

## 资讯工坊

## 慈溪海关去年签发原产地证书4.7万份

全媒体记者 张金科  
通讯员 崔陆晨

情对各个行业造成了一定的影响，但欧美等国的保持社交距离、居家令、封城等一系列防疫措施反而促进了健身器材行业等“宅经济”的蓬勃发展。2020年力玄出口18.94亿元人民币，同比增长52.85%；申请原产地证书1067份，签证金额达3480万美元，同比增长33.54%和39.82%。力玄的单证员小周说：“我们现在出口形势太好了，每周要申请的证书都有几十份，每个人都很忙。多亏了海关推出的智能单功能，以前可能至少要等一两个小时才能审核通过，现在没问题的话基本上一分钟就审好了。能自助打印的证书我报完就能打出来交单去了，越来越方便了。”

本报讯 据慈溪海关统计，2020年慈溪海关共签发各类原产地证书47704份，签证金额18.72亿美元，帮助慈溪出口企业享受进口国关税优惠3351万美元；其中为“一带一路”沿线国家签发各类原产地证书25549份，签证金额10.24亿美元；原产地证书自助打印21153份，占所有签发证书比率为44.34%。

作为出口产品在进口国享受关税优惠待遇的凭证，原产地证书素有“纸黄金”之称。凭借这一证书，出口企业不仅能与客户建立更加紧密的联系，有利于扩大出口，更能为贸易伙伴获得关税减免，使其产品在市场竞争中更具价格优势。2020年慈溪海关签发的原产地证书种类主要为普惠制原产地证书、一般原产地证书、中国-东盟、中国-韩国、中国-澳大利亚原产地证书，主要产品为机电产品、铝制品、塑料制品、玩具等。

浙江力玄运动科技股份有限公司是慈溪最大的健身器材出口企业之一，产品远销欧美与东南亚多个国家。2020年突如其来的新冠疫情

## “蘭茂”校企合作探索药食同源新食方

全媒体记者 张金科  
通讯员 邹松波

据了解，浙江中医药大学创建于1953年，是浙江省重点建设高校。该校发挥中医药特色优势，先后与省内外10余个市（区）与浙江省国贸集团等知名企业开展产学研战略合作，助推产业转型升级，服务地方经济社会和中医药事业发展。此次浙江中医药大学与蘭茂公司开展合作，主要是看中该企业设立了以食代药、未病防治、中医保健为主要特色的中医医疗机构，并能够敏锐地抓住市场需求变化，推进“药食同源”产业的健康发展。自成立药食产品研发中心后，浙江中医药大学在加强科技文化交流与合作、培养具有创新精神的复合型技术人才、开展相关食品研发等方面发挥了重要作用。

本報訊 日前，浙江中医药大学蘭茂药食产品研发中心召开新品发布会，推出了首款药食同源类新产品，受到了在场嘉宾的好评。据介绍，这是浙江蘭茂健康管理有限公司与浙江中医药大学开展校企合作以来，首次面向社会推出的第一个探索药食同源的新食方成果。

药食同源是指中药与食物无绝对的分界线，许多食物即药物。现在越来越多的人追求自然绿色的养生理念，药食同源的理念备受关注，并得到了深入的研究与发展。2019年，蘭茂公司董事长景小红从中医养生保健领域向研发药食同源类产品延伸，决定研发一款为学生强身健脑的黄精益智仁药食同源类产品。为了更加规范、高效地推进研发工作，去年9月，蘭茂公司与浙江中医药大学合作成立了浙江中医药大学蘭茂药食产品研发中心，对一个系列的药食同源类产品进行了文献检索、专家组方、动物实验验证、学生创业团队临床使用等方面的探索。

景小红说，“药食同源”产业既是国家健康产业、民族文化传承产业，也是新时代快速兴起的产业。蘭茂公司进军这一领域就是为了探索“药食同源”的各种可能性，并与浙江中医药大学专家们一道围绕药食同源类产品研发和转化，服务消费者需求，助力健康产业持续发展。接下来，药食产品研发中心还将推出养生饼干、禅医用品等药食同源新食方产品，形成老中青三代的大健康饮食养生体系。

## 英国UK REACH的配套IT系统正式上线

全媒体记者 张金科  
通讯员 张长青

需要委托英国在今年10月27日前在UK REACH下完成DUIN通报，以享受今年10月28日之后的2年、4年或6年的注册缓冲期，暂时保证现有供应链的完整性。若该企业的英国进口商已经完成了通报，就不需要委托再次进行通报。通报不收取行政费。随后根据产品危害和吨位的不同，在今年10月28日之后的2年、4年或6年内提交完整注册信息，即提交“查询”卷宗，再提交联合注册卷宗。该注册将被视为新注册，需要在提交正式注册时支付相应的行政费。

本報訊 英国独立化学品监管法规（UK REACH）已于今年正式启动。从今年开始，慈溪企业要在意大利不列颠（英格兰、苏格兰、威尔士）制造、销售、分销化学品，需要确保符合UK REACH的相关规定，即企业需在大不列颠境内年产量或进口量超过1吨的化学物质（物质本身，混合物中的物质或物品中有意释放的物质）提交注册。

目前，UK REACH的配套IT系统（Comply with UK REACH）也已正式上线，企业已经可以开始提交过渡性政策和正式注册的相关信息。在去年12月31日前已经委托欧盟完成欧盟REACH注册，且一直在英国具有贸易的中国制造企业，

## 化解疫情影响

## 慈溪出口蔬菜企业化危为机找出路

全媒体记者 张金科  
通讯员 孙婧 郑浩文

本報訊 去年，宁波海通食品科技有限公司出口日本速冻蔬菜202批，金额500多万美元，出口批次同比增长有下降，出口金额同比增长15%。据了解，海通出口的速冻蔬菜主要供应日本超市。疫情期间，日本各大超市速冻蔬菜销量大幅增长，这也导致了海通集中出运的速冻蔬菜金额持续增长。

日本是世界上食品安全监管最严厉的国家之一，对食品的生产、流通、销售等环节有着完善的监管体系，对添加剂、农药、微生物等危害因素有严格的限量标准，而其对进口食品、农产品的检验检疫更为严苛。去年以来，为了克服新冠肺炎疫情带来的影响，寻找化危为机的新出路，慈溪很多外向型农业企业改变了以往“一亩三分地”式的小农生产经营模式，凭借多年建立的

以质取胜战略基础，克服重重困难，在继续巩固日本市场的同时，加速开启国内外市场“双循环”的发展模式，以此确保增加订单，提升慈溪蔬菜产业的口碑知名度，使慈溪蔬菜出口产业加快回暖。

## 拓市场 稳订单

我国既是蔬菜种植大国，也是蔬菜出口大国。去年疫情暴发，不仅影响到内销的蔬菜，也给出蔬菜带来巨大挑

战。在疫情影响下，国外企业推出限制举措，减少或暂停从中国进口蔬菜；另一方面，我国蔬菜出口主要以加工蔬菜为主，新冠疫情减少了人员流动，部分外贸企业被迫停工停产，无法完成出口加工订单，给出口加工企业生产带来很大影响。

然而，由于我国率先走出了疫情的阴影，这让慈溪出口蔬菜企业同样抓住了经济快速回暖复苏的一波增长潮，实现了逆势增长。慈溪市瑞丰农业投资有限公司是宁波地区唯一一家保鲜食用菌出口企业。去年，该企业出口保鲜食用菌103批，金额近90万美元，出口批次和金额同比几乎翻了一倍，据该企业相关负责人周琪介绍，疫情下，瑞丰农业明显感受到海外市场对保鲜食用菌需求量大。随着出口业务的渐渐熟悉，瑞丰农业加大了市场开拓力度，增加了不少新客户，推动了企业出口数量大大

增加。据了解，去年在疫情影响下，瑞丰农业供应国内市场的保鲜食用菌明显萎缩。为了稳住订单，瑞丰农业积极联系出口客户，持续开拓海外市场，采取保订单、拓市场的措施，保持出口金额的稳定增长。同时，该企业加强了品质管理，使瑞丰农业的竞争力得到提升，产量、质量双双提高，成为客户信赖的保鲜食用菌供应基地。除了调整市场结构开拓全新市场外，疫情下海外市场

对食用农产品的需求加大，也让慈溪出口蔬菜企业找到了化解疫情危机，实现稳步发展的新方向。

“在日本市场，速冻蔬菜主要有两大供应渠道，一个是以连锁店为主的‘居酒屋’，日本消费者会在‘居酒屋’吃饭消费速冻蔬菜；另一个则是超市，消费者主要购买速冻蔬菜带回家料理后吃。”据海通相关负责人介绍，在疫情影响下，日本消费者外出就餐机会减少，这让海通供应“居酒屋”的速冻蔬菜明显下降，仅能维持以往60%-70%的销量。相反，海通供应日本超市的速冻蔬菜却是明显上升，市场需求强烈，销量势头很猛，这也很好地弥补了前者下降的销量。另外，海通出口的速冻蔬菜以小包装为主，超市集中出运的冻菜反而上涨，让海通出口日本的速冻蔬菜呈现批次下降、金额增长的良好态势。

## 调结构 重转型

慈溪共有农产品出口企业70余家，绝大多数为中小企业，出口农产品主要包括木家具、蔬菜、水产品、草帽和羽毛制品等。慈溪出口蔬菜能够在疫情下保持持续增长，主要是经过近几年的此消彼长，我市多家食用农产品生产企业多元化市场竞争优势逐步形成，而海通、永进等多家作为我市率先调整市场布局的企业，正不断尝到多点发力对企业持续发展带来的利好。去年，慈溪食用农产品企业多元化市场格局持续丰富，出口国家包括美国、中东、欧洲、非洲等多

个国家和地区。

与此同时，慈溪相关企业充分利用政策、技术、人才、信息优势，不断改进生产工艺，改进质量管理体系，积极研发新产品，适应多变的国际市场潮流，满足不同国家不断变化的质量要求。目前，随着我市蔬菜保鲜和初加工技术与条件的不断提高，出口蔬菜产品结构正有所变化，在保持传统产品类型和品种优势的基础上，正向国际蔬菜消费主流靠拢，产品结构有所改善，而国内国际“双循环”发展模式的启动，也给慈溪出口蔬菜企业调整市场结构提供了新的方向和目标。

作为宁波唯一保鲜蔬菜出口的企业，去年慈溪市三星农业开发有限公司出口保鲜蔬菜109批，金额90多万美元，出口金额同比略有下降，而造成这一情况的主要原因是三星农业出口的保鲜蔬菜主要销往日本、韩国、马来西亚、新加坡等国家的餐饮业，受疫情影响，这些国家的餐饮业需求量下降，外贸订单减少。

随着国家提升“双循环”发展模式，让三星农业了解到国内市场巨大的发展潜力，为了应对海外市场出口下降的情况，企业计划对市场结构进行转型升级，在今年将发展重心转移到速冻蔬菜，且加大内销市场销售比例。据该企业相关负责人杨杰介绍，由于速冻蔬菜与保鲜蔬菜相比产量、品质更加稳定，保存周期更长，且在国内市场具有一定开拓空间，今年全新的产品和市场将为企业发展提供新动能。

海通食品多元化的市场布局已经走在全市农产品加工企业的前头。因疫情影响，餐饮行业面临前所未有的压力，海通集团作为全球餐饮业供应商深受波及。在困难面前，为打开国内零售市场谋求逆势突围，海通集团创新业态融合消费，挖掘企业内在的工业旅游潜力，打造文旅融合、农旅整合的新消费模式。目前，海通的内外销比例均衡，从2019年开始，公司将美术馆、展览馆、科创馆三馆组成的海通文化中心正式投入运营，发展工业旅游新业态。

“疫情既是压力也是动力，它催动了慈溪相关企业从粗加工模式到精加工的提档升级，像海通推出的日式锅贴等就深受国内消费者欢迎，为企业的持续发展尝试了新的路径。”业内人士指出，我市出口的蔬菜产品，基本上就是一个鲜食类、脱水加工等，产业链并不长，所以疫情对这个产业的生产影响有限。去年，疫情虽然扰乱了慈溪出口蔬菜产业转型的步调，但也加速了行业成长。当下，慈溪不少出口蔬菜企业正将发展的目光投向了线上市场，一方面实现从大路菜向精品菜的转型，另一方面实现向精包装、精加工、标准化的产品转变，顺应了线上销售对农产品品质的需求。相信各个出口企业通过积极想办法，必然使慈溪蔬菜出口继续保持一个良好的发展势头。

## 新闻分析

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

张金科

方国听

胡雪梅

## 内外并举开启新一轮竞争

## “冰峰”创新驱动打通双循环拓市渠道

全媒体记者 张金科  
通讯员 施小焯

本報訊 走进浙江冰峰压缩机有限公司，生产车间开足马力赶单的场景相当震撼，一台台充满金属感的压缩机在自动化生产线上依次下线，员工们围着生产线加工加料。“旺季来得比往年早，去年国内销量差不多增加一半以上，这还不包括好多刚刚接的单子！”浙江冰峰压缩机有限公司董事长孙宇清说，去年疫情直接带动了制冷家电行业，市场上对压缩机的需求明显加大，现在在家电企业开始供货，与国内的美的、海尔、海信等龙头企业的竞争也进入了白热化阶段。冰峰压缩机不论在机型，还在生产工艺中，均达到国内一流水平。就是凭借着优越的产品性能，建厂十多年来，冰峰从零起

步，搞研发、扩产线、建团队、拓渠道……企业越做越大。最好的时候，一年出口制冷压缩机超过300万台，在国内民企里头，冰峰压缩机出口销量数一数二，并为三星、惠而浦等知名品牌配套。不过去年，在疫情的影响下，孙宇清感受到了危机。订单增长乏力、现金流吃紧……对冰峰来说，在海外市场存在较大变数的情况下，走出“舒适区”，打通“双循环”，尽早布局并抢占本土市场成为不二选择。

压缩机是通用部件，技术上的问题不大，要“两条腿走路”，产品定位很关键。经过细致的市场调研，孙宇清发现，相比国外，国内市场对中小型制冷压缩机的需求特别旺盛，与此同时，对产品的要求也极为严格：噪声要小，成本要低，性价比还要尽可能高……这就对冰峰的新产品开发能力提出了挑战。

去年4月中旬，冰峰V系列制冷压缩机研发小分队火速成立。在孙宇清的手机上，一个由研发、生产、销售等各部门负责人组成的微信群不时跳动着。很多产品和技术细节上的沟通，都通过这个微信群完成，信息传递快，各部门之间的反馈也快。孙宇清说，大半年时间里，公司上下完全是“打仗”的状态，生产组装、性能测试……环环相扣的开发节奏，换来的是新品压缩机在技术上的层层打磨。眼下“宅经济”很火，“降噪”也成为冰箱等制冷家电的一个关键卖点。针对此，冰峰技术团队重拳出击，新突破不断，创新机芯支撑结构、打造圆润弧形外壳、优化电机电磁设计……一系列新技术的应用，打磨出了一个超级安静、高效的制冷结构体。在保证COP（制冷性能系数）等基础性前提下，冰峰的新机单电机噪声低到了32分贝，

相比行业同类型产品低了5分贝，这个指标处于世界领先地位。在全力打开国内市场的同时，冰峰外销的步子也没有停止，除欧美主流市场之外，冰峰正在加快“一带一路”乃至南美等新兴市场的开拓。“全球冰箱压缩机差不多有100多亿元的市场，我们还有很大的上升空间。”孙宇清说，通过建立技术研发中心，引进专业生产管理团队和先进设备，如今，冰峰已能做到用最短的周期，开发出客户需要的各种定制机型。孙宇清表示，打铁还须自身硬，企业实力上去了，再大的困难也不怕。在渡过去年前4个月销售困难期，去年冰峰压缩机销量仍超过前年。目前，随着冰峰“双循环”市场布局开始发力，企业订单已经排到好几个月以后了。预计今年冰峰将迎来一波快速增长期。