“双循环”下炼真金 新格局中寻新机

日前，习近平总书记在企业家座谈会上发表重要讲话强调，必须集中力量办好自己的事，充分发挥国内超大规模市场优势，逐步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，提升产业链供应链现代化水平，大力推动科技创新，加快关键核心技术攻关，打造未来发展新优势。

习近平总书记的重要讲话为如何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指明了方向，也为我国经济行稳致远、实现高质量发展提供了根本遵循。

墙内开花里外香——

转向国内 培育新市场

疫情来袭，外贸企业如何渡过难关？天津市一家自行车外贸企业开始向国内国际“双循环”之路转变。

天津市武清区是我国重要的自行车生产集散地。这里有家颇受资深骑行爱好者青睐的“单车生活体验馆”——百客屋，它承载了天津金轮自行车集团有限公司转战内销市场的决心。

创立于1987年的天津金轮自行车集团有限公司，是我国自行车行业的龙头企业。企业年产8万辆电动自行车、200万辆自行车，出口全球120多个国家和地区，在欧美市场占据一席之地。

金轮集团自2000年起深耕海外市场，但国际市场的风云变幻让集团总经理杨玉峰意识到，“外贸依存度过高，把鸡蛋都放到一个篮子里，对企业的生存发展来说有一定风险。”转向国内并不是挤占市场，而是重在培育新市场，百客屋便是一个新尝试。

在百客屋1000多平方米的体验馆内，摆放着9个国内外品牌的100多辆自行车，图腾、爱轮德等品牌一一亮相。自行车旁边是一间排列各类工具和零件的小车间，可维修保养市面上各类高档自行车。此外，体验馆还有咖啡厅、浴室等。

“对自行车来说，这是一家4S店；对骑手来说，这是一个俱乐部；对企业来说，这是一场小型车展；对同行来说，这是展示骑行文化的新方式。”百客屋工作人员邱晗环视一圈，语气颇为自豪。

百客屋成立两年多来，车友会、订货会、技术培训会、新品发布等活动已开展几十场，带动年销售额突破300万元。

此外，上半年国内市场童车需求大增，企业多年库存一扫而空。“我们估计是上半年游乐场关闭，家长选择童车作为孩子锻炼和娱乐的工具。”金轮集团营销总监李珍昆说。

日前，金轮集团上半年数据出炉，国内销售额达到3000多万元，几乎是去年全年国内销售额的2倍。

“这虽然在企业大盘子中不算什么，但对开拓国内市场来说，是很好的开始。”杨玉峰说。

墙内开花里外香，在国内市场稳健发展的同时，企业积极寻变，借助新模式、新技术，危中取机，稳住了自己的外贸盘。

疫情让人们更加重视个人出行，近几个月欧洲多个国家出台自行车补贴政策，这让海外自行车市场逐渐恢复。金轮集团在捷克的工厂正逐步恢复正常，计划在8月上市的智能调节助力、跌倒警告自行车也将如期与海外消费者见面。不久前，捷克工厂又与客户新签订10万辆自行车订单。

外贸逐步好转起来。企业二季度外贸数据基本转正，6月甚至出现大幅增长。1月至6月金轮集团出口额12亿元，与去年同期持平。

“颠覆想象，才能开创新的世界。”杨玉峰说，借助5G、物联网等技术，未来的智能自行车可以感应到拐弯处有车驶来，自动降低车速或停车。“无论在哪个市场，企业只有持续不断地进行科技创新，不断满足市场需求，才能站稳脚跟，不被市场淘汰。”

忽如一夜春风来——

网上突围 迎来新希望

“前两天开‘网上广交会’的总结会，才发现我们转换落地的订单，已经有100多万美金，太出乎我们意料了！”广东中山市帝光汽配实业有限公司总经理陈静兴奋地说。

帝光汽配主要生产车灯等汽配零部件，出口占比高达九成，产品远销美洲和东南亚。尤其是全球皮卡的生产基地泰国，是帝光汽配最重要的市场之一。

往年这个时候，陈静正忙着外跑展会拓订单，“我不是在国际航班上，就是在来往机场的路上，成了一个不折不扣的‘空中飞人’。”

今年受疫情影响，公司订单大幅下降，陈静一下子闲了下来，又愁又慌。“往年我们过年回来，就忙着交货生产，今年不能出货不能生产。一二月份积压了很多订单，客人天天催我们出货。”

到了三四月份，国外疫情蔓延，变成客户不能收货，情形完全倒过来了。很多订单被延期或者取消。

没市场，没销路，钱变成了货，但是货变不成钱。整个上半年，陈静公司的订单同比下降了20%。库存积压严重，资金周转困难，“全球的展会都停了，到处是寒冬。”

4月份，听说要办网上广交会，陈静就觉得要抓住机会，赶紧接单。这些从来没有线上销售经验的外贸销售人员，紧锣密鼓地进行直播培训、邀约客人、制定优惠政策、及时跟进对接客户。“我们甚至自己写了脚本。”

对于全球外贸来说，设在云端的“网上广交会”，都是一个新生事物。对于外贸企业来讲，更是一次全新的尝试。陈静坦言，对于直播的效果，其实没抱多大的希望。“但闲着也是闲着，总要做点什么才安心。”结果订单金额转换这么高，陈静的团队都高兴坏了。“也不枉我们用心准备了几个月。”

陈静觉得，这次成功，和他们制定的策略是分不开的。一是预热邀约。“我们在广交会之前，就对很多之前的老客户进行邀约，告知会在网上展示直播我们的产品。”

二是制定促销优惠政策。“以前我们每个月都有国际展会。一年支出200万元人民币，可以将这笔市场拓展费用，折算成优惠给到客户，还有礼品赠送。因为价格基本上都是透明的，这个优惠是实实在在的。所以很多客人对我们的促销都有兴趣。”

更重要的是，这次“网上突围”，让陈静看到了寒冬里代表希望的绿色。

“以后我们会把所有线下展会进行线上直播配合。这样可以给采购商一个比较立体的感受，工厂和产品的展示也更加全面。”尝到了广交会线上直播甜头后的陈静，在拓展内销的时候，也准备运用了这个途径，并找了很多社交媒体尝试开设直播。

乱云飞渡仍从容——

化危为机 完善产业链

“下游企业机器开起来，却无米下锅，而国内没有可替代的自主产品。”中石化宁波新材料研究院聚烯烃研究室副主任刘川川6月上旬走访调研滚塑市场后感叹，市场的需求超出了预期，要抓住这波机遇，就要快速响应。

这是一次“化危为机”的挑战。滚塑，是一种塑料中空成型方法。船艇、水箱等户外滚塑产品由于长期处于湿热、曝晒、冲击等复杂环境中，对材料性能具有特殊要求，国内制造企业原料长期依赖进口。然而受国际疫情影响，国内制造大型滚塑产品的企业面临国外供应链断货的局面。

针对新产品特性，中国石化镇海炼化公司新成立的中石化宁波新材料研究院采用快速表征分析、添加剂配方研究、数据推理和实验验证等方式，快速明确目标产品性能与核心生产参数，一个月内完成了产品的配方、命名、申码、生产，填补了国内空白。日前，首批400吨新产品已被下游制造企业抢订一空。

再看消费级3D打印机厂商创想三维，今年3-4月份的海外销量同比翻了6倍，4月仅前半个月订单就达到16万台，相当于每8秒就卖出一台。“今年前5个月已经完成了去年全年50万台的销量，全年的出货量预计会达到去年的3-4倍。”创想三维CEO陈春表示。

今年以来，新冠肺炎疫情对全球供应链造成严重冲击，大量工厂停工，销售与物流渠道断裂，不少产品的零部件断供。3D打印销售如此火爆的重要原因，一是3D打印为解决全球供应链难题提供了全新可能性，以快速、小批量、无模具、柔性制造、按需生产为特征的3D打印绕过供应链断点，节省开模生产的时间和成本，为稳供应链提供了一条新路径。二是中国制造的消费级3D打印机性价比极高，极具竞争力。

国家统计局数据显示，二季度，高技术制造业增加值同比增长9.8%，而一季度为下降3.8%，为增速最高的行业板块，与上年同期水平基本持平；6月份，高技术制造业增加值同比增长10.0%，较上月继续加快1.1个百分点。新兴产品继续高速增长，6月份，3D打印设备、集成电路圆片、智能手表同比增长1至5倍。高技术制造业快速增长，新动能持续发力。

“一方面，从‘大势’着眼，新一轮科技革命和产业变革正在兴起，中国经济正在由高速增长转向高质量发展阶段，先进制造业作为一个国家综合实力和核心竞争力的代表性产业，是确保国家安全的重要支柱。我国正在加快发展先进制造业，新一代信息技术的应用以及‘新基建’的发展都为装备制造业转型提供了强有力的支撑。另一方面，要看清‘对手’，客观分析和学习如何牢牢控制产业、产业核心技术和节点，且不失对全球技术链、价值链、产业链的整体掌控。”机械工业信息研究院副院长石勇表示。

同舟共济扬帆起——

构建窗口 注入新动能

距离第三届中国国际进口博览会还有不到100天，尽管疫情仍在全球蔓延，但作为世界上第一个以进口为主题的国家级博览会，进博会已明确将于今年11月在上海以线下方式举办。

疫情之下，进博会将成为构建“双循环”格局的一扇窗口。通过一系列创新举措，中国将不断放大进博会的溢出和带动效应，给世界带来更多互利共赢的机会。

很多一流企业对此感受强烈。“世界500强和行业龙头企业的平均展览面积将比第二届增加14%。更大的展示面积，体现了参展企业对进博会和中国市场的充分认可。”中国国际进口博览局副局长孙成海表示。

展览规模更大——

第三届进博会企业展规划面积36万平方米，比第二届增加6万平方米。全球企业参展热情不减，签约企业参展面积已达到规划目标，其中，消费品、医疗和服务贸易等三个展区的签约面积已超过规划面积，再现“一位难求”。

德国卡尔克鲁斯焊接技术责任有限公司是一家“百年老店”，公司亚洲地区技术与销售主管希勒说，中国是其在德国之外的第一大市场，企业去年参加第二届进博会收获满满，决定将第三届的参展面积从60平方米扩展到100平方米。

展区设置更优——

第三届进博会结合全球热点和行业发展趋势，新设公共卫生防疫、节能环保、智慧出行和体育用品及赛事等四个专区。

体外膜肺氧合机（ECMO）、呼吸机、防护装备、试剂盒、检测分析仪器、医学影像设备……首次设置的“公共卫生防疫专区”展览面积超过1万平方米，除了集中展示全球防疫新成果，还将举行配套活动，邀请各方共同探讨公共卫生防疫行业的发展趋势。

展商质量更高——

世界500强和行业龙头企业积极参展，数量已达到往届规模，不少企业将携带新产品、新技术、新服务进行“全球首发、中国首展”。

第三届进博会上，美国瓦里安医疗系统公司将带来集成“光学体表影像智能监测系统”的高端直线加速器的亚太首发，以及被用于肝癌介入化疗栓塞、动静脉畸形和血管瘤等的载药微球的中国首发。

“在今年疫情背景下，举办第三届进博会，继续扩大进口，坚持对外开放，充分体现了中国负责任的大国担当，对全球经济恢复增长、建设开放型世界经济具有特殊重大意义。”上海市政府副秘书长、进博会城市服务保障领导小组办公室主任尚玉英说。

贸易促投资加速落地。资生堂、达能、勃林格殷格翰等先后宣布在上海建设研发中心，松下在浙江和广东连续启动两个新工厂……疫情下，“进博承诺”依然不变。

“进博会是一颗‘定心丸’，给予我们继续扎根中国发展的强烈信心，现在，我们进口的不仅仅是产品，而是整条生产线。”瓦里安全球资深副总裁兼大中华区总裁张晓说，企业在疫情期间仍加码投资中国，第二届进博会上展出的高端直线加速器生产线今年3月正式落地，北京成为瓦里安在全球最全产品线的研发和生产基地。

（综合新华网、新华每日电讯、光明日报相关报道）

金融活水来 油品链条牵

（上接第1版）

“今年山东港口还将陆续建成投产3座30万吨级原油码头，配套建设10万吨级的原油、燃料油、成品油、化工品、LPG等泊位。年底前，山东港口油品泊位将达到48个，投产570余万方库容，投产日京原油、成品油管线，新增1500万吨运输能力，港口油品业务将得到进一步优化、完善。”蔡中堂在山东港口2020全球石油贸易大会现场透露。

释放新潜力

优势已成，如何壮大？

启动山东港口油品全链条贸易金融服务平台，构建金融贸易新格局；签订12项协议，掀起合作新高潮；发布“山东港口商业原油库存指数”和“山东港口保税低硫船用燃料油估价”，树立行业趋势新风向标；召开原油及成品油行业发展趋势与贸易机会论坛、船用燃料油市场发展趋势与贸易机会等四个分论坛，拓展合作交流新视野……

毫无疑问，山东港口2020全球石油贸易大会是进一步发展壮大港口石油业务的有利举措，而山东港口油品全链条贸易金融服务平台无疑是亮点之一。

记者了解到，山东港口油品全链条贸易金融服务平台是由山东港口联手29家国内外贸易商、金融机构、炼化企业代表共同启动，平台将抢抓自贸区建设战略机遇，突出供应链金融保障、突出区块链技术应用，紧密衔接上游贸易商、下游炼化企业，加强与银行等金融机构的合作，进一步集聚油品贸易要素，打通产业链、供应链和资金链，提供“端到端”全程综合服务，实现多业态深度融合、良性互动，携手共创油品金融贸易欣欣向荣的崭新格局。

与振华石油合作开展国际原油贸易业务和商业授信合作、与英国石油公司联手开展保税原油混兑调和与油品贸易业务、与中国石油国际事业有限公司合力打造油品全链条贸易综合服务平台……会上，山东港口，山港国贸，山东港口青岛港、日照港、烟台港、渤海湾港分别与合作伙伴签署12项战略合作协议，聚焦建设全链条贸易综合服务新平台、打造端到端全程物流新通道、培育石油市场贸易生态圈。

“对于将来的合作，我们希望能从仓储物流等方面慢慢拓展到一体化、贸易等方面，这对双方资源的互补，以及整个山东民营炼化的结构调整都具有支撑作用。”谈及合作协议的重要意义，山东京博石油化工有限公司副总经理栾波说。

打造高起点

今年上半年，山东港口接卸贸易商保税油品1700余万吨，同比增长35%，保税原油混兑调和业务在山东港口青岛港、烟台港全面推开、联动发展，完成73.25万吨。

同时，船供油条件全面改善；山东港口加快建设青岛、龙口两大低硫船供应基地；改造完成低硫船用油铁路、公路集港物流大通道；山东港口国际贸易集团有限公司取得海关进出口收发货人报关证书、危险化学品经营许可证……

“下一步，我们将携手打造保税油品期现货中心、油品金融贸易中心、北方最大的船供油中心、油气联动集散分拨中心‘四个中心’，努力为山东港口贸易发展、特别是油品贸易发展打造更高起点，为我们服务山东、全国乃至全球客户创造更高的平台和更多的机遇。”蔡中堂介绍。

以保税油品期现货中心为例，山东港口将加快与上海期货交易所的合作落地，建设“期现货结合”“场内外联动”“境内外流通”“线上线下互动”的多层次大宗商品交易市场体系，扩大保税油品超市的规模和功能，深化与国内外贸易商、终端客户的合作，打造北方最活跃的原油、燃料油交割基地，并依托山东自贸区保税原油混兑调和新政策和海关监管新模式，提供“一站式、门到门”混兑原油服务，打造保税油品期现货中心，为广大客户提供更全面、更丰富、更便捷、更经济的服务。