



增“智”逐“绿”慕“新” 江苏外贸 转型提速

■ 刘巍巍

皮球翻滚、汗水挥洒,德国绿茵场上,欧洲杯激战正酣。在距离赛场数千公里外的顶基运动用品(淮安)有限公司生产车间内,同样上演着大赛般的火热场面:工人们麻利、有序地赶制准备出口的足球内胆。

这是一家专业生产运动用足球、排球、篮球、橄榄球等球类产品内胆的加工贸易企业。今年恰逢体育赛事大年,球类用品走俏海外市场,企业乘势而上。

“我们率先在球类内胆中植入芯片,可以配合肢体追踪技术辅助判断是否手球、越位等。如今,这项技术被广泛应用于欧洲杯、世界杯等国际顶级赛事的比赛用球上。”企业经理赵利颖说,技术创新提升产品出口热度,1至5月,公司出口欧洲杯、世界杯等赛事用球及训练用球407万个,在手外贸订单排至年底。

南京海关数据显示,1至5月,江苏实现外贸进出口额2.22万亿元人民币,同比增长9.2%;其中,加工贸易进出口额6959.8亿元人民币,同比增长12.2%。外贸复苏趋势向好的背后,是顶基等众多外贸企业增“智”添“芯”,强化技术迭代的转型发力。

江苏友奥智能科技股份有限公司生产的智能环保移动空调1至5月出口额达300万美元。“这款空调的优势在于客户可根据自身需要选择嵌入互联网功能模块,实现WIFI联网控制,还可通过太阳能蓄电池实现新能源环保功能。”企业副总经理许传刚说,这款产品打破传统空调体积大、噪声大等限制,实现户内、户外使用场景的自由转换,适合用户在露营、旅行等场景使用,受到欧美及东南亚等市场客户青睐。

提高技术路线和生产流程含“绿”量,以绿促转、以绿促优,成为越来越多江苏外贸企业的行动自觉。

江苏应流机械制造有限公司是阜宁县的一家老牌阀门制造企业,今年该公司对产品机械性能、热处理工艺等进行技术改造,新上节能环保、环保热处理罩火炉项目,并对圈类机械产品部件实施数字化技改。企业行政部主任徐丽丽说:“传统产业蝶变,企业机械产品性能和生产效率提高20%左右,增强了海外市场竞争力,上半年企业约1.62亿元开票销售中,六成左右为出口。”

国际市场瞬息万变,抢抓新风口、契合新需求,江苏企业加速抢单,外贸动能澎湃。

当前,露营休闲掀起文旅消费新热潮。常州喜马拉雅户外用品有限公司抢抓“露营经济”机遇,加速出海掘金。

“公司的防晒帐篷、天幕等产品卖得比较好,加之我们销售500多个品类,消费者可以一站式配齐所有出游装备。”企业副总经理高琴芳说,露营行业迎来快速增长,企业大力拓展东盟市场,并发展跨境电商业务,1至5月跨境电商出口额540万元,增长1.3倍;总出口额5000万元,增长3.2倍。

今年以来,国际市场对新造集装箱的需求旺盛,太仓中集集装箱制造有限公司瞄准机遇,赶工抢产,前5个月完成新造集装箱出口约7万标箱,增长96.2%。企业关务经理曹寅说:“从4月开始,我们就明显感受到出口订单的大幅增长,目前在手订单已排到10月,生产车间的3条产线都是满负荷运转。”

南京大学经济学教授刘志彪认为,随着全球价值链供应链重构,江苏外贸转型升级步伐将进一步加快,更多产品有望在满足差异化国际需求中打开更广泛的市场。

这里的“小微金改”做了什么？



■ 王俊禄

锚定小微企业融资“难、贵、慢”等共性难题,率先设立金融服务信用信息共享平台、探索小微企业信用保证基金、构建小法人银行“伙伴式”金融服务……多年来,作为我国“小微金改试验田”的浙江台州通过构建多元化金融服务格局和组织体系,在普惠金融领域开展深度探索,努力打响当地小微金融特色品牌。

扎根实体:金融活水 “滴灌”民营经济“百花园”

时值盛夏,走进位于台州市温岭市大溪镇的爱科赛智能科技(浙江)有限公司,在新厂址施工现场、传感器生产车间、技术研发中心,各处都是一派繁忙景象。

不久前,在温岭农行特色科技贷款支持下,

这家科创企业拿到2000万元的贷款,迅速投入研发项目。企业负责人李峰平表示,目前正在冲刺阶段,一旦研发成功并投入量产,将有助于破解泵与电机产业传感器的技术短板。

台州是中国民营经济的重要发祥地之一,活跃着91.44万家经营主体,民营企业占全市企业的99.6%以上。2015年12月,国务院确定台州市为小微企业金融服务改革创新试验区。当地以深化小微金融服务创新为主线,持续优化金融保障,提升营商环境。其中,以地方小法人银行为主力军的金融机构组织,探寻出一套“专注实体、深耕小微、精准供给、稳健运行”的小微金融服务体系。

“在台州,银企之间相伴相生、唇齿相依,形成了紧密的合作伙伴关系。”融汇银通(北京)信息咨询有限公司高级合伙人邓姗表示。据介绍,台州辖内设立小微企业金融服务专营机构400余家,22家地方法人银行不断创新微贷技术,形成“小法人银行”服务“小微企

业”的“两小”金融模式。

8年多来,金融活水“滴灌”实体经济“百花园”,不断取得新进展。数据显示,从2015年末至2023年末,台州小微贷款户数由24万户增加到59.85万户;全市信用和保证贷款占比由40%增加到59.73%;银行业不良贷款率从1.58%下降到0.46%。

注重普惠:从“追着太阳种瓜” 到“追着瓜农送货”

在台州市黄岩区北洋镇,有一批适应季节变化、“追着太阳种西瓜”的外出瓜农。受天气、种植技术、农资成本等多因素影响,外出瓜农对资金需求较大。然而,由于异地种植等因素,外出瓜农等群体存在融资难、融资贵问题。

为了给瓜农送去来自家乡的金融支持,浙江泰隆商业银行黄岩北洋支行早在年初就梳理并建立了清单。3月4日,该机构4人小

组从台州出发,开启“追瓜”模式。一辆车、43天时间、总里程近13000公里,先后前往福建、广东、海南、云南等地,将优质金融服务送到客户的田间地头。

今年已经是泰隆银行黄岩北洋支行“万里送贷”的第7个年头,足迹遍布多个省份,累计授信贷款金额6.8亿元。

这是台州金融业发力普惠金融的一个缩影。小微企业量大面广,信息不透明,如何破解信息不对称难题?台州率先设立了金融服务信用信息共享平台,汇集91万多家经营主体4.77亿条信用信息,极大降低了贷前调查成本。同时,台州深度开发数据资源,开设“融资通”等线上融资系统,促成融资对接2700多亿元。该平台作为全国首批地方征信平台,纳入长三角征信链试点,实现数据上链,被全国多地借鉴。

办理一笔新增贷款最快只需要30分钟,续贷操作仅3分钟——得益于信息共享平台的赋能,台州银行建立起以大数据为支撑的批量授信“信贷工厂”,实现PAD终端移动办贷,搭建“生意圈”“生活圈”免费线上平台,以金融数字化赋能小微金融服务的精准化。

导向鲜明: 让绿色、科技、品牌增值溢价

以主要污染指标排污权为抵押物,台州临海市一家建筑工程企业获批250万元“排污权抵押贷”;三门县一家橡胶制品企业获100万元“绿贷保”,解了燃眉之急,也为企业转型升级注入新动能……近年来,台州相关金融机构不断深化产品创新,推出“排污权抵押贷”“绿电贷”“绿贷保”等一系列特色信贷产品。

锚定绿色低碳、科技创新、共同富裕、品牌提升等导向,近年来,台州积极开展小微企业信用评级、数字金融赋能初期科技企业等试点,开发普惠绿色金融场景“微绿达”、面向科创型企业的“科融通”等微创新,助力实体经济高质量发展。

在三门“衣”起“巾”彩工作坊,从创始人到工人,几乎都是40岁左右的妇女。当下,冲锋衣市场火热,返乡创业的工作坊负责人孙利荣信心十足。但电商有其行业特性,需要厂家垫资生产现货,工作坊资金压力很大。通过当地一家银行推出的“创业助跑计划——巾帼共创项目”,孙利荣很快得到了贷款支持,解决了资金缺口,员工们的岗位也保住了。

邮轮经济“复苏记”

■ 梁婧 宋瑞

海风轻拂,风翻白浪。正值暑假,渤海湾畔的天津国际邮轮母港人气高涨。

不久前,邮轮“梦想号”结束了“天津-福州-泉州-天津”的行程。来自山西的张女士提着行李,跟在孩子身后走下舷梯。“这是孩子第一次邮轮旅行。”张女士说,“和之前的旅行很不一样,这次邮轮出行是一次非常放松的沉浸式休闲之旅。”

邮轮是国际市场具有风向标意义的旅游载体,被称为“水上黄金产业”。我国作为全球邮轮经济发展的新兴市场,自2023年9月全面恢复国际邮轮运输以来,多座城市陆续恢复国际邮轮航线,各地邮轮口岸出入境体量增长明显,邮轮旅游市场呈现新活力。

这一态势在天津国际邮轮母港这一北方最大国际邮轮母港表现得尤为明显。2024年刚刚过半,天津母港接待邮轮和旅客人数已远超2023年全年。天津国际邮轮母港有限公司副总经理董子忱说,截至今年6月底,2024年天津母港已累计接待国际邮轮48艘次,出入境邮轮旅客16.4万人。

不仅到港邮轮数量赶超以往,天津母港曾经的“老朋友”也正重返“朋友圈”。6月,MSC地中海邮轮发布了“MSC辉煌号”天津母港航线,这一“明星邮轮”将于明年3月回归



天津,开启全新天津母港航线。

在业内人士看来,“重新出发”的中国国际邮轮产业正呈现出新的趋势。爱达邮轮相关负责人介绍,当前的国内游客很重视文化和精神体验,文旅融合创新旅行模式备受欢迎。MSC地中海邮轮中国区总裁黄瑞玲认为,高品质、多样化逐渐成为中国消费者邮轮产品需求的关键词。“从‘MSC荣耀号’春季航季客人预定的舱房类型来看,豪华、行政阳台套

房更受欢迎,多人出行的家庭预订比例也非常高,客群更加看重全方位升级船上体验。”

叠加国家移民管理局发布的在中国沿海省份全面实施外国旅游团乘坐邮轮入境免签政策利好,天津母港的“洋面孔”越来越多。

天津边检总站东疆边检站执勤二队教导员毕琳琳介绍,免签政策实施后,边检机关对乘坐邮轮入境的外籍旅客可免于留存指纹等信息;对乘坐同一航次邮轮出入境的旅客,可

免盖出入境验讫章、免填外国人入境卡,邮轮旅客边检查验手续更加便利。

“现在每名外籍旅客入境较之前至少可以节省三分之一的通关时间,乘坐邮轮人员通关效率进一步提升。”毕琳琳说。

一扇邮轮载来的对外开放窗口正应运而生。“为高质量做好国际邮轮及旅客的接待工作,我们重新升级了货币兑换、ATM机、餐饮、超市等店铺运营服务,并联合天津港志愿者在游客进出路线提供双语服务,希望通过优质的服务,增加对访问港邮轮的吸引力。”董子忱说。

天津正在快速发展海洋文旅,为来自世界各地的旅客提供更好的陆上游玩选择。沙滩音乐节上欢唱“解压”,海风集市上悠闲散步,国家海洋博物馆里探索海洋文明……天津母港所在地天津滨海新区正将“流量”变“留量”。数据显示,今年“五一”期间,滨海新区接待游客243.89万人次,实现文旅综合收入15.48亿元。

多位业内人士认为,邮轮经济快速复苏为促进国内国际双循环,推进高水平对外开放提供重要支撑。国家移民管理局7月5日发布数据显示,今年上半年,全国各口岸入境外国人1463.5万人次,同比增长152.7%。其中,通过免签入境854.2万人次,同比增长190.1%。

中钢网董事长姚红超 出席敬业集团安阳办事处开业典礼

本报讯(记者 李代广)7月10日,敬业集团安阳办事处盛大开业,敬业集团副总经理陈利杰以及来自行业上下游合作伙伴、客户代表等出席了本次开业典礼。作为敬业集团的战略合作伙伴和友好单位,中钢网董事长、全国优秀企业家姚红超应邀出席并剪彩。

陈利杰在致辞时表示,安阳办事处的设立,代表了敬业集团发展“一棒三板”、服务中厚板客户的决心,同时还将不断自我加压,提高服务水平。行业虽然进入深度调整期,但敬业集团会抓住机会,提高服务,与客户共同成长。

随后,姚红超同陈利杰、金山化工集团副总王迎丰、中国一拖集团党委书记别红钦等嘉宾参加剪彩仪式。

姚红超在致辞中首先祝贺敬业集团安阳办事处的成立,他表示,敬业与中钢网合作多年,希望双方强强联合,共同开发河南市场。中钢网将在产品销售、客户服务和品牌宣传等方面全力支持,协助敬业集团安阳办事处,推动安阳办事处的快速发展,相信双方合作能给彼此带来更大的发展空间。

仪式期间,姚红超还向陈利杰介绍了中钢网近年来在新媒体、直播、品宣等方面取得的成绩、核心优势以及未来规划等。

立足市场需求,把握行业发展先机,未来,中钢网将加强与敬业集团的交流与合作,寻求新机遇,培育新优势,发展新动能,以更强担当、更大力度、更实举措推动数字化建设,赋能钢铁产业链的高质量发展。

