

# 企業家日報

做中国企业的思想者

## “全球第一大港”新跨越的背后

■ 奚金燕

初冬的清晨,东海的薄雾还未散去,晨光熹微间,只见宁波舟山港梅山码头上,集装箱层层叠叠,巨型桥吊林立,作业现场紧张忙碌而又井然有序。

换个视角来看,这里跳动着中国外贸企业最强劲的“脉搏”。如今随着加快构建新发展格局,这座“全球第一大港”又迎来了新的跨越——年集装箱吞吐量首次突破4000万标准箱,是全球前五大港口中近十年来增速最快、增量最大的数字跨越。透过这次跨越,我们能看到什么?

### 向海而兴 深度融入全球供应链

港航界有个说法:港口大不大,就看吞吐量;港口强不强,要看集装箱。宁波舟山港年货物吞吐量已连续16年全球第一。然而在集装箱业务方面,宁波舟山港起步较晚。

1984年镇海港区起吊第一个集装箱,当年箱量仅为323标准箱;2006年,宁波舟山港实现一体化,推动集装箱运输业务进入黄金发展期;2008年,全港箱量首破“1000万”,实现了从“百万级”到“千万级”的跨越。

2021年,宁波舟山港首超“3000万箱”,实现第三个“千万箱级”跨越;2025年12月2日,宁波舟山港迎来了首超“4000万箱”的历史性时刻。

若将这一数量的集装箱首尾相连,可绕地球赤道超过6圈,其规模之巨,甚至相当整个南美洲一年的集装箱总量。

箱量跃升的背后,是物流网络的持续拓展。目前宁波舟山港航线总数稳定在300条以上,通达全球200多个国家和地区的600多个港口,今年更是依托“中欧北线快航”首次将航线延展至北冰洋。

与此同时,宁波舟山港对内整合陆向物流业务,海铁联运线路已增至111条,辐射中国16个省份的69个地市,并通过推广“浙江e港通”模式,实现关务、港务、船务等功能前置。截至2025年11月底,宁波



舟山港海铁联运业务量已超去年全年,其中外贸箱量稳居中国港口首位。

### 持续跨越 见证中国外贸新跃迁

一个港口,对外连接的是中国制造的广阔海外市场,对内支撑的则是内陆腹地无数家外贸企业的发展雄心。

“可以说,宁波舟山港的飞跃提升始终在与外贸高质量发展同频共振。”宁波海关综合业务处副处长张安卿表示,2015年,宁波口岸进出口总值为1.2万亿元(人民币,下同);而今年前10个月,宁波口岸进出口总值已达2.2万亿元。

据宁波海关统计,今年前10个月,宁波口岸“新三样”出口表现抢眼,出口额达到830.4亿元,同比增长16.4%。其中,电动汽车、锂离子电池出口增速达到265.3%、136.9%,增长强劲。

从昔日以服装、鞋帽等“老三样”轻工产品为主,到如今以新能源汽车、锂电池、光伏产品等“新三样”为代表的高精尖产品扬帆出海,从承接产业转移的“加工厂”,逐步成长为创新发展的“新高地”,这一转变

充分印证了“中国制造”正在向“中国智造”加速迈进。

宁波联洋船务有限公司董事长王战友则见证了外贸市场的变迁。其表示,当前越来越多外贸企业正在积极开拓共建“一带一路”市场以及东盟市场,大量的基建材料、基建设备以及日用杂项、小家电,保持着高速增长量的出货势头。

如其所言,今年1—10月,浙江对东盟进出口总值达7106.1亿元,同比增长16.2%。东盟首次超越欧盟,跃升为浙江第一大贸易伙伴。从宁波舟山港出发,一艘艘满载“浙江制造”的货轮扬帆远航,驶向深海,持续为全球市场注入更多确定性。

### 向新而行 阔步迈向“世界一流强港”

四个“千万箱级”跨越的背后,也见证了一条从“散装港口”到“世界强港”的破局之路。

或许很难想象,十多年前,宁波、舟山等地的港区还像散落的珍珠,受限于行政区划壁垒,在同质化竞争中各自为政。

2015年,浙江省海港集团、宁波舟山

港集团整合成立,推动宁波舟山港实现以资产为组带的实质性一体化,当年全港箱量首超“2000万箱”,实现第二个“千万箱级”跨越。

近年来,浙江省委、省政府举全省之力推进世界一流强港建设,出台《世界一流强港建设工程(2023—2027年)实施方案》,全面增强港口核心竞争力、聚合支撑力、辐射带动力。

如今,宁波舟山港“一港两核二十区”的布局已然成型,万吨级泊位超210个,5万吨级及以上泊位超135个,世界最大集装箱船随到随靠,世界最大散货船即到即卸。

值得一提的是,在今年的仪式现场,“第4000万箱”是由桥吊司机吴起飞远程起吊的。当身披“红妆”的箱子稳稳落在货轮上,吴起飞的内心既激动又自豪。

“过去我们还要坐在几十米高的桥吊操作室里,全靠眼力和手感;现在换到了宽敞明亮的远控中心,隔着屏幕就能精准操控千米之外的桥吊。”吴起飞感慨,时代变化太快了。

每一次起吊,不只是箱量的增长,更是时代进步的见证。近年来,浙江省海港集团加快培育新质生产力,深入应用5G、北斗、人工智能和数字孪生等前沿技术,加大绿色低碳研发推广力度,进一步激发港口发展“新动能”。

从智慧化绿电码头,到“四港”联动智慧物流云平台,再到国内首条市场化、规模化集卡绿色运输线,如今的宁波舟山港更“智慧”,海风也更加清新了。

浙江省海港集团、宁波舟山港集团党委书记、董事长,股份公司董事长陶成波表示,站在“4000万箱”的新起点,宁波舟山港将始终开放图强、向海图强,把港口“最大资源”和开放“最大优势”发挥到极致,力争在“十五五”时期总体建成世界一流强港。

岁月流金踏浪行,敢揽星河赴新程。东海的潮声里,这片土地上关于“向东是大海”的传奇故事依然未完待续。(转自中新网)



## 杭州钱塘产业新城五年蝶变 成为“六边形战士”

■ 蓝伊施

2021年,杭州市钱塘区正式作为行政区“上新”,这一年也恰好是“十四五”规划的开局之年。

时间来到2025年,正值“十四五”规划收官之际。今年前三季度,钱塘区工业投资、制造业投资规模均保持杭州第一;“车药芯化航”产业产值占规上工业产值比重高达87.4%;数字经济核心制造业增加值增长109.39亿元;连续三年摘得“浙江制造天工鼎”并斩获金鼎……

传统制造业攀高逐新,数字经济活力迸发,未来产业布局走在前沿——短短五年,这个年轻的产业新城何以成长为全面发展的“六边形战士”?答案,或许就写在其奋进足迹里。

### 向内挖潜力 优势产业“强筋健骨”

钱塘区以产立区,建区之初,其工业产值约占杭州全市的20%。“再造一个杭州工业”的使命贯彻于其发展脉络中。在

新增建设用地有限的背景下,钱塘区破局的第一步,坚定地指向了“强存量”。

2022年,钱塘区系统性构建存量工业用地提质增效机制,通过“转迁集聚、提升改造、依法收回”等路径,推动低效用地动态出清。2024年,该区出台杭州首个存量企业内生发展实施意见,加码技改支持,落地企业裂变项目126个,完成年度投资127亿元。2025年,钱塘区已有266家企业达到数字化水平2.0层次,市级“未来工厂”认定47家、培育226家,数量连续五年位居杭州第一。

内生动力的释放,为产业集群的“强筋健骨”奠定了基础。

五年来,钱塘区一体推进五大产业生态圈与“车药芯化航”产业集群建设,加速推进新型工业化进程。

汽车产业依托吉利、福特等整车企业,吸引了70余家规上零部件企业,朝着3年内整车、零部件产值“双千亿元”的目标奋进;生物医药产业集群企业1800余家,累计106个创新药进入临床试验阶段,5款新药处于上市审批阶段;半导体产业集群上下游

企业140余家,构建起“芯片设计—集成电路制造—规模化应用”的产业链路;在先进高分子材料等精细化工新兴领域,存量企业加速裂变,推进化工园区高质量发展;以钱塘航空产业为重要支撑的长三角(含江西)大飞机先进制造业集群入选国家先进制造业集群,产业发展稳步提速……

经过五年“精耕细作”,钱塘区已形成3个“国字号”产业集群和5个省级特色产业集群,产业活力与竞争力持续增强。

### 向“新”要动力 未来产业“拔节生长”

进入爬坡过坎的关键期,钱塘区也面临着新的“成长烦恼”:如何在稳固现有优势的基础上,塑造新的增长极?加快发展新质生产力,成为其构建未来核心竞争力的关键选择。

眼下,钱塘区正围绕人工智能引擎,布局合成生物、核酸药物、低空经济等赛道,构建“1+N”未来产业体系。[下转 P2]

2014年,当电商浪潮翻涌钱塘江畔,王俊桦敏锐抓住机会创立蚊子会;2025年,蚊子会已经发展成为涵盖多个领域的万同集团。

在浙江的数字经济浪潮中,一只“小蚊子”何以实现华丽蜕变?王俊桦正用自己的实践经历写下答案。

### 从“小蚊子”到“大梦想” 专业赛道的精准跃迁

“中国电商看浙江,浙江电商看杭州。”2014年,电商逐渐兴起。从电视新闻到街头巷尾的闲谈,相关话题被高频提及。

浪潮之中,25岁的王俊桦敏锐地捕捉到了机会的气息,他的心中激荡着一个念头:数字经济时代是不是已经到来?没有犹豫,他踏入了电商行业。

“当时我的社会阅历、资源和认知是比较局限的。但我年轻能拼,更重要的是懂电商。”作为与中国电商共同成长的一代,王俊桦对中国电商的环境、运营方法以及发展趋势非常了解,他选择聚焦电商服务赛道,以“小小的蚊子,大大的梦想”为定位,与夫人吴蚊米一起创办了蚊子会。

蚊子会坚持“授人以鱼不如授人以渔”,手把手教授商家如何经营店铺。凭借这一精准切入点,其成功在电商海洋中开辟了自己的航道。

然而,王俊桦没有止步于此,他时刻观察着行业的前沿动向。2016年,阿里巴巴将直播与电商融合,王俊桦意识到这是一个巨大的机会,在直播带货的概念还没有形成时,他转向直播孵化领域,打造出

## 浦东引领区建设五周年： 以链路之通促“双向奔赴”

民众在生鲜超市里拿起的泰国山竹,可能前一天还在曼谷的果园里;中亚商人下单的中国光伏组件,正从浦东的海外仓快速发往哈萨克斯坦……中国持续释放全面扩大开放信号,浦东也始终站在国际交流的最前列。

打造社会主义现代化建设引领区五年来,上海浦东在制度创新、平台搭建、服务升级上持续发力,织密了一张联通世界的贸易网络,让世界好物“双向奔赴”。

不管是“买全球”还是“卖全球”,企业最需要的是“省心的服务”。

位于浦东外高桥的全球汇国别(地区)中心平台(以下简称“全球汇”)聚集了39个国别中心,其中18个是“丝路电商”伙伴国。泰国的香米、巴基斯坦的手工艺品、乌兹别克斯坦的干果,在这里既能展示,也能通过“外高桥全球商品选品会”对接国内采购商。而中国的家居用品、电子产品,也能通过各国别中心的渠道,走进当地市场。

创建“丝路电商”合作先行区是共建“一带一路”重大战略的举措之一,也是提升上海国际贸易中心能级的重大机遇。

上海市外高桥国际贸易营运中心有限公司市场营销部总经理贾国琳在接受记者采访时表示,依托自贸区、引领区与“丝路电商”合作先行区的多重功能叠加优势,“全球汇”已打造出国际贸易服务新生态,成为名副其实的共享合作平台。

贾国琳举例,巴基斯坦中心邀请沪领馆官员亮相抖音直播带货,反响热烈;叙利亚中心以“线上推广+线下销售”双渠道发力,2024年贸易额约1000万元人民币;法国中心深耕高端市场,葡萄酒进驻三亚免税店并入选航司头等舱餐饮,2025年贸易额预计同比大增150%。

在“全球汇”,不少“丝路电商”伙伴国依托综合性国家馆完善市场销售渠道,深化贸易布局;还以区域协作、企业并购等方式延伸业务,涉足投资、教育、文旅等领域,构建起多元融合的业务生态。

对外贸企业而言,“通关快不快、成本高不高”是头等大事。这五年,浦东瞄准跨境贸易的“堵点”,用制度创新打通关键链路。

跨境电商出口海运清单模式(9610)在浦东实现首单突破后快速规模化。“9610”即“跨境贸易电子商务”的海关监

## 从『小蚊子』到『大梦想』 王俊桦：创新护航品牌华丽蜕变

■ 钱晨非 吴怡欣

多位头部主播。三年后,在淘宝平台排名前十的主播里,就有三位出自蚊子会。

2019年,正当蚊子会在电商直播行业发展得如火如荼时,王俊桦却又一次选择了转型。

一次偶然,他在公司听到员工讨论“假如日后直播带货不火了该做什么工作”,便开始思考企业如何才能做得更久。研究了众多百年企业之后,他发现品牌具有长久的生命力,“只要品牌不倒,我们就能长久发展。”

从直播孵化转向服务品牌并不容易,王俊桦将其归纳为“小蚊子也有大能力”。

“我们懂中国市场,知道年轻消费者喜欢什么,并且我们一直扎根电商和直播行业,清楚这个行业的玩法。”王俊桦介绍,蚊子会将国际品牌的“Big idea(大创意)”转化为抖音、小红书等平台用户听得懂的“人话”,用实力赢得了宝洁、玛氏、百威等外资品牌的信赖。

2021年,王俊桦成立了万同集团,旗下包含蚊子会、万同公关、一沙品牌咨询等多个分支。从服务电商卖家到牵手全球巨头,王俊桦不断在变化中寻求发展,完成了从“小蚊子”到行业中坚力量的华丽蜕变。

### 弄潮十年 解码浙江数字经济基因

创业至今,王俊桦已从事数字经济行业十余年,对数字经济有着独特的行业洞察与实践思考。

-----[下转 P2]

## 天津市 资本市场 服务联盟成立

天津市资本市场服务联盟3日正式成立,旨在通过整合资源打造专业化金融服务矩阵,为企业提供精准高效的资本市场服务。

当日,天津市委金融办会同市科技局、人民银行天津市分行、天津金融监管局、天津证监局、市工业和信息化局、市国资委、市发展改革委联合举办“金融走进天开园”活动,政府部门、40余家金融机构和中介服务机构及60余家企业代表共同见证联盟成立。

该联盟由天津市银行业协会、证券业协会、基金业协会、期货协会、上市公司协会、创业投资协会六大行业协会作为支持单位,首批联盟成员共39家,涵盖天津市主要金融机构、区域性股权市场运营机构以及专业中介服务机构等,覆盖资本市场金融服务的各个关键环节。

“基于金融服务实体经济的经营理念,联盟将以三大核心抓手为支撑构建全方位服务体系,打造天津资本市场的‘强引擎’。”联盟理事长单位渤海证券党委副书记、总裁徐克非介绍,联盟将打造一站式服务平台,聚焦企业并购重组、科创债券发行等环节;深化“金融走进”系列活动,精准对接园区与企业;推动金融产品创新,设计适配科技企业特点的融资工具,助力更多天津企业登陆多层次资本市场。

活动中,联盟成员与天开园运营机构、政府部门、行业协会及科技型企业代表签署战略合作协议10余项。天津市科技金融路演中心与3家国有大型商业银行签署框架合作协议。

天津市委金融办相关负责人表示,下一步将持续开展“金融走进”系列活动,发挥联盟和科技金融路演中心等载体功能作用,为科创园区和科技型企业提供综合金融支持,赋能科技自立自强与新质生产力培育。(周亚强)

管代码,业内称“集货模式”,专适跨境电商B2C小包裹,多品名、高频次订单;先有订单,再经国际快递或专线小包发往海外。海关“清单核放”核验实物与数据,相较一般贸易,链路更短、成本更低,破解B2C订单“小而多”难题,还解决企业成本高、退税难问题,实现降本增效。

上海市浦东新区商务委员会贸易促进处四级调研员王萍在接受记者采访时表示,针对不同国家的贸易需求,浦东还搭建了与泰国东部经济走廊自贸区的贸易数据共享机制,探索与哈萨克斯坦的跨境电商信息互联互通,让“一次申报、双边通关”从试点走向常态,进口企业不用再为重复填报、信息不对称发愁。

在品类拓展上,浦东打破了贸易管理的“账册围墙”,推动保税货物与跨境电商货物同仓运作、账册互转。以前分别存储在不同仓库的进口化妆品、母婴用品,现在能在同一个仓配中心整合发货,不仅降低了企业的仓储成本,也让消费者下单后能更快收到来自全球的好物。

与此同时,上海石油天然气交易中心还与阿联酋、沙特企业合作,开展油气贸易跨境人民币结算,让能源这类“大宗货物”的全球采购更灵活、更高效。

以制度创新破堵点、以开放平台搭桥梁,浦东让“买全球、卖全球”更顺畅。未来这片开放高地,将继续书写全球好物“双向奔赴”的新篇。(李妹微)

**双汇熟食**  
SHUANGHUI DELI

**三味肉肠**

责编:袁志彬    版式:黄健  
企业家日报网:www.zqceo.cn    电子版:www.entrepreneurdaily.cn  
官方微博: http://weibo.com/rwdb    投稿邮箱: qb940@sina.com



企业家日报微信公众号  
二维码



企业家日报  
二维码