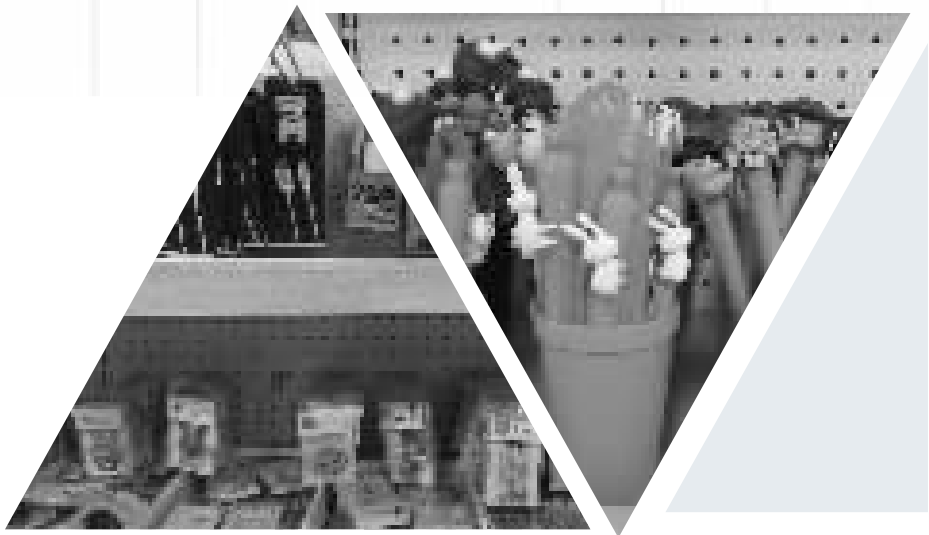




贸易摩擦增加不确定性

而更让邬军听担忧的是，今年的中美贸易摩擦增加了许多不确定性。

4月4日，特朗普公布对中国涉额500亿美元的商品拟增25%关税的清单，就令人心神不宁。更糟糕的是，7月6日，美对340亿美元商品加征25%关税的实锤砸下，并同期公布拟对2000亿美元加征10%的关税清单。

中美双方经历了数轮贸易谈判，很遗憾，一直没有迎来转机。

今年秋季广交会期间，企业最为担心的，便是这2000亿美元的商品加征关税，万一真的在明年上调至25%该怎么办？

好在12月的最新消息表明，这一轮的贸易摩擦将停火3个月。

“我在2017年底与国外客户交流时，就感受到了未来中美贸易摩擦的可能性。但今年4月刚听到宣布加征关税的消息时，我们都以为美国会见好就收，没想到，后来的走向居然会比我们预期的更加严重……”

“现在，我们也不确定3个月之后会怎样。”邬军听无奈地说。

邬军听理性地盘算了一下公司受贸易战的影响。所幸的是，公司主营的日用百货类受加征关税影响不是太大。美国市场只占了公司业务的18%左右，甚至还低于今年全球市场20%的增长率，所以即使明年对美出口全部不幸“躺枪”，也在可控范围之内。

更可以确定的是，即使贸易摩擦真的减少了中国对美贸易顺差的“基本盘”，但目前中国齐全的产业链仍在国际上具有竞争力。

不过，对于博闻而言，虽然可以“东方不亮西方亮”，但居安思危，是时候提前布局转型了！

布局“内销”这盘大棋

为了转型，邬军听和同事们在今年跑了6个从前未曾去过的新展会，全部都来自“一带一路”沿线国家：印度、新加坡、泰国、墨西哥、波兰、迪拜……

“过去，我们也曾在广交会上零星结识了一些这几个国家的客商，但专门赴这些国家参展还是头一次。我们希望先和当地的客商们熟悉起来，以后就可能慢慢变成朋友或贸易伙伴。至于广交会、香港展、华交会、美国展、法兰克福展等大型展、专业展，我们也是一个都没落下。”

光是“拓展”还不够，邬军听还在今年瞄准了“内销”这盘大棋：“在国内，消费升级是大趋势，我们也想把原先面向海外市场的创意、设计和产品延伸到内贸来，满足中产阶级消费群体对品质的要求。而内贸和外贸相比，渠道也能牢牢把握在自己手上，可以不那么被动。”

今年年初，邬军听决定把外贸积累的货品资源“搬”来国内渠道销售。

记者在博闻的仓库里，看到了很多充满质感的内销产品：格调典雅的香薰精油、印着美元形象的创意纸巾、可以搭成满满一篮盆栽的植物形文具……这些工厂产品的去处可以不再是国外零售店，还可以是国内的博闻网上商城、鄞州万达里的实体店“博闻生活集”。

今年4月的博鳌亚洲论坛以及举办进口博览会的消息，让“扩大进口”成了风向标。邬军听敏锐地意识到，作为世界“生产者”的中国，即将变成全世界产品的“消费者”，那么把世界上的优质产品进中国来，岂不是水到渠成？

在今年五六月间，邬军听通过业内伙伴的牵线，对接上了澳大利亚最大的常温牛奶供应商、第二大麦片供应商自由食品集团 Freedom Food Group，并成了该公司在宁波地区的总代理。今年，这一食品集团在中国的销量达5亿元人民币，且市场规模还在不断扩大，能分一杯羹也是一个良好的开始。

“内外兼修”踏上新征程

然而，内贸的门道比邬军听想象的复杂得多。

“根据我做外贸的经验，只要产品质量好、性价比高，就能够接到采购商的订单，而接到订单后如何卖给消费者，都不需要我们去考虑。但对于内贸来说，产品好只是最基础的一个环节，还要有渠道、有店铺、有品牌……这条路，很漫长啊！”

邬军听的内贸渠道建设相当于从零开始。他调整了公司的业务部门，专门组建了内贸和零售的团队，还招募了为网上商城和库存管理做准备的IT人士。

“以前路过商场的活动时，会看到一些营业员像打鸡血一样招揽顾客，当时我还在想，有那么夸张吗，可现在自己一做内贸，就觉得，要是我们有这样的人才就好了。”邬军听笑着说。

今年下半年，邬军听的朋友圈里也打出了各类“求合作伙伴”的信息，求分销，求渠道，求资源。万能的好友圈，确实为邬军听带来了内贸的第一桶金：他经营的产品成功入驻了一些来自江苏、山东等地二三线城市的商超和礼品店。

但邬军听很清醒，像“名创优品”一样的爆款店铺难以复制，对于他们来说，要想剑指消费终端、让内贸能达到外贸体量的十分之一，都需要稳扎稳打，快不得、急不得。

年底，邬军听还想到了一件内外贸互补的新招：不少工厂朋友都有外销尾货，为什么不把国外创意产品通过内销，让资源配置更优化呢？于是，他便做起了现在流行的创意礼品自动贩卖机项目，消费者只要花30元向机器抽一个幸运礼盒，便可以收获市值30元~80元左右的产品，这样工厂可以销货、贸易商得以分成、商圈可以引流、消费者能够开心，一石四鸟。

“这个点子同样需要渠道商来一起实现，我们可以提供机器、货品、运营、运输，希望合作方能有更多的渠道资源，例如商场、影院、酒店、公共场所、大专院校能与我们互利共赢。”这两个月，邬军听已经对接上了鄞州万达、宁波工程学院、SAS影院等不少单位。

每当晚上6点半，还在读小学的女儿都会打电话给邬军听，喊他“回家吃饭”。像往常一样接到女儿的电话后，邬军听告诉记者，家人的平安健康，是他今年最开心的事情。带着天伦之乐的喜悦，邬军听和千千万万宁波外贸人一样，怀揣着“双赢”的商业理念，踏上来年的新征程。

“也许再过十年，我们也会觉得2018年的生意非常好做。珍惜现在！”

宁波银行专栏

宁波银行获“十佳上市好公司”奖

近日,财经媒体“界面•财联社”与资管人服务平台“朝阳永续”在上海联合发布“中国上市好公司”榜单,宁波银行获“十佳上市好公司”奖项。

“中国上市好公司”榜单由界面•财联社和有着十多年数据积淀的朝阳永续共同设立,将连续六个季度业绩符合预期或超预期的上市公司纳入评选,并设立“十佳上市好公司”1个主奖项和“最佳成长性上市公司”等10个分奖项。经过多维度的指标数据筛选,并结合学者、基金经理、投研总监、分析师和资深财经媒体人组成的专家评审团投票结果,最终确定获奖上市公司名单,宁波银行、农业银行、三一重工、中国中铁等10家上市公司以领先同业的综合表现,获“十佳上市好公司”奖。

这是资本市场领域再次对宁波银行经营业绩的肯定。2018年4月8日,在中国上市公司协会联合中国证券投资者保护基金公司、上海证券交易所、深圳证券交易所等共同举办的“2017年度最受投资者尊重的上市公司”评选中,宁波银行荣获“最受投资者尊重上市公司”殊荣。

近年来,宁波银行积极适应市场新变化,始终将服务实体经济作为自身持续健康发展的基石,不断探索适合自身发展的商业模式,各项业务规模保持协调、持续增长。截至2018年三季度末,宁波银行资产规模继续保持在1万亿元以上,各项存款超过6400亿元,各项贷款超过4000

亿元。

宁波银行致力于打造公司银行、个人银行、零售公司、信用卡、金融市场、投资银行、资产托管和资产管理等多元化利润中心,同时积极推进综合化经营,控股子公司永赢基金、全资子公司永赢租赁发展势头良好,不断在各个细分市场中夯实基础,积累比较优势。

宁波银行始终贯彻“控制风险就是减少成本”的理念,扎实推进全面风险管理指引的各项要求,推动整体资产质量进一步向好;不断完善全面、全员、全流程的风险管理体系,建设和完善信贷集中作业中心、业务处理中心和监测中心,风险管理质效在同业中持续保持优势。从上市银行披露的2018年三季度报来看,宁波银行不良贷款率为0.80%,是上市银行中不良贷款率最低的银行,同时拨备覆盖率达到502.67%,也是上市银行中拨备覆盖率最高的银行。

宁波银行服务实体经济、稳健经营的能力获得社会的肯定。2018年,宁波银行荣获浙江省政府颁发的“金融机构支持浙江经济社会发展二等奖”;在中国《银行家》的评选中,荣获“资产规模超过3000亿元的城市商业银行竞争力第一名”和“最佳城市商业银行”荣誉称号。

记者 包佳

