



12A茶座现场。记者 史咏梅 摄

宁波外贸“225”行动该如何发力？

记者 严瑾

“港口是宁波最大的资源，开放是宁波最大的优势！”9月27日，宁波市委市政府召开外贸“225”双万亿行动动员大会，擘画了一幅外贸高质量发展的蓝图。如何认识“225”双万亿目标？为实现这一目标，企业该如何发力？

本期12A茶座，我们邀请的嘉宾们提出了一个有趣的概念——宁波外贸“生态圈”。他们认为，唯有政府部门、工贸企业、物流服务、金融配套、媒体学界的通力协作，方能培育一个良好的生态环境，涌现出外贸“万物生长”的活力。

「225」不止是「扩量」，更是「提质」

宁波的“225”外贸双万亿行动，描绘了这样的星辰大海——

到2025年，实现进口、出口总额分别达到1万亿元，其中，机电及高新技术产品出口、能源及大宗商品进口分别达到5000亿元，而跨境电商、数字贸易、服务贸易、优质商品进口、转口贸易分别达到2000亿元。

众所周知，我们目前正处于复杂多变的国际环境，企业的信心正受到严峻考验。此时提出“双万亿”的目标，信心和底气何在？

宁波市商务局综合调研处处长潘晓峰亮出了这样一组数据——

2018年，宁波的货物贸易与服务贸易出口总额6100亿元，货物和服务增速分别为11.4%、10.1%，货物进口总额3025亿元增15.7%。若保持出口8%、进口11%的同比增幅水平，到2025年，仅从数据上测算，实现双万亿的目标是可行的。同时，我们也应该看到，当前国内外形势总体严峻，但“危中有机”：

“一是国际经贸规则的重构。在欧美等传统市场之外，新兴市场正在兴起；二是国内对外开放的机遇。扩

大进口和自贸区建设，都能成为我们外贸的增量；三是宁波市内产业发展的机遇。在‘246’万亿级产业集群号召下，一批高新技术产品将从宁波流向国际市场。”潘晓峰说。

潘晓峰还指出，“225”看似只是规模问题，但真正解读起来，更是对外贸“高质量发展”的要求。比如，它意味着宁波要实现进口与出口的平衡，要让外贸与产业以更包容的方式相辅相成，更要用一个高屋建瓴的目标倒逼企业在国际贸易中转型升级。

中基宁波集团股份有限公司副总裁周海鹏说：“这一政策的出台非常及时，在严峻的时刻给了企业方向。目前，我们不再是仅靠拿到资源就能坐享其成。因此，不管是生产、贸易还是物流，都要研究新的商业模式，增加利润来源，与合作伙伴共同抵御市场风险。”

宁波凯越国际贸易集团总裁助理庄惠强更是坚定地说：“看到225的出台，我们充满激情。尽管现在面临一些困难，但相信困难越多，机会也越多。”

迈向双万亿的路径何在？

“以前，工厂担心原料时有利润，但等生产完毕后市场价格却发生了翻天覆地的变化，甚至还亏钱，那究竟什么时候行情才会好？现在，我们在上海成立了近20人的金融研究团队，帮助工厂做对冲，锁定加工利润。”周海鹏说，这样一来，中基能提供的服务，便从原料进口、物流金融，一直延伸到生产完毕后的出口销售，从而增加客户的粘性。

作为同行，宁波华茂国际贸易有限公司副总经理缪朝波认为，这一模式“非常值得借鉴”。“我们的规模比中基小一些，但也一直在寻找合适的可持续商业模式。目前，我们进口的大宗商品有木材、煤炭、塑料、液体化工等。依托宁波港的优势，商品链可以辐射到嘉兴。”缪朝波说。

在外贸出口领域，拉长供应链同样必不可少。为了实现“帮客户买、帮工厂卖”的小目标，庄惠强介绍了凯越国贸的两个举措：一是靠近市场；二是靠近供应商。

“曾经，由于德国客户的采购要求，我跑到了江苏最大的榔头制造工厂。一开始，我对他们是否愿意配合不太有信心，但后来发现，他们通过我们出口的价格，比工厂直接做外贸还降了不少。因为，术业有专攻，我们能帮他们降低采购和销售成本，这就是贸易公司的价值和生存空间。”庄惠强说。

为此，凯越不仅跑遍了大江南北的工厂，还在数十个新兴市场国家相继踩点，号称“一年可以绕着地球飞100圈”。

而作为服务中小企业出海的外综平台，世贸通副总经理孔泽昊总结了出口方面转型升级的几条路径：一是海外推广模式的多元化。企业仅仅通过展会获客还不够，还要运用搜索引擎推广，做到线上和线下结合；二是产品销售的多元化。过去只要接到订单就能坐等收款，而现在既要B2B，也要B2C，甚至还要拓展优质商品进口；三是提升模具开发、研发设计能力。这样才能带动从OEM向ODM甚至OBM转型……”

阿里巴巴国际事业部宁波区域生态运营总监吴向进则将破题关键定位在“人货场”上。在他看来，宁波在汽配、文具、灯具等制造业都不乏“好货”，而这些“货”值得通过与更多“场”的对接，销往更广阔的市场。当然，要做到这些，离不开“人”的转变。

“宁波有很多低调而优秀的中小企业，甚至一家工厂就能掌握某个细分领域的全球定价权。我们希望通过贸易数字化，在鼓励他们走传统外贸的同时，将阿里巴巴国际站等电商平台作为出海的‘双赛道’，并把数据沉淀下来。”吴向进说，“很多外贸人，还应以更开放的心态拥抱互联网，这样会迎来更大的改变。”

交通与人才，宁波如何补短板？

尽管有信心和底气，但必须承认的是，宁波外贸要完成双万亿目标，仍有一些亟需补齐的短板。嘉宾们不约而同地提及了“交通”和“人才”两个话题。

首先，宁波有得天独厚的港口优势，但却缺少充足的国际航线。

庄惠强举例称，有客户坐飞机只能到上海，无法直达宁波，而我们从宁波赶去浦东机场需要数个小时。”为了更好地“与客见面”，凯越只能选择在上海、广州设立分公司。

交通的短板同样体现在空港物流的运力上。不过，随着跨境电商等新型业态崛起，宁波空运能力正在不断增加。中基国际物流服务有限公司总经理严国平称，“我们已将空运作为一项产品去做推广。比如，有外贸企业想去越南投资设厂，我们会借助物流广阔的信息面，帮忙分析调研当地的情况，给他们提供方向性的战略规划。”

至于人才问题则引发了大家更大共鸣。宁波大学国际贸易系副教授楼朝明直言，“现在宁大国贸专业毕业的学生中，大约60个人里只有十分之一从事外贸，更多的还是选择去做金融、考公务员。”

而宁波外贸却需要更多的人才。吴向进认为，外贸“接订单”归根结底要靠基层业务员，但现有的业务员培训仍有待加强。“比如，拓展‘一带一路’沿线国家，如何用小语种和他们沟通？在广交会现场，如何注意服装礼仪、更快地拿下订单？这些都需要专业的人才。”

楼朝明说，目前，宁波大学有面向外国留学生的“2+2”项目，这些来宁大交换、留学的外籍学生，亦可以作为宁波在当地市场的代理人。

庄惠强则称，“贸易公司应转变思维定位，让员工意识到自己是一位全球采购的‘买手’。”

由此可见，要想让宁波吸引外贸人才，须在国际视野重新审视，同时将理论培训与贸易实战相结合。

如何共建外贸「生态圈」？

“如今，工厂、贸易、物流都到了整合的时代，前几年依靠拼资源、拼价格就能做生意的好日子已经结束了。”严国平一语道出了提出“225”行动的大背景，并提及共建宁波外贸“生态圈”的重要性。

良好的生态系统能够孕育万物生长。要想打造这一土壤，不仅需要工厂、进口、出口、物流等产业链上下游的业态相互整合资源、抱团出海，还要有政府部门的“搭台”、智库学界的研究、媒体的鼓与呼以及金融机构的“保驾护航”。

潘晓峰称，未来，宁波市商务局将在外贸自主品牌、新型贸易业态、金融支持、新兴市场拓展、主体培育、贸易摩擦应诉、口岸通关等多个方面予以支持，并就“225”双万亿行动的配套政策做进一步研究。

作为政策性金融机构代表，中国出口信用保险公司宁波分公司总经理助理沈曙寰表示，将实施积极承保政策，以应对中美贸易摩擦。“我们支持企业努力巩固美国市场，大力拓展非美市场，目标是今年非美市场限额满足率达85%以上。如果企业能把这些限额用起来，一年可以带动更大规模的出口。”

沈曙寰称，中国信保宁波分公司将进一步提高精准服务水平，借助公司的资信评估与海外渠道优势，扩大覆盖面，推出新服务、新模式。同时，通过各类小微信保服务平台，强化普惠金融功能，服务“千军万马做外贸”的广大中小企业。对于有意向对外投资的企业，继续发挥保驾护航作用，让企业“走出去，站得稳，回得来”。

“办法总比困难多。宁波商人天生具有创新，迎难而上的精神，没有什么太大困难可以让我们停住脚步。”正如周海鹏所言，相信宁波外贸良好的生态能够助力企业步履不停地奔向星辰大海。



邀请嘉宾 (排名不分先后)

- 宁波市商务局综合调研处处长 潘晓峰
- 中国出口信用保险宁波分公司总经理助理 沈曙寰
- 中基宁波集团股份有限公司副总裁 周海鹏
- 宁波华茂国际贸易有限公司副总经理 缪朝波
- 宁波凯越国际贸易集团总裁助理 庄惠强
- 宁波世贸通国际贸易有限公司副总经理 孔泽昊
- 阿里巴巴国际事业部宁波区域生态运营总监 吴向进
- 中基国际物流服务有限公司总经理 严国平
- 宁波大学国际贸易系副教授 楼朝明
- 宁波市社科院经济研究所所长 丁乐
- 东南商报执行总编辑 殷浩