浙江宁波外贸企业积极布局国内市场

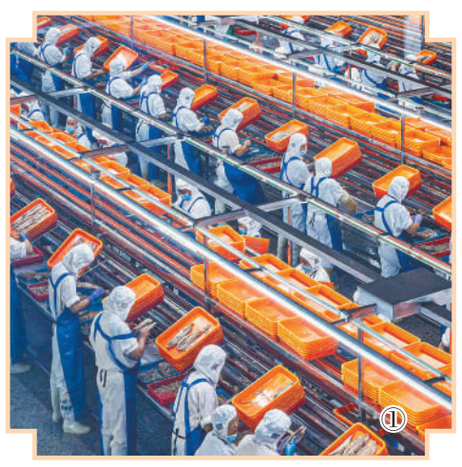
一个新品牌，从无到有做起来

本报记者 窦瀚洋

R 经济聚焦·加快推动内外贸一体化

这段时间，浙江宁波今日食品有限公司（以下简称“今日食品”）副总经理陈胜楠开启了“连轴转”的工作模式，“抢占国内市场，得先打响品牌知名度，耽误不得。”

她的手机里，密密麻麻地记录着一项项工作动态：线下，提交入驻大型连锁超市申请，并准备安排铺货；线上，在国内电商平台上架更多金枪鱼产品；借助人工智能技术，打造“24小时不打烊”直播间，拓展直播带货新场景……



①

过去今日食品主攻海外市场，通过宁波舟山港销往30多个国家和地区，“产品主要面向欧美市场，内销占比不到20%。”陈胜楠说，开拓国内市场，许多事情都要从头做起。

之所以做内销，她向记者透露，一方面是因为复杂严峻的外部环境，另一方面也是为企业未来持续发展做长远打算。

早在2018年底，今日食品就受到过关税冲击，加上进口成本、海运价格波动等带来的不确定因素增加，企业开始尝试布局国内市场。

“金枪鱼产品在欧美消费者餐桌上常见，国内老百姓顶多尝尝鲜，还未形成成熟的消费市场。”陈胜楠说，公司这几年做过不少探索，进驻天猫、京东等电商平台，但效果一般，企业打算自创品牌，又不知从何做起。

消费者接受度低、品牌认知度不够等出口转内销的共性问题，今日食品也遇到了。不仅如此，外贸市场和内销市场的差别也让企业“水土不服”。

“外贸订单有明显的‘大批量、少批次’特点，出货量往往以‘柜’计；内销市场则截然相反，有‘小批量、多批次’的特点，产品竞争激烈，更新迭代速度非常快。”公司总经理夏迪说。

“说到底，品牌知名度和定位很关键。”夏迪分析，“要建立全新的品牌体系，产品也要进行细分。”于是，公司推出“非常鱼块”品牌，“这是我们近期专门针对国内消费者打造的新品牌。”

“在海外，金枪鱼吃法非常多，但国内消费者不熟悉如何烹饪金枪鱼。我们认为从即食产品做起更合适。”企业针对国内消费者口味和健康需求，陆续推出了油浸蓝鳍金枪鱼罐头、黄鳍金枪鱼鱼块等简餐即食产品。“品牌‘非常鱼块’取自‘非常愉快’的谐音，产品一目了然，更贴近中国老百姓。”夏迪说。

②

新品牌表现如何？据介绍，“非常鱼块”进驻连锁超市和线上平台后，销量、表现都不错，品牌的“年年有鱼”系列礼盒还入选了“宁波特色伴手礼”。

“非常鱼块”试水成功后，今年企业又联合奉化区溪口镇政府打造了“雪窦山”品牌，推出金枪鱼伴手礼，主攻旅游市场。“溪口是奉化当地的旅游大镇，借着旅游流量，我们希望进一步提升品牌知名度。”陈胜楠说。

这段时间，她忙着联合超市开展试吃活动，筹备线下快闪店，“从去年开始，我们连续两年赞助了奉化马拉松赛事并设置了美食摊位，参加过各地不少食品博览会，还在区供销社牵头下入驻奉化农副产品展销中心，为的就是让品牌走近更多消费者。”

支持企业内外贸一体化发展，政府部门也有动作。听说今日食品想做线上直播，奉化区商务局外贸科科长蒋莹和驻企专员李光辉赶来对接。自企业布局国内市场以来，区商务局已主动上门服务50余次。“我们初步筛选了几家不错的区内直播企业，看看相中了哪家？”把相关资料递给夏迪，蒋莹和李光辉又仔细询问起企业需求。

此外，奉化区商务局已牵头多部门组成了企业服务联盟，为外贸转内销企业提供组合式政策服务。“有信贷、社保、费用减免、信保支持等好多方面。”夏迪细数起来。

今日食品已收获国内各类订单累计超3000万元。“今年我们计划将内销占比提高到30%以上，以后我们希望实现外贸和内销各占一半，‘两条腿’走路均衡发展。”对于未来，夏迪充满信心。

图①：今日食品有限公司的生产车间。
图②：金枪鱼伴手礼吸引游客驻足。
以上图片均为**樊建威**摄（人民视觉）

R 专家点评

做内销，企业要重塑竞争优势

吴 波

外贸转内销是企业应对全球市场不确定性、融入国内国际双循环新发展格局、实现韧性发展的主动选择。同时，开拓国内市场也是一个系统的组织变革过程。在全球价值链体系中，中国传统外贸企业大多位于低端加工制造环节，通常利用规模经济优势获得价格优势，通过供应链优势获得快捷响应优势。

但是在开拓国内市场的过程中，这些外贸企业往往需要从加工制造环节跃迁到研发设计和市场营销环节，需要重塑企业竞争优势。企业要从单一的加工制造优势，向附加值更高的品牌优势和研发设计优势转型。

宁波今日食品就是一个典型的国内市场品牌建设牵引企业系统变革的案例。在这一过程中，传统外贸企业需要看清所在行业的发展阶段，研究市场竞争格局和需求结构，在此基础上明确自身的品牌定位，设计匹配的产品体系，并引导相应的研发设计和生产流程变革。尤其是，由于国内和国际市场存在较大的差异，外贸企业并不能简单地复制出口产品，而是需要开展系统的产品创新。

对于今日食品来说，国内市场的成功转型，不仅依赖企业自身品牌战略系统的推进，还依赖当地营商环境的支持，这使得外贸企业能够更加快捷高效地完成品牌申请、注册并获得保护，充分享受品牌建设的成果。

（**作者为浙江工商大学浙商研究院执行院长**，本报记者**窦瀚洋**整理）

工业和信息化部拟规范安全技术要求

汽车门把手隐形 安全不能“隐形”

本报记者 王 政 刘温馨

随着汽车电动化、智能化的快速发展，隐藏式车门把手凭借美观、科技感强等优势被广泛应用。某车企负责人告诉记者，隐藏式车门把手增强了人车之间的交互体验，车主可通过语音、按键、钥匙等多种方式打开车门，同时使得整车造型更加符合流线型设计，降低风阻系数、节约用电能耗，让车辆提升5—10公里的续航里程。据统计，国内市场搭载隐藏式车门把手的新车占比已超60%。

然而，近两年在市场应用中，隐藏式车门把手也暴露出不少问题。

“打车时不知道咋开门，被司机嫌弃了”“东北天气太冷，隐藏式车门把手不能正常弹出”“车辆发生剧烈碰撞后变形，依赖电子系统的把手无法开启”……隐蔽无标志、识别操作难、夹手、存在潜在逃生风险等问题，让隐藏式车门把手受到质疑。

通过设计创新吸引消费者无可厚非，但保证安全应是底线和前提。部分车企已经关注到了这方面的安全隐患。例如吉利汽车公开了一项隐藏式车门把手紧急解锁专利，通过机械传动+双电路备份+低温自加热技术，让车门把手在碰撞、断电、极寒等极端情况下仍可手动解锁。

当前汽车车门把手缺乏统一的行业规范和标准。针对这一现象，工业和信息化部公开征集对《汽车车门把手安全技术要求》强制性国家标准制修订计划项目的意见。该技术要求规定了汽车应急式车门内把手的安装要求、隐藏式车门内把手和应急式车门内把手的标志要求、电动式车门外把手的防夹要求与试验方法、车门外把手和车门内把手的强度要求与试验方法、电动式车门把手的动态试验要求与试验方法等。

专家表示，技术要求的制定对于提升汽车车门把手安全具有重要意义：从救援逃生角度，强化汽车车门外把手在碰撞以及车辆起火等事故场景的安全逻辑，增加机械或者断电保护等安全冗余设计要求，保证断电、碰撞等事故中车门系统能够开启，从而进行救援及逃生活动；保证翻滚、坠落事故中，能够防止车门把手的误作用，从而降低乘员跌落风险；规范隐藏式车门内把手、应急式车门内把手易于识别的安全标志，保证标志可见性，从而降低乘员紧急情况下的逃生难度；保证车门把手的结构强度，防止事故发生后门锁操纵机构功能丧失。

深挖幕后非法实体和走私网络

我国加强战略矿产出口全链条管控

本报北京5月12日电 （记者**罗珊珊**）12日，国家出口管制工作协调机制办公室组织商务部、工业和信息化部、公安部、国家安全部、自然资源部、交通运输部、国务院国资委、海关总署、市场监管总局、国家邮政局等部门及内蒙古、江西、湖南、广东、广西、贵州、云南等战略矿产资源集中省份的地方主管部门在湖南省长沙市召开加强战略矿产出口全链条管控工作部署会。

战略矿产出口管制，加强出口全链条管控是关键。各部门要密切配合，按照职责分工，认真履行战略矿产开采、冶炼、加工、运输、制造、销售、出口等各环节监管职责，切实加强全链条管控；各地方人民政府要强化属地监管责任，对本地区战略矿产出口全链条各环节企业进行系统摸排并建立台账，指导属地企业加强合规制度建设，提高企业合规意识和能力，合力确保管控措施落实到位。

此前，国家出口管制工作协调机制办公室部署开展了打击战略矿产走私出口专项行动。商务部新闻发言人对此表示，加强战略矿产资源出口管制事关国家安全和发展利益。对部分战略矿产实施出口管制以来，一些境外实体与境内不法人员相互勾结，企图通过走私等方式规避出口管制措施。为遏制走私等势头，国家出口管制工作协调机制办公室5月9日聚焦打击战略矿产走私，在广东省深圳市召开现场会并作出专项部署。

各相关部门立即开展行动，针对近期在战略矿产领域出现的伪报瞒报、夹藏走私、“第三国”转口等企图规避出口管制的违法违规行为，迅速开展跨部门调查和案情会商，加大口岸查验和打击查处力度，深挖幕后非法实体和走私网络，从严从快查办违法案件，持续提升出口管制执法效力。

近年来，江西吉安泰和县利用当地毛竹资源丰富的优势，积极发展毛竹加工产业，提升产品附加值，带动农民增收。图为5月10日，泰和县桥头镇石壁村，加工厂员工在晾晒竹条。 **邓和平**摄（影像中国）

每年贴息贷款总规模最高2000亿元

广东出台12项措施激发经营主体活力

本报广州5月12日电 （记者**李刚**）记者12日从广东省政府新闻办公室新闻发布会上获悉：广东出台12条措施，进一步激发经营主体活力，加快建设现代化产业体系。

广东明确提出实施制造业和高新技术企业贷款贴息，对符合条件的制造业和高新技术企业年度新增银行贷款，省财政按不超过银行贷款利率的35%进行贴息，每年贴息贷款总规模最高2000亿元。同时提出要扩大政府性融资担保覆盖面，推动广东省每年政府性担保融资规模超过1000亿元。

在产业投资方面，广东提出全省统筹资源整合组建超万亿元总规模的产业投资基金和创业投资基金，以国有资本带动社会资本，着力投早、投小、投未来、投硬科技；在人才招引上，实施“百万英才汇南粤”行动计划，对高精尖缺和前沿赛道领域重点人才实行“一人申请，全家落户”等支持政策；在企业服务上，提出建立“管招商、管项目、管企业、管服务”全生命周期服务体系，全面推行企业（项目）服务专员制度。

“挖掘机指数”显示4月基建项目平稳推进

据新华社北京5月12日电 （记者**周圆**）记者12日获悉：三一重工基于树根互联工业互联网平台打造的“挖掘机指数”显示，4月份全国工程机械各项指数总体波动不大，全国基建项目平稳推进。

数据显示，4月份，全国工程机械开工率为49.53%，较上月略有下滑，降幅为0.81%，可统计样本总工作时长较上月增长0.22%。东北地区开工率为61.13%，较上月环比增长13.08%，开工率和环比增幅均位居各地区榜首。全国有15个省份综合开工率环比增长，其中黑龙江、青海、吉林、西藏、内蒙古、新疆的综合开工率环比增幅超过10%。

此外，4月份，路面设备开工率为28.11%，环比增长7.2%，环比增幅居各类设备首位，表示道路基建火热；在港口设备中，西部地区开工率为43.04%，环比增长1.34%，反映出西部地区在国际贸易中的地位逐渐提升。

云南新能源装机突破6000万千瓦

本报昆明5月12日电 （记者**杨文明**、通讯员**王宇**）随着近期多个新能源场站密集投产，云南省新能源装机近日突破6000万千瓦，达到6017.7万千瓦，其中，风电1687.1万千瓦，光伏4330.6万千瓦，新能源装机占全省总装机比例达到38%。

作为“西电东送”重要能源基地，云南绿色能源资源得天独厚，新能源远景可开发容量超1.5亿千瓦。目前新能源已成为云南仅次于水电的第二大电源，为电力保供与绿色发展注入澎湃动力。

提供快速高效服务，加强基础设施建设

黑龙江提升农村电力保障水平

本报记者 方 圆

“头一天申请，第二天就办完了，速度真快！”黑龙江省齐齐哈尔市泰来县乾兴村农民刘国军连连称赞。

刘国军说的是他家机井通电的速度。今年4月，齐齐哈尔供电公司台区经理郝凤学和郝坤入村检查灌溉用电设备，了解到刘国军想改用电动水泵从机井抽水灌溉，便指导刘国军在家中通过手机提交用电申请。

接到申请后，供电所安排专人上门服务，依托新架设的线路，很快确定了供电方案。第二天便完成了装表接电工作，将电通到了刘国军家的机井。

快速高效通电离不开主动对接用电需求。大庆市杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场负责人秦建国提交了新装7台变压器的申请。国网大庆供电公司巴彦查干供电所所长金晓楠收到申请后，随即与客户取得联系并启动绿色通道，10分钟后，工作人员就到达现场勘察，为用户制定接电方案，仅用了1个工作日就完成了用电报装。

“以前我们全靠柴油机抽水浇地，现在装上了变压器，改用电泵抽水，不仅省钱，操作起来也方便多了！”秦建国高兴地说。

除了提供快速高效的供电服务，国网黑龙江电力还大力加强农村电网基础设施建设，全面梳理机井通电状态、运行情况，累计对全省37.76万眼机井“建档立卡”，推动机井尽早通电。截至2024年底，黑龙江省农村电网供电可靠率达99.82%，农村电网综合电压合格率达99.77%；2025年，该公司计划安排投资29.3亿元，高标准实施农网巩固提升工程，新建改造线路6600千米，新扩建及改造变电容量32万千伏安，持续提升农村电力保障水平。

随着农村生产电气化程度持续提高，智慧农业设施24小时用电需求逐步常态化。今年国网黑龙江电力组织成立保电服务队741支，深入田间地头7313人次，已累计走访农业用户19412户，靠前解决农民遇到的各种用电问题。

在北大荒集团黑龙江八五三农场有限公司第七管理区，国网红兴隆供电公司靠前服务，帮助用户完成200套智能节水控制灌溉系统电源线路、电气元件等全面检查。

“智能节水控灌设备都已在最佳状态，田间的工作更轻松了。”种植户马国柱说。

今年，八五三农场有限公司计划再建造智能节水控制灌溉系统676套，覆盖水稻种植面积万余亩。红兴隆供电公司成立专项服务团队，在项目前期即提前介入，主动提供咨询服务。

为提高农村电力保障水平，国网黑龙江电力还提前对农田机井线路、台区全面排查，截至目前累计消除设备安全隐患2091处，指导排除客户侧用电安全隐患1557起，全力保障农村地区从“用上电”到“用好电”。

本版责编：吴 燕 吕钟正 林子夜