冶炼和火法项目相结合的镍钴材料生产园区，为新能源和不锈钢产业作出重要贡献。

 依托国外优质矿山资源和国内巨大市场需求，力勤在镍矿进口领域成绩突出。2016年到2019年，公司镍矿进口量连续4年位居全国第一。去年，力勤的红土镍矿贸易量突破2000万吨，占全国份额的28%。从贸易开始到收购工厂，再到去“一带一路”沿线国家开矿，冶炼之后再回运，力勤一步一步走出了一个外贸转型升级的奇迹。

 今年，按照原计划，蔡建勇原本应该在印尼坐镇指挥镍钴湿法冶炼硫酸镍硫酸钴项目和RKEF镍铁冶炼及配套电厂项目建设。这两大项目总投资20亿美元，由力勤和印尼哈利达集团合资，力勤负责整个项目的建设和运营。项目最多时有施工人员5500多人。然而，随着海外疫情蔓延，这些项目竣工时间被迫延期。

 “RCEP的签署，将进一步提高印尼的资源开发利用率。印尼出产的中间产品回运到中日韩，然后在中国，将其加工成电池，再销售到整个RCEP区域，形成产销闭环。且全程都可享受优惠关税。力勤的海外项目和现有的贸易业务将受益于此。”蔡建勇表示。

 当前，宁波和RCEP成员国的贸易总额超过对外贸易总额的三分之一，在当前中美关系晦暗难明的背景下，RCEP这个朋友圈如果能够保持稳定，意味着外贸的基本盘有了重要保障，为推动我市开放型经济的高质量发展，也为打造国内国际双循环的新发展格局提供重要支撑。

 “夜晚到来的时候，阳光正准备冲破黎明前的黑暗。企业家枕戈待旦，瞄准目标奋力拼搏前进！”储吉旺坚定地说道。（宁波日报 11-20）

◎**政策法规**

**国务院办公厅关于**

**推进对外贸易创新发展的实施意见**

国办发〔2020〕40号

各省、自治区、直辖市人民政府，国务院各部委、各直属机构：

对外贸易是我国开放型经济的重要组成部分和国民经济发展的重要推动力量。为深入贯彻党中央、国务院关于推进贸易高质量发展的决策部署，经国务院同意，现就推进对外贸易创新发展提出如下意见：

一、总体要求

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大和十九届二中、三中、四中、五中全会精神，坚持新发展理念，坚持以供给侧结构性改革为主线，坚定不移扩大对外开放，稳住外贸外资基本盘，稳定产业链供应链，进一步深化科技创新、制度创新、模式和业态创新。围绕构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，加快推进国际市场布局、国内区域布局、经营主体、商品结构、贸易方式等“五个优化”和外贸转型升级基地、贸易促进平台、国际营销体系等“三项建设”，培育新形势下参与国际合作和竞争新优势，实现外贸创新发展。

二、创新开拓方式，优化国际市场布局

优化国际经贸环境。坚定维护以世界贸易组织为核心的多边贸易体制，坚决反对单边主义和保护主义，支持世界贸易组织必要改革，积极参与国际贸易规则制定。推动《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）尽早签署。加快推进中日韩自由贸易协定、中国—海合会自由贸易协定谈判，积极商签更多高标准自由贸易协定和区域贸易协定。

推进贸易畅通工作机制建设。落实好已签署的共建“一带一路”合作文件，大力推动与重点市场国家特别是共建“一带一路”国家商建贸易畅通工作组、电子商务合作机制、贸易救济合作机制，推动解决双边贸易领域突出问题。

利用新技术新渠道开拓国际市场。充分运用第五代移动通信（5G）、虚拟现实（VR）、增强现实（AR）、大数据等现代信息技术，支持企业利用线上展会、电商平台等渠道开展线上推介、在线洽谈和线上签约等。推进展会模式创新，探索线上线下同步互动、有机融合的办展新模式。

提升公共服务水平。加大对重点市场宣传推介力度，及时发布政策和市场信息。加强国别贸易投资法律政策研究。建设跨境贸易投资综合法律支援平台。做好企业境外商务投诉服务。提升商事法律、标准体系建设等方面服务水平。

三、发挥比较优势，优化国内区域布局

提高东部地区贸易质量。加强京津冀协同发展，围绕雄安新区建设开放发展先行区的定位，全面对标国际高标准贸易规则。以长江三角洲区域一体化发展战略为依托，打造高水平开放平台。以上海自由贸易试验区临港新片区为载体，进一步提升浦东新区开放水平，打造更具国际竞争力的特殊经济功能区。以广州南沙、深圳前海、珠海横琴等重大合作平台为重点，加强贸易领域规则衔接、制度对接，推进粤港澳市场一体化发展。

提升中西部地区贸易占比。支持中西部地区深度融入共建“一带一路”大格局，构筑内陆地区效率高、成本低、服务优的国际贸易通道。加快边境经济合作区和跨境经济合作区建设，扩大与周边国家经贸往来。实施黄河流域生态保护和高质量发展战略，推动成渝地区双城经济圈建设，打造内陆开放战略高地。积极推进中西部地区承接产业转移示范区建设。培育和建设新一批加工贸易梯度转移重点承接地和示范地。

扩大东北地区对外开放。支持东北地区开展大宗资源性商品进出口贸易，探索设立大宗资源性商品交易平台。发挥装备制造业基础优势，积极参与承揽大型成套设备出口项目。落实好中俄远东合作规划，稳步推进能源资源、农林开发等领域合作项目，加强毗邻地区贸易和产业合作，发挥大图们倡议等合作机制作用，提升面向东北亚合作水平。

创新区域间外贸合作机制。以国家级新区、承接产业转移示范区为重点，建立产业转移承接结对合作机制。鼓励中西部和东北重点地区承接产业转移平台建设，完善基础设施，建设公共服务平台，提升承接产业转移能力。完善东中西加工贸易产业长效对接机制，深化中国加工贸易产品博览会等平台功能，加强投资信息共享，举办梯度转移对接交流活动。

四、加强分类指导，优化经营主体

培育具有全球竞争力的龙头企业。在通信、电力、工程机械、轨道交通等领域，以市场为导向，培育一批具有较强创新能力和国际竞争力的龙头企业。引导企业创新对外合作方式，优化资源、品牌和营销渠道。构建畅通的国际物流运输体系、资金结算支付体系和海外服务网络。

增强中小企业贸易竞争力。开展中小外贸企业成长行动计划。推进中小企业“抱团出海”行动。鼓励“专精特新”中小企业走国际化道路，在元器件、基础件、工具、模具、服装、鞋帽等行业，鼓励形成一批竞争力强的“小巨人”企业。

提升协同发展水平。发挥行业龙头企业引领作用，探索组建企业进出口联盟，促进中小企业深度融入供应链。支持龙头企业搭建资源和能力共享平台。引导企业与境外产业链上下游企业加强供需保障的互利合作。稳存量，促增量，充分发挥外资对外贸创新发展的带动作用。

主动服务企业。建立和完善重点外贸外资企业联系服务机制。发挥贸促机构、行业商协会作用，共同推动解决企业遇到的困难和问题。

五、创新要素投入，优化商品结构

保护和发展产业链供应链。保障在全球产业链中有重要影响的企业和关键产品生产出口，维护国际供应链稳定。拓展重点市场产业链供应链，实现物流、商流、资金流、信息流等互联互通。推进供应链数字化和智能化发展。搭建应急供应链综合保障平台。提升全球产业链供应链风险防控能力。积极参与和推动国际产业链供应链保障合作。

推动产业转型升级。实施新一轮技术改造升级工程。开展先进制造业集群培育试点示范，创建一批国家制造业高质量发展试验区。加快推进战略性新兴产业集群建设。鼓励企业实施绿色化、智能化、服务化改造。提高农业产业竞争力，建设一批农产品贸易高质量发展基地。

优化出口产品结构。积极推动电力、轨道交通、通信设备、船舶及海洋工程、工程机械、航空航天等装备类大型成套设备开拓国际市场。提高生物技术、节能环保、新一代信息技术、新能源、机器人等新兴产业的国际竞争力。推动纺织、服装、箱包、鞋帽等劳动密集型产品高端化、精细化发展。提升农产品精深加工能力和特色发展水平，扩大高附加值农产品出口。

提高出口产品质量。加强全面质量管理，严把供应链质量关。加强质量安全风险预警和快速反应监管体系建设。建设一批重点出口产品质量检测公共服务平台。加快推进与重点出口市场认证证书和检测结果互认。鼓励企业使用国际标准和国外先进标准，充分利用国际认可的产品检测和认证体系，按照国际标准开展生产和质量检验。

优化进口结构。适时调整部分产品关税。发挥《鼓励进口技术和产品目录》引导作用，扩大先进技术、重要装备和关键零部件进口。支持能源资源产品进口。鼓励优质消费品进口。加强对外农业产业链供应链建设，增加国内紧缺和满足消费升级需求的农产品进口。扩大咨询、研发设计、节能环保、环境服务等知识技术密集型服务进口和旅游进口。

六、创新发展模式，优化贸易方式

做强一般贸易。扩大一般贸易规模，提升产品附加值，增强谈判、议价能力。鼓励企业加强研发、品牌培育、渠道建设，增强关键技术、核心零部件生产和供给能力。在有条件的地区、行业和企业建立品牌推广中心，鼓励形成区域性、行业性品牌。

提升加工贸易。加大对加工贸易转型升级示范区和试点城市的支持力度，培育认定新一批试点城市，支持探索创新发展新举措。提升加工贸易技术含量和附加值，延长产业链，由加工组装向技术、品牌、营销环节延伸。支持保税维修等新业态发展。动态调整加工贸易禁止类商品目录。

发展其他贸易。落实促进边境贸易创新发展政策，修订《边民互市贸易管理办法》。制订边民互市进口商品负面清单，开展边民互市进口商品落地加工试点。培育发展边境贸易商品市场和商贸中心。支持边境地区发展电子商务。探索发展新型贸易方式。支持在自由贸易港、自由贸易试验区探索促进新型国际贸易发展。

促进内外贸一体化。优化市场流通环境，便利企业统筹用好国际国内两个市场，降低出口产品内销成本。鼓励出口企业与国内大型商贸流通企业对接，多渠道搭建内销平台，扩大内外销产品“同线同标同质”实施范围。加强宣传推广和公共服务，推动内销规模化、品牌化。

七、创新运营方式，推进国家外贸转型升级基地建设

健全组织管理。依托各类产业集聚区，加快基地建设，做大做强主导产业链，完善配套支撑产业链，增强供给能力。建立多种形式的基地管理服务机构。

建设公共服务平台。依托研究院所、大专院校、贸促机构、行业商协会、专业服务机构和龙头企业，搭建研发、检测、营销、信息、物流等方面的公共服务平台。

八、创新服务模式，推进贸易促进平台建设

办好进博会、广交会等一批综合展会。对标国际一流展会，丰富完善中国国际进口博览会功能，着力提升国际化、专业化水平，增强吸引力和国际影响力，确保“越办越好”。研究推行中国进出口商品交易会线上线下融合办展新模式。拓展中国国际服务贸易交易会、中国国际高新技术成果交易会等展会功能。优化现有展会，培育若干知名度高、影响力大的国际展会。

培育进口贸易促进创新示范区。充分发挥示范区在促进进口、服务产业、提升消费等方面的示范引领作用。提升监管水平，加强服务创新。研究建立追踪问效、评估和退出机制。

九、创新服务渠道，推进国际营销体系建设

加快建立国际营销体系。鼓励企业以合作、自建等方式，完善营销和服务保障体系，开展仓储、展示、批发、销售、接单签约及售后服务。推进售后云服务模式和远端诊断、维修。重点推动汽车、机床等行业品牌企业建设国际营销服务网点。

推进国际营销公共平台建设。充分发挥平台带动和示范作用，助力企业开拓国际市场。研究建立评估及退出机制。建设国际营销公共服务平台网络，共享平台资源。

十、创新业态模式，培育外贸新动能

促进跨境电商等新业态发展。积极推进跨境电商综合试验区建设，不断探索好经验好做法，研究建立综合试验区评估考核机制。支持建设一批海外仓。扩大跨境电商零售进口试点。推广跨境电商应用，促进企业对企业（B2B）业务发展。研究筹建跨境电商行业联盟。推进市场采购贸易方式试点建设，总结经验并完善配套服务。促进外贸综合服务企业发展，研究完善配套监管政策。

积极推进二手车出口。建立健全二手车出口管理与促进体系，扩大二手车出口业务，完善质量检测标准，实行全国统一的出口检测规范。强化二手车境外售后服务体系建设，鼓励有条件的企业在重点市场建立公共备品备件库，提高售后服务、

加快发展新兴服务贸易。加快发展对外文化贸易，加大对国家文化出口重点企业和重点项目的支持，加强国家文化出口基地建设。加快服务外包转型升级，开展服务外包示范城市动态调整，大力发展高端生产性服务外包。加强国家中医药服务出口基地建设，扩大中医药服务出口。

加快贸易数字化发展。大力发展数字贸易，推进国家数字服务出口基地建设，鼓励企业向数字服务和综合服务提供商转型。支持企业不断提升贸易数字化和智能化管理能力。建设贸易数字化公共服务平台，服务企业数字化转型。

十一、优化发展环境，完善保障体系

发挥自由贸易试验区、自由贸易港制度创新作用。扩大开放领域，推动外向型经济主体及业务在自由贸易试验区汇聚。推动出台海南自由贸易港法。以贸易自由化便利化为重点，突出制度集成创新，研究优化贸易方案，扎实推进海南自由贸易港建设，制定海南自由贸易港禁止、限制进出口的货物、物品清单，清单外货物、物品自由进出；出台海南自由贸易港跨境服务贸易负面清单，进一步规范影响服务贸易自由便利的国内规制，为适时向更大范围推广积累经验。

不断提升贸易便利化水平。进一步简化通关作业流程，精简单证及证明材料。创新海关核查模式，推进“网上核查”改革。进一步完善国际贸易“单一窗口”功能，推进全流程作业无纸化。建立更加集约、高效、运行通畅的船舶便利通关查验新模式，加快推进“单一窗口”功能覆盖海运和贸易全链条。

优化进出口管理和服务。完善大宗商品进出口管理。有序推动重点商品进出口管理体制改革。加强口岸收费管理，严格执行口岸收费目录清单制度，持续清理规范进出口环节涉企收费。降低港口收费，进一步减并港口收费项目，降低政府定价的港口经营服务性项目收费标准。积极推动扩大出口退税无纸化申报范围，持续加快出口退税办理进度。扩大贸易外汇收支便利化试点，便利跨境电商外汇结算。

强化政策支持。在符合世界贸易组织规则前提下，加大财政金融支持力度。用好外经贸发展专项资金，推动外贸稳中提质、创新发展。落实再贷款、再贴现等金融支持政策，加快贷款投放进度，引导金融机构增加外贸信贷投放，落实好贷款阶段性延期还本付息等政策，加大对中小微外贸企业支持。充分发挥进出口信贷和出口信用保险作用，进一步扩大出口信用保险覆盖面，根据市场化原则适度降低保险费率。

加强国际物流保障。确保国际海运保障有力，提升国际航空货运能力，促进国际道路货运便利化。提升中欧班列等货运通道能力，加强集结中心示范工程建设，以市场化为原则，鼓励运营企业完善境外物流网络，增强境外物流节点的联运、转运和集散能力，拓展回程货源，提高国际化运营竞争力。鼓励港航企业与铁路企业加强合作，积极发展集装箱铁水联运。

提升风险防范能力。统筹发展和安全，切实防范、规避重大风险。坚持底线思维，保障粮食、能源和资源安全。努力构建现代化出口管制体系。严格实施出口管制法。优化出口管制许可和执法体系，推动出口管制合规和国际合作体系建设。完善对外贸易调查制度，丰富调查工具。健全预警和法律服务机制，构建主体多元、形式多样的工作体系。健全贸易救济调查工作体系，提升运用规则的能力和水平。完善贸易摩擦应对机制，推动形成多主体协同应对的工作格局。研究设立贸易调整援助制度。

加强组织实施。加强党对外贸工作的全面领导。充分发挥国务院推进贸易高质量发展部际联席会议制度作用，整体推进外贸创新发展。商务部要会同有关部门加强协调指导，各地方要抓好贯彻落实。重大情况及时向党中央、国务院报告。

国务院办公厅

2020年10月25日

**中华人民共和国出口管制法**

（2020年10月17日第十三届全国人民代表大会常务委员会

第二十二次会议通过）

**第一章　总则**

　　第一条　为了维护国家安全和利益，履行防扩散等国际义务，加强和规范出口管制，制定本法。

　　第二条　国家对两用物项、军品、核以及其他与维护国家安全和利益、履行防扩散等国际义务相关的货物、技术、服务等物项（以下统称管制物项）的出口管制，适用本法

　　前款所称管制物项，包括物项相关的技术资料等数据。

　　本法所称出口管制，是指国家对从中华人民共和国境内向境外转移管制物项，以及中华人民共和国公民、法人和非法人组织向外国组织和个人提供管制物项，采取禁止或者限制性措施。

　　本法所称两用物项，是指既有民事用途，又有军事用途或者有助于提升军事潜力，特别是可以用于设计、开发、生产或者使用大规模杀伤性武器及其运载工具的货物、技术和服务。

　　本法所称军品，是指用于军事目的的装备、专用生产设备以及其他相关货物、技术和服务。

　　本法所称核，是指核材料、核设备、反应堆用非核材料以及相关技术和服务。

　　第三条　出口管制工作应当坚持总体国家安全观，维护国际和平，统筹安全和发展，完善出口管制管理和服务。

　　第四条　国家实行统一的出口管制制度，通过制定管制清单、名录或者目录（以下统称管制清单）、实施出口许可等方式进行管理。

　　第五条　国务院、中央军事委员会承担出口管制职能的部门（以下统称国家出口管制管理部门）按照职责分工负责出口管制工作。国务院、中央军事委员会其他有关部门按照职责分工负责出口管制有关工作。

　　国家建立出口管制工作协调机制，统筹协调出口管制工作重大事项。国家出口管制管理部门和国务院有关部门应当密切配合，加强信息共享。

　　国家出口管制管理部门会同有关部门建立出口管制专家咨询机制，为出口管制工作提供咨询意见。

　　国家出口管制管理部门适时发布有关行业出口管制指南，引导出口经营者建立健全出口管制内部合规制度，规范经营。

　　省、自治区、直辖市人民政府有关部门依照法律、行政法规的规定负责出口管制有关工作。

　　第六条　国家加强出口管制国际合作，参与出口管制有关国际规则的制定。

　　第七条　出口经营者可以依法成立和参加有关的商会、协会等行业自律组织。

　　有关商会、协会等行业自律组织应当遵守法律、行政法规，按照章程对其成员提供与出口管制有关的服务，发挥协调和自律作用。

**第二章　管制政策、管制清单和管制措施**

　　第一节　一般规定

　　第八条　国家出口管制管理部门会同有关部门制定出口管制政策，其中重大政策应当报国务院批准，或者报国务院、中央军事委员会批准。

　　国家出口管制管理部门可以对管制物项出口目的国家和地区进行评估，确定风险等级，采取相应的管制措施。

　　第九条　国家出口管制管理部门依据本法和有关法律、行政法规的规定，根据出口管制政策，按照规定程序会同有关部门制定、调整管制物项出口管制清单，并及时公布。

　　根据维护国家安全和利益、履行防扩散等国际义务的需要，经国务院批准，或者经国务院、中央军事委员会批准，国家出口管制管理部门可以对出口管制清单以外的货物、技术和服务实施临时管制，并予以公告。临时管制的实施期限不超过二年。临时管制实施期限届满前应当及时进行评估，根据评估结果决定取消临时管制、延长临时管制或者将临时管制物项列入出口管制清单。

　　第十条　根据维护国家安全和利益、履行防扩散等国际义务的需要，经国务院批准，或者经国务院、中央军事委员会批准，国家出口管制管理部门会同有关部门可以禁止相关管制物项的出口，或者禁止相关管制物项向特定目的国家和地区、特定组织和个人出口。

　　第十一条　出口经营者从事管制物项出口，应当遵守本法和有关法律、行政法规的规定；依法需要取得相关管制物项出口经营资格的，应当取得相应的资格。

　　第十二条　国家对管制物项的出口实行许可制度。

　　出口管制清单所列管制物项或者临时管制物项，出口经营者应当向国家出口管制管理部门申请许可。

　　出口管制清单所列管制物项以及临时管制物项之外的货物、技术和服务，出口经营者知道或者应当知道，或者得到国家出口管制管理部门通知，相关货物、技术和服务可能存在以下风险的，应当向国家出口管制管理部门申请许可：

　　（一）危害国家安全和利益；

　　（二）被用于设计、开发、生产或者使用大规模杀伤性武器及其运载工具；

　　（三）被用于恐怖主义目的。

　　出口经营者无法确定拟出口的货物、技术和服务是否属于本法规定的管制物项，向国家出口管制管理部门提出咨询的，国家出口管制管理部门应当及时答复。

　　第十三条　国家出口管制管理部门综合考虑下列因素，对出口经营者出口管制物项的申请进行审查，作出准予或者不予许可的决定：

　　（一）国家安全和利益；

　　（二）国际义务和对外承诺；

　　（三）出口类型；

　　（四）管制物项敏感程度；

　　（五）出口目的国家或者地区；

　　（六）最终用户和最终用途；

　（七）出口经营者的相关信用记录；

　　（八）法律、行政法规规定的其他因素。

　　第十四条　出口经营者建立出口管制内部合规制度，且运行情况良好的，国家出口管制管理部门可以对其出口有关管制物项给予通用许可等便利措施。具体办法由国家出口管制管理部门规定。

　　第十五条　出口经营者应当向国家出口管制管理部门提交管制物项的最终用户和最终用途证明文件，有关证明文件由最终用户或者最终用户所在国家和地区政府机构出具。

　　第十六条　管制物项的最终用户应当承诺，未经国家出口管制管理部门允许，不得擅自改变相关管制物项的最终用途或者向任何第三方转让。

　　出口经营者、进口商发现最终用户或者最终用途有可能改变的，应当按照规定立即报告国家出口管制管理部门。

　　第十七条　国家出口管制管理部门建立管制物项最终用户和最终用途风险管理制度，对管制物项的最终用户和最终用途进行评估、核查，加强最终用户和最终用途管理。

　　第十八条　国家出口管制管理部门对有下列情形之一的进口商和最终用户，建立管控名单：

　　（一）违反最终用户或者最终用途管理要求的；

　　（二）可能危害国家安全和利益的；

　　（三）将管制物项用于恐怖主义目的的。

　　对列入管控名单的进口商和最终用户，国家出口管制管理部门可以采取禁止、限制有关管制物项交易，责令中止有关管制物项出口等必要的措施。

　　出口经营者不得违反规定与列入管控名单的进口商、最终用户进行交易。出口经营者在特殊情况下确需与列入管控名单的进口商、最终用户进行交易的，可以向国家出口管制管理部门提出申请。

　　列入管控名单的进口商、最终用户经采取措施，不再有第一款规定情形的，可以向国家出口管制管理部门申请移出管控名单；国家出口管制管理部门可以根据实际情况，决定将列入管控名单的进口商、最终用户移出管控名单。

　　第十九条　出口货物的发货人或者代理报关企业出口管制货物时，应当向海关交验由国家出口管制管理部门颁发的许可证件，并按照国家有关规定办理报关手续。

　　出口货物的发货人未向海关交验由国家出口管制管理部门颁发的许可证件，海关有证据表明出口货物可能属于出口管制范围的，应当向出口货物发货人提出质疑；海关可以向国家出口管制管理部门提出组织鉴别，并根据国家出口管制管理部门作出的鉴别结论依法处置。在鉴别或者质疑期间，海关对出口货物不予放行。

　　第二十条　任何组织和个人不得为出口经营者从事出口管制违法行为提供代理、货运、寄递、报关、第三方电子商务交易平台和金融等服务。

　　第二节　两用物项出口管理

　　第二十一条　出口经营者向国家两用物项出口管制管理部门申请出口两用物项时，应当依照法律、行政法规的规定如实提交相关材料。

　　第二十二条　国家两用物项出口管制管理部门受理两用物项出口申请，单独或者会同有关部门依照本法和有关法律、行政法规的规定对两用物项出口申请进行审查，并在法定期限内作出准予或者不予许可的决定。作出准予许可决定的，由发证机关统一颁发出口许可证。

第三节　军品出口管理

　　第二十三条　国家实行军品出口专营制度。从事军品出口的经营者，应当获得军品出口专营资格并在核定的经营范围内从事军品出口经营活动。

　　军品出口专营资格由国家军品出口管制管理部门审查批准。

　　第二十四条　军品出口经营者应当根据管制政策和产品属性，向国家军品出口管制管理部门申请办理军品出口立项、军品出口项目、军品出口合同审查批准手续。

　　重大军品出口立项、重大军品出口项目、重大军品出口合同，应当经国家军品出口管制管理部门会同有关部门审查，报国务院、中央军事委员会批准。

　　第二十五条　军品出口经营者在出口军品前，应当向国家军品出口管制管理部门申请领取军品出口许可证。

　　军品出口经营者出口军品时，应当向海关交验由国家军品出口管制管理部门颁发的许可证件，并按照国家有关规定办理报关手续。

　　第二十六条　军品出口经营者应当委托经批准的军品出口运输企业办理军品出口运输及相关业务。具体办法由国家军品出口管制管理部门会同有关部门规定。

　　第二十七条　军品出口经营者或者科研生产单位参加国际性军品展览，应当按照程序向国家军品出口管制管理部门办理审批手续。

**第三章　监督管理**

　　第二十八条　国家出口管制管理部门依法对管制物项出口活动进行监督检查。

　　国家出口管制管理部门对涉嫌违反本法规定的行为进行调查，可以采取下列措施：

　　（一）进入被调查者营业场所或者其他有关场所进行检查；

　　（二）询问被调查者、利害关系人以及其他有关组织或者个人，要求其对与被调查事件有关的事项作出说明；

　　（三）查阅、复制被调查者、利害关系人以及其他有关组织或者个人的有关单证、协议、会计账簿、业务函电等文件、资料；

　　（四）检查用于出口的运输工具，制止装载可疑的出口物项，责令运回非法出口的物项；

　　（五）查封、扣押相关涉案物项；

　　（六）查询被调查者的银行账户。

　　采取前款第五项、第六项措施，应当经国家出口管制管理部门负责人书面批准。

　　第二十九条　国家出口管制管理部门依法履行职责，国务院有关部门、地方人民政府及其有关部门应当予以协助。

　　国家出口管制管理部门单独或者会同有关部门依法开展监督检查和调查工作，有关组织和个人应当予以配合，不得拒绝、阻碍。

　　有关国家机关及其工作人员对调查中知悉的国家秘密、商业秘密、个人隐私和个人信息依法负有保密义务。

　　第三十条　为加强管制物项出口管理，防范管制物项出口违法风险，国家出口管制管理部门可以采取监管谈话、出具警示函等措施。

　　第三十一条　对涉嫌违反本法规定的行为，任何组织和个人有权向国家出口管制管理部门举报，国家出口管制管理部门接到举报后应当依法及时处理，并为举报人保密。

　　第三十二条　国家出口管制管理部门根据缔结或者参加的国际条约，或者按照平等互惠原则，与其他国家或者地区、国际组织等开展出口管制合作与交流。

　　中华人民共和国境内的组织和个人向境外提供出口管制相关信息，应当依法进行；可能危害国家安全和利益的，不得提供。

**第四章　法律责任**

　　第三十三条　出口经营者未取得相关管制物项的出口经营资格从事有关管制物项出口的，给予警告，责令停止违法行为，没收违法所得，违法经营额五十万元以上的，并处违法经营额五倍以上十倍以下罚款；没有违法经营额或者违法经营额不足五十万元的，并处五十万元以上五百万元以下罚款。

　　第三十四条　出口经营者有下列行为之一的，责令停止违法行为，没收违法所得，违法经营额五十万元以上的，并处违法经营额五倍以上十倍以下罚款；没有违法经营额或者违法经营额不足五十万元的，并处五十万元以上五百万元以下罚款；情节严重的，责令停业整顿，直至吊销相关管制物项出口经营资格：

　 （一）未经许可擅自出口管制物项；

　　（二）超出出口许可证件规定的许可范围出口管制物项；

　　（三）出口禁止出口的管制物项。

　　第三十五条　以欺骗、贿赂等不正当手段获取管制物项出口许可证件，或者非法转让管制物项出口许可证件的，撤销许可，收缴出口许可证，没收违法所得，违法经营额二十万元以上的，并处违法经营额五倍以上十倍以下罚款；没有违法经营额或者违法经营额不足二十万元的，并处二十万元以上二百万元以下罚款。

　　伪造、变造、买卖管制物项出口许可证件的，没收违法所得，违法经营额五万元以上的，并处违法经营额五倍以上十倍以下罚款；没有违法经营额或者违法经营额不足五万元的，并处五万元以上五十万元以下罚款。

　　第三十六条　明知出口经营者从事出口管制违法行为仍为其提供代理、货运、寄递、报关、第三方电子商务交易平台和金融等服务的，给予警告，责令停止违法行为，没收违法所得，违法经营额十万元以上的，并处违法经营额三倍以上五倍以下罚款；没有违法经营额或者违法经营额不足十万元的，并处十万元以上五十万元以下罚款。

　　第三十七条　出口经营者违反本法规定与列入管控名单的进口商、最终用户进行交易的，给予警告，责令停止违法行为，没收违法所得，违法经营额五十万元以上的，并处违法经营额十倍以上二十倍以下罚款；没有违法经营额或者违法经营额不足五十万元的，并处五十万元以上五百万元以下罚款；情节严重的，责令停业整顿，直至吊销相关管制物项出口经营资格。

　　第三十八条　出口经营者拒绝、阻碍监督检查的，给予警告，并处十万元以上三十万元以下罚款；情节严重的，责令停业整顿，直至吊销相关管制物项出口经营资格。

　　第三十九条　违反本法规定受到处罚的出口经营者，自处罚决定生效之日起，国家出口管制管理部门可以在五年内不受理其提出的出口许可申请；对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，可以禁止其在五年内从事有关出口经营活动，因出口管制违法行为受到刑事处罚的，终身不得从事有关出口经营活动。

　　国家出口管制管理部门依法将出口经营者违反本法的情况纳入信用记录。

　　第四十条　本法规定的出口管制违法行为，由国家出口管制管理部门进行处罚；法律、行政法规规定由海关处罚的，由其依照本法进行处罚。

　　第四十一条　有关组织或者个人对国家出口管制管理部门的不予许可决定不服的，可以依法申请行政复议。行政复议决定为最终裁决。

　　第四十二条　从事出口管制管理的国家工作人员玩忽职守、徇私舞弊、滥用职权的，依法给予处分。

　　第四十三条　违反本法有关出口管制管理规定，危害国家安全和利益的，除依照本法规定处罚外，还应当依照有关法律、行政法规的规定进行处理和处罚。

　　违反本法规定，出口国家禁止出口的管制物项或者未经许可出口管制物项的，依法追究刑事责任。

　　第四十四条　中华人民共和国境外的组织和个人，违反本法有关出口管制管理规定，危害中华人民共和国国家安全和利益，妨碍履行防扩散等国际义务的，依法处理并追究其法律责任。

**第五章　附则**

　　第四十五条　管制物项的过境、转运、通运、再出口或者从保税区、出口加工区等海关特殊监管区域和出口监管仓库、保税物流中心等保税监管场所向境外出口，依照本法的有关规定执行。

　　第四十六条　核以及其他管制物项的出口，本法未作规定的，依照有关法律、行政法规的规定执行。

　　第四十七条　用于武装力量海外运用、对外军事交流、军事援助等的军品出口，依照有关法律法规的规定执行。

　　第四十八条　任何国家或者地区滥用出口管制措施危害中华人民共和国国家安全和利益的，中华人民共和国可根据实际情况对该国家或者地区对等采取措施。

第四十九条　本法自2020年12月1日起施行。

◎**世界经贸**

**RCEP和CPTPP均已成型**

**APEC峰会将为亚太合作规划蓝图**

在全球经济因新冠疫情陷入深度衰退之际，亚太经合组织（APEC）第二十七次领导人非正式会议将于11月20日以视频方式举行。在连续两年未发表领导人宣言之后，今年峰会能否为艰难前行的多边主义合作注入动力备受外界瞩目。

11月19日，在APEC峰会前一天，2020年APEC工商领导人中国论坛在京开幕，工商界代表现场连线聆听了国家主席习近平在APEC工商领导人对话会上的视频主旨演讲。习近平指出，亚太地区发展和区域经济合作深化，有其深刻的历史必然性，也必将继续展现出强大生命力。

在此次峰会召开前夕，经过8年艰难谈判，15个区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）成员国15日正式签署该协定。

习近平表示，当今世界，经济全球化潮流不可逆转，任何国家都无法关起门来搞建设，中国也早已同世界经济和国际体系深度融合。我们绝不会走历史回头路，不会谋求“脱钩”或是搞封闭排他的“小圈子”。我们构建新发展格局，绝不是封闭的国内单循环，而是开放的、相互促进的国内国际双循环。

在疫情面前，深化亚太区域经济合作正在成为共识。“疫情进一步让大家意识到整个世界特别是APEC经济体是不可分的一个整体。”APEC中国工商理事会主席、中化集团董事长宁高宁在论坛上表示，APEC工商界一直坚决反对任何国家提出的任何反全球化、反贸易自由化的政策，包括美国工商界。

1994年印度尼西亚茂物会议确立了APEC实现贸易和投资自由化的目标，即“茂物目标”，提出发达成员于2010年前、发展中成员于2020年前实现这一目标的两个时间表。

商务部副部长兼国际贸易谈判副代表王受文在论坛上指出，今年，“茂物目标”到期，经过各方共同努力，APEC制订了“2020年之后合作愿景”，作为引导未来20年合作的纲领性文件。他透露，在11月16日召开的APEC部长级会议中，各经济体的经贸和外交部长均给予了高度评价，一致同意将这份文件提交20日的领导人会议批准通过。

王受文指出，新愿景文件强调了推进区域经济一体化特别是亚太自贸区（FTAAP）进程。2014年，中国作为APEC东道主与各方共同努力，达成了关于FTAAP的北京路线图。2016年《利马宣言》进一步明确了RCEP和CPTPP两条实现路径。“CPTPP已经生效近2年，四天前，备受关注的RCEP成功签署，两条路径均已成型。中国将与各经济体一道，共同推动FTAAP由愿景变为现实。”

“疫情对全球化确实造成了深远的影响，不是简单地加速了逆全球化，而是推动了全球化的转型，向更多的开放的区域化合作的方向发展。”中国人民大学国际事务研究所所长、中国贸促会专家委员会委员王义桅向21世纪经济报道记者指出，RCEP和CPTPP将在亚太地区实现交互、重叠，把它们联系在一起后就有望形成FTAAP，实现亚太经济利益共同体。

“未来，在中欧全面投资协定谈判达成之后，再加上已经成形的非洲大陆自由贸易区，各区域的投资和贸易便利化安排可以通过互联互通的方式对接。”王义桅说，“这意味着全球化将不再是简单的资本全球扩张，也不再是中心和外围的模式，而是区域化的全球对接。”

**中国对外开放的决心坚定不移**

习近平在主旨演讲中重申，中国对外开放的决心坚定不移，对外开放的大门会越开越大。他表示，中国将继续推动贸易和投资自由化便利化，同更多国家商签高标准自由贸易协定，积极参与多双边区域投资贸易合作机制，打造更高水平的开放型经济。

与此同时，习近平表示，中国将继续完善外商投资准入前国民待遇加负面清单管理制度，依法保护外资企业合法权益，有序扩大服务业对外开放，持续打造市场化、法治化、国际化营商环境。赋予自由贸易试验区更大改革自主权，建设对外开放新高地。

尽管全球化受阻，但中国改革开放的进程依然豪迈。习近平说，“今年以来，面对世界经济不稳定性不确定性明显增强，单边主义、保护主义蔓延，中国对外开放非但没有止步，而且推出了一系列扩大开放的政策措施。”

在开放方面，中国平均关税税率由9.8%降至7.5%，全国外商投资准入负面清单由48条减至33条，自贸试验区由11个增至21个。中国出台《海南自由贸易港建设总体方案》，正在制订海南自由贸易港跨境服务贸易负面清单。中国与26个国家和地区签署19个自贸协定，自贸伙伴贸易额涵盖我国贸易总额三分之一，中国开放的大门越来越大。

“中国的投资环境也在持续改善，中国拥有14亿人口大市场，市场规模仅比美国少两千亿美元，拥有比较完整的制造业产业链条、世界十大港口中的七席，营商便利度排名全球31，中国经济具有强大吸引力。”王受文说。

**为亚太合作描绘新蓝图**

尽管全球化受阻，但APEC区域经济一体化取得的成就依然令人欣慰。王受文说，特别是在1994年实施至今的“茂物目标”指引下，APEC平均关税下降60%，享受零关税待遇产品种类增加1倍，贸易和投资额分别增长近5倍和12倍，进口和出口成本分别下降11.4%和7.7%，通关时间分别缩短15.6%和14.1%，APEC经济体参与的区域贸易安排数量也增长8倍。

谈到未来的APEC合作，王受文指出，APEC新愿景文件重申了APEC对多边贸易体制和世贸组织的支持。“中国将与各经济体一道，以实际行动在APEC框架下支持多边贸易体制，包括推动尽快任命世贸组织新任总干事，早日解决上诉机构危机，并推动世贸组织第12届部长级会议取得成功，特别是在渔业补贴、投资便利化、电子商务、服务国内规制等可能取得成果的领域实现积极进展。”

另外，王受文说，新愿景文件把握了全球经济发展和第四次工业革命大势，增加了发展数字经济和鼓励创新的内容。“疫情下，数字经济在促进社会稳定、增加商业韧性方面的优势更加凸显。为推动数字经济发展，中国发布了《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》。”他说，“中国将与各经济体一道，缩小区域数字鸿沟、反对滥用国家力量打压科技企业，坚定对数字经济发展的信心，打造亚太经济新增长点。”

数字经济正在成为亚太经济合作的新引擎。中国贸促会、中国国际商会会长高燕在论坛上表示，亚太区域一贯重视数字经济领域合作，为此各方也在《促进互联网经济合作倡议》、《APEC互联网和数字经济路线图》等方面达成一致，这与中国未来重点发展领域存在共识。希望亚太工商界把握世界经济数字化转型当中的机遇，以创新驱动发展，着力攻克关键核心技术，加快在5G网络、大数据、智能制造等新兴产业的布局，培育新发展动能和国际合作竞争新优势。（21世纪经济报道 11-20）

◎**经贸论坛**

以色列驻沪总领事馆商务领事韩宁伟：

**中以在农业、汽车软件、生命科学等五大领域合作潜力巨大**

【国际大咖看进博会】

韩宁伟认为，中以双边贸易额的增长表明，即使在这一充满挑战的时期，中国与以色列之间的合作仍然十分强劲。在经贸领域，中以两国的合作潜力是无限的，未来可以做更多的事情。

奶香浓郁的黄奶酪、源于死海的护肤体验、沉浸式空间“魔法花园”、肿瘤电疗仪器、将空气变为水的空气制水机……来自以色列的十多家参展企业在第三届中国国际进口博览会（以下简称“进博会”）上带来了以色列各个领域的科技产品。

尽管参展企业的数量不算多，但是中国与以色列两国企业之间的合作并不少。“以色列和中国的公司之间有很多合作，这也是为什么多家以色列公司由中国当地的合作伙伴代为参加，特别是在医疗设备和化妆品方面。”以色列驻上海总领事馆商务领事韩宁伟（Niv Hanan）表示。

作为一个今年才来上海任职的领事，韩宁伟向记者表达了对进博会的期待。“这是我（参加）的第一个进博会。我从很多人口中听说过它，所以真的很想亲眼看看、亲自参加本年度最重要的盛会。”

今年以来，新冠肺炎疫情给各国之间的交流带来不少挑战。不过，中国与以色列的双边贸易额不降反升。海关总署发布的数据显示，2020年1月至7月，中国与以色列双边贸易总值为96.4亿美元，同比增长18.8%。其中，中国对以色列出口60.8亿美元，同比增长10.3%；自以色列进口35.6亿美元，同比增长37%。

韩宁伟认为，中以双边贸易额的增长表明，即使在这一充满挑战的时期，中国与以色列之间的合作仍然十分强劲。在经贸领域，中以两国的合作潜力是无限的，未来可以做更多的事情。

**希望明年更多以色列企业参展**

记者：在新冠肺炎疫情的背景下，第三届进博会如期举行。你可以介绍一下以色列企业的参展情况吗？

韩宁伟：这是不寻常的一年，以色列公司来参加进博会还是充满挑战的。但我认为进博会是今年最大的事件，向世界释放重要信息。就以色列公司而言，以色列和中国的公司之间有很多合作，这也是为什么多家以色列公司由中国当地的合作伙伴代为参加，特别是在医疗设备和美妆产品方面，不过仍有部分以色列企业自己到场。

比如，科技企业沃特金（Watergen）主打“空气制水机”，该产品采用独特技术，可以从空气中吸取水分，并转换成清洁饮用水。另一家日常家居用品创意设计公司Peleg Design，目前与中国文具生产与销售商晨光是固定的合作伙伴。以色列汽车进出口公司Auto Chen与中国的爱驰（AIWAYS）公司也有合作。医疗器械方面，Novocure公司与中国再鼎医药（Zai Lab）也有着独特的关系，该公司拥有用于治疗癌症的设备。

明年，我希望会有更多以色列公司参加进博会。

记者：以色列在本届进博会上会举办哪些活动？

韩宁伟：本届进博会上，我们将会举行两个主要活动。第一，以色列驻上海总领事将在再鼎医药展台为公司创始人杜莹博士授予“中以友谊大使”称号，以表彰她在中以合作中作出的杰出贡献。再鼎医药与以色列Novocure公司树立了中以商业合作的典型，将以色列的医疗设备迅速引入中国并通过国家药监局的审核。此外，境外疫情蔓延时，这两家企业共同捐赠急需的医疗物资驰援以色列哈达萨医院，进一步促进了中以之间患难与共的深刻友谊。

另一个活动将与公共设计有关。Peleg Design与晨光集团将携首款创意有趣的设计师系列产品亮相。AIWAYS与Auto Chen也会举行一些活动以庆祝合作。

虽然今年参展的以色列公司不多，但我们有很多活动，能够开展这些合作很幸运。

记者：你认为进博会将如何促进跨国贸易合作与经济复苏？

韩宁伟：进博会的如期举行显示中国经济已经从疫情中复苏，是世界上最早复苏的经济体。从经济角度来说，无论是对中国还是全球，恢复是第一步。

进博会上，很多公司会展示其产品以及与中国公司的合作，这将有助于它们在中国合作伙伴中推销自己。因此，进博会既是贸易展览的平台，也是以色列公司在中国市场推广产品的好机会。

记者：你对进博会有什么期望？

韩宁伟：对我而言，我是今年才来到上海。我在上海只有短短的几个月，这是我（参加）的第一个进博会。我从很多人口中听说过它，所以真的很想亲眼看看、亲自参加本年度最重要的盛会。

在这充满挑战的一年里，我希望可以从进博会中学习到各方经验，以帮助以色列在明年做得更好。希望下一届进博会能有更多以色列公司参展，促成更多以色列公司与中国公司之间的合作，这也颇具挑战。

**中以经贸关系将更加紧密**

记者：面对这样一个挑战时期，中国正在深化改革，扩大对外开放，致力于建设开放型世界经济。中国的举措将给以色列企业带来哪些机会？

韩宁伟：中国是世界上最大的消费市场，以色列无法相比。中国和其他经济体实际上都需要增长的动能，创新和研发就是其中之一。以色列可以给中国市场和中国经济带来很多创新，包括技术、设计的创新。以色列没有大型企业，中国一个小型科技公司的规模就和以色列公司一样大。但是，以色列公司可以提出有建设性的建议，也可以为中国公司提供产品的思路。合作是双赢的。

记者：2020年1月至7月，中国与以色列双边贸易总值为96.4亿美元，同比增长18.8%。这是否说明中以关系韧劲十足？

韩宁伟：当然。我认为，这表明即使在这个充满挑战的时期，中国和以色列之间的合作还是非常强大的。尽管在今年最初的几周里，受新冠肺炎疫情的冲击，中国和以色列之间的合作按下了暂停键。但是几周之后，大家都明白我们必须继续往前看，需要维持我们的公司、我们的经济增长，所以双方找到了创造性的方式保持贸易。我们很高兴地看到，贸易数字表现很好，甚至比去年更好。

记者：能否向我们介绍一些疫情期间的中以合作的例子？

韩宁伟：这样的例子很多，我们可以从捐赠说起。当疫情在中国暴发时，以色列公司向中国捐赠了不少医疗物资。当中国疫情得到控制、以色列疫情开始暴发时，以色列从中国公司和政府那里获得了大量的捐赠。

另外，中以双方进行了很多学术领域的交流。据我所知，以色列的卫生部和很多医生都与他们在中国的合作伙伴加强了联系，以更好地了解如何战斗并赢得抗疫的胜利。

这只是部分例子。我们看到中以之间的合作越来越多、关系也越来越坚固。

记者：你认为中以经贸关系的未来方向如何？

韩宁伟：中以经贸关系将越来越好，双方走在正确的路上。中以两国公司之间需要开展更多的合作，推动贸易额增长。在经贸领域，两国合作潜力是无限的，将来我们也会做更多的事情。

记者：未来中国和以色列可以在哪些领域扩大合作？

韩宁伟：我认为农业、水、汽车软件、能源以及生命科学这五个领域是以色列最具代表性的领域，也是以色列公司在中国发展最具潜力的五个新领域。

此外，我们在医疗器械领域也有合作，如再鼎医药与Novocure一起研究肿瘤电场治疗（TTFields）。在汽车领域，吉利和以色列科技公司MobileEye也达成了合作协议。这样的例子还有很多。

我们可以看到这些领域总是人们生活离不开的。农业为人们提供食物，水是必需品，医疗也是不可或缺的，能源、生命科学亦是如此。因此，我认为这些领域不会被淘汰，只会在未来变得更重要。

基于创新的理念，以色列的产品在上述领域中与中国市场的消费者们完美匹配，而这些领域也是以色列最擅长的。（21世纪经济报道 11-06）

**全球最大自贸区诞生，有何深意？**

 ——商务部副部长兼国际贸易谈判副代表王受文谈RCEP正式签署

历时8年“长跑”，覆盖世界人口最多，经贸规模最大，最具发展潜力……15日，涵盖15个成员国的区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）在RCEP第四次领导人会议期间签署，这意味着全球最大自贸区正式诞生。

 这一协定的签署有何重要意义？有何亮点、看点？对于中国构建“双循环”新发展格局意味着什么？商务部副部长兼国际贸易谈判副代表王受文15日对此进行了解读。

**推动区域经济一体化提振全球经济信心**

 RCEP由东盟于2012年发起，历经8年谈判，特别是今年以来，RCEP各成员方克服新冠疫情带来的困难，全面完成市场准入谈判，完成协定1.4万多页法律文本审核工作，最终在今天的领导人会议期间如期签署协定。“这标志着当前世界上人口最多、经贸规模最大、最具发展潜力的自由贸易区正式启航。”王受文说。

 据介绍，RCEP现有15个成员国总人口、经济体量、贸易总额均占全球总量约30%，意味着全球约三分之一的经济体量形成一体化大市场。

 此外，RCEP以实际行动支持贸易投资自由化、便利化，将提振全球经济信心。王受文表示，RCEP的签署表明各成员均承诺降低关税、开放市场、减少标准壁垒，发出了反对单边主义和保护主义的强烈信号，有力支持了自由贸易和多边贸易体制，有助于对全球经济形成正向预期，拉动全球经济疫后复苏。

  **全面、现代、高质量、互惠的自贸协定**

 王受文表示，RCEP不仅是目前全球最大的自贸协定，而且是一个全面、现代、高质量和互惠的自贸协定。

 ——RCEP是全面的协定。它涵盖20个章节，既包括货物贸易、服务贸易、投资等市场准入，也包括贸易便利化、知识产权、电子商务、竞争政策、政府采购等大量规则内容。可以说，协定涵盖了贸易投资自由化和便利化的方方面面。

 ——RCEP是现代化的协定。它采用区域原产地累积规则，支持区域产业链供应链发展；采用新技术推动海关便利化，促进新型跨境物流发展；采用负面清单作出投资准入承诺，大大提升投资政策的透明度；协定还纳入高水平的知识产权、电子商务章节，适应数字经济时代的需要。

 ——RCEP是高质量的协定。货物贸易零关税产品数整体上超过90%。服务贸易和投资开放水平显著高于原有的“10+1”自贸协定。同时，RCEP新增了中日、日韩两对重要国家间的自贸关系，使区域内自由贸易程度显著提升。根据国际智库测算，2025年，RCEP可望带动成员国出口增长比基线多10.4%。

 ——RCEP是互惠的协定。RCEP成员有发达国家，有发展中国家，更有一些最不发达国家，成员间经济体制、发展水平、规模体量等差异巨大。RCEP协定最大限度兼顾了各方诉求，在货物、服务和投资等市场准入和规则领域都实现了利益的平衡。协定还给予最不发达国家差别待遇，专门设置了中小企业和经济技术合作两个章节，来帮助发展中成员加强能力建设，促进本地区的包容均衡发展，共享RCEP成果。

 **助力中国加快形成“双循环”新发展格局**

 构建面向全球的高标准自由贸易区网络——“十四五”规划建议中，对“实行高水平对外开放，开拓合作共赢新局面”作出明确规定。

 加快实施自由贸易区战略是我国新一轮对外开放的重要内容。RCEP签署后，我对外签署的自贸协定将达到19个，自贸伙伴将达到26个，这无疑大大提升我国自贸区网络的“含金量”。

 王受文表示，通过RCEP新建立了中日自贸关系，我国与自贸伙伴的贸易占全部贸易覆盖率将由目前的27%提升到35%。

 RCEP成员均是我国重要的经贸伙伴。商务部数据显示，2020年1至9月，我国与其他RCEP成员贸易总额达10550亿美元，约占我对外贸易总额的三分之一。

 “RCEP的达成将有助于扩大中国出口市场空间，满足国内进口消费需要，加强区域产业链供应链，有利于稳外贸、稳外资，为形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局提供有效支撑。”王受文说。

 据介绍，根据RCEP规定，协定生效需15个成员中至少9个成员批准，其中要至少包括6个东盟成员国和中国、日本、韩国、澳大利亚和新西兰中至少3个国家。

王受文表示，现在协定已经签署，接下来RCEP各成员将各自履行国内法律审批程序，努力推动协定早日生效实施。各国已加快国内批准程序，中方也将与各方共同努力，争取让RCEP协定尽早惠及本地区企业和人民。（宁波日报 11-16）

**谁“革了”中国传统外贸的命？**

疫情对中国商业版图带来的冲击，严重之余，往往体现出的都是一种“危中带机”的双刃剑效果。影响巨大如线下零售，也不乏通过直播带货一转攻势的案例。而停工停学带来的不便，也转化成在线办公、在线教育的强势崛起。

但对外贸而言，这种冲击是扑面而来，无可回避与投机取巧的。一方面，外贸企业要面对工厂停工、交通瘫痪的窘境，另一方面，由于国内外疫情错峰爆发，且控制程度各不相同，他们要适应不同地区在疫情期间，全球不同市场，在不同周期内的剧变，内外因素共振，让他们经受的考验近乎翻倍。

这也是为什么，疫情伊始，就有今年出口多要“转内销”的舆论，以及许多业内人的叹息与沮丧，在全球化与自由贸易进程中不断生长的“中国制造”，面对的可能是自加入WTO以来最大的变局。

而大半年过去之后，情况却并不如当初那样悲观，国务院新闻办发布的上半年进出口状况显示，上半年我国货物出口贸易额7.71万亿元，下降3%，远好于预期，并在4月之后，出口连续三个月实现了正增长。作为外贸第一大经营主体的民营企业更是相比去年同期增长4.9%。

而其中，乘着互联网和全球化两个风口起飞的跨境电商，表现尤为优异，据海关总署的数据，上半年出口跨境电商逆势增长了28.7%，成为中国出口贸易的重要增长引擎。

通过对数家头部跨境电商企业，以及长三角地区的政府部门和相关领域的服务商进行采访后，更为确信：这些出人意料背后有着现实的基础。基础既是疫情中，跨境电商企业在出海过程里的努力，同时蕴含着出海政策的与时俱进，周边产业的崛起与完善，以及过去5年间，“中国制造”品牌在技术与商业的变革浪潮中的蝶变。

**三座大山**

如果深究疫情对出海企业带来的考验，其面临的细节，主要集中于不同时间中的三个方面：供应链、物流和备货。

一季度，中国处于疫情中心，国内城市交通大面积瘫痪，工厂复产复工无法一蹴而就，导致上游原材料不仅供应紧张，而且大面积涨价。

消费电子品类对此尤其敏感，比如出门问问与安克创新，前者是人工智能企业，后者主营移动充电设备和智能硬件，任何一个元器件的缺失，都可能直接导致终端销售供货不足。供应端的小环节，也能牵一发而动全身。

到了二季度，中国全面复产复工，欧美地区却迎来了疫情高峰。此时，跨境电商就迎来了第二个挑战：国际物流承压。

宁波无忧达（51 Delivery Inc.）物流科技有限公司总经理郭宇向虎嗅介绍，以前中美之间每周开10条船，疫情下缩到每周5条，运价随之上涨；码头作业效率大幅下降，很多集装箱不能及时出港；卡车紧张，陆运价格明显上升。

此时越是销量大、走货多的品类，越是影响巨大。在采访中，无论是主营个人防护手套的兰浪（Lanon），还是从事中高档手工具、电动工具等工具五金产品的杭州巨星科技（以下简称巨星科技），都在为运力紧张而担忧。来自嘉兴的Orolay也同样如此——这家“Amazon Coat”（亚马逊外套）原本就卖到缺货，疫情使其雪上加霜。

与此同时，欧美疫情下，民众隔离、社交活动叫停，线下商业停摆，居家和在线时间增加，市场的变化又对中国的跨境电商企业提出了新的考验——除了足量备货，又能否快速响应新的市场需求？

比如说，由于人工成本昂贵，带院子的独栋房屋多，家庭的DIY动手能力强，再加上疫情导致居家时间大幅增加，北美市场对家庭DIY类、园林修理类手工具的需求出现大爆发。

对于巨星科技来说，这是显而易见的商机，此前，由于其五金产品类别多、种类全，且投入重金研发智能化的家庭工具产品，并辅以OBM模式(Own Branding & Manufacturing，自有品牌生产)，其在海外口碑、销量以及品牌知名度都有所建树，在欧美主流的超市都能看到其产品的身影。

而想抓住机会，就需要足够多的备货。此时，巨星科技之前的投资布局发挥了作用：他们在2019年分别收购了位于美国东西海岸的两个制造仓储基地，并搭建起了北美物流仓储售后服务体系。欧美疫情期间，这两个基地不仅帮助巨星科技大幅减轻了对第三方物流仓储的依赖，还为其及时供应配送提供了基础保障。原本未雨绸缪的实力储备，却迅速地发挥了作用。

今年1至6月，巨星科技通过亚马逊全球开店，跨境电商出口销售额同比增长100%，其中花园工具、木工工具亚马逊上销量达到150%以上的增幅；巨星科技今年前三季度净利润10.95亿元，同比增长50.44%，首次突破10亿关口。

这也是疫情中，所有头部出海企业的缩影：八仙过海，各显本事。但在底层逻辑上仍有类似之处：根据疫情期间不断变化的新需要，迅速转变供应链、库存和营销方式。

Orolay调整了备货，将每个款式都按小订单量生产，进而降低库存；降低对利润的追求，物流上改用空运，虽然成本高了，但至少能保证及时供货。

出门问问则敏锐地发现，其主要受众——热爱高科技数码消费产品的用户——在疫情期间对健康、运动相关的功能使用大幅上升，因此旗舰新品增强了对健康运动等相关功能的更新，以满足新的需求。

无独有偶，安克创新也发现疫情中海外消费者居家娱乐时间延长，因此针对性地加大了智能家居影音类电子产品的备货。

积极应对之下，跨境电商企业们以电商速度在确定性中抓住了稍纵即逝的机遇，和整个中国贸易出口一样，不仅活了下来，而且还稳步增长。

疫情不仅是对中国外贸企业的一次集体大检阅，也为我们切开了一个洞察中国外贸产业历史格局变迁的横切面。他们展现的是，“中国制造”在品牌、供应链和运营等能力上的全面增强。

**再见，传统外贸**

**你好，跨境电商**

在经历了约40年的改革开放后，最近这些年，中国外贸产业遭遇到了前所未有的挑战。

过去这些年，随着人口红利的消失、城镇化的推进，原材料成本、物流仓储成本、用工成本、租金成本都在不断增加，整体的供应链优势犹在，但正在失去曾经赖以生存的低成本优势，传统外贸企业订单呈现明显的"短小散"趋势，利润空间也随之变得越来越狭窄。

根据国家统计局数据，中国货物出口的名义增速在2010年达到30.5%之后，次年便急转直下，2012-2016年间，不仅降至6%以下，甚至还在2015、2016年连续出现负增长。

据2011年10月《南方都市报》的报道，调研数据显示，外贸行业里，拥有一定影响力品牌的小企业仅占32%，仅有18%的小企业拥有专利，而能够依靠品牌、核心技术等手段扩大利润空间的小企业更少。

传统外贸的转型，已是箭在弦上不得不发。

巨星科技、安克创新这些跨境电商企业能够在疫情期间逆势增长，背后正是跨境电商蓬勃发展所推动的中国出口从传统外贸向跨境电商时代转型的根本性变革。

这种变革，最核心的趋势，就是从传统外贸的“贴牌加工”到自主品牌打造与运营。

2010年，上市当年，巨星科技主要以ODM为主。亲眼看着生意越来越难做后，巨星科技下定决心加大研发设计，做自主品牌，希望摆脱过往对国外大型线下零售商的依赖，自己掌握渠道的话语权及品牌和产品的议价权。

但最开始几年，因为完全没有经验，根本不知道如何选品，如何做营销推广，巨星科技步子迈大了，备货太多，导致积攒了整整3年的库存，利润深受影响——上市第二和第三年的净利润增长率均不到10%，而此前2年都保持25%左右。

当巨星科技处在阵痛期时，中国跨境电商浪潮席卷而来，亚马逊全球开店进入中国市场。巨星科技成为亚马逊全球开店的首批卖家之一，也迎来其自主品牌发展的转折点。

彼时，巨星科技主要面临两大方面的挑战。一方面，小五金工具SKU众多，如何才能打造爆款；另一方面，那时的中国跨境电商市场还处于野蛮生长的草莽期，一些跟风模仿的杂牌也能斩获不俗的销量。

基于这样的背景，巨星科技根据亚马逊全球开店提供的培训辅导和数据洞察，砍掉滞销产品，主攻畅销产品；与此同时，巨星科技继续每一年都加大研发投入，确保产品既优质又跟上海外消费者的需求，还不断扩大海外销售和售后服务团队的的建设，全方位向一线巨头看齐。而亚马逊的品牌保护相关政策和措施也解决了巨星科技品牌的后顾之忧，为其后来全球化进程的加速扫除了一大障碍。在WorkPro（五金工具）之后，巨星科技通过自研和收购，细分出了、Everbrite（照明工具）、Pony / Jorgensen（木工工具）这样越来越多的垂直品牌。

借助不断成长的自主品牌，巨星科技在财务上表现神勇——从2015年起，年营收始终保持着两位数的增速；2019年全年营业收入66.3 亿元，海外销售收入占比94.25%；而在第一大主业手工具中，自主品牌销售比重超过30%。

而自主品牌的打造，也自然带来了企业关注点的转变，外贸企业逐渐从重规模数量，转向重设计研发。

和巨星科技一样，这一批跨境电商企业从加入跨境电商浪潮的那一刻起，就秉持着打造自主品牌的明确目标。

在Orolay拿下2018年亚马逊羽绒服类目第一，成为了当年的“Amazon Coat”前，创始人邱佳伟不仅不惜损失5成的收入将其他100多款羽绒服下架，只保留了这一款羽绒服，还在随后2年对这款产品进行十多次的改版和升级，即使现金流紧缺时，将房子抵押贷了近100万填补资金缺口，也在所不惜。

浙江东亚手套董事长俞清秀的儿子俞捷在美国弗吉尼亚大学达顿商学院留学时，看到自家工厂生产的手套品质出众，卖得出奇的好，贴的却是别家的品牌。被无品牌深深刺痛后，俞捷回国主导东亚手套将上海手套二厂旗下有着60年历史的兰浪品牌收购，并进行品牌重塑，打造为全球化的高端手套品牌。

过去，因为受限于售价和利润空间，安防手套大多重实用性和产能规模，而忽略了技术的研发和设计的美观性。俞捷接手后，在技术研发上投入巨资，还花费大量时间精力在世界各地进行各种知识产权认证，以提升兰浪产品的科技品质，从而可以与国际安防手套巨头平起平坐。同时，在保持原有功能属性的基础上，将产品设计得更加时尚美观。比如，兰浪旗下的家用品牌wahoo就曾因造型时尚受邀参加伦敦的一个时装周。

9年前，为了设计生产出一块质量好、价格又不贵的自主品牌笔记本电池，湖南伢阳萌从硅谷回到长沙，与几位合伙人创立了安克创新。在赚得第一桶金后，安克创新不满足于只做贸易，而是在研发上投入了巨资，让技术为品牌赋能。1年后，安克创新就研发出了一款小芯片装到充电器里，让多款电子设备可以兼容充电。到现在，这项技术已更新至3.0版本，支持市面上几乎所有电子设备充电和多数主流快充协议。

随着企业的运营模式和商业基础正在发生变化，其与海外消费者的关系也在转变。当自主的品牌需要直接面对消费者的心智与口碑，中国的出海厂商，在营销层，也正从闷声做事到用互联网听取用户声音。

全球化的互联网平台不仅能将品牌的疆界扩展得比任何时候都宽，缩短品牌触达全球各地消费者路径、形成的时间，也使得这些跨境电商企业天生就具备更强的用户沟通意识。

出门问问成立伊始，就在美国创投网站Kickstarter上展开众筹，因为创新性强，包括TicWatch S、TicWatch E 在内的几款产品很快就拿下了300万美金的众筹款。众筹本身是在生产以前就可以听取消费者反馈，并控制风险的方式，出门问问在众筹模式最火热的时间以此切入，不仅挣到了第一桶金，而且挣来了在海外Geek圈的口碑，并转化成其后来发展的核心用户。

无独有偶，安克创新有倾听用户声音的独到方式。亚马逊向卖家提供的开放的、真实的用户评论被阳萌称为“独一无二，几乎免费却十分真实有效的途径。”基于亚马逊提供的服务，安克创新搭建了一套自己的系统去对接、抓取、分析和解读这些用户的声音，将用户声音的相关指标纳入绩效目标中。以Google前员工为主要创始团队的他们，用一种“增长黑客”式的方式，实现了跨越式增长，旗下多款产品在亚马逊各个站点夺得“#1 Best Seller”的殊荣。

不管是巨星科技、Orolay，还是安克创新、出门问问、兰浪，虽然各自的企业基因、业务特点、出海阶段各异，但身上却也呈现出了显著的共性。那就是：格局远大，对打造自主知识产权的品牌有执念，在产品研发和品质保障上不惜血本，全球化品牌意识强烈，善于借助互联网平台听取消费者声音改良产品。

随着跨境电商的发展，中国企业出海已经告别一开始过去的野蛮生长，转向精耕细作。

“以往，中国出海企业是遇到了麻烦，才会考虑来解决知识产权的问题。但现在针对一个产品在海外是否存在侵权的可能性的尽调分析这类业务已经占到了40%左右，维权也占30%-40%，过去诉讼相关的基础业务反而占比最低了。”从自己的工作中，杭州拾贝知识产权服务公司副总经理户肖媛也深刻感受到了这一转变。

因为对设计研发、自主品牌打造、知识产权保护的高度重视，这些出海的佼佼者 们得以在跨境电商大潮当中展现出更强的竞争力和品牌优势。与此同时，他们还在跨境电商这条出海快车道里不断完善全球化布局体系。

比如，巨星科技不仅拿下了位于美国的两个生产基地，还以12亿人民币收购了欧洲专业级仓储柜、工具柜品牌Lista，及其在瑞士、意大利、德国的工厂，将触角深入到欧洲核心国家；并在澳洲和东南亚等地设有办公室或分公司，还有设在全球多国的售后服务中心。

Orolay则在英国设立了欧洲仓储中心，并在日本做了布局。

出门问问更是在成立之初就确定了全球化的定位，不仅打造出多国认证的全球化产品，将产品卖到40多个国家，也建立了全球化的物流、运营、客服、售后体系。

更加完整广泛且体系化的全球布局，反过来也大大提高了这些跨境电商企业面对像新冠疫情这样的全球范围内不确定因素时的抗风险能力和快速应变能力。

这一系列改变的趋势，有一部分，是来自于企业自身视野的拓展，以及对于市场变化的敏感。出门问问的李志飞，安克创新的阳萌等为代表的这一批新出海人，拥有良好的教育背景以及海外留学经历，他们通历国内外市场，并带来的洞察，使他们踩对了每一步，并逐渐通过自身品牌的塑造，刷新着“中国制造”的定义。

而他们带来的更大意义，可能来自于另一方面：对于中国仍然面临结构化转型的传统外贸企业，他们的尝试，为后者趟出了一条可行的路子，并且在政府、外贸服务商的支持下，变为了整个中国出海转型的可能。

**历史进程**

“有些企业是主动要求转型，有些企业是综试办成立以后，地方政府看到了这样的方向，是我们推动企业转型。”

杭州综试区副主任陈卫菁在回顾过去5年间外贸企业转型的特点时，这么总结道。

作为中国外贸产业最密集的区域，长三角曾经取得的历史成绩，其实也是历史包袱。在2015年国家决定在杭州成立第一个综试区时，他们面临的情况一是订单的碎片化、订单的小频次，第二个是需求的多样化、利润的稀薄。

而背后的原因都是一致的：随着海外采购商越来越多的通过网络渠道，而不是厂家进行采购，需求越来越多样化，难以交付大规模生产的同时，缺乏品牌积累的供应商，也会遭到越来越严重的压价。

面对改变或死亡的局面，杭州综试办意识到，这是一个刻不容缓，却又需要循序渐进的过程。

传统外贸的转型有一些既定的难度：“很多传统的外贸企业有固定的模式，甚至有些家族企业有固定的思维定式，这是完全不同的营销渠道、营销方式”。

陈卫菁直言，光是让许多企业下定决心去“触网”，去进行数字化的尝试，就有不小的难度。

好在杭州拥有还不错的互联网氛围，本身聚集了比较多的互联网人才和技术，这种基础为这场转型的“冷启动”提供了先天条件，许多“夫妻店”也愿意去了解一下亚马逊、ebay和阿里巴巴国际站到底是怎么回事。

而光是依靠传统外贸企业自己摸索，未免如同盲人摸象。于是在综试区的积极帮助下，大大小小围绕国际贸易服务类、技术类、培训类和数据挖掘类的服务机构陆续落地杭州。2018年，综试办还与亚马逊全球开店联合组建了线下跨境电商产业园，将围绕出海贸易的整个产业链集聚起来，短期内，能够使出海的服务资源集中，产生集聚经济效应，快速促进出海数字化转型。而长期看，一个出海生态的成熟，让杭州能够源源不断的吸纳和培养出海人才，并打破传统，形成全新的出海文化。

亚马逊全球开店等跨境电商平台利用全球化互联网平台的优势，帮助外贸企业直接对接海外消费者，让他们可以基于用户反馈改良研发设计、重新制定销售策略、积累属于自己的用户，将在海外从事营销的门槛逐渐降至和国内做电商一样。这反过来也消除了外贸企业转型过程中的畏难情绪。

杭州综试区5年的转型之路，带来了“中国制造”系统化的转型样本，并且为后来者铺平了道路。

在基础打牢之后，企业有了便捷的建设和运营自己的品牌的渠道，这是老一代出海企业所不敢想象的。而在海外，对“中国制造”的认知也不再是低价和粗制滥造，转而成为真正意义上高性价比的代表，更多独特的产品出现，给国际贸易增加了许多新的商品货源。

同时，杭州综试区也带动和见证着整个中国的外贸转型：从2015年的第一个综试区，到2020年发展到105个综试区。杭州当时设立的六体系、两平台以及推出的113项制度创新清单，给更多的综试区提供可以复制推广的经验，带动整个中国出海结构化转型的健康发展。

不止是跨境电商综试办，包括海关、税务在内的部门也都在行动。其中，海关总署就先后印发了面向跨境电商B2C卖家的“9610”规定和针对跨境电商B2B卖家的9710和9810新规，精准地帮助到了企业的跨境电商业务。

以Orolay为例，面向海外C端消费者销售服装，所以报关时多为小包裹出口，每天出口100个小包裹是常态，但过去，因为出口阳光化，就需要每天对100个包裹全部报关，这样一个月下来，得对3000个包裹分30次报关，海关也需要在一个月处理3000个包裹的报关数据。这样的流程，对卖家和海关都是极大的压力和时间成本。

新规后，集中报关模式能让Orolay一次性地把3000个包裹通过统一窗口单次集中报关，数据汇总后再进行出口退税。这就大大节省了报关的流程和时间，提高了效率，加快了跨境电商企业的资金回笼。

根据公开数据，如今的杭州跨境电商年进出口总额达到了千亿规模，跨境电商出口额占全市贸易出口总额的21.63%左右，位居中国跨境电商城市第一梯队；截至今年9月，杭州跨境出口网店27143家，同比2019年12月底新增7350家，占全省新增量的98.5%；杭州一共建立起了15个跨境电商产业带，包括羽绒、LED、家具、纺织服装等；还拥有5万左右的跨境电商人才。

这份成绩单背后的努力，也成为杭州在疫情期间自救的底气，比如说物流方面，疫情以后杭州的货运专线迅速恢复，到2月25日运力基本上已经恢复到疫情之前水平。而作为相对的低资产配置，贷款原本较为困难。但综试区经手的政府贴息贷款申请，85%都得到通过。

**跨境电商，下一站全球本地化**

20世纪90年代，经济全球化浪潮以史无前例的迅猛之势席卷全世界，中国提出了“走出去”战略，中国企业的全球化意识觉醒，纷纷走出国门，开拓海外市场。

早些年，中国企业在海外市场开拓，更多是在黑暗里摸索，没有经验，亦缺乏借鉴；在世界产业价值链的中低端，靠着中国原材料、劳动力的低成本优势，赚着辛苦钱，缺少品牌，缺少附加值，没有议价权。

但是当中国人口红利见顶，中国制造不再具备低成本优势时，出口跨境行业便走到了转型变革的十字路口。通过跨境电商企业自身的努力以及整个行业的共建，中国的外贸产业告别了最初的野蛮生长，正式迈入精耕细作阶段。通过优质优价的品牌国货出海，中国跨境电商企业正在亲手撕掉贴在中国制造身上已久的“质低价廉”标签。

尽管疫情在全球四处肆虐，国际局势亦存在动荡不安的因素，但这些都不能阻挡中国跨境电商企业的出海脚步。

未来，随着跨境电商直达消费者模式在世界各地的进一步渗透落地，全球消费者潜力的连续释放，中国各级政府跨境电商制度的继续创新，中国制造品牌力的越发强大，产业生态的不断完善，国际化人才的持续增加，中国跨境电商产业有望在全球产业价值链中获取更高额利润。

“原来我们是在微笑曲线的中间、最低端，只在制造加工这一块。中国制造品牌出海，未来可能会有一个机会，让我们向两端。从跨境电商行业里面已经看到了这样的端倪和案例”， 陈卫菁说。

外贸曾经给中国带来经济增长奇迹，至今也是经济“三驾马车”的重要一支。希望中的这抹微笑经历疫情也未消抹，而未来，它还将更为灿烂。（虎嗅 11-18）

◎**展会资讯**

**参展商盛赞：第三届进博会取得丰硕成果**

第三届中国国际进口博览会于11月10日闭幕。虽然目前全球新冠肺炎疫情仍在持续蔓延，第三届进博会各方合作意愿热度不减，按一年计，累计意向成交726.2亿美元，比上届增长2.1%。接受记者采访的与会参展商表示，参加进博会让他们收获满满，期待通过这个开放合作的大平台，共享发展机遇，扩大互利共赢。

**“分享中国内需潜力不断释放带来的发展红利”**

总重量86.7吨的龙门加工中心、10小时归档上万张发票的财务机器人手臂、能够“读懂”对手情绪的乒乓球机器人、家用定制化妆品……本届进博会展示新产品、新技术、新服务411项，世界500强及行业龙头企业连续参展比例近80%，彰显中国市场的巨大吸引力。

阿富汗商人阿里的展台不大，手织挂毯、青金石、藏红花、坚果等展品琳琅满目。“中国市场那么大，我们应该抓住中国发展机遇。”阿里说，希望阿中之间互联互通进一步加强，让更多阿富汗产品进入中国市场。

“共抗疫情让我们更加深刻地认识到，没有哪一个国家能独自面对全球性挑战。”德国肖特集团董事会主席何德瑞表示，在特殊时刻，进博会带来的对话与交流比以往任何时候都更加重要。

泰国正大集团资深副董事长兼中国区首席执行官杨小平说，在进博会平台上，各国不断探索加深与中国的合作，互相交流碰撞思想，分享创新成果，为推动建设开放型世界经济作出贡献。

美国保健食品公司健安喜中国区总裁黄翔祺表示，借助进博会平台，企业吸引了更多采购商与投资商，也能与产业链上下游的企业进行更多交流，带动产业链上下游协同发展，分享中国内需潜力不断释放带来的发展红利，为全球经济复苏步伐加快贡献力量。

**“投资中国的信心和决心更加坚定”**

尽管受到疫情影响，今年中国扩大开放的步伐仍在加快。在特殊时期举办的第三届进博会，总展览面积比上届扩大近3万平方米。近百家企业已经签约参加未来三届进博会。

本届进博会首设公共卫生防疫专区，70余家世界500强及行业龙头企业积极参与。研发了全球第一个人工心脏瓣膜的爱德华生命科学公司今年首次参展。“有非常多的潜在合作单位表达了合作意向。我们也与政府机构、医疗机构、临床专家等多维度的合作伙伴进行交流。”爱德华中国区经导管瓣膜置换疗法业务总监谭天立用“收获颇丰”来形容此次参展体会。

在全球疫情扩散蔓延、国际贸易和投资大幅萎缩的大背景下，第三届进博会的成功举办非同寻常。宝洁大中华区总裁、董事长马睿思表示，这彰显了中国速度和大国担当，充分体现了中国进一步开放市场、与各国共享经济发展成果的决心。

“开放共赢的国际经贸合作对全球经济发展至关重要。”法国路易达孚集团全球首席执行官迈克尔·盖尔奇表示，希望国际社会保持友好开放的对话，促进交流、增进了解，开展更加平等互利、可持续的经贸合作。

斯凯奇全球总裁迈克尔·格林伯格表示，中国扩大对外开放的决心和不断优化的营商环境，为跨国企业创造了更多的市场机遇，“我们投资中国的信心和决心更加坚定”。

**“中国为推动世界经济复苏作出积极贡献”**

各国是休戚与共的命运共同体，重大危机面前没有谁能够独善其身，团结合作是应对挑战的必然选择。本届进博会上，47个“一带一路”国家的500多家企业参展；G20国家超过1400家企业参展；上合组织成员国、观察员国、对话伙伴国近200家企业参展；金砖国家60多家企业参展。

“进博会的举办是中国致力于推动经济全球化，致力于维护以制度和规则为基础的全球贸易体系的积极信号。”罗兰贝格全球管理委员会联席总裁戴璞表示，中国不断扩大对外开放，给予了跨国企业更多在华发展的信心。

“中国为推动世界经济复苏作出积极贡献。”瑞士SGS中国区总裁杜佳斌表示，中国经济前三季度从负转正，将成为今年唯一实现经济正增长的主要经济体。经济全球化是不可逆转的趋势，秉持务实和开放心态，真诚对话与合作发展是正确应对挑战的唯一途径。

沃尔沃汽车亚太区政府事务副总裁刘颖说，中国加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，这非常振奋人心。沃尔沃将坚定扎根中国市场的信心，为中国市场和消费者带来更丰富、更智能、更安全、更优质的产品和服务。（人民网11-10）

**第128届广交会“云端”开幕**

**上传展品逾240万件，彰显“双循环”基因**

10月15日，广州夜幕降临，西半球的大部分国家开始陆续苏醒。广州番禺巨大汽车音响设备有限公司市场部的三名员工正坐在直播间里调试设备，准备启动他们在第128届广交会的第一场直播。

当日上午，第128届广交会举行云开幕仪式。现在打开广交会官网首页，可以看到超过240万件展品已齐聚云端。一直以来，广交会被誉为中国外贸晴雨表和风向标，是中国对外开放的窗口、缩影和标志，每年春秋两季在广州举办，历经63年从未中断。本届广交会继续在线上举办，按16大类商品设置50个展区，境内外参展企业近2.6万家，规模与第127届基本持平。

“当前，全球疫情还未得到有效遏制，继续在网上举办广交会意义重大。”10月14日召开的第128届广交会开幕新闻发布会上，广交会新闻发言人、中国对外贸易中心副主任徐兵表示，广交会网上举办可有效避免疫情输入风险，有利于打通进出口环节堵点，维护产业链供应链畅通运转。

“广交会一直扮演着内需、外需市场之间的桥梁作用。”广东外语外贸大学国际经贸研究中心主任陈万灵在接受21世纪经济报道记者采访时说。

毫无疑问，在构建“双循环”新发展格局的背景下，第128届广交会的桥梁作用将表现得更为明显。

**“云端”创新步履不停**

继上届首次“云端”举办后，第128届广交会继续线上举办。对比今年6月份的首次“线上广交会”，本届广交会平台做了不少优化。

徐兵表示，为实现“进得去、找得到、谈得起来”的目标，第127届广交会闭幕后，主办方经过深入调研和充分听取各方意见建议，认真总结经验，从用户注册、智能检索、移动端应用、对接洽谈、智能客服等多个方面对官网进行了升级完善。最新的广交会官网还设置了展商展品、供采对接、虚拟展馆、展商直播等栏目，提供全天候、无时差的服务。

例如在今年6月的首次线上广交会上，曾有企业反馈预约洽谈时只能到腾讯会议上，导致不到预约洽谈的时间参展商不能主动联系采购商，所以参展企业希望能有更多的沟通方式，不被局限在一种渠道上。针对这一问题，本届广交会增加了供采双方在互动场景中提供电子名片等联系信息的功能，预约洽谈就可以给采购商发送电子名片。即使在直播过程中，参展企业也可主动提醒采购商向其发送名片，或向采购商发起私聊。

不过，“云端”便利性虽显著提升，部分参展企业仍认为局限性较为明显。首次线上广交会期间，21世纪经济报道记者曾采访巨大汽车音响设备有限公司市场总监李孝忠。当时他表示，云上广交会还是新事物，成交过程中存在很大的不确定性。

本届广交会期间，李孝忠在接受记者回访时再次讨论了参与“云端”平台的切身感受。他复盘首次线上广交会的“战绩”发现，签下的订单仍以老客为主。在他看来，造成这一现象的原因，一是因为其公司主营产品是音响，线上直播时很难还原听觉上的质感。另一方面，老广交会本身也具有情感纽带的意义，既可以与老客户交流感情，获得新客也相对更容易。“广交会期间，周边很多餐馆都爆满，参展商可以趁这个时机和客户交流感情。相比之下，纯靠线上交易的情感因素就比较弱。”

但即便如此，李孝忠在内的多家参展商均认为，两届线上广交会或将成为会展行业发展的拐点。“云上广交会是一个创举，这个过程中肯定会遇到障碍。第一次线上参展还处于吃螃蟹的状态，第二次就已经在细节上改善了很多。我认为未来的广交会里，这种线上线下相结合的形态也将予以保留。”商务部研究院国际市场研究所副所长白明在接受21世纪经济报道记者采访时这样评价。

**凸显“双循环”新格局**

第128届广交会的另一个新亮点是，积极推动企业参与“双循环”，更好利用国际国内两个市场、两种资源。

这与当前的全球贸易环境颇有关联。世界贸易组织（WTO）在年度《全球贸易数据与展望》报告中指出，受疫情影响，2020年全球贸易或将缩水13%-32%，缩水幅度可能超过2008年国际金融危机时的水平。2020年，基本上全球所有地区的贸易量都将出现两位数的下降，其中北美和亚洲的出口贸易将受到最大打击。在此背景下，构建“双循环”发展格局意义重大。也正因此，本届广交会以建设“双循环”发展格局为方向，加大了境内采购商邀请力度，为外贸企业出口转内销牵线搭台。

实际上，作为内外市场的纽带和桥梁，广交会一直有着浓厚的“双循环”基因。1988年前后，白明曾在广交会业务部工作。据白明回忆，当时的广交会已经有了一个非公开的进口组，经办小规模的进口业务。“外国友商来到广交会，一趟转完了，完成自己的进口订单。这时候可能又碰到中国的老客户，谈成了对华出口，也就是咱们的进口。”

时间追溯至2007年，广交会增设进口展，从单向出口平台转变为进出口融合的双向平台，有力推动了我国贸易发展的“国际循环”。2008年金融危机期间，广交会的桥梁作用表现得尤为突出。在外贸出口严重受阻的形势下，第105届广交会先行先试，首次向境内采购商开放，促进了出口商品转内销，帮助企业消化产能、渡过难关。此后，广交会不断加大推动内外贸对接的力度，通过扩大邀请国内采购商、加贴特殊标志、设立国内采购中心、举办内外贸对接洽谈会等方式，促进外贸企业与国内采购企业高效对接。越来越多的企业通过广交会平台的“牵线搭桥”实现了“两条腿”走路，不仅将产品远销海外，而且也成功开发了国内市场。

回到本届广交会，其桥梁和纽带的作用更为明显。21世纪经济报道记者注意到，本届线上平台的细节设计上融入了较多的“双循环”因素。

具体而言，针对大量出口展参展企业有意向开拓国内市场的情况，平台上有超过60万件展品添加“可内销”标签。在浏览展品时，境内采购商可点击左侧筛选栏内的“可内销产品”选项，帮助快速筛选并定位到内贸商品。而针对具有内贸意向的参展企业，其网上店铺页也增加了“可内销”标签，提高辨识度，并展示可内销的线上产品导览手册，帮助供采双方快速匹配对接。

在白明看来，凸显“双循环”新格局的背后其实是办展思维的升级，是在当前的全球环境下淡化进出口方向的差异，把中国市场看作是全球市场的中国分市场，更深层次地尊重市场经济规律。“淡化了主场和客场的区别，更主要的是球技。”他如此形容。

（21世纪经济报道 10-16）

◎**预警信息**

**全球口罩需求上升 市标院提醒关注新标准**

市标准化研究院近日发出提醒：新冠肺炎疫情在全球愈演愈烈，已催生出防护口罩市场的巨大需求。近日，法国标准化协会（AFNOR）发布了AFNOR SPEC S76-001“防护口罩”指南，表明法国政府期望健康人在公共场所佩戴通用防护口罩，以降低新冠肺炎疫情传染风险。

 “这是新冠肺炎疫情发生以来，欧盟国家发布的第一个非医用口罩标准，如果应用良好，极有可能成为整个欧盟采用的标准。”市标准化研究院专业人士表示，该指南给出适用于健康人的非医用通用机织防护口罩的最低要求，以及测试、生产和使用方法。与医用口罩相比，通用防护口罩具有相近的防护效果，易于生产且成本较低。

 标准是每项产品进入特定市场的门槛，及时掌握标准，即意味着及时掌握了市场。“这个标准出现，其实是为全球防护口罩生产者进入法国市场提供了一条快捷通道，作为口罩等防疫类物资出口大市，及时掌握、跟进标准就意味着能抓住商机与市场。”市市场监管局相关负责人表示，今年疫情暴发时，市场对口罩等防疫物资需求暴增，也导致市场一度鱼龙混杂。市标准化研究院随即发挥标准研究领域优势，于2月份即建立起疫情防控标准体系和“疫情防控专题标准数据库”，为规范防疫物资市场，促进宁波防疫物资出口起到了积极作用。

 据悉，目前我市新冠肺炎疫情防控专题标准数据库内容主要为防护用品和消毒剂产品，标准范围涵盖国家标准、行业标准和国外相关标准69项，其中国内标准42项，美国、英国、德国、日本、欧盟、国际标准化组织等6个国家和组织的标准27项，面向社会开放，公众可通过宁波市标准化公共服务平台免费查阅。

 那么，在哪里可以查到国际上最新出台的防疫类物资标准呢？市标准化研究院相关人士表示，相关出口企业和部门可关注宁波市标准化公共服务平台（http://www.cnnbzj.com/）WTO/TBT信息板块，那里汇登有我国产品在国际贸易中遭遇TBT的警示信息。

据悉，今年以来，该院已发布十余项出口产品预警和分析报告，为出口贸易企业提供了及时、有效信息。（宁波日报 10-09）

**冷链冻品全面消杀方案落地：**

**防疫关口前移消费者感染风险极低**

11月9日，国家卫健委官网消息，海关总署会同交通运输部、卫生健康委、市场监管总局等部门研究制定了《进口冷链食品预防性全面消毒工作方案》（下称《方案》）。《方案》要求，在做好进口冷链食品新冠病毒检测工作的基础上，充分发挥消毒对新冠病毒的杀灭作用，有效防范新冠肺炎疫情通过进口冷链食品（含食用农产品，下同）输入风险，同时进口冷链食品凡是不能提供消毒证明的，一律不能上市销售。进口冷链食品运输过程中，承运企业不得开箱。

国家医疗专家组成员、北京大学第一医院感染疾病科主任王贵强指出，目前已经坐实了新冠病毒可通过物品传播的可能，在防止进口冷链食品输入风险时，首先要在海关层面把好关，后续防疫措施也扩展到人、物并防阶段。

多起进口冷链冻品检出新冠病毒

继青岛在冷链物流环节中发现2例无症状感染者后，天津也在冷链物流环节中发现本地确诊病例。11月8日天津在疫情防控新闻发布会上通报新增本地确诊病例1例，天津市迅速进入战时状态。就在此前一日，11月7日，太原市在对进口冷链食品抽样检测中，发现1份从天津港销往太原市的印度产冷冻带鱼外包装箱样品新冠病毒核酸检测呈阳性。

从冷链物流环节中检出阳性新冠病毒，并不是偶然发现。据不完全统计，截至目前已经有超过20起相关事件，出现阳性的样本多为厄瓜多尔冻南美白虾。自8月开始，冻鸡翅、冻去骨牛肉、冻带鱼等逐渐出现在名单上，地域来源覆盖巴西、挪威、俄罗斯、印度等多个国家。

中国疾病预防控制中心对青岛新冠肺炎疫情溯源调查时，从工人搬运的进口冷冻鳕鱼的外包装阳性样本中，检测分离到活病毒。这是国际上首次在冷链食品外包装上分离到新冠活病毒，并证实接触新冠活病毒污染的外包装可导致感染。为此，多位业内专家表示，“物”的防控也应该作为一个防控重点。

之所以多次在进口海鲜等冷冻食品中检测出新冠病毒，四川大学华西医院呼吸与危重症医学科主任梁宗解释称，这主要是受国外疫情严重的影响，冷冻海鲜等加工过程较容易污染有关。“冷冻产品通常均储存在低温的环境，而环境的温度越低，病毒保存的时间越长，所以容易在冷冻海鲜产品中或者其包装上发现新冠病毒。”

此前， 全球健康药物研发中心疾病生物学副总监徐又农博士也指出，病毒可以在低温环境（零下20摄氏度以下）下存活很长时间，如果肉类等在零下80摄氏度冷冻，附着在其表面的病毒可存活至少半年以上，相关从业人员如果接触到这些肉类产品，可能会造成慢性感染，导致病毒在潜伏期扩散开。

值得注意的是，虽然外包装上存在病毒，但中国疾控中心强调，我国市场流通冷链食品被新冠病毒污染的风险很低。中国疾控中心指出，现有研究和防控实践显示，新冠肺炎不是食源性疾病，未发现通过摄入食物导致感染的情况。迄今为止，也尚未发现消费者因接触污染的冷链海产品而感染的病例，我国消费者感染风险极低。

多部门协同全面消杀

实际上，在较早的时候，海关部门就在将防控关口前移。6月17日和6月21日，中国海关分别暂停德国和美国2家屠宰企业产品输华，原因便是其发生新冠肺炎聚集性感染。

9月11日，海关总署也发布了《海关总署公告2020年第103号（对检出新冠病毒核酸阳性的进口冷链食品境外生产企业实施紧急预防性措施的公告）》，对同一境外生产企业输华冷链食品或其包装检测出新冠病毒核酸阳性的做相关暂停要求处理。

一位不愿具名的业内人士指出，对进口冷冻食品的新冠病毒检测，我国也是有一个过程，此前海关部门并没有相关检测项目，随着疫情的发展变化而进行的调整。此次从国务院层面下文，让各部门协同防疫，实际上也是明确了各部门的职责，也明晰了整个工作流程包括口岸环节、冷链运输和出入库环节、流通环节、市场环节，更好地加强防疫工作，同时也避免了责任不清晰的事情发生。

据了解，此次国务院相关部门按职责分工加强进口冷链食品预防性全面消毒工作的指导监督和协作配合，地方人民政府负责组织实施本地区预防性全面消毒工作，实现全流程闭环管控可追溯，最大程度降低新冠病毒通过进口冷链食品输入风险。

如明确海关部门，要负责按规定开展进口冷链食品新冠病毒监测检测，组织指导进口冷链食品进口商、海关查验场所经营单位做好口岸环节被抽中的进口冷链食品集装箱内壁和货物外包装的预防性全面消毒处理工作。

交通运输部门则要负责督促指导进口冷链食品承运单位落实运输环节的主体责任并实施相应消毒处理措施，在国内运输段严格查验进口冷链食品海关通关单证，落实进口冷链食品运输工具消毒、一线工作人员个人防护等措施。

卫生健康部门负责汇总分析进口冷链食品新冠病毒核酸检测结果，对进口冷链食品新冠病毒传播风险进行研判，开展对预防性全面消毒措施的指导评估和检查；市场监管部门负责做好现场检查和索票索证工作，督促市场开办者、食品生产经营者索取消毒单位出具的进口冷链食品货物业经消毒的证明等工作。

值得注意的是，冷链物品从业人员的防护也是重点。此次从青岛冷链食品外包装分离出活病毒，是首次在实验室外证实在冷链运输的特殊条件下，新冠病毒可以存活较长时间，提示新冠病毒具备以冷链物品为载体、远距离跨境输入的可能。在特定环境条件下，物品表面存活的病毒可能导致无有效防护的易感接触者发生感染，感染风险人群主要为冷链物品从业人员。

中国疾控中心建议，工作中经常与可能被新冠病毒污染的冷链产品密切接触的行业从业人员，如从事冷链产品装卸、加工、销售等的人员，需增强防护意识，做好日常防护，避免皮肤直接接触可能被污染的冷链产品，接触冷链产品后未脱掉可能被污染的工作服并洗手消毒前不摸口鼻眼，工作完成后需立即洗手消毒，定期进行核酸筛查。

与此同时，中山大学公共卫生学院教授、One Health研究中心主任陆家海也一直强调，从疫情的经验教训来看，要改变防疫的被动局面，必须将防疫关口前移，前移对象就是动物从业人员，包括售卖动物的、饲养动物的、交易动物的、兽医专业人员、农牧民等都是高危人群。（21世纪经济报道11-10）

**新冠疫情重创石油市场 全球能源转型箭在弦上**

10月27日，复旦大学特聘教授、重庆市原市长黄奇帆在第三届CEW中国能源周——2020行业影响力年会上表示，应努力将中国的石油天然气要素市场发展好，并以此作为今后5年、10年的目标。

他指出，在能源方面，虽然中国是亚洲最大的石油和天然气消费国，但亚洲能源期货中心、交易中心却不在中国，而在新加坡，这说明中国在要素市场方面还没有做好。中国拥有人口、工业优势以及巨大的能源需求，建成具有影响力的全球能源交易中心是理所当然的。

黄奇帆表示，如果要素市场很贫瘠，中国即使成为GDP全球第一的国家，对世界的影响力也仍然有限。美国之所以影响力大，除其拥有强大的军事力量、货币力量以及高科技外，更重要的因素是，美国要素市场的价格为全世界定价。

黄奇帆认为，在“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”战略下，中国必须认真解决好中国能源供应“外向度”太高的问题。近年来，我国油气对外依存度持续攀高，其中2019年油、气对外依存度已分别升至72.6%和43%，给我国能源保供埋下巨大安全隐患。

为此，黄奇帆建议，从国家安全角度，应该多开发页岩气。“我国页岩气现在能够开到200亿立方米。未来五到十年，如果价格低，要在此基础上加一个0，让页岩气（开采）增加到2000亿立方米。美国人从2000年开始，用了20年时间，去年开了3000多亿方页岩气，同时还开了2亿吨页岩油，美国就从世界最大的能源输入国变成了一个能源输出国。”

疫情将给能源市场带来深远影响

原中石化董事长傅成玉在会上表示，当今世界正经历百年未有之大变局，新冠肺炎疫情使其加速演进。疫情过后，能源安全问题将成为主要经济体更加重要的目标，并且能源向绿色低碳方面的转型发展将会加速。

东方证券首席经济学家邵宇认为，这场疫情将深刻地改变社会。“很有可能像中世纪欧洲的黑死病改变欧洲的历史进程、天花改变美洲一样，（新冠肺炎疫情）对全球经济的未来甚至人类历史带来根本性、趋势性的改变”。

国际货币基金组织（IMF）在10月13日发布《世界经济展望报告》预测，全球经济将在2020年萎缩4.4%，虽然2021年有望回升至5.2%，但此后将逐渐放缓至3.5%左右。相对于疫情暴发前的预测，全球经济的累计损失将从2020-2021年的11万亿美元增加到2020-2025年的28万亿美元。

邵宇指出，在能源领域，有三个方面的趋势值得密切关注：一是全球持续低迷的增长，全球经济有可能在未来三年中平均增速为零，其中，中国将在至少三年保持百分之三到四的增速。二是各行各业的“线上化”发展，将给运输业的能源需求带来巨大冲击，且这个趋势会持续下去。三是全球化将发生深刻变化。

在疫情暴发之后，各国央行和政府出台了规模空前的刺激政策。据IMF统计，各国政府已向家庭和企业提供了约12万亿美元的财政支持。这些措施虽然挽救了生命和生计，但其成本高昂，且危机导致的经济衰退也引发税收收入骤降。据IMF估计，全球公共债务将在2020年达到GDP的100%左右的创纪录水平。

“这次流动性的供应几乎是无限量的，在过去两个季度中，我们供应的流动性已经超过了过去十年的总和。”邵宇说道。充足的流动性为何没有带来大宗商品的繁荣？邵宇指出，以往，刺激措施主要针对投资，而现在则针对消费，“对大宗商品拉动的能量不在一个级别”。

世界银行在10月22日发布的半年期《大宗商品市场展望》报告中指出，原油价格在疫情初期暴跌，目前仅部分恢复到疫情前的价格水平，石油需求可能会受到新冠肺炎疫情的持久影响。该行预计，2021年原油价格平均每桶44美元，高于2020年的每桶41美元。

在国际能源论坛秘书长孙贤胜看来，疫情在能源领域的影响包括加速推动地缘政治新格局的形成。“油气生产重心不断从东（转）向西，而消费的重心不断的从西（转）向东，在能源需求上大约60%都发生在亚太地区。在这个转变的过程中，地缘政治矛盾的焦点也随之转移。过去，主要矛盾在其他地方，而现在，美国将加大对中国的施压。”

各国“碳中和”目标将倒逼能源转型

9月，中国在联合国大会上宣布，将提高国家自主贡献力度，采取更加有力的政策和措施，二氧化碳排放力争于2030年前达到峰值，争取2060年前实现碳中和。这是中国首次提出“碳中和”目标，也是中国经济低碳转型的长期政策信号。

国际能源署署长高级顾问安丰全在会上表示，中国刚刚宣布的减排目标彰显了中国的大国担当。“这个目标非常远大，但需要付出加倍的努力才能实现。”

他指出，中国还是发展中国家，碳排放可能还要持续增长一段时间，而中国目前的煤炭消费已占世界总消费量的一半，煤炭装机也占世界一半。在如此大的高碳消费中，在2060年实现碳中和，难度是巨大的，中国必须以两倍于发达国家的速度来实现碳中和这个艰巨的任务。

新开发银行（下称“新开行”）副行长兼首席运营官祝宪在会上表示，中国提出的碳中和目标极大地提振了全球减排的信心和决心，与此同时，也将对我国能源行业形成倒逼压力。据介绍，新开行自成立起就致力于帮助金砖国家推动清洁能源和新能源发展。该行第一个项目就是在上海的分布式光伏发电，之后还有在福建和广东的海上风电项目。

谈及新能源的发展前景，祝宪认为，虽然近年来新能源的生产和科研成本不断下降，已经进入有市场竞争性的阶段，但在很大程度上价格仍是被管制的，在定价过程中还有相当的国家补贴，如果要让新能源更加市场化，就要让定价过程更加透明。

在这方面，鉴于我国的油气对外依存度不断增加，祝宪指出，如果出于国家能源安全而减少油气资源进口，那么就需要从投资者的角度考虑如何分摊和消化溢出成本，而不是由国家定价，这本身就与国际市场是脱离的。此外，如何从资本市场的角度支持新能源发展也是关键。

“举例来说，我们现在做了两单新能源（项目），一个是海上风电，一个是光伏。但是由于国家在定价政策上出现的变化，使得项目单位或者投资者对激励机制反弹，对项目本身进行了重新考虑。”祝宪强调，要想推动清洁能源的发展，国家应该采取中长期、透明的甚至是尽量中性的支持，而不是一事一议，这将发出令人困惑的市场信号。”他说。

谈及新兴市场国家的能源转型，祝宪指出，在金砖五国中，有四个国家是产煤大国，只有巴西的能源行业原来是靠水电、现在更多是靠新能源。从中长期的角度来看，金砖国家一定要走清洁能源路线，也就是“去煤化”。但是，现在过快、过多地推进这个过程是不可承受的，比如，印度缺油少气，只有煤，但该国现在正处于工业化发展阶段，电力需求巨大，如果仅发展清洁能源，成本是一般企业和老百姓无法承受的。

“多边金融机构现在大多数都已经提出我们不再给煤炭项目提供资金，这可能从气候变化的角度来说是对的。但对于有一些国家来说，这将给它的发展潜力带来不利的影响，所以最终的问题还是怎么进行平衡的问题。”祝宪说道。（21世纪经济报道 10-28）

**◎会员风采**

**宁波市人大常委会主任余红艺到赛尔集团调研**

11月19日上午，宁波市人大常委会主任余红艺到赛尔集团调研，市人大秘书长彭朱刚、高新区管委会主任黄利琴等陪同调研。集团总裁徐平炬、副总裁方永强和行政总监方芳等热情接待。

徐总简要汇报了公司基本情况。赛尔集团创建20余年来，定位于日用消费品进出口领域，长期以来业绩保持着较快增长。特别近年来，公司围绕跨境电商、会展旅游、国际物流、网络营销、品牌运营等外贸生态圈业务布局探索，创建内外双循环、关联多业态协同发展、共生共荣的外贸新物种。今年一般贸易出口业务先降后增，跨境电商和防疫物资及日韩消费品进口业务等快速增长，预计全集团年度营收再创历史新高。

徐总表示，规模企业业务触角多，或比中小企业更能触达新业务场景机会，从而在布局延伸上形成更灵敏更快速的市场反应。今年赛尔在跨境电商和防疫物资等领域能够快速抓抢机遇，得益于前期良好的业务布局和广泛的客户渠道优势，在疫情爆发之际迅速转化为企业竞争优势。对于明年企业发展形势，徐总分析认为，一般贸易业务将会有力反弹，防疫产品市场依然存在，跨境电商仍将保持较快增长，赛尔很有信心明年继续保持较快的业务增速。集团也将积极利用现有供应链资源，加大境外优质消费品进口力度，加快推动进出口双向联动，在双循环中实现企业更好更可持续地发展。

余红艺主任对赛尔集团在疫情之年取得优异业绩表示充分赞赏，对集团在高新区购置总部大楼为员工营造良好的办公环境表示充分肯定。她表示今年中国外贸全球一枝独秀，宁波外贸也交出了让人满意的答卷，这充分体现了宁波外贸企业的发展韧性，这也是郑栅洁省长倡导的“四知”精神的生动体现。余红艺主任指出，十九届五中全会对中国未来15年的发展提出了新规划新路径，其中“推动高质量发展”尤为重要，希望宁波民营企业积极学习和贯彻构建新发展格局、实现高质量发展的全会精神，继续发扬宁波企业家勤劳低调、创新务实的作风精神，未来为宁波经济社会发展做出更大贡献。

徐总对余红艺主任等领导的肯定勉励表示衷心感谢，他表示宁波营商环境优异，外向型经济竞争实力强劲，赛尔集团对未来发展仍然充满信心，将加倍努力继续保持经营业绩快速增长。

**宁波市商务局莅临盛威国际亚太总部园区走访考察**



10月27日、11月10日上午，宁波市商务局分两批，近百位处级领导干部组成的第一、第二期培训班莅临盛威国际亚太总部园区走访考察。盛威国际总裁李雪梅女士分别出席热情接待并陪同到访领导一行参观考察了盛威保险箱历史博物馆、盛威企业文化展厅以及盛威外贸样品间。

参观考察过程中，市商务局领导一行置身于盛威保险箱历史博物馆，仿佛穿越时空，了解了保险箱从远古时期开始的历史文化发展，被盛威特有的展厅乾坤阴阳和合能量以及高端大气、设计新颖的各类珍藏级保险箱所吸引。特别是到了展厅的金库区，通过专业讲解人员的介绍，领导们驻足观望许久，通过讲解员对盛威尾钞箱以及警用枪械柜等智能安防新产品的介绍，了解到盛威最新研发产品高安全性、智能化以及信息化的管理新模式。

随后在二楼参观了盛威企业文化展厅，听取了盛威的发展历程、产业布局以及未来发展方向。

最后，进入盛威外贸样品展厅，通过参观厨房场景、卧室场景、户外场景、健身房场景等多场景出口产品的展示，领导们对这些琳琅满目、物美价廉、功能完善的出口产品兴趣盎然，他们感叹道：“以往一直了解到的盛威，保险柜是你们核心产业，没想到各类出口产品应有尽有！这一次到访考察也让我们看到了一个‘不一样’的盛威。”

◎**风向标**

**进博会这个“大礼包”，宁波怎么打开？**

开放盛会，如约而至！

 11月4日晚，在第三届中国国际进口博览会开幕式上，习近平主席再度以一场主旨演讲，旗帜鲜明地点出了全面扩大开放的方向，体现了一个负责任大国的信念与担当。

 具体到一城来看，开放是宁波的最大优势，作为制造业大市和对外贸易强市，去年在中美贸易摩擦尚处于胶着状态时，宁波就提出了外贸“双万亿”的目标，其中一个“万亿”就是到2025年，宁波进口额要达到1万亿元。宁波正从过去的出口为主，全面向进出口并重的模式转型，这带来的是从企业到各级政府机构思想观念上的巨变。

 如今，随着我国加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，以进博会这个近在咫尺的世界级“大礼包”为契机，宁波又将如何重新定位自己与世界的关系，加快推进高质量发展？

  **壮阔如海 “老外贸”品味内需大市场**

 4日晚7时，中基宁波集团董事长周巨乐早早地守在屏幕前。他被告知，在即将举行的第三届进博会开幕式上，他将作为全国17家企业的代表之一，线上参会。

 “这不仅仅是中基的荣誉，也是中央对宁波外贸的重视和肯定。”周巨乐说，作为宁波外贸的一员，30余年来，中基宁波集团凭借机制体制和人才优势，深度融入地方优势产业链，以“内外贸兼修、进出口并重”的发展格局，在持续不断的体制改革与经营转型发展中，与城市共同发展壮大。今年1月至10月，中基实现进出口总额34.32亿美元，同比逆势增长7%，经营规模和经济效益均创下新高。

 中基宁波集团是浙江省重点进口供应链平台，拥有非常成熟、完善的供应链管理体系和全球资源整合能力，与欧美、日韩等全球近百个国家建立了长期稳定的合作关系。中基的进口品类围绕着宁波及周边产业的市场需求，如油品、能源化工、软商品、农产品、钢材、有色金属、汽车等，为广大企业提供多渠道、一站式供应链服务。2008年以来，中基的进口开始逐步向工贸一体转型，开启与产业深度融合的“进口2.0”升级版。

 如今，旗下的中基惠通外贸综合服务平台开始和跨境电商结合，整合宁波和国内外一些大公司资源，加快布局全程可视化智慧物流、海外仓等跨境电商一站式服务体系，包括中东欧和“一带一路”沿线国家。

 在周巨乐看来，内需市场壮阔如海，外贸市场也不可放松，只有把自身做大做强，形成内外贸相结合的产业链和供应链，才能更好地支持、带动中小微企业一起发展。

 从出口主导到进口、出口并重，中基的故事是众多宁波外贸企业转型的一个缩影。随着经济的崛起，中国市场和中国制造一样，正逐渐成为驱动全球经济增长的重要动力，进口正在成为许多“老外贸”发力的方向！

 “三届进博会，第一届我们采购了300万美元；第二届1200万美元；这一届计划进口6000多万美元，以农副产品为主，具体明细如下。”一边说着，宁波博闻进出口有限公司总经理邬军听一边发来一张详细的采购清单，包括凤爪、鸡肉、猪肉、牛肉、食用油、豆粕、白糖等。

 三届进博会，进口额扩大了20多倍！之前以出口为主的博闻，究竟有啥秘诀？

 “最主要的背景是，国家鼓励做大进口，出台了很多优惠政策，满足国内的需求。”邬军听说，另一方面，企业逐渐发现，由于国内分销渠道建立需要较长的时间，一单单零卖速度太慢，于是，今年企业开始与更多的国企、央企联合，串联产业链、供应链，在后续的批发零售端与更多商业伙伴合作，经过两年多的努力，实现了超速增长。

 **隐形推手 顶流品牌背后的宁波力量**

 “这是宜家连续第三次参加进博会，今年听说有节能环保专区，我们非常开心，主动要求入驻。”5日下午，在进博会技术装备展区内特设的“节能环保专区”，宜家中国市场部经理吴杭旦说。

 “为什么我们会出现在这里呢？因为这和宜家可持续发展的环保理念特别契合。比如这款窗帘，所使用的再生聚酯纤维，是用塑料矿泉水瓶回收制成的，再生材料使用率为90%至100%。”吴杭旦笑着自问自答。

 作为全球最大的家具家居用品商家，宜家的产品早已深入中国市场。不过，鲜有人知的是，在其背后，还闪现着宁波制造的身影。

 日前，宁波家联科技股份有限公司（下称“家联科技”）创业板IPO获得受理。企业副总经理董晓磊告诉记者：“我们就是宜家背后的小伙伴。”

 原来，家联科技主要生产一次性塑料刀叉，产品一直稳居全美单品销售第一位。近些年来，由于国际环保呼声越来越高，企业敏锐意识到：“禁塑，是早晚的事。”于是，企业从七八年前就开始主动转型，与中国科学院宁波材料技术与工程研究所合作，建立聚乳酸生产线，生产生物全降解材料，家联科技也因此被评为国家级制造业单项冠军企业。

 2017年，宜家开始寻找华东区域的制造合作伙伴，双方一拍即合，家联科技为其生产制造生物降解类的可持续发展产品。如今，家联科技已经成为宜家在华东区域最重要的合作伙伴。

 5日，在2号馆汽车展区，全球领先的综合型可持续能源公司特斯拉携旗下高性能、全智能电动汽车Model 3、Model S及Model X重装亮相。上届展会中，最令特斯拉销售经理刘洋津津乐道的是位于宁波北仑的专业赛车道，“这是全国五大赛道之一，希望未来有机会合作，让特斯拉新款驶上宁波的专业赛道，充分展现其运动性能。”

 刘洋或许不知道，触摸宁波，其实并不用远赴200多公里之外。在特斯拉三大新款车型内部，就有着诸多的“宁波元素”：Model 3的相关零部件来自宁波的旭升股份，另外，旭升股份还取得了Model S及Model X车型多个底盘及动力总成壳体部件的项目定点。

 今年的“四叶草”展馆内出现了一些“新面孔”。全球知名服饰品牌优衣库首次惊艳亮相，就献上了1500平方米的“明日博物馆”。作为进博会消费品类的最大展台，优衣库展示了十大创新展区和六大服装科技，为本届进博会带来一场充满科技力量的“明日之服”沉浸式体验。

 宁波申洲国际恰恰是优衣库在全球最大的合作伙伴，同时也是全球最大的纵向一体化针织制造商。据摩根士丹利最新研报预测，今年下半年，申洲国际来自优衣库的收入预计同比增长30%。

 **进出平衡 让宁波进口追赶宁波出口**

 8400万美元！宁波华茂国际贸易有限公司总经理顾蔚军带着今年的“超级订单”早早来到了上海。即将躺在她的“购物车”里的，是来自境外的12万吨电解铜。

 “按照每月1万吨的进口量核算，我们定下了8400万美元的意向订单，预计明年基数还会继续往上提。”顾蔚军告诉记者，前两届进博会上签下的意向订单，不仅早已全部兑现，还保证了每年20%的增长，超过了同期出口增速。

 让进口追赶出口，正在成为外贸大市宁波的“贸易自觉”。市商务局局长张延给记者列举了一组数据：一直以来，宁波进口在浙江独树一帜，占到全省份额的40%。首届进博会，宁波的意向订单进口总额居全国第八位，去年举办的第二届进博会上，宁波的意向订单进口总额跃居全国第五位。“这些意向订单，最后不仅全部落实了，数量还略有增长。”张延说。

 回看首届进博会，我们听到了“中国经济是一片大海，而不是一个小池塘”“中国开放的大门不会关闭，只会越开越大”的宣言；去年的进博会，我们听到了“中国将张开双臂，为各国提供更多市场机遇、投资机遇、增长机遇，实现共同发展”，听到了“坚持以开放促改革、促发展、促创新，持续推进更高水平的对外开放”。

 今年，“让中国市场成为世界的市场、共享的市场、大家的市场，为国际社会注入更多正能量”的邀约，更是出自每个国人的肺腑。

 还记得今年2月，全市刚刚复工不久，一个新增进口额300亿元的“硬指标”，把全市11家重点进口企业和10家金融机构请到了一起。根据“225”外贸双万亿行动的细化分解指标，2020年这11家企业要在去年进口额523.17亿元的基础上，新增300亿元进口额，增长近6成。

 任务艰巨，工行、农行、建行等10家银行负责人被请来与企业当面对接，市领导现场见证，一场热烈的政银企“三方会谈”就这样开始了。

 “后来，‘三方会谈’还开过一次，大家坐在一起，逐一破解进口瓶颈，成效显著。”市商务局贸管处处长李旭君告诉记者，现在离年底还有一个多月，11家重点企业的“硬指标”已经接近完成。

为了积极承接进博会的溢出效应，张延表示，作为经济管理和服务部门，市商务局还将进一步鼓励宁波企业主动扩大进口，加快发展跨境电商、数字贸易等新型贸易方式，并继续提供一系列支撑性的服务，持续优化口岸营商环境，破解进口过程中的瓶颈制约，努力实现进出口平衡，从进口方面当好浙江建设“重要窗口”的模范生，让宁波的开放型经济迈上新台阶。

（宁波日报 11-06）