

会刊

宁波市对外经济贸易企业协会 (宁波进出口商会)

NINGBO ENTERPRISES ASSOCIATION FOR FOREIGN ECONOMIC RELATIONS & TRADE
(NINGBO CHAMBER OF COMMERCE FOR IMPORT AND EXPORT)

2022年第3期 总第172期



宁波市外经贸企业协会
微信公众号



蒸汽的艺术

浙江华光电器 集团有限公司

- 官方网址: www.cnhuaguang.com
- 官方邮箱: support@cnhuaguang.com
- 官方电话: 0086-574-63326788
- 官方地址: 浙江省宁波市慈溪市上庵东150号



35年行业经验

2021

荣获IF设计奖

2020

中国十大电熨斗出口企业之一

2019

荣获“第二届中国工艺企业家峰会”
工艺产品奖

2017

荣获“中国电器行业十大品牌诚信单位”

2015

参加柏林国际电子消费品展览会：
新设计的到来

2012

全渠道发展电子商务

2010

华光商标被认定为“浙江省著名商
标”

2009

当选“国家蒸汽挂烫清洗机性能标
准起草副组长单位”
评为“宁波市名牌产品”
评为“宁波市知名商标”
评为“宁波出口名牌”
评为“2009年度慈溪百强企业”

2007

获宁波企业资信等级AAA级
当选宁波市名牌产品促进会理事
单位
评为2007年度慈溪百强企业

2006

华光商标获慈溪知名商标，宁波
市知名商标，成为中国质量检验
协会会员单位
评为慈溪市纳税大户称号

2003

开始了面向海外的蒸汽产品的出
口项目。

2000

获得宁波市企业AAA信用等级。

1997

华光电熨斗、饮水机获得中国消
费者信得过产品称号
华光饮水机获97购物首选品牌

1996

公司董事长荣获浙江省重点民
营乡镇企业家称号。

先后五次获得中国国内贸易部
全国畅销国产商品展销月金桥
奖。

1994

公司更名为宁波华光电器有限
公司

1985

公司成立，前身为浙江家用电器厂

宁波市对外经济贸易企业协会
(宁波进出口商会)
宁波市对外经济贸易会计学会
2022 年 3 期 (总第 172 期)

◎协会活动

1. 联合国采购项目推广活动在宁波举办.....1
2. 协会召开会长办公会暨走进赛尔.....2
3. 加大助企纾困力度，为企业走出去、抢订单创造更好环境——协会走访部分会员单位.....5
4. 协会举办会员企业产业对接沙龙.....7
5. 宁波海关一行赴我会调研.....8

◎会员风采

1. 中基惠通：把握趋势，赢在未来.....9
2. 如意股份：创新致远薪火相传.....10
3. 省级数字化车间！野马电池入选.....12
4. 凯越集团|中宁化集团和我司举办业务交流会.....13

◎甬经动态

1. 宁波外贸进出口呈现稳定增长态势，前 8 月外贸进出口总额同比增长 12.3%.....16
2. 搭载 136 名外贸人的宁波商务包机再出发.....17
3. 乘长风，万里包机去复来——写在全国首架拓市场商务包机顺利返航之际.....18
4. 稳订单、拓市场，第二趟商务包机出发，外贸“心愿单”彰显甬企突围决心.....21
5. 外贸闯关，宁波手头还有哪些牌？.....23
6. RCEP 落地半年 宁波逾 44 亿元货物享红利.....26

◎热点聚焦

1. 中国信保 18 条助力稳外贸.....27
2. 海关新推十条措施保稳外贸核心力量.....28

◎政策法规

1. 关于印发支持外贸稳定发展若干政策措施的通知.....30
2. 关于调整必须实施检验的进出口商品目录的公告.....32
3. 关于发布 2022 年商品归类决定的公告.....32
4. 关于加快培育新优势推动外贸高质量发展的实施意见.....33
5. 关于支持稳外贸稳外资十条措施的通知.....38
6. 关于明确进出口货物税款缴纳期限的公告.....41
7. 关于废止部分规章的决定.....41

◎经贸论坛

1. 跨境电商“优等生”宁波——如何从制造出海 走向品牌出海？.....43
2. 从产品出海到品牌出海 跨境电商创新模式迭出.....47
3. “世界工厂”东南飞？中国外贸优势可证.....49
4. 稳外贸，看中国信保这份半年报.....51

◎预警信息

1. IEC 发布自动电气控制标准.....54
2. IEC 更新家用和类似用途热泵、空调器和除湿机标准.....54
3. IEC 发布家用电器产品信息属性标准.....55
4. 澳大利亚修订食品标签通用标准.....56
5. 美国强磁铁安全标准将于 10 月 21 日生效.....56
6. 美国对中国产 LED 灯实施召回.....57
7. 英国更新食品标签要求.....58

◎协会活动

联合国采购项目推广活动在宁波举办



宁波市商务局主办，宁波市对外经济贸易企业协会（宁波进出口商会）承办的“2022 联合国采购项目推广活动”于 8 月 25 日、26 日顺利召开，共有 120 余位企业代表前来参会。分别从联合国采购项目推介、联合国采购招投标实操等方面进行了详细解析。

2021 年联合国（UN）全球采购规模创新高，总额达到 296 亿美元，相比 2020 年增加 32.5%，即 73 亿美元。这其中，货物采购占比 59.0%，即 174 亿美元，服务采购占比 41.0%，即 121 亿美元。中国已成为联合国第三大供应国，供应总

额达到了 17.33 亿美元，与 2020 年相比增加了 7.17 亿美元，其中货物采购 16.18 亿美元，服务采购 1.15 亿美元，占联合国采购总额的 5.9%。

对我市外贸企业来说，成为联合国采购的供应商，不仅新增了一条出口渠道，还可以享受免关税、无贸易壁垒、低收汇风险的好处，同时还增强了其他潜在效应，比如提升企业信誉度，企业在进行招投标、融资、贷款或者承接国外订单可以得到额外红利。在企业宣传推广方面，作为援助物资进入受援国家或地区后，为下一步企业开拓该国该地区市场打通了渠道。

本次活动市商务局诚邀联合国难民署驻华办事处副代表 Mr.Jose Alvin Gonzaga（龚奥文）、联合国难民署高级采购官凌云、世界粮食计划署供应链官员沈欣、开发计划署采购官韩旭、儿童基金会高级采购官肖怡、联合国项目事务署项目官员陆瑞光、人口基金会代表助理韩炯为宁波企业详细介绍了联合国各机构的采购项目、程序和规则，并与宁波企业开展一对一对接洽谈。

为使更多生产企业能从容参与应标，具有 18 年联合国采购经验，深谙联合国三十六个采购机构的规则、程序的北京巨擘联经济管理研究中心（国际招投标采购网）主任侯国昌和中标（天津）贸易咨询服务有限公司投标总监许晓蓓就联合国各机构注册程序、投标流程、标书制作及技术文件解析进行了介绍，并现场指导企业注册、投标。市商务局联合中信保及相关金融机构也相继推出信保和金融方面的支持政策，为企业参与联合国采购保驾护航。

此次活动开启了采购官和企业代表零距离接触的新模式，让宁波企业更加直观、深入地了解联合国这一大市场。期待宁波的外贸企业家们在不久的将来能够取得实效。

协会召开会长办公会暨走进赛尔

8 月 19 日下午，宁波市对外经济贸易企业协会（宁波进出口商会）在赛尔大厦召开了会长办公会暨走进赛尔。协会会长刘建平、常务副会长王海生、赛尔董事长徐平炬、市商务局贸管处三级调研员蒋乐曼、各副会长、监事及协会秘书处齐聚赛尔集团，参观学习，交流汇报。会议由协会会长刘建平主持。

首先，徐平炬董事长带各位参观了文化展示厅，随后介绍了赛尔四个发展阶段、业务板块布局、战略决策和激励机制特色，以及今年业绩情况、形势预判和对当前形势下的相关应对措施。刘建平会长表示，在当前整体外贸环境下，赛尔取得的成绩实属不易，其先进的经营理念值得大家学习。



随后各副会长单位就上半年企业经营情况和对未来外贸局势的看法进行了交流发言。大家普遍反映，上半年各单位外贸总体增长率在 10%左右，但是预判第三季度订单会有所减少，主要原因在于国际地缘局势紧张、欧美国家需求减少、全球通货膨胀上涨、疫情影响出境交流、供应链转移东南亚，因此下半年外贸形势依旧严峻。也有部分企业提到，7 月份印花税率开始提升，会对外贸发展造成一定的影响。

虽然外贸形势严峻、困难重重，但是宁波企业家都具有乐观精神，有信心渡过这次难关。各副会长纷纷表示，当前外贸总体形势尚佳，稳中有升，稳中有赚。一方面，全球市场需求还在，即使暂时被压抑，但总会有释放的机会，未来的外贸前景依然光明；另一方面，中国制造有竞争力，宁波企业有韧性和生命力，不怕没有市场；再者，国家、省政府、市政府对外贸支持力度大，如今年中信保对企业的扶持力度是前所未有的，在额度审批、费率优惠，理赔速度都有了明显的提升，为宁波外贸的保驾护航做出了很大贡献。



未来不可抗力因素多，但是企业家们建议，要保持平常心，在逆境中练好内功，做好智能化、数字化转型与合规管理，一旦机会出现，就要以最好的状态回归市场。同时，要在困难中挖掘利用好原材料价格下降、外汇汇率下降等利好因

素，千方百计抢订单。另外，还要拓展思考维度，关注外需减弱、金融风险等情况，牢牢把握住国家高质量发展、经济双循环、智慧健康生活、共同富裕的要求。

市商务局贸管处三级调研员蒋乐曼表示，政府也亟需了解企业需求，将会针对企业遇到的问题，有的放矢地出台相应的措施政策，创造良好的营商环境。

随后，协会池俏瑜秘书长就上半年协会工作情况及 20 周年活动推进情况作了汇报。

最后，刘建平会长对赛尔徐总提供的学习交流场所、市商务局领导的支持、所有副会长单位的到会表示了感谢。

加大助企纾困力度， 为企业走出去、抢订单创造更好环境

——协会走访部分会员单位

针对当前的外贸环境，我会在刘建平会长、池俏瑜秘书长的带领下，于 6 月底、7 月初分批走访了相关会员企业。

通过了解，我们发现外贸企业尤其是中小微企业，六月以来面临的外贸形势非常严峻。去年 8 月订单高峰过去后，不少企业出现订单大幅下滑的情况，下滑率普遍在 30% 左右，主要原因是通货膨胀导致市场需求下降。由于美联储加息，多国货币贬值，通胀率不断飙升，对国民经济和民众生活造成严重冲击，市场需求严重下降。客户下单量因此大幅减少。此外，我们也了解到，企业在外贸经营中依旧存在着市场开拓难、俄乌冲突造成的能源紧张、采购成本高、劳动力成本高等问题。

艰难方显勇毅，尽管外贸大环境形势不佳，但是也有积极的一面，部分企业通过提前做好全球化市场布局，创新研发新产品，提高产品性价比等方式，稳市场稳经济。

针对走访过程中了解到的问题，提出以下建议：一是加大职工补助。希望政府能在社保医保和员工返乡方面给予补贴，减少企业经营压力。二是加大金融支持力度。降低补贴门槛，增加覆盖范围，缓解小微企业融资难、融资贵问题。三是防范安全风险。据了解，工业企业可延迟十个月缴纳增值税，但是一旦有倒闭

的工厂，其未缴的增值税会牵连到下游的外贸公司，无疑给外贸公司增加了额外的负担，希望政府能在此方面出台相应的措施，减轻外贸公司压力。四是提供出境便利。希望政府扩大开放力度，缩短隔离周期，助推企业出境，参加线下展会，减少订单流失。五是促进抱团取暖。鼓励会员企业乃至整个宁波外贸企业沟通交流，促进工贸企业合作共赢。



走访中，协会也向企业宣传介绍了政府包机服务、出展、信保等相关扶持政策。同时编印《宁波市助企纾困稳经济政策汇编》供企业参考。协会认真总结汇总走访中企业提到的困难和问题，并于8月2日举办了上下游企业产业对接活动，增进会员企业间学习交流，促进了企业之间的资源整合。

下一步，协会也会积极开展线上采购对接会、业务培训、项目推广等活动，帮助企业拓展市场、抢抓订单，助力我市中小外贸企业攻坚克难，促进我市外贸健康发展。

协会举办会员企业产业对接沙龙



应广大会员单位要求，更好地促进会员企业间的合作与交流，8月2日，我会举办了产业对接沙龙，助力企业开发新的供销渠道。

会上，华光、广和、骏雄、库克维尔等生产型企业分享了公司的主流产品和订单情况，凯越、新海威、拉帝司等流通型企业介绍了自身的公司架构和业务板块，宁化通发表了对跨境电商的认识和看法，富通天下作了“打造云上数字平台，实现企业全球化运营”的主题宣讲。沙龙期间，各与会单位交流热烈，还互留了联系方式，准备进行下一步的深入合作。

与会代表表示，此次沙龙为大家提供了良好的合作交流平台，在外贸形势严峻的当下对企业拓市场具有重要意义。新海威周海波总经理建议协会可以邀请跨境电商转型比较成熟的企业，如遨森、豪雅，做一场跨境电商主题的产业对接会，为传统外贸企业转型减少试错成本。华光电器郭静经理表示宁波外贸队伍相对比较低调保守，缺少合作交流的机会，希望协会能够发挥平台的作用，整合上下游产业链资源。对此协会表示，服务企业是我们的责任和义务，我们会认真参考会员单位提出的建议，发挥好企业间的桥梁与纽带作用。

刘建平会长表示，今年下半年外贸形势预期不明朗，但是宁波外贸有足够的韧性，一是宁波营商环境好，市、区政府，主管部门出台了很多的政策；二是产业配套比较完善，制造业基础强，“小巨人”、专精特新企业多；三是营商文化好，宁波讲究开放、诚信，产品和服务都能实现差异化。

此次活动积极响应了企业的需求，促进了内部资源的有效利用。今后，协会将会以不同形式和内容开展对接沙龙，继续做好会员企业的服务工作。

宁波海关一行赴我会调研



9月21日，宁波市海关企业管理和稽查处潘峰处长、崔晓雷副处长，赵侃科长一行走访我协会进行考察调研。

此次交流旨在加强海关与协会工作上的联系，并交流当前外贸企业运营情况。首先，潘峰处长对企业管理和稽查处的工作内容板块做了介绍，并希望今后能够和协会一起开展企业的调研培训活动，及时了解外贸的最新态势，第一时间为企业提供针对性的帮助。

我会池俏瑜秘书长对协会的历史以及近年来服务外贸企业所做的工作做了大致的阐述，并对上半年我们协会在走访调研企业以及召开会长办公会议中了解到的外贸企业出口问题进行分享。同时池秘书长表示，关贸协作是协会成立后一直以来的传统，未来也会加强与海关各种形式的合作，服务好外贸龙头和中小微企业。

同作为桥梁枢纽，海关连接着关企，协会连接着政企，共同为促进外贸保稳提质贡献力量。

◎会员风采

中基惠通：把握趋势，赢在未来

8月28日下午，又一批宁波德诺日用品有限公司的产品从宁波舟山港登船出海，直奔目的地英国曼彻斯特港。“今年，我们在英国市场的销售额实现翻番，这在一定程度上对冲了因俄乌冲突、全球通胀等‘黑天鹅’引发的部分市场萎缩。”盘点着此消彼长的全球份额，公司负责人包懿略感欣慰。

这是德诺坐稳“浙江棉签出口一哥”位置的第8年，也是它成为宁波最大的外贸综合服务平台中基惠通客户的第8年。

2015年，德诺初创之时，看中“宁波外贸一哥”中基集团的金字招牌，注册成为其旗下企业中基惠通的客户。“那时，我们年出口额只有50万美元。由于资金紧张，往往是采购完原材料、安排好生产后就所剩无几了，给客户的账期从来不敢超过30天，更别说接大单。”包懿回忆道，中基惠通对症下药，帮助德诺对接美国富国银行。银行提供保理和供应链的资金支持，使企业的资金年化率一下子降到了2%。

后顾之忧没了，企业的胆气也壮了，给客户的账期甚至长达180天。敢接单、敢放账，订单越接越多。当年，企业出口额就跃升至1000万美元，稳居全省棉签类出口首位。2016年，借助中基惠通平台打包的保理业务，德诺在北美最大的折扣零售巨头DT公司的招标活动中，一举拿下14个标的，成为其单一品类的全球最大供货商。今年7月，德诺还接到沙特新客户的10万美元试单，将业务进一步渗透到“一带一路”沿线国家。

德诺的发展给平台提供了最为鲜活的案例。而对中基惠通和如今平台上的1万余家中小微企业客户而言，携手并进、“打怪升级”的剧情在不断铺展。

“外综服平台的最大价值，在于让平台上的中小微企业实现最大价值！”中基惠通总经理应秀珍说，多年来，平台通过打通外贸端到端的供应链，为上万家中小企业提供通关、外汇、出口信保、物流、退税及融资等一站式服务，使原本“单打独斗”的中小企业在面对国际市场时，拥有更强的议价能力。

截至目前，中基惠通共为中小微企业垫付资金 80 亿元。去年出资 78 万美元为中小企业免费提供出口信用保险统保，总投保额超 5 亿美元。“相当于以一分钱承保了一美元的出口，这是中国信保的最低费率，也是平台的规模效应！”应秀珍说，如果把德诺比作平台上的明星，那么点多面广的中小微企业就是一束束微光，微光会吸引微光。中基惠通平台整合的品牌、资源、数字经济玩法、专业运营团队等全链路服务，正重塑着这家老牌外贸企业的“吸引力法则”。

如今，当外界还在争论元宇宙到底是风口还是泡沫的时候，中基惠通已经先行一步，将元宇宙与数字营销结合，列为企业发展的“新赛道”。

“我们正紧锣密鼓完善虚拟展厅，让外商无需穿戴设备即可形成虚拟形象在‘云端’走动，随意点击一款产品，就能看到 720 度无死角立体形象；平台客户作为参展方，则能像网游一样，自行设计、装修布展，打破时空界限。”中基惠通视觉总监沈露明介绍，这只是企业发力的第一步，下一步平台还将通过 AR、VR、3D 建模等多项技术，致力于破解实时交互难题，力争把平台变成一个“百变孵化器”，助力中小微企业实现数字营销。

中基惠通正探索一条从未走过的路。“路终究是走出来的。有怎样的脚步，就有怎样的路。”应秀珍说，回顾外综服平台发展历程，中基惠通早在十年前就洞悉了外贸综合服务平台将成为行业的一大发展趋势，所以早早地介入。如今，曾经的“新业态”变成了“新常态”。面向未来，老牌企业更不应故步自封，而要时刻记住：战略不是研究我们未来要做什么，而是研究我们今天做什么才有未来。（宁波日报 08-29）

如意股份：创新致远薪火相传

“哧哧”，拔出加气枪后，一辆加满氢气的叉车在货车和仓库之间游走。这个身着淡绿色“衣服”的小清新，是宁波如意股份有限公司近日新上线的首台氢燃料电池叉车。

“和传统燃油、蓄电池等叉车相比，氢燃料电池叉车兼顾了环保、动力和抗低温的特点，虽然目前还没有普及，但在‘双碳’背景下，这是大势所趋。”如

意股份的董事长储江说，“只有先于市场不断创新，才能把握主动权，继而赢得未来。”

创新，是储江从父亲储吉旺那里学到的“传家宝”。“创新创新再创新，这是他的口头禅。”储江说，自从1985年创办公司以来，创新早已成为如意股份刻入骨髓的奋斗基因。

37年前，如意股份还是一家风雨飘摇的塑料厂。当年，43岁的储吉旺放弃“铁饭碗”，没想到下海后头口水就被呛了。由于生产的塑料落水管档次低，推销难，产品只好“下马”，工厂走到了破产边缘。

正当他一筹莫展之际，报纸上一则拓展外贸市场是中国企业出路的消息让他豁然开朗：“既然塑料行业挤不进去，何不换个赛道，拓展外部市场？”一个偶然的机会，储吉旺得知美国的钢链公司需要拉紧器，正在寻找中国厂家。

拉紧器用于打包捆扎，当时在国内很少有人见过。储吉旺也没见过，但是他看过样品后，觉得不难生产，便通过竞标获得了试生产的机会。

经过一年多的努力，样品出来了，没想到验收合格率竟达96%。随着一声“OK”，如意股份获得了第一笔外贸订单——1万套拉紧器。

从这个小小的拉紧器开始，如意股份走上了一条不断发展壮大的道路。开发搬运车、收购燃气设备厂、搬进新厂房……2002年，如意股份的搬运车出口量突破15万台，也因此获得了“世界搬运车之王”的称号。

然而，正当如意股份在欧洲大陆擘画更大蓝图的时候，一场风暴迎面袭来——2004年如意股份接到了欧盟反倾销通知书。

积极应诉的如意股份最终败诉。这不仅意味着巨额诉讼费“打水漂”，更意味着公司失去了30%的手动液压搬运车市场。

储吉旺没有气馁，他转念一想，“你限制‘手动’，那我就开发‘电动’的”。

2005年，如意股份历时一年研发出了电动堆高车和搬运车，储吉旺带着它们再次“杀”回了欧洲，参加了德国汉诺威国际物流展。这次市场反响热烈，一次展会就收获了意向合同金额超千万美元。

商海永远不会风平浪静。3年后，国际金融危机爆发，在经济萧条的凛冽寒流中，如意股份也面临贸易受阻、订单取消的不利局面。“如意股份最终能挺过来，我认为是打对了三张牌，第一张是善待员工，逆境之下坚持不裁员不减薪，这为次年的快速复苏提供了基础；第二张是开发新产品，开发出了防爆叉车等，

巩固了市场地位；第三张是外销和内销齐头并进。”原宁波市对外贸易经济合作局局长俞丹桦说，有意思的是他还当过父子俩的和事佬。

当时储吉旺坚持开拓外销市场，储江觉得应该开拓国内市场，僵持不下之际，经过俞丹桦的调解，父子俩达成共识，决定内外并进。

“窗外风雨已消声，嫩竹更比老竹清。”这是储吉旺送给儿子的两句诗，2012年，储江正式从父亲手中接过了如意股份的“指挥棒”。同年，如意股份开始布局跨境电商领域。

正是这一决定，让如意股份在2020年新冠疫情爆发后，再次化“危”为“机”。在外贸企业业绩普遍承压的情况下，如意股份的业绩逆势增长。2020年和2021年公司的业绩均实现了大幅增长。今年前7个月，外销市场增长40%，线上平台增长30%。

目前，如意股份国内国外双向发力，线上线下齐头并进。不仅在亚马逊、阿里巴巴国际站有店铺，还设立了企业自建站，在美国芝加哥建立了海外仓，大大增强了物流的时效性。

“最让我高兴的是，我们今年挺进了一个新市场，”储江说，机会属于有准备的企业。多年来坚持技术创新，在深厚技术积累的基础上，结合客户提出的要求，如意股份很快拿出了让客户满意的产品。

“我父亲在公司的大门口写了一段话：出好产品，做好市场，仰不愧天，俯不怍人。”储江说，好市场和好产品都靠创新，而创新不仅仅是推出新产品，要做到“人无我有，人有我精”，这才是企业的发展正道。

如今，如意股份制造的叉车、电动车、堆垛车等仓储搬运产品，穿梭在世界135个国家和地区的车间内。公司的“西林”牌系列仓储物料搬运车已在全球68个国家和地区注册。（宁波日报 09-09）

省级数字化车间！野马电池入选

近日，省经信厅公布“2022年浙江省第一批智能工厂（数字化车间）名单”，我司“野马5G+LR6碱性电池数字化车间”项目成功入选。至此，野马电池已囊获省级数字化车间荣誉及省级智能工厂荣誉。

本项目新建了年产 4 亿只 LR6 碱性锌锰电池的数字化车间，投产自主研发设计、制造、安装调试的每分钟 1200 只的 LR6 碱性电池生产线，以及配套的原材料制备、配件生产和包装设备。产线生产速度处于行业领先水平。

部署 5G 信号覆盖至本数字车间，实现生产线设备、仪器仪表、质检设备等的全联网，持续优化开发 MES、QMS、SCADA、OA 等各系统，把本车间相关数据接入野马大数据平台，实现企业内各要素、各环节、各系统、各平台互联互通，支撑企业内业务数据、管理数据、运营数据、生产数据动态交互和融合应用。

通过对数据的持续提炼，开展大数据分析，挖掘数据价值，为公司的经营决策提供足够的支持，提高企业核心竞争力。本项目建成后，LR6 碱锰电池年生产能力增加 4 亿只。LR6 电池生产效率、能源综合利用率均得到提升；车间运营成本、人力成本、交付周期等均有所下降。

下一步，野马电池将继续紧扣全省数字经济系统建设工作部署和野马电池发展战略，持续聚焦“绿色、节能、智能、可持续”，加快推进“智慧野马”建设，不断深化新一代信息技术与制造业的融合，赋能企业高质量发展，奋力向“中国碱性锌锰电池制造行业智能工厂示范标杆”迈进。（野马电池公众号）

凯越集团 | 中宁化集团和我司举办业务交流会

8 月 25 日下午，中宁化集团单孟春董事长一行来访我司参观交流。集团领导汤一浒、翁雯鸣、庄惠强及各事业部、公司负责人等热情接待了来宾并陪同参观，义乌运营中心和上海运营中心的同事以视频会议形式参加。

单孟春董事长一行在汤总的陪同下参观了集团产品展厅及公司办公区域。参观结束后，各位来宾来到 5 楼会议室进行座谈交流。

在座谈会上，汤总首先向来宾介绍了凯越集团作为一家杂货外贸集团的整体发展模式，随后双方各板块负责人分别就工贸模式的可行性、必要性和业务相关问题、企业文化及人力资源体系等角度做了深入交流。

汤总提出，由于目前面临零售商去中间化、去品牌化趋势日益明显，建设工厂的紧迫性逐步增强等诸多挑战，凯越集团在 2017 年提出从文化驱动转型为设计驱动，未来会逐步转型为技术驱动和科技驱动。他也指出，建设工厂乃至工

贸结合都是存在现实必要性的，而建设工厂的关键在于建立优势，即建立生产优势和产品优势，需要寻找行业顶尖的技术、科研人才和团队。



单董事长表示，中宁化之所以走“科工贸”一体化发展道路，是为了补强产业链，提升核心竞争力，更好地支撑客户需求，为客户提供全产业链的服务。同时他指出，外贸企业是否需要向“科工贸”一体化转型，投入自有工厂，取决于自身所处的行业，要统筹考虑行业的平均水平和价格。单董事长还强调，能够在自有工厂生产的订单一定要把握住，通过员工激励机制提高订单保有率。

在业务交流中，双方就专业产品线、国外销售渠道布局、保护知识产权等目前外贸环境中确实存在的问题进行了探讨和研究，碰撞出了许多思维的火花。

双方同时就企业文化、人力资源体系等方面进行了交流。单董事长仔细询问了汤总如何打造狼性精神。汤总回复并阐述了集团的收入领先战略：让大家充满危机感的同时具有安全感；同事对企业的信任以及考核偏向实际贡献。他提出企业的变革和“折腾”的最终目的都是为了实现企业的发展战略。凯越集团目前也在逐步推行职务职级的改革，真正做到“以贡献定报酬，以责任定待遇”。庄总也阐述了凯越集团积极践行培养行业优秀人才的公司使命，以及如何通过在内部树立标杆来保证年轻人的内在驱动力和活力。

最后，单董事长表示，这次座谈会只是中宁化和凯越交流的开始，希望未来双方能够继续在更多领域进行交流合作。

中宁化集团常务副总裁、财务总监朱复员，集团副总裁班艳，集团总裁助理陈维军、张振业、赵丽参加了此次座谈会。

中宁化集团有限公司成立于 1987 年，前身为宁波市化工医保进出口公司，于 1993 年成建制划归中国化工进出口总公司（现中国中化集团公司）并更名为中化宁波进出口公司，在经历了三次体制改革后，逐步成长为以医药、农化、制冷及相关产品为主营业务，科工贸一体化的进出口集团公司。

关于大家比较好奇的医药外贸行业，中宁化集团副总裁、浙江朗华制药有限公司董事长班艳表示医药外贸不仅仅是完成贸易环节的沟通与交付，而是要提供更多的增值服务，通过熟知本国及目标客户国的医药相关法律法规、监管要求、市场结构等，协助客户完成产品注册、市场准入，乃至来自不同监管部门的审计。同时，班总也分享了关于保护知识产权的心得和体会，她提到当技术成为企业核心竞争力的时候，必须加大保护力度，可以从人员管理、流程优化、专利申请等方面着手，做到保护秘密和提高效率并重，做到技术、品牌、销售渠道相结合。

双方同时就企业文化、人力资源体系等方面进行了交流。单董事长仔细询问了汤总如何打造狼性精神。汤总回复并阐述了集团的收入领先战略：让大家充满危机感的同时具有安全感；同事对企业的信任以及考核偏向实际贡献。他提出企业的变革和“折腾”的最终目的都是为了实现企业的发展战略。凯越集团目前也在逐步推行职务职级的改革，真正做到“以贡献定报酬，以责任定待遇”。庄总也阐述了凯越集团积极践行培养行业优秀人才的公司使命，以及如何通过在内部树立标杆来保证年轻人的内在驱动力和活力。（凯越集团公众号）

甬经动态

宁波外贸进出口呈现稳定增长态势

前 8 月外贸进出口总额同比增长 12.3%

“新拿到欧洲厂商 200 万欧元订单，我们正全力组织生产。”前不久，浙江省宁波瑞曼克斯门窗配件有限公司负责人丁言东乘坐宁波商务包机赴欧洲签下新订单，公司员工信心大增。今年以来，通过采取多项促外贸稳经济措施，宁波市外贸进出口呈现稳定增长态势。前 8 月，全市外贸进出口总额达 8580.2 亿元，同比增长 12.3%。其中，出口 5595.2 亿元，同比增长 14.9%；进口 2985 亿元，同比增长 7.8%。

“锚定外贸转型升级，稳住外贸基本盘，宁波一手为企业纾困解难，一手培育外贸转型新方向、拓展发展新空间。”宁波市政府有关负责人介绍，对内加强金融支持、提升港口通关效率，对外加快海外仓布局、支持跨境电商做大做强。

日前，宁波北仑区一家电子公司的财务人员批量办理了 16 笔跨境付款业务，办理时间从以前的两小时缩短到十几分钟。“优化程序后，企业可直接通过网银实现无纸化办理。”中国农业银行宁波北仑分行负责人介绍。

宁波民营经济活跃，小微外贸企业超过 10 万家。宁波在融资、信用保险、物流等多领域优化流程，加大政策支持力度，促进外贸企业出口商品、应对风险。

一些小微企业负责人反映，国外厂商取消订单情况时有发生。宁波市商务局牵头搭建小微企业统保平台，降低出运前外贸订单被取消、买家到期未支付货款等风险，今年上半年累计为 4149 家小微企业、27.8 亿美元出口额提供了保险服务。

今年 6 月起，宁波推出“云甬中东欧”系列活动，计划全年举办 10 场以上线上对接会。通过“云甬中东欧”线上活动等，宁波在中东欧国家的订单保持增长。

针对下半年欧洲展会高峰期，宁波鼓励外贸企业应用“代参展”服务，在企业人员无法到达展会现场的情况下，展品出境并委托境外合作伙伴、展览公司等代为现场接待，国际采购商在展位现场与企业人员连线洽谈。

发展跨境电商，货物提前“出海”放到海外仓，实现当地发货，能有效减少跨境交易的时间和物流成本等。截至目前，宁波拥有跨境电商企业 1.65 万家，在全球建设经营海外仓 209 个。（人民日报 09-25）

搭载 136 名外贸人的宁波商务包机再出发

9 月 21 日上午，依旧是宁波栎社国际机场，依旧是 MU7101 航班，依旧是飞往匈牙利布达佩斯李斯特·费伦茨国际机场。“不同的是，这趟商务包机一共搭载了 136 名外贸人，相比首趟整整多了 100 人。”言语间，首批包机团团、市商务局贸促处处长费建明满是自豪。据介绍，这也是浙江迄今为止规模最大的涉外商务包机团。

据初步统计，首批商务包机，促成外贸企业拿到意向订单 8 亿美元，为我市稳订单、拓市场抢得了先机，增强了国外客户对中国产品、中国产业链、中国合作伙伴的信心，也为助企纾困、在更大范围内统筹疫情防控和稳外贸探路先行。

相比以往几次的送机，21 日的仪式简单了许多。136 名外贸人聚在边检口，简单地拍了合照，便各自散开了。不过，结伴而行的“小团体”明显多了起来。“这次有 11 家企业超过 4 人报名，优耐特进出口、凯越国贸等公司组织了多个小组出行。”费建明如数家珍，其中有 35 家企业 83 人将参加德国科隆国际五金工具展、德国法兰克福照明展等行业龙头展，61 人将赴德国、法国、意大利、西班牙等地拜访客户，开展商务交流活动。

“变化，源于常态化。”市商务局副局长韩隽表示，搭乘人数的增加，反映了企业出行开拓市场的热情，也凸显了多条线组织动员的有效性。韩隽介绍，筹备工作启动以来，我市加强各条线联动，拓宽组织渠道，积极动员区（县、市）排摸企业出行意向，做到了各区（县、市）均有企业参与，有 5 个区（县、市）报名人数在 10 人以上。此外，省商务厅通过智慧物流平台组织全省企业参与，共 20 人出行，进一步扩大了宁波包机的受众面。

据悉，下一步，我市将继续组织实施外贸商务包机工作，完善出国疫情防控指南手册，推动增加宁波机场国际定期航班航线和班次，加强对商务包机的政策

支持。加快落实涉外商务人员出入境便利化举措，促进涉外商务包机进一步“常态化”。（宁波日报 09-22）

乘长风，万里包机去复来

——写在全国首架拓市场商务包机顺利返航之际

“终于顺利回家了！”

7月22日14时零5分，宁波商务代表团经过12天的欧洲行，搭乘全国首架拓市场商务往返包机，顺利抵达杭州萧山国际机场。宁波市商务局贸易促进处处长、商务团团长费建明心里的大石头也随之落地。

就在一天前，第二批14名外贸人从宁波直飞欧洲“稳订单”。

一来一去间，包机成为两批外贸人的“接力棒”，更成为疫情之下，宁波乃至浙江连接全球的特殊“通道”。

相知无远近，万里尚为邻。

在这条空中“甬”道上，宁波外贸人带着城市开放合作的云和风，飞越山海，探寻特殊时期合作共赢的新路径，重拾欧洲和中国对彼此市场的信心与期待。

破冰——“这是一件‘想到却难做到’的事”

“我们想到却难做到的事，你们做到了，真的飞起来了！”过去12天，宁波市商务局局长张延从兄弟城市同仁口中听到最多的，就是这句话。

7月10日，当全国首架拓市场商务往返包机MU7101航班从宁波机场冲上云霄，留给地平线的是一连串惊叹号——

因为全球疫情，今年成为外贸人“最难”的一年：“出不去”“订单外流”“产业链、供应链吃紧”……

“最难”之下，宁波却逆势而上，开通包机，载着首批36名外贸人闯欧洲！

宁波之举背后，是国家及省市政府的层层“背书”——

4月29日，中央政治局召开会议分析研究当前经济形势和经济工作，习近平总书记强调，疫情要防住、经济要稳住、发展要安全。高效统筹疫情防控和经济社会发展，在多重目标中寻求动态平衡的蓝图清晰可见；防住疫情、稳住经济，在关键环节发力的新征程蓄势待发。

5月31日，国务院发布33项稳住经济一揽子政策措施，涉及稳投资促销费、保产业链供应链稳定等六大方面。

疫情尚未远去，发展不能停步。

在这样的变与不变中，作为全国外贸第六城，宁波严格遵循国家和省里部署，根据有关政策大胆提出：开通包机航班，帮助外贸企业“走出去”！

目标已定，阻力尚在。“如果企业报名不踊跃怎么办”“包机出去风险如何管控”……

“这是一件全国城市都‘想到却难做到’的事，我们就是要做到！”

宁波市委市政府审时度势，从国家部委、使领馆到省市，从商务、财政、交通，到外办、民航、海关、边检、机场，多层次、跨部门通力合作，携手“破冰”。

经过27天努力，全国首架拓市场商务往返包机成功起飞。

宁波，做到了。

探路——12天欧洲之旅“收获远不止大单”

因为抢到欧洲行的百万美元“首单”，宁波瑞曼克斯门窗有限公司总经理丁言东一下“火”遍媒体圈。直到坐上返程飞机，他才有些缓过神来。

36名外贸人，一架包机，分量却不轻。

它，远远超出了持续走高的签约频率与订单数字。

飞机在布达佩斯一落地，丁言东就直奔波兰大客户处，与时间赛跑的他，要用最新的样品和可行性方案说服新“甲方”，让大单稳稳在手；返程当天，一路原创玩偶“小艺”不离手的宁波宝林达进出口有限公司总经理魏国文还争分夺秒，走访米兰新客户，试图在最后时刻多拓展一些业务……

12天，宁波外贸企业家们把24小时掰成了48小时用，争相签下了远超预期的“大单”。

瑞曼克斯门窗、太威科技拿到了数倍于预期的订单；宝林达、沛甯国际贸易双双取得超千万美元的多国订单；此行唯一的进口企业联邦昌运，一口气签下了5年进口2亿美元匈牙利牛肉的“长单”……

大洋彼岸，好消息雪片般飞来，让更多人看到了“大单”之外的价值。

“这趟欧洲行，效果远超预期，接下来，我们将推出‘百团大战’，派100个业务代表团出访100个国家！”宁波凯越集团总裁汤一浒豪情满怀。

“事实证明，一次见面真抵得上 1000 封邮件，我现在就盼着政府赶紧启动新一轮包机，我要第一个报名！”宁波天清电器工贸有限公司负责人张冲时刻关注最新的包机信息。

还有不少普通读者，被外贸人与老客户“奔现”的故事共情，“都说宁波老板有一半靠外贸起家，真没想到光鲜背后，会这么难、这么拼、这么强！”

非常之时做非常之举。

“某种意义上，宁波排除万难组织包机航班，也是替全国外贸人探路。”市政府发展研究中心副主任金戈说。

“现在正值欧洲假期，老外都度假去了，客户可能联系不上”“这期间，欧洲又没展会，这帮人赶过去，说不定就扑空了”……

曾经，对于“包机出海”，外界一度有不同的声音。

最终，宁波用一张张真金白银的订单，以及一位又一位欧洲客商的真情“表白”，“回答”了这一切。

共赢——让东方港口城市与欧洲大陆同频共振

全球疫情之下，宁波首架拓市场商务往返包机顺利返航，实属不易。

从多瑙河畔的布达佩斯出发，到“光之城”巴黎，再到中世纪欧洲名城鲁昂，随着“包机”商务代表团的不断深入走访，一场场以“宁波”命名的经贸活动在欧洲陆续上演。

除了“稳订单”的必答题，“海外仓”“跨国并购”“文旅互促”“港口合作”……在不同城市的不同会场里，人们也在不断重复着这些高频词，让相距遥远的东方港口城市与欧洲大陆的经济运行同频共振。

匈牙利 351 牛肉工厂老板约翰尼不会忘记，签约当晚，他辗转难眠。“没有想到，中国机会来得这么快！”整整 2 亿美元的牛肉订单，这个“从天而降”的宁波商人说签就签了。

“这是我们接待的今年首批中国商务代表团。”在法国毕马威中国业务部负责人姜平看来，“宁波首架”包机的意义不亚于 2020 年 3 月宁波举办的疫情期间首场重点项目网上签约会。彼时，毕马威中国宣布在宁波成立分公司，这也是当年毕马威中国在国内开业的首家分支机构。

法国 HAROPA 港业务发展部主任维罗尼卡·圣丹妮热切期盼，

“我们可以与宁波舟山港加强合作，帮助中国卖家更高效便捷地进入法国市场”……

拓市场，扩投资，是一种溢出，但绝对不止于此。

对外分享资源、配置全球资源，互相期待，何尝不是一种“双向奔赴”，由此映射出整座城市的功能——

它在多大程度上释放了开放信号，多大程度上鼓励了政企一心并肩作战，就在多大程度上亮出了宁波的政府效率，乃至彰显了宁波作为开放大市的城市魅力与担当。

“从这次‘全国首架’包机就可以看出，宁波之所以能有今天的发展，与宁波人‘敢为天下先’的精神密不可分！”中国驻意大利米兰总领事馆副总领事张凯斌感慨万千，“我们希望向宁波学习，希望身在海外也能为中国企业，为地方经济发展做更多的实事、好事。”

敞开胸怀，拥抱世界。

这座以“甬”命名的城市始终牢记开放初心——通联内外，高效进出，互利共赢。（宁波日报 07-23）

稳订单、拓市场，第二趟商务包机出发 外贸“心愿单”彰显甬企突围决心

继7月10日“首飞”后，从宁波出发的第二趟赴欧商务包机航班7月21日出发！

该航班由中国东方航空执飞，航班号MU7103，计划7月21日上午10时起飞，北京时间22时50分抵达米兰。

部分宁波的企业代表将搭乘“宁波—米兰”包机，再度开启“稳订单”之旅，奔赴欧洲各国，联络海外客商，结识新朋友。

订单失而复得，合作更紧密了，路子更宽了……第一趟包机“捷报”频传，给后方即将出发的企业代表鼓足了信心。近日，记者采访了将要搭乘第二趟包机的部分企业代表，听他们谈谈此行的计划、心愿，以及行前的心情。

“愿平安前去，满载而归”

慈星股份有限公司服装设计师朱红振早早打包好行李。“等不及了，想赶紧飞往米兰，帮客户解决新系统的操作问题。”昨天，朱红振告诉记者。

作为全球最具竞争力的针织设备供应商，慈星股份凭借技术创新开疆拓土，领跑国际全自动横机行业，与德国斯托尔、日本岛精并称世界电脑横机前三强。

这几年，慈星股份研发了一款新型电脑横机：一根纱线进去，一件成衣便能在45分钟内全自动生产制造完成。这款全新设备，却让远在意大利的客户犯了难——今年1月购买了新机，却一直搞不懂设备的操作系统。“能不能派一位师傅来，为我们现场培训一下？”客户提出了要求。

慈星股份的技术人员立即着手准备，打算飞往意大利。但因这样那样的问题，一直未能成行。

“我们一直在想办法，但也只能靠‘屏对屏’的交流，尽量帮客户解决问题。”朱红振坦言，设备的操作涉及方方面面，线上交流总说不透，客户的新设备一直没能发挥出最大的效用。

心急如焚之时，朱红振从展会上了解到宁波包机出行的信息。他立即按照要求在小程序上填写了表格。很快，市商务局的工作人员就同他对接上了，朱红振与公司技术人员姜贯朋两人的出国计划终于提上了日程。

“尤为方便的是，飞机是从宁波直飞米兰的。要是在过去，得先到上海，再去巴黎或者阿姆斯特丹转机。”朱红振说。

这几天，他也时刻关心着搭乘第一趟包机出国的宁波企业家动态。“看到他们不断达成新合作，我由衷地为他们感到高兴。”朱红振告诉记者，此次出行，除了为这家客户进行新系统培训，他还联系好了10多家在意大利的老客户，准备悉数拜访。“希望我们也能平安前去，满载而归。”他说。

“把新技术、新产品推向全球”

今年，宁波泓旺金属材料有限公司合伙人柴正礪“走出去”的意愿格外强烈。“国外的客户好久没见了，我已经和他们约好时间，只等政府包机直飞米兰！”

该公司是国内数一数二的锅具配件供应商。本次“包机之旅”该带什么、该做什么，柴正礪心里早早有了规划。

“先走访那不勒斯的客户，让他看看国内最新推出的新材料、新样品。之后，我们还想拓展一些更深层次的客户，点对点向他们提供更具市场竞争力的锅具配件，拓展外贸市场。”柴正礪说。

新冠肺炎疫情冲击的这几年，国内新材料领域涌现一批独创性成果，然而“养在深闺人未识”。柴正礪向记者展示了即将放入行李箱的复合金属材料，该材料直接冲压，即可打造出一体成型的三层复合金属锅。“这一新型复合金属材料目

前只有国内有，相比铸造成型后再对锅底片进行复合，一体成型的锅具质量更可靠，导热性能、保温性能也更加优越。我们相信这一新材料有极大的市场潜力！”

柴正礪的行李箱中还装着不少成熟的玻璃锅盖产品。“曾经，我们主要通过外贸公司出口，出口产品也局限于金属原材料。这次，我们带上了优质的产品样品，希望能充分发挥国内供应链、产业链优势，直接将玻璃锅盖成品推向市场，以实现附加值、利润率的进一步提升。”

“第二趟包机我们绝对不能错过。”柴正礪告诉记者，这段时间，国际知名展会将相继召开，这是“宁波制造”出海的“黄金时期”。“时隔四年，德国科隆国际五金工具博览会计划今年9月再度举行，德国法兰克福汽配展览也将举行，我们一定要趁此机会，把新技术、新产品推向全世界！”他表示。

“生意是面对面‘谈’出来的”

前方传来的“捷报”，让还未出发的慈溪企业代表钟云鹏感慨：“谈生意谈生意，订单是面对面‘谈’出来的，外贸行业尤其如此。”

钟云鹏所在的企业主要从事锅具外贸代加工。然而酒香也怕巷子深，全球各地的疫情反复，使境外参展的机会变得很少，企业的订单也有一定程度的下滑。

“原本，我们外贸部的代表每年出国三四次，现在基本不出国了。”钟云鹏说。

按照计划，他原本要在今年年初奔赴德国，参加一场厨具展会。公司上下都做好了充足的准备，谁知由于欧洲在疫情反弹，展会被取消了，出国的计划也就此搁置。

对于此次出国的安排，钟云鹏说，目前公司已经准备好一批最新开发的样品，准备带着去拜访欧洲客户。顺便逛逛欧洲各地的厨具市场，了解一下海外最新市场趋势。

“也没有特别的计划，走一步看一步吧。但我相信，面对面的交流能让彼此真正感受到诚意和信任，为长期合作建立稳固的基础。”他说。（宁波日报 07-21）

外贸闯关，宁波手头还有哪些牌？

9月20日上午，我市召开三季度重点外贸企业座谈会，邀请50家外贸企业参会，其中8家企业受邀发言。与以往不同的是，这8家企业不仅有传统的“大

优强”，还“混入”了两家小微企业代表，分别是数次登上宁波日报头版的瑞曼克斯门窗配件有限公司总经理丁言东和沛甯国际贸易有限公司总经理袁琳。

他们参加了全国首趟涉外商务往返包机，且都在短短的 12 天里，拿到了以往全年订单量的近三分之一。

当前，全球政治经济环境复杂，稳外贸形势严峻。9 月 13 日，国务院召开常务会议指出，要压实外贸大省责任，更好发挥挑大梁作用。而据海关统计，1~8 月，浙江对全国进出口增长贡献率为 19.7%，居全国首位。

作为开放大市，宁波外贸历来是浙江首位，且占比超全省四分之一。外贸闯关，宁波手头还有哪些牌？

涉外包机“常态化”

中秋一过，无论从气象意义上，还是人的心理状态，对市场预期都渐渐步入“深秋”。“离世界更近一些”的宁波，也亟需一场开放型经济的“秋收”。

“12 天我跑了 3 个国家，见了 9 位客户，拿下约 200 万美元的订单！”回忆 12 天的暴走之旅，丁言东有些感慨，“200 万美元的订单，远远超出了我的预期。所以，最后返回米兰那天，我没有按照原计划乘坐火车，而是‘奢侈’地花 190 多欧元打了个出租车，庆祝一下！”

要知道，这 200 万美元，相当于瑞曼克斯一年订单量的三分之一。

丁言东说，成立 11 年来，瑞曼克斯一直默默无闻，是宁波 2 万多家小微外贸企业的一员。今年由于订单锐减，最大客户面临流失，这才报名参加政府包机，结果取得了意想不到的收获。

事非经过不知难，但愈是艰险愈向前，这是宁波的使命。何况这座开放大市承担的，还有更深的期许。

据统计，宁波发出的首批涉外商务往返包机，共促成意向订单 8 亿美元。如今，包机在宁波已经渐趋常态化。今天上午，第二批包机的第二趟即将起飞，目前已有 136 人顺利获得签证。“丁言东他们坐的首趟包机是 36 人，刚好是这次的零头。”市商务局局长张延说，这展示了多条线组织动员的有效性，也反映了企业出行开拓市场的热情。

下一步，我市将继续组织实施外贸商务包机工作，完善出国疫情防控指南手册，推动增加宁波机场国际定期航班航线和班次，加强对商务包机的政策支持，加快落实涉外商务人员出入境便利化举措。

数字手段“普适化”

通往收获的道路并非一直平坦。宁波外贸领头羊、外贸综合服务平台中基惠通集团股份有限公司总经理应秀珍，则道出了广大外贸企业面临的“客户下单意愿减少、成本抬升、抢单白热化”等重重关卡：

“9月1日至15日，中基惠通平台出口金额5100万美元，相比去年同期的7922万美元，同比下降35.6%。”环顾四周，应秀珍缓缓地自问自答，现在9月份还没过完，大家肯定会好奇为什么要把这个数据报出来？这是因为与预期实在相差太远。

平台之上，中小微外贸企业的订单开始加速下滑。据统计，中基惠通平台服务的中小微外贸企业中，目前订单还有增长的企业数量从5月底的60%，下降到8月底的30%，每月以10%的速度锐减。

形势严峻，没有人愿意束手就擒。以中基惠通为例，当外界还在争论元宇宙到底是风口还是泡沫的时候，中基惠通早已先行一步，将元宇宙与数字营销结合，列为企业发展的“新赛道”。“我们正完善虚拟展厅，让外商无须穿戴设备即可形成虚拟形象在‘云端’走动，随意点击一款产品，就能看到720度无死角立体形象。”应秀珍说，下一步平台还将致力于破解实时交互难题，力争把平台变成一个“百变孵化器”，助力中小微企业实现数字营销。

目前全市上下高度重视发展数字贸易，各部门联合出台了不少综合性或专项的扶持政策。

政务服务“精准化”

疫情冲击下，经济承压已是不争的事实，而国际政治经济形势仍复杂严峻。充分地估计困难、风险和不确定性，是当前的理性选择，这呼唤着政府部门更快的反应、更高的统筹、更强的组织动员能力。

“德昌的几个主要客户比如沃尔玛、Target 都是在美国市场，而我们的贸易条款是FOB。贸易战下加征关税的压力，导致客户进口税收增加，同时持续高额海运费的冲击、叠加美国港口清关的迟滞性、内陆运输的费用增加等进一步导致成本增加超过40%，种种原因下，客户为控制成本，索性减少了订单量和原先的安全库存量。”宁波德昌电机股份有限公司副总经理方素萍连珠炮般地说出一连串难题，引得在场外贸企业频频点头。

一个个问题抛出，宁波海关、市税务局、人行市中心支行、市地方金融监管局、宁波舟山港股份有限公司、中国信保宁波分公司及宁波银行相关负责人纷纷记录，各自对号认领。

比如针对运输痛点，宁波海关副关长梁丹虹说，宁波海关已与市商务局成立通关便利化工作专班，全面分析近期报关、通关情况，将要全力保障宁波的外贸企业进出口货物走得顺、走得畅、走得快；针对退税疑虑，宁波市税务局副局长牟京华表态，不管外界形势如何，确保外贸企业合法退税不受到任何影响。

艰难方显勇毅，磨砺始得玉成。作为贡献度“全国首位”外贸大省的头号外贸城市，“压责任”“挑大梁”的背后，是坚持更高质量的发展，这里有持续深化改革和制度创新的期许，更该有在共克时艰的日子里政企一心、逆行出征的豪迈、患难与共的担当，以及守望相助的感动。（宁波日报 09-21）

RCEP 落地半年 宁波逾 44 亿元货物享红利

今年 1 月 1 日，《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）正式生效实施。半年来，RCEP 成员国“朋友圈”不断扩大，15 个签署成员国中生效成员的数量已达 13 个。宁波外贸企业因此享受到了“真金白银”的政策红利。

数据显示，今年上半年，宁波海关受理的 RCEP 享惠进口报关单及签发的出口原产证涉及总货值超过 44 亿元，累积实现 RCEP 进口关税减让 1416 万元，出口货物预计可以在对方国家享受关税减让 3417 万元。

宁波中蔺对外贸易有限公司是一家主营初级塑料类产品的外贸企业，产品大多出口东南亚地区。“今年开年由于疫情和各国进出口政策的变动，公司业务受到一定影响。但 RCEP 的实施，让我们公司上半年进口的超 1000 万元原材料享受到了 6.5% 的关税减让。”公司负责人兴奋地说。

为助力企业充分享受 RCEP 政策红利，目前，宁波海关已建立 RCEP 工作站，编印知识手册，通过“线上+线下”开展多场政策宣讲会，广泛宣传 RCEP 优惠政策，解读关税减让、经核准出口商等政策要点，同时聚焦 RCEP 项下新增降税空间较大的重点商品，对相关企业提供“一对一”辅导，引导企业合规申报，充分享受优惠。（宁波日报 07-14）

◎热点聚焦

中国信保 18 条助力稳外贸

为深入贯彻党中央、国务院决策部署，认真落实国务院《扎实稳住经济的一揽子政策措施》，以及国务院办公厅《关于推动外贸保稳提质的意见》等一系列文件要求，近日，中国出口信用保险公司专门出台了《贯彻落实推动外贸保稳提质助力扎实稳住经济的政策措施》。

《措施》明确了助力扎实稳住经济的 18 条政策措施，主要体现在五个方面，为充分发挥政策性出口信用保险作用，助力稳住经济大盘，全力支持受疫情影响企业复工复产，推动经济回归正常轨道、确保运行在合理区间提供有力保障。

在扩大短期出口信用保险承保规模和覆盖面方面，压实业务一线主体责任，进一步加大助企纾困力度，切实扩大承保规模和覆盖面；引导各营业机构充分挖掘市场潜力，积极支持外贸企业防风险、抓订单、保市场，为推动外贸保稳提质、助力稳住经济大盘多作贡献；进一步加大对中小微业务的资源保障力度；适度提高相关业务风险容忍度。

在减轻中小微企业保费负担方面，进一步强化中小微企业降费政策；按照“应降尽降、能降快降”的原则落实好降费要求，切实减轻中小微企业保费成本压力。

在加大重点领域承保支持方面，优化承保条件，加大产业链承保力度；进一步加大中小微企业支持，切实缓解中小微企业融资难、融资贵问题；加大对人民币跨境结算业务的承保支持；加大对多元化市场开拓的支持力度。

在加大对受疫情影响企业复工复产的支持力度方面，加大对受疫情影响企业出口贸易险限额支持，同等条件下优先支持产业链重点企业和中小微企业复工复产过程中的合理限额需求；简化索赔流程，积极支持企业快速获得赔款，缓解资金压力。

在提高理赔服务质效方面，进一步优化出口贸易险理赔条件，提升索赔受理服务质效；切实提高中小微企业理赔服务效率，保障企业快速获得赔款；引导企业用足用好出口信用保险赔款视同收汇的出口退税政策。

据记者了解，前5个月中国信保累计实现承保金额3545.8亿美元，同比增长12.7%；向客户支付赔款6亿美元，增长14.2%；服务客户14.9万家，增长7.5%；短期险保单融资实现融资增信保额863.7亿元，增长14.9%。

在日前举行的中国信保助力稳外贸、稳经济大盘工作部署会议上，公司党委书记、董事长宋曙光表示，系统上下要全力抓好各项工作举措落地见效，为稳外贸、稳住经济大盘贡献政策性保险力量。（国际商报 06-21）

海关新推十条措施保稳外贸核心力量

保障重点区域产业链供应链循环畅通

日前，海关总署围绕保通稳链、加快急需货物通关和提高物流效率等出台了十条措施，在加强口岸外防输入、落实疫情防控责任的同时，发挥职能作用，服务外贸企业减负增效、保稳提质。

值得关注的是，列为十条措施之首的，即是保障重点区域产业链供应链循环畅通。具体举措包括为缓解上海及周边地区港口码头、公路交通接卸运输能力不足问题，海关扩大海运船只到长江内河运输船只的“联动接卸”监管模式。同时，认真做好真空包装等高新技术货物一体化布控查验模式扩大试点工作，以加快长三角区域电子信息企业维持产业链运转关键物料的口岸通关速度。

针对当下部分外贸企业面临进出境通关速度下降、物流运输不畅等阶段性问题，海关总署明确，在符合条件的港口深入推进进口货物“船边直提”和出口货物“抵港直装”试点；支持企业开展铁路“快速通关”业务，提高境内段铁路物流便利化水平；大力推广“智慧海关、智能边境、智享联通”海关国际合作理念，推进与其他有意愿国家的海关磋商实施“关铁通”合作，提升中欧班列跨境运输便利化水平；进一步优化长三角等重点地区水路物流海关监管模式，支持扩大“离港确认”等模式试点范围，不断提高水路物流效率。

为疏运受疫情影响积压的进出境邮件，海关总署将根据邮政公司申请，研究开通临时邮路，保障境内外用邮需求。完善新冠疫苗试剂快速通道建设，在风险可控的前提下，优化新冠疫苗和检测试剂出入境保障措施，加快通关审批，保障快速通关。

自今年 5 月 11 日起，海关部门进一步压缩出口食品生产企业的备案办理时限，从原来的 5 个工作日压缩到 3 个工作日内完成。此次出台的十条措施中提到，海关将加快进出口食品生产企业注册/备案，优化进出口商品检验监管要求和模式，设立进出口鲜活易腐农食产品查检绿色通道等，保障进出口农食商品有效供给。

就企业最为关心的减税降费问题，海关总署表示将积极落实有关措施，为中国企业出口货物在 RCEP 成员方顺利享受关税优惠提供服务，同时收集并协调解决影响企业享惠的具体问题，落实落细政策红利。针对今年以来企业在贸易中遭遇到的环境超预期因素增多、获取信息资源有限等痛点，海关总署还将强化统计监测分析和数据服务，积极开展对中小微企业、专精特新企业等进出口分析，为企业开拓市场提供数据支持；同时，加强进出口数据发布和解读，为外贸稳增长和高质量发展提供有力预期引导。此外，支持中小微企业开展市场采购贸易、推进进口关税配额通关无纸化等内容也被列入十条举措中。（国际商报 05-18）

◎政策法规

关于印发支持外贸稳定发展若干政策措施的通知

商贸发[2022]152号

一、保生产保履约，支持优势产品开拓国际市场。各地方强化外贸企业防疫、用能、用工、物流等各方面保障，必要时全力予以支持，确保外贸订单及时履约交付。（各地方人民政府，商务部、发展改革委、工业和信息化部、交通运输部、人力资源社会保障部、卫生健康委、海关总署按职责分工负责）结合有关国家做法和我国实际市场需求，研究优化中长期险承保条件，加大出口信用保险支持力度。（商务部、财政部、银保监会、中国出口信用保险公司按职责分工负责）统筹利用外经贸发展专项资金等现有资金渠道，进一步支持中小微外贸企业开拓国际市场。把外经贸发展专项资金加快用到位。（各地方人民政府，财政部、商务部按职责分工负责）

二、积极支持企业参加各类展会抓订单。各地方积极利用外经贸发展专项资金等相关资金，支持企业参加本地区、其他地区或贸促机构、会展企业举办的各类境外自办展会，鼓励有条件的地方扩大境外自办展会规模。各地方加强指导，支持企业提升境外代参展人员服务水平和工作积极性，持续提升代参展成效。对外贸企业人员常态化疫情防控下出国出境进行参展、商洽等商务活动的，各地方外事、商务主管部门和移民管理机构要进一步加强服务保障。（各地方人民政府，商务部、外交部、财政部、移民局、中国贸促会按职责分工负责）

三、办好第132届中国进出口商品交易会（广交会）线上展。扩大参展企业范围，除实体展的2.5万家参展企业外，支持所有符合参展资格标准的企业自愿申请参展。延长线上展示时间，将展期由10天延至5个月。加强招商引流，综合运用多种渠道宣传推荐，进一步提高采购商注册观展数量。优化平台功能，便利供采对接，提高成交实效。（商务部负责）

四、发挥外贸创新平台作用。抓紧新设一批市场采购贸易方式试点、进口贸易促进创新示范区、跨境电子商务综合试验区。（商务部牵头，各相关部门按职责分工负责）新增一批可开展二手车出口业务的地区。（商务部、公安部、海关

总署按职责分工负责）对于 2022 年稳外贸工作表现突出、对全国外贸增长贡献较大的省（区、市），在后续增设外贸创新平台试点和中国进出口商品交易会（广交会）新增展位数量安排中予以适当倾斜。（商务部牵头）

五、进一步发挥跨境电商稳外贸的作用。出台进一步支持跨境电商海外仓发展的政策措施。研究年内启动服务贸易创新发展引导基金二期，进一步带动社会资本，并统筹利用外经贸发展专项资金等现有资金渠道，共同支持跨境电商、海外仓等外贸新业态发展。在依法合规、风险可控的前提下，进一步加强出口信用保险对海外仓建设和运营的支持力度。优化海关备案流程，加强中欧班列运输组织，支持海外仓出口货物运输。（商务部牵头，发展改革委、财政部、海关总署、银保监会、中国国家铁路集团有限公司、中国出口信用保险公司按职责分工负责）加快出台便利跨境电商出口退换货的税收政策。（财政部牵头，商务部、海关总署、税务总局按职责分工负责）

六、进一步促进贸易畅通。提升港口集疏运和境内运输效率，确保进出口货物快转快运。保障产业链供应链稳定。持续清理口岸不合理收费，加强对港内及港外堆场等海运口岸收费主体监管。（各地方人民政府，发展改革委、交通运输部、商务部、国资委、海关总署、市场监管总局、铁路局、民航局按职责分工负责）印发口岸外贸进口货物标准作业程序参考，推介口岸提质增效好经验好做法，促进各口岸和地方互学互鉴，督促货主企业及其代理尽快提离货物，降低货物通关成本。各口岸要保障出口方向畅通。（各地方人民政府，商务部、交通运输部、海关总署、铁路局、民航局、中国国家铁路集团有限公司按职责分工负责）加强对外贸企业的通关便利化服务保障，进一步提升货物通关效率，实现到港货物快进快出。（商务部、海关总署按职责分工负责）在确保防疫安全的前提下，全力提升深圳香港陆路运输通行能力和效率，最大程度满足企业陆路运输需求。（广东省人民政府、深圳市人民政府牵头，交通运输部、商务部、海关总署按职责分工负责）

商务部

2022 年 9 月 27 日

关于调整必须实施检验的进出口商品目录的公告

海关总署公告〔2022〕79号

根据《中华人民共和国进出口商品检验法》及其实施条例，海关总署决定对必须实施检验的进出口商品目录进行调整，现公告如下：

对涉及非危金属材料及其制品、电子行业加工设备、干燥器设备及器具等87个10位海关商品编号的商品，取消海关监管条件“A”，海关对相关商品不再实施进口商品检验。

本公告自2022年10月1日起实施，调整后的监管要求见附件。

特此公告。（《必须实施检验的进出口商品目录调整表》请登录 www.customs.gov.cn 查询）

海关总署

2022年8月30日

关于发布2022年商品归类决定的公告

海关总署公告〔2022〕78号

为便于进出口货物的收发货人及其代理人正确申报商品归类事项，保证海关商品归类的统一，根据《中华人民共和国海关进出口货物商品归类管理规定》（海关总署令第252号公布）有关规定，海关总署制定了有关商品归类决定（见附件1）。同时，根据我国进出口商品及国际贸易实际，将世界海关组织协调制度委员会的部分商品归类意见转化为商品归类决定（见附件2）并予以公布。

本公告自2022年9月1日起实施。有关商品归类决定所依据的法律、行政法规以及其他相关规定发生变化的，商品归类决定同时失效。

特此公告。（《2022年商品归类决定》《2022年世界海关组织商品归类意见转化商品归类决定》请登录 www.customs.gov.cn 查询）

海关总署

2022年8月17日

关于加快培育新优势推动外贸高质量发展的 实施意见

甬政办发〔2022〕21号

各区（县、市）人民政府，市直及部省属驻甬各单位：

为贯彻落实《国务院办公厅关于加快发展外贸新业态新模式的意见》（国办发〔2021〕24号）等文件精神，进一步培育我市外贸发展新优势，提升外贸发展新动能，经市政府同意，现提出如下实施意见。

一、指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的十九大和十九届历次全会精神，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，服务构建新发展格局，推动贸易与产业协同发展、出口与进口平衡发展、货物贸易和服务贸易联动发展，积极探索外贸领域制度创新、管理创新、服务创新、业态创新、模式创新，拓展外贸发展空间，提升外贸运行效率，全力稳住外贸基本盘，稳定产业链供应链，推动外贸高质量发展。

二、发展目标

2022年，全市外贸进出口总额达到1.3万亿元，同比增长10%，占全国比重稳中有升；外贸新业态新模式更加成熟，新型外贸基础设施更加完备。

到2025年，全市外贸进出口总额达到2万亿元（其中，货物贸易额1.7万亿元、服务贸易额3000亿元），跨境电商进出口额达到2000亿元；外贸对生产端、贸易端、消费端和科技侧大循环的畅通作用更加凸显，为国际开放枢纽之都建设提供有力支撑。

三、主要任务

（一）加快培育外贸新增长点

1.推动跨境电商管理服务创新。积极落实调整优化后的跨境电商零售进口商品清单，扩大跨境电商进口规模。优化跨境电商监管服务，提升通关、税收及外汇便利化水平，加强对企业的指导帮扶。（牵头单位：市商务局；配合单位：宁波海关、宁波市税务局、人行市中心支行）鼓励各地加大省级产业集群跨境电子商务发展试点支持力度。积极利用服务贸易创新发展引导基金，强化跨境电商金融要素支撑。（牵头单位：各区（县、市）政府、开发园区管委会；配合单位：市财政局、市商务局、市地方金融监管局）

2.推进跨境电商综合试验区建设。深化跨境电商综合试验区线上综合服务平台建设，强化数据集成。提升产业带服务能级，集聚优质产业要素和服务资源，培育一批经营实力强、成长性好的跨境电商综合园区、跨境电商龙头企业和具有国际知名度的跨境电商品牌。办好中国（宁波）出口跨境电商博览会。（牵头单位：市商务局；配合单位：市跨境电子商务综合试验区工作领导小组其他成员单位）

3.加快新型外贸基础设施建设。积极推进跨境电商独立站、前置仓、海外仓等基础设施建设。支持独立站做大做强，吸引更多跨境电商市场主体进驻开店。鼓励企业在“一带一路”沿线国家和地区、中东欧国家、《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）成员国建设公共海外仓和独立站。推动行业联盟在境外共建共用共享海外仓，积极推广海外智慧物流平台。（牵头单位：市商务局，配合单位：各区（县、市）政府、开发园区管委会）启动建设公共前置仓。（牵头单位：宁波经济技术开发区管委会；配合单位：市商务局）

4.支持离岸贸易创新发展。加快中国（浙江）自由贸易试验区宁波片区的油气资源和大宗商品配置中心建设，做大做强能源离岸贸易。（牵头单位：宁波经济技术开发区管委会；配合单位：市发改委、市商务局、市能源局）充分利用跨境贸易投资高水平开放试点，鼓励大型外贸企业开展离岸贸易业务，对业务规模大、经济贡献度高的新型离岸国际贸易企业给予相应支持。积极争创国家级离岸贸易中心城市。（牵头单位：市商务局；配合单位：人行市中心支行）加强离岸贸易监管服务平台建设，引导银行机构根据离岸贸易特点制定业务规范，实施差异化管理。（牵头单位：人行市中心支行；配合单位：市商务局、市地方金融监管局、宁波银保监局）

5.深化各项外贸试点工作。进一步支持外贸综合服务企业健康有序发展，鼓励外贸综合服务企业与制造业深度融合，扩大产品出口。推进二手车出口试点建设，争取更多试点企业名额，支持企业扩大二手车出口规模。（牵头单位：市商务局；配合单位：市经信局、市公安局、宁波海关、宁波市税务局）稳定加工贸易发展，支持中国（浙江）自由贸易试验区宁波片区内企业按照综合保税区维修产品目录开展“两头在外”的保税维修业务，聚焦液晶光电、集成电路、生物医药、装备制造等重点产业，将保税功能与研发创新相结合，发展保税维修检测、绿色再制造等新兴业态。（牵头单位：宁波经济技术开发区管委会；配合单位：市商务局、宁波海关）

（二）引进和培育“大优强”外贸市场主体

1.招引优质外贸企业集聚发展。编制外贸产业招商地图，形成目标企业清单，针对性开展招引工作。鼓励工贸一体型企业在我市设立采购总部或进出口公司，对符合我市产业导向的项目，在财政、土地、金融、能耗指标等方面给予相应要素保障。支持总部型外贸企业回流进出口业务和订单。（牵头单位：市商务局；配合单位：市发改委、市财政局、市自然资源规划局、市生态环境局、市地方金融监管局）

2.培育贸易双循环企业。鼓励“专精特新”企业开展出口业务。（牵头单位：市经信局；配合单位：市商务局）支持外贸企业多渠道拓展内销市场，引导更多企业积极采购出口转内销优质产品。探索对出口转内销企业投保国内贸易信用保险给予政策支持。（牵头单位：市商务局；配合单位：市市场监管局、市地方金融监管局）

3.培育外贸“链主”型企业。推动生产端、贸易端、消费端和科技侧贯通发展。（责任单位：市发改委、市经信局、市科技局、市商务局按职责分工负责）鼓励有条件的企业垂直整合产业链，逐步从出口零部件向出口整机转变。支持外贸转型升级基地整合产业链，引导企业通过全球采购等方式跨国安排原材料、零部件等采购。（牵头单位：市商务局；配合单位：市经信局）

4.推进外贸企业数字化转型。加快贸易领域的数字化建设和全流程数字化提升，支持传统外贸企业运用云计算、人工智能、虚拟现实等技术，加强数据集成、资源对接和信息共享，开展智能化、个性化、定制化研发设计和生产。鼓励各地加大对外贸企业数字化转型的支持力度。（牵头单位：市商务局；配合单位：市经信局，各区〔县、市〕政府、开发园区管委会）

（三）优化外贸结构

1.加大“绿新高”产品和优势产品出口。积极推进绿色贸易发展，促进绿色低碳产品出口。鼓励高新技术企业开拓国际市场，提高中高端产品、高附加值产品出口比重。积极培育出口名牌产品，提高自主品牌产品出口占比。推动企业用足用好 RCEP 成员国减税、原产地规则等条款，提升家电、纺织、服装、机电等优势产品区域市场份额。（牵头单位：市商务局；配合单位：市发改委、市科技局、市生态环境局、市贸促会、宁波海关，各区〔县、市〕政府、开发园区管委会）

2.推动进口扩量提质。充分利用中国（浙江）自由贸易试验区宁波片区政策优势，加快梅山港口基础设施重点项目建设。（牵头单位：宁波经济技术开发区管委会；配合单位：市商务局）支持企业积极争取大宗商品进口经营资质，推进外贸企业体制创新，加大金融支持力度，鼓励企业扩展初级产品、先进技术、重

要设备、关键零部件、优质消费品等进口业务。加大对宁波进口商品展示交易中心的支持力度，积极打造省级重点进口平台。支持进口企业投保进口关税保证保险。（牵头单位：市商务局；配合单位：市发改委、市国资委、市地方金融监管局、市能源局、宁波海关，宁波经济技术开发区管委会）

3.扩大中东欧商品进口。积极争取中东欧国家商品进口通关便利化政策，深化中东欧国家特色商品常年馆、中东欧商品采购联盟、中东欧商品独立站等进口平台建设。鼓励企业在中东欧国家建立国际营销网络、集采中心和农产品批发市场，加快打造中东欧农食产品、消费品等全国性集散中心。鼓励企业参加在中东欧国家举办的重点展会，常态化开展中东欧商品供需对接、新品发布等活动。（牵头单位：市商务局；配合单位：市农业农村局、市国资委、宁波海关）

4.加快服务贸易发展。深化服务外包示范城市建设，积极争创国家服务贸易创新发展示范区。鼓励制造业服务外包和外贸供应链服务外包发展，积极推进软件研发、工业设计、工程技术等制造业服务外包业务，探索制造业企业“产品+服务”发展模式。加大服务贸易龙头企业招引和培育，推进重点服务贸易企业库建设，培育一批服务贸易（服务外包）公共服务平台。积极发展数字贸易，建立健全与国际接轨、具有宁波特色的数字贸易工作机制、监管模式和发展环境。（牵头单位：市商务局；配合单位：市服务贸易工作领导小组其他成员单位）

5.提升国际市场开拓水平。指导企业充分运用 RCEP 规则精准开拓国际市场，增加年度境外重点类展会目录中 RCEP 国家展会占比。支持展览机构采取线上线下融合、代参展等模式帮助外贸企业获取订单。对企业线下参加境外自办类展会、境外重点类展会、境外一般类展会、公共布展类展会，给予一定扶持。支持企业共同建设国际营销服务公共平台，鼓励创设境外常年展，扩大出口商品国际影响力。（牵头单位：市商务局；配合单位：市服务业局、市贸促会）

（四）强化外贸服务保障

1.加大融资支持力度。用好再贷款再贴现等货币政策工具，加大对外贸企业的信贷支持力度。推动大型骨干外贸企业为上下游企业增信，引导金融机构精准提供供应链金融服务。鼓励金融机构设立小微企业外贸产业专项转贷款资金，加大对转口贸易、数字贸易等外贸新业态新模式的支持力度。（牵头单位：人行市中心支行；配合单位：市财政局、市商务局、市地方金融监管局、宁波银保监局）

2.巩固提升出口信用保险作用。进一步加大出口信用保险扶持力度，支持金融机构扩大对中小微外贸企业的承保覆盖面和规模。鼓励金融机构创新保险产品，加大对出运前订单被取消风险等的保障力度，加大对跨境电商、海外仓等新业态的支持力度。鼓励金融机构降低短期出口信用保险费率和资信费用，全年实

现小微统保平台费率下降 10%，符合条件的中小微企业费率下降 10%，海外标准资信报告费用下降 15%。（牵头单位：市地方金融监管局；配合单位：市财政局、市商务局、宁波银保监局）

3.提升贸易外汇便利化水平。大力推进贸易外汇收支便利化试点，进一步扩大试点银行数量，支持更多中小微企业参与试点，鼓励金融机构实施更加便利的贸易结算措施。深入开展汇率避险“首办户”拓展行动，支持金融机构和市融资担保公司合作推出更多汇率避险增信品种。（牵头单位：人行市中心支行；配合单位：市财政局、市商务局、市地方金融监管局、宁波银保监局）

4.推进贸易救济和调整援助工作。推进对外贸易预警点建设，建立健全贸易救济和贸易调整援助机制，帮助企业渡过难关。维护对外贸易良好秩序，加强知识产权保护 and 反不正当竞争执法，支持企业开展贸易摩擦应诉。（牵头单位：市商务局；配合单位：市司法局、市市场监管局、市贸促会）

5.加强国际物流保障。引导船公司增加宁波口岸运力供给。（牵头单位：宁波舟山港集团；配合单位：市交通局、市口岸办）鼓励本地重点外贸企业与船公司建立直接合作关系，签订长期合作协议。（牵头单位：市商务局；配合单位：市口岸办）支持金融机构在风险可控前提下，向符合条件的小微外贸企业提供针对国际物流的普惠性金融支持。（牵头单位：市地方金融监管局；配合单位：市商务局、人行市中心支行、宁波银保监局）推进口岸数字化，加快“甬e通”平台建设。强化口岸诚信体系建设，发挥航运物流服务行业协会作用，促进行业自律，规范企业收费行为。（牵头单位：市口岸办；配合单位：市商务局、市大数据局）

6.加强外贸人才队伍建设。加大国际贸易人才招引和培育力度，鼓励企业通过并购、合作等方式引进高层次国际贸易专业人才和团队。（牵头单位：市商务局；配合单位：市委人才办）强化外贸领域专业技术培训，支持我市高校和企业共同培育国际贸易复合型人才。（牵头单位：市教育局；配合单位：市商务局）进一步稳定外贸领域就业，落实好各项减负稳岗扩就业政策措施，做好对纺织、服装、家电等劳动密集型外贸企业的用工指导和服务工作。（牵头单位：市人力社保局；配合单位：市商务局）

四、组织实施

（一）强化组织保障。各地各相关部门要认真按照国家、省市有关决策部署，积极稳妥做好跨周期调节，推动外贸企业稳预期、保订单，切实为外贸企业纾困解难，多措并举稳定我市外贸基本盘。市出口专班要统筹推进跨周期调节稳外贸重点任务，定期研究稳外贸工作进展，协调解决相关问题。

（二）强化政策支持。新增一定规模的财政资金用于培育外贸新优势、促进外贸高质量发展工作。鼓励各地结合自身实际，在资金支持等方面出台配套举措。对落实各项稳外贸政策措施、推动外贸高质量发展、促进外贸稳增长成效明显的区（县、市）和开发园区，给予一定的政策倾斜和激励。

（三）强化宣传推广。不断总结推广外贸创新发展好经验、好做法。加强舆论引导，积极营造鼓励创新、充满活力、公平规范的良好氛围，促进我市外贸持续健康发展。

宁波市人民政府办公厅

2022年5月23日

关于支持稳外贸稳外资十条措施的通知

浙政办发〔2022〕44号

为深入贯彻落实国务院关于稳住经济大盘部署要求，在落实好我省减负纾困助力中小微企业发展的基础上，进一步解决外贸外资企业在人员出入境、要素保障等方面的突出问题，提出如下政策举措。

一、保障商务人员出入境证件应发尽发、能发快发

在疫情常态化防控条件下，落实外贸企业白名单管理机制，引导各地出入境管理部门开设商务人士服务专窗，实行“一对一”、24小时服务，实现商务人员出入境证件应发尽发、能发快发。落实外籍人员来华邀请政策，优化办理外国客商来华签证邀请函，为来浙从事投资、创业、科研、经贸等活动的境外人员提供停留居留便利。（责任单位：省公安厅、省商务厅、省外办。列第一位的为牵头单位，下同）

二、组织商务包机和定期航班畅通商务人员出入境通道

加大对境外参展、海外营销、来浙采购、境外投资等商务人员出入境的支持力度，组织实施商务包机，推动增加定期航班航线和班次，加强对商务包机和定期航班的政策支持。（责任单位：省商务厅、省财政厅、省交通运输厅、民航浙江安全监管局、省机场集团）

三、鼓励企业以“代参展”等新模式开拓市场

出台新一批省级重点类展会目录，重点支持境外专业展会不少于 50 场，支持企业以“代参展”等多种方式开拓国际市场，帮助企业抓住国际展会回暖机遇，实现应展尽展、全力促展。（责任单位：省商务厅、省财政厅）

四、加大国际海运物流纾困力度

通过“四港”云平台，面向省内中小微外贸企业直接投放不少于 5 万个标箱的平价舱位，积极化解订舱难、运费高等问题。提升港口作业效率，落实国家减并港口收费等相关规定，提高海运相关环节收费透明度。（责任单位：省交通运输厅、省财政厅、省商务厅、省海港集团）

五、加大信保支持力度化解外贸企业接单风险

进一步扩大出口信用保险覆盖面，力争实现出口额 500 万美元以下企业全覆盖，鼓励各地结合实际提高短期信保保费扶持比例至 80%（单家企业最高不超过 500 万元）。加强对我省重点产业链供应链的链式承保支持，加大订单被取消等出运前风险保障力度。（责任单位：浙江银保监局、省财政厅、省商务厅、出口信用保险浙江分公司）

六、建立重大外资项目要素保障协调机制

重点支持制造业、“卡脖子”技术领域鼓励类重大外资项目，对在谈项目，由省招商引资工作领导小组认定，并报经省扩大有效投资重大项目协调例会审定后，承诺由省级给予项目用地、污染物排放等要素的协调支持。对落地实施项目，优先纳入省重大产业项目用地保障机制。鼓励地方“十四五”能耗指标跨年度、跨地区统筹使用。对符合环境准入条件的项目，在保障区域环境质量达到相关要求基础上，由省和地方统筹给予污染物排放指标调剂倾斜；确有困难的，可申请在省级排污储备量中协调解决。总投资 1 亿美元以上项目推荐列入商务部重点外资项目工作专班计划，总投资 10 亿美元以上项目推荐列入国家重大外资工作专班计划。（责任单位：省发展改革委〔省能源局〕、省自然资源厅、省生态环境厅、省商务厅）

七、鼓励外资企业在浙设立地区总部或研发中心

切实落实外资研发中心相关税收优惠政策。对新认定的跨国公司地区总部和外资研发中心等功能性机构，分别给予一次性开办支持。符合条件的外资研发中心，根据核定的研发投入金额，按一定比例予以一次性奖励。支持符合条件的外资企业参与我省各类科技计划，承担科研攻关任务，并与我省创新主体开展联合研发合作。（责任单位：省税务局、省科技厅、省财政厅、省商务厅）

八、建立重大外资项目服务直通车机制

建立省领导与跨国公司负责人联系机制，对世界 500 强等龙头企业的重大投资项目，搭建省领导与企业高层直接沟通交流的绿色通道，推动项目落地。（责任单位：省政府办公厅、省商务厅）

九、多举措降低外贸外资企业融资成本

用足用好进出口银行浙江省分行外贸产业链贷款专项资金，引导商业性银行适当下调贷款利率、增加贷款额度。发挥政府性融资担保机构支持作用，积极为外贸小微企业提供担保服务和优惠费率。拓展政府性融资担保支持小微企业汇率避险政策服务对象，将符合条件并具有结售汇需求的个体工商户和外贸综合服务企业纳入支持范围。运用再贷款、再贴现、普惠小微贷款支持工具等，引导金融机构加大对符合条件外贸企业的支持。差异化定制金融产品和服务，盘活外资企业各类资产，通过“担保+信贷”“保险+信贷”等方式，提高授信金额。对因疫情影响导致还款暂时困难的外贸外资企业，视情合理给予贷款延期、展期或续贷安排，不得盲目抽贷、断贷、压贷，不得随意下调企业信用等级和授信额度。

（责任单位：人行杭州中心支行、省商务厅、省地方金融监管局、浙江银保监局、进出口银行浙江省分行）

十、推进国际贸易与投资结算便利化

实施新型离岸国际贸易结算便利化举措。指导银行机构及时将优质外资企业纳入跨境人民币业务优质企业名单，提升外资企业跨境贸易投资人民币结算便利化水平。支持非金融企业多笔外债共用一个外债账户和在线申请办理外债登记。支持高新技术和“专新特精”企业在一定额度内自主借用外债。开展本外币一体化资金池试点，便利大型跨国企业统筹使用跨境资金。（责任单位：人行杭州中心支行、浙江银保监局）

浙江省人民政府办公厅

2022 年 7 月 9 日

关于明确进出口货物税款缴纳期限的公告

海关总署公告〔2022〕61号

为加强海关税收征管，进一步做好纳税服务，现将进出口货物税款缴纳有关事项公告如下：

一、海关制发税款缴纳通知并通过“单一窗口”和“互联网+海关”平台推送至纳税义务人。

二、纳税义务人应当自海关税款缴纳通知制发之日起15日内依法缴纳税款；采用汇总征税模式的，纳税义务人应当自海关税款缴纳通知制发之日起15日内或次月第5个工作日结束前依法缴纳税款。未在上述期限内缴纳税款的，海关自缴款期限届满之日起至缴清税款之日止，按日加收滞纳税款万分之五的滞纳金。

三、纳税义务人自行打印的版式化《海关专用缴款书》，其“填发日期”为海关税款缴纳通知制发之日。

四、本公告自印发之日起施行。海关总署公告2017年第45号与本公告不一致的，以本公告为准。海关总署公告2018年第117号同时废止。

特此公告。

海关总署

2022年7月15日

关于废止部分规章的决定

海关总署第258号令

根据工作实际，现决定废止1985年1月10日海关总署〔1984〕署货字1089号文发布的《海关对长江驳运船舶转运进出口货物的管理规定》，1985年12月13日海关总署〔1985〕署货字第1097号文发布、根据2018年11月23日海关总署令第243号修改的《〈海关对长江驳运船舶转运进出口货物的管理规定〉实施细则》，1986年7月3日海关总署〔1986〕署货字第671号文发布的《中华人民共和国海关对我国兼营国际国内运输船舶的监管规定》，2003年12月30日海关总署令第106号公布、根据2005年12月30日海关总署令第141号、2010

年 11 月 26 日海关总署令第 198 号、2012 年 3 月 30 日海关总署令第 206 号修改的《中华人民共和国海关关于执行〈内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排〉项下〈关于货物贸易的原产地规则〉的规定》，2003 年 12 月 30 日海关总署令第 107 号公布、根据 2005 年 12 月 30 日海关总署令第 142 号、2010 年 11 月 26 日海关总署令第 198 号、2012 年 3 月 30 日海关总署令第 207 号修改的《中华人民共和国海关关于执行〈内地与澳门关于建立更紧密经贸关系的安排〉项下〈关于货物贸易的原产地规则〉的规定》，2006 年 8 月 30 日海关总署令第 151 号公布、根据 2010 年 11 月 26 日海关总署令第 198 号、2014 年 9 月 30 日海关总署令第 224 号修改的《中华人民共和国海关〈中华人民共和国与智利共和国政府自由贸易协定〉项下进口货物原产地管理办法》，2008 年 9 月 28 日海关总署令第 175 号公布、根据 2010 年 11 月 26 日海关总署令第 198 号修改的《中华人民共和国海关〈中华人民共和国政府和新西兰政府自由贸易协定〉项下进出口货物原产地管理办法》。

本决定自公布之日起生效。

海关总署

2022 年 7 月 31 日

◎ 经贸论坛

跨境电商“优等生”宁波 ——如何从制造出海 走向品牌出海？

在宁波这座“外贸万亿之城”，以跨境电商为代表的新业态，正成为外贸重要的增长极。中国国际经济交流中心副理事长黄奇帆曾指出，到2035年，中国进出口贸易额的50%有望通过跨境电商完成。

在跨境电商方面，近年来宁波一直是全国的“优等生”，跨境进口单量连续四年全国第一，也是全国首个跨境电商零售进口破千亿城市。目前，宁波已有60家以上的企业在全世界23个国家和地区建设经营海外仓205个，总面积达312.4万平方米，海外仓面积占全国的六分之一。

跨境电商的发展，推动中国企业从制造出海向品牌出海转型，而物流、仓储、配送等环节，正是跨境电商的基础设施。今年，面对国际形势动荡、海外购买力因通货膨胀而下滑等压力，跨境电商的“宁波模式”如何行稳致远、助力中国品牌走向世界？

近日，本报邀请了乐歌人体工学科技股份有限公司董事长项乐宏、市商务局跨境电商处处长林维忠、浙大宁波理工学院商学院党委书记兼执行院长林承亮、中国信保宁波分公司业务管理处处长薛可体，一起聚焦探讨“跨境电商‘优等生’宁波，如何从制造出海走向品牌出海”。

一问：宁波凭借哪些优势，一跃成为全国跨境电商“优等生”？

林维忠：宁波是全省乃至全国跨境电商发展的主阵地，总体竞争力位居“第一方阵”。去年，商务部首次对全国105个跨境电商综试区建设进展进行评估，宁波的评估结果为“成效明显”，综合排名“第一档”。宁波的跨境电商之所以能快速发展，一方面是因为培育了一批市场敏锐性高、创新突破能力强的跨境电商企业。另一方面则得益于政府部门更新观念、包容审慎，制定接地气、利发展、有力度的政策，以有为的政府举措持续激发有效的市场力量。

近年来，宁波在仓储物流搭建和品牌出海方面，开展了全国领先的模式创新、业态创新：一是跨境电商仓储物流设施建设创新。宁波在海关特殊监管区域规划

建设跨境电商出口前置仓、全球中心仓等基础设施，推动宁波舟山港集团、中基、乐歌、豪雅等龙头企业联合开发梅山国际供应链创新服务平台跨境贸易数智枢纽港，打造跨境电商国内出口前置仓“一站式”服务平台。二是“外综服+跨境电商”业务融合创新。宁波跨境卖家是用“外贸人”的思维做跨境电商，而以广州、深圳为代表的华南卖家则是用“电商人”的思维来做。宁波培育和打造了中基惠通、世贸通、宁化通、华艺艺路优等一批外贸综合服务平台，叠加供应链金融、跨境物流、海外仓一件代发等综服平台业务，帮助更多中小卖家拓展海外市场。三是运用独立站品牌出海创新。跨境电商独立站拥有独立域名、空间、页面且不从属于任何平台，可多纬度、全渠道拓展网络市场，带动制造出海、品牌出海。去年，全市有 16 个品牌获评浙江跨境电商出口知名品牌，占全省总数的 18%。

林承亮：宁波跨境电商之所以一直走在全国前列，另一个重要因素在于“政府不是带着企业走，而是陪着企业走”。宁波从制造业和外贸转型的实际出发，在跨境电商发展的每个阶段“对症下药”，及时推出企业最需要的创新举措。例如，在跨境电商刚刚兴起的时候，海关通关是最重要的，所以当时宁波相关政府部门的研究重点是通关便利化；通关问题解决了，如何保障企业以较低的风险“走出去”成为当务之急，所以政府服务的重点转向鼓励企业到大型电商平台开店、建设海外仓，形成“跨境电商+海外仓”出海的“宁波模式”。

二问：借道跨境电商，宁波企业如何实现品牌出海？

项乐宏：跨境电商是中国外贸企业转型升级的必然趋势。当前，全球化面临严峻挑战，国内的土地、劳动力等要素成本抬升，人口老龄化加速，高等教育普及率提高。倒逼之下，中国企业想要摆脱对传统贴牌代工的依赖，必须增加单位要素的产出，创造更高的附加值。比如一张乐歌电动升降桌，如果以 FOB 模式出口，它的价格大概是 150 美元，但如果通过跨境电商独立站做自主品牌，就能卖到 500 美元。也就是说，跨境电商能延伸中国外贸的价值链，从而适应时代变化，为赡养老人提供更多资金来源，为大学毕业生提供研发设计、智能制造、数字营销等高质量就业岗位，助力社会经济高质量发展。

当然，企业要想通过跨境电商实现品牌出海，离不开海外仓这一基础设施。有了公共海外仓，企业可以根据销售节奏合理备货，兼顾发货效率与库存成本、物流成本。但海外仓是重资产运营，中小企业无法负担巨额成本，也缺乏海外的团队资源和运营经验。在这样的背景下，作为上市公司、龙头企业的乐歌勇敢地站出来，借助自身优势及多年的海外仓运营经验，搭建公共海外仓服务平台，做

中小外贸企业想做却没有能力做的事情，降低出海成本，做到“美美与共，共生共荣”。同时，品牌出海的关键是在用户心中建立认知，以更经济的手段让更多目标用户知晓品牌、感受美好、建立信任，让销售自然而然地发生，通俗地讲就好比“先恋爱后结婚”。

薛可体：以乐歌为代表的跨境电商海外仓出口模式意义重大，是中国制造、中国品牌直接面向海外消费者的一次重大营销变革。现在，宁波的海外仓主要布局在欧美发达国家，未来我们会在 RCEP 国家、中东欧地区甚至非洲国家看到宁波的海外仓。当然，海外终端市场既是一片蓝海，也是一片暗流涌动、瞬息万变的深海。这需要金融机构进行变革和创新，不断满足跨境电商、海外仓企业对于金融支持的新需求。

林承亮：跨境电商不仅仅是销售渠道的变革，其最核心的价值是建立企业与用户的直接连接，让企业精准掌握用户需求的变化，并把企业对产品的理解直接投射至目标用户，形成品牌定位。宁波企业要系统性地从产品出海转向品牌出海，除了海外仓外，还有三个方面很重要：一是要进行产品变革。不能简单地把传统外贸产品照搬到线上去卖，而是要让用户参与企业产品开发和创新。原先做产品出海是“物以类聚”，关键是降低成本和价格，现在做品牌的关键是“人以群分”，从用户体验出发进行产品构建。二是要进行渠道变革。要逐步摆脱对大型电商平台的单一依赖，学会“两条腿走路”，建立自身可以掌控的独立网站，避免因平台规则变动而遭遇严重打击。三是要进行营销变革。要学会数字营销，建立自己的“流量池”，向海外消费者讲好品牌故事。这方面，国内电商企业已经走在前面，大量企业通过抖音、小红书、B 站、私域流量等进行引流推广。国外用户不一样、规则不一样、渠道不一样，要研究新的“打法”。

三问：穿越周期，宁波跨境电商何以行稳致远？

项乐宏：2020 年新冠疫情暴发以来，跨境电商历经两年的突飞猛进，逐渐走向激烈的存量竞争，不少从业者面临海运价格上涨、供应链动荡、货物积压等问题，但乐歌却在人们认为最困难的时候保持业绩增长。在此，我给中小企业提出以下几条建议：首先，品牌出海走到现阶段，必须从低价优势过渡到品质优势，从铺货模式走向专精路线。产品力是“1”，后面的营销力是“0”，如果产品不好，怎么营销都没用。其次，5G 时代是一个“去中心化”的时代，必须建立多方渠道，用好海外社交媒体。一个产品设计出来要有话题感、有应用场景，让用户或粉丝发朋友圈时能凑满“九宫格”。第三，企业必须告别“灰色地带”，走

向合规。去年的亚马逊“封店潮”对乐歌没有影响，说明走得稳、走得正才能走得远。第四，中小企业要抱团出海，产品之间可以做交叉营销，比如卖帐篷的和卖移动电源的，可以是同一批客户、同样的场景。第五，我们要发力“双循环”，做品牌的道理是相通的，把国外生意做好了，国内也能做好。最后，建议用好宁波的地理优势，宁波背靠世界集装箱吞吐量第三大港，有1万多家规上工业企业，还有全国领先的扶持政策，是跨境电商企业“借船出海”的理想之城，宁波有能力、有条件打造中国跨境电商第一城。

林维忠：我们常说“政府搭台，企业唱戏”。近年来，宁波持续出台了74项跨境电商便利化举措和148项促进全市跨境电商发展的政策，支持跨境电商高质量发展。一是推进监管政策创新。宁波在全国率先实现跨境电商B2C进出口、B2B出口、B2B2C出口等业务模式全覆盖，创新跨境电商进口“网购保税+线下自提”“保税仓+直播”“保税展示+跨境电商”等零售新模式，打造高能级创新型跨境电商枢纽中心；二是推进扶持政策创新。加强产业、贸易、科技、金融等领域对跨境电商的政策引导，重点支持跨境电商服务体系和海外营销体系建设；三是推进服务政策创新。持续推进“一站两仓”新型外贸基础设施建设，编制跨境电商领域多项国家标准及多项行业团体标准，如海外仓运营管理团体标准的编制。

薛可体：作为政策性金融机构，中国信保宁波分公司不遗余力地支持企业通过海外仓出口。去年4月，我们在全中国首创推出针对跨境电商的“易跨保”综合服务方案。今年前7个月，“易跨保”累计承保金额突破4.5亿美元，实现融资增信1.7亿元。“易跨保”项下6种应用场景均成功落地，其中“乐歌海外仓”模式是该方案的一大特色。具体来说，“易跨保”具有以下特点：一是为海外仓提供海外投资保险。中国信保宁波分公司将广泛应用于各类海外投资和“一带一路”项目的海外投资保险应用在乐歌海外仓，此举为全国首创。包括乐歌在内，我们已累计支持总面积16万平方米的16个海外仓项目；二是为海外仓仓储物流服务提供出口信用保险。海外仓企业在服务广大中小外贸企业过程中，先提供服务后收取费用，存在一定的应收账款风险。中国信保的支持，有效提升了乐歌等龙头企业的市场竞争力，增强了它们支持中小企业出海的底气；三是为海外仓建设、运营提供融资和增信支持。中国信保帮助企业获得了长周期、低成本融资，有效缓解企业资金压力，为宁波的跨境电商出海之路保驾护航。（宁波日报 08-25）

从产品出海到品牌出海 跨境电商创新模式迭出

在全球电商持续高速发展的背景下，中国跨境电商品牌出海风劲帆稳，迎来了发展的黄金时代。

数据显示，2021年，中国跨境电商规模达到1.9万亿元，同比增长18.6%，占进出口总额的4.9%，而跨境电商出口额占跨境电商进出口总额的77.5%。出口跨境电商已成为中国“稳外贸”的支持动力。

那么，机遇当前，中国跨境电商品牌出海还需要何种助力？在近日由中国服务贸易协会主办的中国跨境电商50人论坛助力跨境电商品牌出海（佛山）交流对接会上，来自一达通、亚马逊全球开店、福建陆地港集团等企业代表从平台、物流多个领域分享了各自的观点和经验。

“数字化是中国外贸高质量发展的战略机遇。中国外贸高质量发展，衡量标准是进出口收益提升，途径是产业与服务升级，载体是数字化服务平台，保障是市场与制度创新。”玉湖冷链高级顾问、一达通创始人肖锋在以“数贸集栈，品牌出海的创新模式”为主题的演讲中如是说。

在肖锋看来，在贸易数字化背景下，数贸集栈的模式将成为助力品牌出海的一大利器。所谓“数贸集栈”，即以数字化交付履约服务平台（外贸综合服务平台）为支撑，集合品牌供应（厂）商，在海外主要货物贸易目的国设立涵盖本地化营销中心、交付履约中心、增值服务中心为主要功能的数字化、共享式贸易服务货栈。

“数贸集栈是基于数字化国际贸易体系而生成的跨境贸易商业模式创新，集合了贸综服平台与海外仓特点的数字化贸易新业态。”肖锋说，其将成为推动全球供应链与价值链变革的重要途径之一，旨在让全球贸易本地化、小企业享受大服务。玉湖冷链旨在为国际-国内优质食品流通提供品质供给稳定、快捷流通的全产业链解决方案，是数贸集栈模式的典型代表。

在亚马逊全球开店华南战略拓展总监方卫看来，中国跨境电商品牌出海已经迎来黄金期，一方面，跨境电商发展带来了品牌跃升机遇。以美国市场为例，据亚马逊调研显示，疫情发生之后，57%的美国消费者有更多的线上购物行为，60%的美国消费者愿意在线上尝试新品牌。另一方面，经过开放40多年的发展，中

国制造和中国品牌日益成熟。尤其是 2018 年以来，中国全球化品牌在发达市场品牌力不断提升。有调查显示，20%的海外年轻人（18-34 岁）对中国 50 强品牌有认知。与此同时，越来越多的中国卖家的品牌意识正在崛起。以亚马逊平台卖家为例，93%的卖家表示非常清楚在平台上建立品牌的重要性。

据方卫介绍，为了助力中国品牌“全球出道”，2022 年，亚马逊全球开店推出新的品牌主张--共创全球品牌新格局，旨在通过全球创新和本地赋能两大引擎，推动中国卖家迈向全球价值链的更高处，打造具有长期价值的“全球品牌”，共同开拓“中国品牌出海的新时代”。此外，亚马逊还发布了多项举措，助力卖家纾困，推动产业增长，包括推动卖家高效拓展全球业务布局，帮助卖家管理跨境物流仓储成本，加速中国卖家打造全球品牌的步伐，以及提升卖家精细化运营能力，促进行业可持续发展等，最终实现助力传统 OED/ODM 企业转型和外贸高质量发展。

“后疫情时代，跨境电商发展将呈现三大趋势：一是新兴市场的购买力正在逐步提升；二是传统市场正在从低价、模仿策略走向性价比和自主知识产权产品的打造，市场也将进一步严打抄袭、伪劣产品等；三是中国制造和中国品牌正在加速出海，加速行业并购，买全球卖全球的时代已经到来。”在看好总体趋势的同时，福建陆地港集团总经理李子兴将自己的关注聚焦在了“数字化物流枢纽”上，他通过供需两端的和中国制造的竞争力，对跨境物流服务商数字化转型进行分析。他说，“传统出口跨境物流已从小包、专线慢慢增加了海外仓、快船等新兴业态，而未来更大的价值链将是在产业段，为产业集群出海提供一站式的综合物流解决方案。正是基于此，大型跨境物流企业正在逐步转化成有核心竞争力（专线、海外仓）且能提供多元化服务的综合物流服务商，以强而有力的数字化服务作为支撑，直接面向制造业、面向产业集群提供有竞争力服务的产品。”

据悉，中国跨境电商 50 人论坛作为整合国内跨境电商全产业链的平台，为地方政府和企业、品牌与平台之间搭建合作桥梁，打通从产品出海到品牌出海的路径，更好地服务跨境电商发展。（国际商报 07-07）

“世界工厂”东南飞？中国外贸优势可证

越南等东南亚国家是否有能力取代中国成为新的“世界工厂”？这是今年上半年海外舆论关注的焦点话题之一。“难以取代”成为业界共识。

跨境产业链作为国际大分工体系下，经济活动在产业上下游和区域国别间所形成的生产关系，自第一次工业革命以来就不断演进与变迁。新冠肺炎疫情的蔓延与愈发复杂的国际局势，加速了新一轮跨境产业链转移的总体进程。

阿里研究院跨境电商研究中心在 2022 年中国国际服务贸易交易会上发布的《数字贸易时代我国跨境产业链变迁及新比较优势研究报告》显示，多向迁移、非经济因素扰动以及分化式转移成为全球新一轮跨境产业链变迁的特征。在此背景下，虽然目前越南产业链与中国跨境产业链竞争关系与互补关系并存，但仍难以取代中国在全球价值链中的重要地位。此外，数字贸易时代中国跨境产业链正在迎来新比较优势建立的重要机遇期。

东盟国家：产业发展呈现结构性调整

根据新一轮跨境产业链变迁的特征，首先，跨境产业链转移方向由单向变为多向。一方面，服装鞋帽等劳动密集型产业转向东南亚国家；另一方面，出现了“近岸迁移”以及部分高端制造产业向发达国家回流的情况。其次，存在非经济因素扰动的被动性变迁成分，价值链供应链可能弱化甚至背离传统产业转移的效率原则，“友岸外包”“近岸外包”的现象也在出现。最后，产业链出现上下游分化式变迁，一改传统全链路变迁范式，行业细分与生产环节细化程度不断提高。

阿里巴巴国际站自 1999 年成立以来，已覆盖 41 个行业，面向全球 200 多个国家和地区的 2600 万商家开展跨境业务。通过分析 2019 年至 2022 年阿里国际站上服装、消费电子等重点行业的上下游产品出口情况，报告发现，阿里国际站对东南亚国家服装、消费电子上下游产品出口曾在多个时期发生明显分化。例如，2020 年二季度至 2021 年一季度对东南亚服装中间品出口快于成品，消费电子产品 2019 年就已出现近似情况。

阿里研究院副院长、阿里跨境电商研究中心主任欧阳澄认为，中国企业在国际站平台对东南亚国家服装、消费电子上下游产品出口的增速分化，在一定程度上反映了当地国家产业发展的结构性调整，即中间品与原材料日益成为自华进口的重要产品。结合中国海关一般贸易数据，2021 年中国对东盟 10 国出口纺织品

491.2 亿美元，同比增长 24.9%，远超对美国 4% 的同比增速。其中，以纺织织物、纱线为代表的服装中间品和原材料占比超过八成。

报告同时显示，2017 年-2021 年，国际站向主要国家出口的平均增速均保持高位运行状态。其中，向美国、韩国出口的平均增速超过平台整体增速水平，欧美等发达国家和地区仍然是中国跨境电商出口的主要市场。但纵向对比近年来国际站对各国出口增速可以发现，东盟国家成为近年来国际站出口表现最为抢眼的高增长市场，其中 2021 年国际站对马来西亚、印度和菲律宾的出口增速分别提高了 42%、32% 和 30%。

中国：在全球价值链的地位难被取代

中国社会科学院世界经济与政治研究所此前发布的研究成果显示，越南产业中，53% 与中国国内产业形成一般性生产地转移等竞争关系，42% 与中国国内形成跨境价值链贸易等互补关系。但从中国产业全口径看，中国对越南仍具有压倒性的产业优势。

“调研结果显示，当前中国服装行业具有占全球超七成的原材料产地优势，拥有国际领先的纺纱、织布、印染自主技术装备优势，以及基于完整链路体系的柔性供应与小单快返生产能力。” 欧阳澄表示，叠加消费电子行业可实现的“1 小时零部件配套圈”能力等，使得越南等东南亚国家难以取代中国在全球价值链中的重要地位。

借助海关统计数据，将国际站跨境电商出口与一般贸易出口的同类型产品进行对比，透露出更多信息。2019 年一季度至 2022 年二季度，海关一般贸易中的服装原材料出口平均增速（42.2%）高于服装成品出口的平均增速（10.4%），两者出口的平均增速差为 31.8%，存在分化走势。

同期，国际站的服装原材料出口平均增速（45.2%）与海关一般贸易出口增速接近，但服装成品出口增速（22.8%）明显快于海关一般贸易出口增速，两者的增速差（22.4%）小于海关数据的一般贸易出口水平。消费电子行业的对比情况则更加突出。

可见，对于服装和消费电子类产业，通过跨境电商线上出口的产业链分化程度，弱于一般贸易以线下为主要出口形式的产业分化程度。此外，报告研究发现，以国际站为代表的跨境电商模式可在一定程度上帮助商户缓解因原材料、劳动力等成本和价格上升而带来的冲击。

“从实践看，以阿里国际站为代表的跨境电商平台具备更完整的新基建商贸基础设施，拥有全流程的跨境数字服务体系，沉淀了跨境商贸市场洞察研判工具，搭建起商贸市场主体诚信评估体系等，能够帮助中国外贸企业不断提升数字化能力，增强出海的确定性，从而建立起在数字时代跨境贸易的新比较优势。”欧阳澄认为，全球贸易数字化的转型为中国跨境产业链新比较优势的建立提供了土壤和契机。中国跨境电商平台的先行实践和能力储备将为中国更多产业参与国际竞争合作、加快全球化布局提供重要支撑，同时为中国构建新发展格局和实现高质量发展贡献积极力量。（国际商报 09-20）

稳外贸，看中国信保这份半年报

4451.3 亿美元！近期公布的中国出口信用保险公司上半年承保金额充分彰显了政策性保险支持稳外贸、稳经济大盘取得的显著成效。

今年以来，面对异常复杂的国际环境和超出预期的国内疫情，中国信保拿出开局即冲刺的劲头，迅速把思想和行动统一到党中央、国务院决策部署上，充分发挥政策性作用，在攻坚数字化转型中进一步提高服务水平，力保出口、服务共建“一带一路”。

国内疫情多点散发，长三角、珠三角等外贸重点地区均受到不同程度的影响。

3 月底，上海康耐特光学有限公司一家合作几十年的巴西买家因自身经营问题无力支付货款。4 月 13 日，康耐特提交了索赔申请。4 月 27 日，康耐特便收到了中国信保的赔付通知书。

“当时企业正在抗疫闭环经营，买家拖欠货款无异于雪上加霜。从收到索赔申请到落实赔付，我们仅用了 14 天，极大地缓解了企业的经营压力。”中国信保有关负责人介绍说。

为支持外贸企业应对新冠肺炎疫情影响，中国信保上海分公司与上海市商务委联合推出了助企抗疫、稳外贸、护民生的“五个确保”十项措施。据介绍，今年四五月份，中国信保受理了 237 家上海企业 10505 笔、共 10.9 亿美元出口，同意 60 余家无法支付保费的企业先行投保，15 家企业享受了理赔绿色通道服务。

为促进外贸保稳提质、助企纾困，今年以来，从中央到地方密集出台了一系列措施，据不完全统计，约有 80 项措施将“出口信用保险”纳入其中。

6 月 15 日，中国信保召开了助力稳外贸、稳经济大盘工作部署会议，先后研究出台了《贯彻落实推动外贸保稳提质助力扎实稳住经济的政策措施》和《出口贸易险稳外贸专项承保服务支持措施》，与今年已出台的其他政策措施共同形成一整套政策“组合拳”，为出口企业保订单、保市场、降成本提供有力保障。

据了解，中国信保上半年实现承保金额 4451.3 亿美元，同比增长 11.8%；支付赔款 7.3 亿美元，增长 17.0%；服务客户 16.4 万家，增长 15.2%，其中新增客户增长 111.7%；短期险实现融资增信保额 1259.5 亿元，增长 33.2%；支持对“一带一路”相关国家出口和投资 951.2 亿美元，增长 13%；出口信用保险承保金额占中国出口总额的比重达 21.8%，为稳外贸、稳经济大盘作出积极贡献。

据中国信保统计，上半年，短期出口信用保险支持中小微企业 14 万家，承保金额 1040 亿美元，增长 8.4%；小微业务平均理赔结案时间和平均费率分别下降 13.4%和 23.7%。

含金量十足的成绩单背后，饱含着中国信保支持中小微企业纾困解难的决心和努力。

为了加强普惠金融支持，中国信保不断优化承保理赔条件，持续强化对专精特新“小巨人”企业、制造业单项冠军企业等清单内中小微企业的承保支持，着力解决小微企业融资难、融资贵问题，升级迭代资信导航仪等数字化服务，建强用好“单一窗口”数据生态。

以外贸大省福建为例，2020 年，中国信保在福建首创“单一窗口+出口信保”统保平台，通过普惠性出口信用保险助力福建省小微企业开拓国际市场。今年上半年，中国信保进一步扩大政策受惠面、降低企业成本，支持福建省小微企业超 4200 家，承保金额超 30 亿美元，受惠企业数量及承保规模为历年最多、最大。

当前，中国信保以“强小微优服务”为主题的第三届小微客户服务节火热开展，重点聚焦服务支持“专精特新”小巨人企业，通过强化组织领导、加强政府合作以及银保合作，为优质中小微企业成长赋能。同时，中国信保以“送培训”“送融资”“送服务”“送体检”“送案例”的新“五送”活动为主轴，注重拓展信保项下贸易融资合作，提供更多选择助力企业融资兴贸。

“中国信保深入实施保障产业链供应链行动，通过采取一系列有力举措，积极助力产业链供应链循环畅通。”中国信保党委副书记盛和泰将中国信保产业链供应链支持政策概括为三个“聚焦保障”：聚焦保障产业链市场主体、聚焦保障产业链重点领域、聚焦保障产业链运行安全。

一系列有力措施取得了实实在在的效果。前六个月，中国信保支持电子信息、家电、整车工程机械、生物医药、新能源、纺织服装以及现代农业在内的7条重点产业链出口1896.8亿美元，增长12.7%。

围绕助力企业培育新的业务和利润增长点，中国信保支持外贸企业积极开发新客户、新市场。中国信保还积极支持产业链客户扩大对多元化市场、“一带一路”沿线国别、RCEP国别的出口，帮助企业应对地缘冲突影响，既做到“稳链”，也实现“纾困”。

近日，中国信保联合建设银行作为广西壮族自治区一家整车产业链龙头企业办理了全区首单福费廷保单融资业务，投放71笔共4800万美元融资，帮助企业快速回笼向RCEP国家出口销售的应收账款，增强企业拓市场、拓生产、拓客户的信心，为企业发展注入强劲动力，助力企业加速融入RCEP。

据记者了解，中国信保目前正在开展RCEP国家贸易信用环境研究，构建具有信保特色的贸易环境风险监控体系，并将于年内择时面向社会发布研究成果。

（国际商报 08-04）

○预警信息

IEC 发布自动电气控制标准

2022年9月19日，国际电工委员会（IEC）发布标准 IEC 60730-1:2022《自动电气控制 - 第1部分：通用要求》，IEC 60703-1:2022 标准适用于在家用器具和类似用途的设备内、设备上使用，或与之相关的自动电气控制装置。该标准适用于：

- 自动电气控制装置的固有安全性；
- 自动电气控制和安全相关系统的功能性安全；
- 当发生产品性能会损害受控系统的整体安全和性能的情况时（例如：EMC现象的影响），对这种情况的控制；
- 与设备安全有关的操作值、操作时间和操作顺序。

该标准规定了在设备内、设备上使用或与设备相关的自动电气控制装置的构造、操作和测试要求。（厦门 WTO 工作站）

IEC 更新家用和类似用途热泵、空调器和除湿机标准

2022年9月5日，国际电工委员会（IEC）发布了 IEC60335-2-40，家用和类似用途电器的安全第 2-40 部分：热泵、空调器和除湿机的特殊要求新版本，涉及热泵、生活用热水热泵和空调的安全性，包括电机压缩机以及循环风机盘管、除湿机（带或不带电机压缩机）、电热泵和部分装置。单相器具额定电压不超过 300 V，多相器具额定电压不超过 600 V。本文件不适用于（1）用于加热和冷却设备的加湿器(IEC 60335-2-88)；（2）专门为工业加工而设计的器具；（3）准备用于某些特殊条件下的器具，例如，存在腐蚀或爆炸性气体（灰尘、蒸汽或煤气）的地方。

此次发布的第七版标准将取代 2018 年出版的第六版标准。本标准主要变更的内容如下：（1）第 1 条：将电热泵添加到范围内，并将单相器具的额定电

压增加到 300 V；（2）第 7 条：修订了设备和包装上的标记要求，包括最小占地面积的符号和修改易燃制冷剂的符号以符合 ISO 817 的安全组；（3）第 11 条和第 19 条：重组以符合第 1 部分并增加了对补充空气加热器的要求；（4）第 13 和 16 条：修改了固定式 I 类电动器具的漏电流要求；（5）第 21 条：增加了颗粒泡沫材料的要求，修改了运输试验的要求；（6）第 22 条：取消了对具有多个制冷系统的器具的制冷剂充注总量的限制，并修订了对避免火源、泄漏检测系统、安全截止阀和颗粒泡沫材料的要求；（7）第 23 条：增加了避免电线与制冷剂管道接触的要求；（8）第 24 条。（厦门 WTO 工作站）

IEC 发布家用电器产品信息属性标准

2022 年 8 月 26 日，国际电工委员会（IEC）发布标准 IEC 63237-1:2022 PRV 《家用和类似用途电器-产品信息属性-第 1 部分：基本原则》的预发布版本。IEC 63237-1:2022 标准为家用电气器具的说明规定了一种标准化方法。

该标准目的在于：

通过公布类别为消费者和供应商定义一种通用语言，类别由属性及属性特征来表现；

实现机器的电子数据交换（包括信息技术系统，见机器对机器通信部分 [M2M]）；

优化消费者和供应商之间的工作流程，以及优化他们本组织内的工程、开发和采购等流程；

为立法者提供一本字典；

降低交易成本。

该标准使用属性来描述家用电气器具，并且相关属性可在 IEC 公共数据字典（IEC CDD）中找到。此外，该标准还为产品的特定分类标准提供了规则、方法和通用数据结构，以及规定了如何在 IEC 61360 系列标准的基础上制作参照字典。（厦门 WTO 工作站）

澳大利亚修订食品标签通用标准

2022年9月20日，澳大利亚联邦公报发布 F2022C00936 号公告，修订澳新食品法典 1.2.1 号标准（即食品标签通用标准）。修订的主要内容包括：（1）规定食品标签上如有非英语语言，则其内容或信息不得与英语内容或信息相矛盾；（2）规定小包装食品标签警示用语字体高度不得小于 1.5mm，非小包装食品标签警示用语字体高度不得小于 3mm。该修订自政府公报发布之日起生效。（厦门 WTO 工作站）

美国强磁铁安全标准将于 10 月 21 日生效

为了减少儿童和青少年因吞食危险的小型高能磁铁而遭遇严重甚至危及生命的伤害，美国消费品安全委员会（CPSC）于 2022 年 9 月 7 日投票批准了一项新的联邦磁铁安全标准。

当高功率磁铁被吞下时，它们可以通过身体内部组织相互吸引，或吸引到其他能吸引磁铁的材料。这可能导致肠道穿孔、扭曲和/或堵塞、感染、血液中毒和死亡。新的强制性联邦标准要求某些磁铁产品中的松散或可分离的磁铁要么太大，无法吞咽，要么足够弱，以减少吞咽时的内伤风险；具体而言，如果磁铁适合在一个部件圆筒中，那么它们的磁通指数必须低于 $50\text{kG}^2\text{mm}^2$ 。

2014 年，CPSC 为磁铁组制定了强制性的联邦标准，这是受新标准约束的产品中最令人关注的部分。然而，美国第十巡回上诉法院在 2016 年推翻了该强制性标准。在法院的裁决允许继续销售磁铁套装后，磁铁摄入量和伤害上升。CPSC 估计，从 2010 年到 2021 年，有 26,600 起磁铁摄入事件在医院急诊室接受治疗，而且自 2018 年以来，案件每年都在上升。CPSC 知道有七起涉及摄入危险磁铁的死亡事件（包括美国以外的两起），这些事件中的大多数可能涉及磁铁套装。

新规则适用于设计、销售或打算用于娱乐、珠宝（包括儿童珠宝）、精神刺激、缓解压力或这些目的的组合，并含有一个或多个松散或可分离磁铁的消费品。它不包括仅向学校教育工作者、研究人员、专业人士和/或商业或工业用户出售

和/或分发的专门用于教育、研究、专业、商业和/或工业目的的产品。新规则不适用于 14 岁以下儿童的玩具，因为 CPSC 的强制性玩具标准（16 CFR 1250）已经涵盖了此类产品。（厦门 WTO 工作站）

美国对中国产 LED 灯实施召回

2022 年 9 月 22 日，美国 CPSC 宣布对中国产 LED 灯实施召回。

此次召回产品为底部有蓝色标签的 Miffy First LED 灯。产品约 12 英寸高，由硅胶制成，有一个兔子形状的白色外观，带有步进式调光器和 USB 充电器。产品底部的蓝色标签上印有型号 Mr.LED 11 或 Mr.LED 11A。被召回的产品于 2017 年和 2018 年生产，生产年份压印于灯右下脚的一个圆圈里（箭头右侧的 "7" 代表 2017 年，箭头右侧的 "8" 代表 2018 年）。此次召回也包括产品底部只有蓝色标签的型号。

产品在使用过程中会发热，有造成燃烧的危险。

此次召回的产品于 2018 年 7 月-2019 年 9 月在美国销售，售出约 1400 件，售价约为 100 美元。

截至目前，未有事故和人员伤亡报告。

CPSC 建议应立即停止使用该产品，并访问

<https://www.mrmaria.com/bluemodule> 以获得有关如何确定召回哪个 LED 模块的说明。在当地商店购买 Miffy First LED 灯的消费者，应把产品带至商店免费更换模块；在网上购买该产品的消费者（或零售商已不再营业），应拍摄一张该产品底部蓝色标签的照片和一张产品右下脚压印日期的照片，并将这两张照片连同他们的送货地址和电话号码电邮至 bluemodule@mrmaria.com 邮箱，以便免费获得升级的 LED 模块。（厦门 WTO 工作站）

英国更新食品标签要求

2022年9月20日，英国环境、食品和农村事务部与食品标准局（FSA）更新了食品标签要求，主要内容如下：（1）更新了“预包装食品包装或食品标签上注明企业名称和地址要求”和“英国脱欧标签更改要求”；（2）更新了牛肉、小牛肉和碎肉（山羊、绵羊、猪和家禽）关于原产地标识的要求；（3）更新了蜂蜜标识“过渡期”关于原产地标识的要求；（4）更新了混合纯橄榄油标签指南。上述更新自2024年1月1日起实施。（厦门WTO工作站）



华光电器

成为世界蒸汽清洁技术领导者

我公司成立于1985年，专业从事家用电器的设计和制造。目前，我们的主要产品是手持挂烫机、全尺寸挂烫机、蒸汽拖把和蒸汽清洁器。作为300多项国内外专利的拥有者，华光已经掌握了手持挂烫机、全尺寸挂烫机、蒸汽拖把、蒸汽清洗机的核心技术。公司总占地面积达30000多平方米。我们已经获得了ISO9001认证，并获得了GS、CE、ETL、UL和EMC等系列认证。



挂烫机



蒸汽清洁机



蒸汽健康



多功能蒸汽



全尺寸挂烫机



多功能熨烫

华光专业制造水平



制造优势

30年以上的OEM&ODM产品经验
专注于蒸汽技术
成本控制体系



产品优势

全系列的蒸汽产品系列
HG内部工业设计团队
拥有完善的模具件、塑料件、钣金件等自我
配套能力，掌握产品核心技术



专业服务

专业的国内外服务团队
丰富的大品牌服务经验
对客户的要求做出快速反应



质量控制

采用国际管理标准规范管理和先进挂烫机装
配生产流水线，配套完善的检验检测设备



研发能力

数十年来专注于蒸汽技术
丰富的蒸汽技术经验
创造性的技术发展



先进技术

取得多达300项国家、国际，涉及外观、实用
新型、发明的专利，掌握挂烫机核心科技

华光全球市场

华光的产品以优异的质量和最佳的性价比出口到欧美、东南亚以及非洲等几十个国家和地区，在全球市场有很高的知名度和占有率。



宁波市对外经济贸易企业协会 (宁波进出口商会)

NINGBO ENTERPRISES ASSOCIATION FOR FOREIGN ECONOMIC RELATIONS & TRADE
(NINGBO CHAMBER OF COMMERCE FOR IMPORT AND EXPORT)

地址：中国宁波市灵桥路190号 邮编：315000
电话：0574-87178076 87178197 E-mail:wqx@nbeafert.cn
传真：0574-87327997 http://www.nbeafert.cn

