

关于助力中小微企业出海的建议

2024 年，宁波外贸依然保持稳健快速发展。据宁波海关数据，2024 年前 11 个月，宁波外贸进出口总额达 1.29 万亿元人民币，同比增长 10.1%，已超过 2023 年全年进出口总额，继续保持全国城市外贸排名第五位（其中，出口排名全国第四位）。这些优异的成绩得益于宁波深厚的开放底蕴，也离不开良好营商环境的支持。作为外贸的主力军，中小微民营企业在对外贸易（包括跨境电商业态）中表现出了积极活力。但中小微企业在“跨境出海”的过程中依然面临着诸多挑战。

一是中小微企业跨境品牌打造难题突显。许多中小微企业对品牌建设的重视程度不足，品牌意识薄弱，看重低价竞争，缺少长期规划，导致产品附加值低。其次，跨境电商市场竞争激烈，中小微企业在品牌推广方面资金有限、渠道单一。为此，尽管宁波外贸企业多，但跨境电商出口实绩企业相对较少，品牌化程度仍有待进一步提升。

二是跨境电商服务保障还有欠缺。首先，高端服务的供给存在缺口，企业在其跨境业务全链条的发展过程中需要更多合规的税务、金融、海外品牌拓展及营销策划等服务支持（现阶段，跨境服务提供商大多专注于物流等领域）。其次，中小微企业在跨境运营中也面临着数据资源利用不足的问题，它们难以获取更多

精准的市场和行业数据，并且在整合这些数据方面也存在一定困难。

三是贸易风险挑战日益俱增。一方面，国际经贸格局呈现复杂多变态势，地缘政治冲突频发，贸易摩擦此起彼伏。海外市场加征关税及增设贸易壁垒也致使企业出口成本攀升，利润空间遭受挤压。另一方面，由于不同国家和地区在法律法规、税收政策以及知识产权保护等方面存在显著差异，中小微企业在跨境业务开展进程中面临颇高的合规风险，一旦触犯当地法规，极有可能遭遇巨额罚款、法律诉讼乃至被市场禁入等严重后果。

四是跨境人才缺乏，人才培养成本高但成效不显著。跨境电商需要涉及国际贸易、电子商务、外语、产品开发、市场营销等多方面知识，综合要求相对较高。高校课程设置与实际业务需求存在一定的脱节现象，导致学生难以快速适应企业岗位要求，人才培养周期长、成本高。中小微企业也受限于规模和资源，难以吸引和留住人才。

现阶段，浙江省正在努力打造“高能级跨境电商国际枢纽省”，而背靠大港、外向度高的宁波必将是我省开展跨境电商业务的重要阵地。为更好地促进宁波中小微企业跨境业务的高质量发展，特建议：

第一，加强顶层设计，强化政府引领与政策支持。深入调研企业出海需求，并构建动态信息库。例如，详情记录并掌握企业

信息、出海意向、经营困难等信息，可定期发布行业报告，涵盖市场、政策、风险等方面，助企业科学决策。其次，优化贸易环境与应对摩擦，可设专项基金补贴受摩擦成本增加企业，推动市场多元化，组织更多展销会、洽谈会等助力开拓国际市场。此外，联合专业机构定期举办培训活动，解读不同国家和地区的法律法规、税收政策、知识产权保护等要求，并构建跨境电商风险预警体系，实时监测国际市场动态、贸易政策变化与汇率波动等风险因素，及时向企业发布预警信息助其提前应对。

第二，完善服务链与资源整合，并强化数据共享。引进、培育高端服务机构，涵盖品牌营销等多领域，完善服务链，同时建评价机制，奖优汰劣。此外，整合海关、税务、市场监管、电商平台等多部门及机构的数据资源，构建跨境电商大数据共享服务平台，为中小微企业提供市场分析、消费者画像、竞品监测等数据服务，帮助企业精准定位市场和优化产品结构。积极鼓励行业协会、商会等组织发挥桥梁纽带作用，包括发挥好外贸综合服务平台的集群服务优势，为中小微企业提供政策咨询、业务对接、经验交流等服务。

第三，强化企业品牌意识，推动品牌建设与创新发展。组织举办培训会、研讨会，邀专家、成功企业分享，提升中小微企业品牌认知，引导规划长期战略，设专项资金给予创建、推广品牌者以资金、税收扶持。鼓励数字营销，支持数字人直播等；加强

AI 应用，优化算法以提升曝光度、助力知名度。

第四，优化人才培养体系，加强人才引进与激励。引导在甬高校根据跨境电商行业需求优化课程设置，设立综合学科，尤其加强国际贸易、电子商务、外语、物流、法律、设计等多学科融合，注重实践教学环节，培养符合市场需求的复合型人才。在人才引进与激励方面，可设立人才奖励基金，对为跨境电商企业发展做出突出贡献的人才给予奖励，提高人才的归属感和从业积极性。