



3

『研发+渠道』方能闯出突围之路

值得一提的是，上述宁波企业的成功突围绝非偶然，背后都有着专注于产品创新、渠道铺设而带来的厚积薄发。宁波市商务局对外贸易管理处相关负责人指出，此次疫情期间企业的表现，依然延续了贸易摩擦以来，企业内功练得越好，越能脱颖而出的趋势。

比依电器的成功就是这样的例证。过去，公司一直专注于油炸锅等煎烤器具，从2014年起便着手空气炸锅的研制。现在，公司有超过70名研发人员，专注于科技创新与产品的迭代升级，还成功入围2019年度浙江省创新型领军企业培育名单。

“我们研发了一款智能家居，可以通过手机遥控空气炸锅的启动。这样一来，上班前把土豆、番薯等美食放进机器，下班后提前按下开关就能快速享用美食。这类产品的客户群不断增长，销量也随之提升。”潘再鸣介绍道。

而在宁波，还有更多像比依电子这样的“小巨人”或“单项冠军”，通过低调务实的深耕，在专业领域撑起宁波外贸的韧性。例如三邦日用品，便是凭借再生环保型及抗菌类系列等超细纤维原材料的研发，令欧美客商眼前一亮；而东方日升研发的双面太阳能板，成功规避了美国对单面太阳能板加征关税的贸易壁垒，跃居一季度外贸200强前十位……

当然，在这个“酒香也怕巷子深”的时代，销售渠道建设也必不可少。从2018年起，比依电子开始试水淘宝、京东等电商平台，在国内空气炸锅尚未普及时便抓住了商机，今年更是在一场长达5小时的淘宝直播中获得大量的关注，预计内销将实现2.5亿元。

与此同时，更有一批宁波外贸企业做起了“触网”的尝试，通过跨境电商、直播带货等新业态，从被动等订单向主动创订单转变。

“我们通过组团直播立体地展现集团各个子公司的研发、生产、售后服务能力，可以让买家即时高效、全方位地了解商品背后的供应链水平，从而减少决策成本。”宁波华茂国际贸易有限公司总经理顾蔚军说，“通过4月的直播，我们获得了约50万美元的意向订单。”

另从贸易伙伴的地理分布来看，当传统欧美市场受到疫情较大的冲击，积极开拓防疫形势相对乐观的新兴市场，不失为一件应对的办法——

前4个月宁波的前三大贸易伙伴，依然保持欧盟（不含英国）、美国和东盟的顺位，分别占比17.5%、15.1%和11.4%，而宁波与东盟国家的经贸往来，在大环境下显得更为密切。1-4月宁波对东盟进出口296.9亿元，同比增长1.1%。其中宁波对东盟的家电产品出口，更是达到了62.8%的增幅。

总体来看，眼下海外疫情对外贸的影响仍在持续，但越是艰难险阻，越是呼唤迎难而上的勇气。宁波海关判断，随着世界各国疫情防控形势的进一步好转，今年宁波外贸将呈现“前低后高”局面，三、四季度有望迎来一个比较明显的反弹。



2

消费品与防疫物资立下汗马功劳

除了“宅经济”的衍生品外，在今年1-4月宁波外贸进出口的品类结构中，与抗击疫情、保障供应息息相关的刚需，也占据了重要的一席之地。尤其是日用消费品的进口、防疫物资的出口，无不充分展现了宁波外贸人灵活进取的精神。

今年前4个月，宁波市的消费品进口达到83亿元，增长29%，其中，以肉类、水果为代表的食品烟酒类商品和化妆品等日化用品类商品，分别大幅增长71%和54.9%。

“今年，我们一季度的进口量达到了接近去年一整年的规模！疫情期间，国内对肉类食品的需求量大，特别是在北方和西南地区。在宁波，大家更偏爱海鲜，但在一些内陆城市，‘无肉不欢’是常见的饮食习惯。”

最近，宁波联邦昌运国际贸易有限公司的总经理孙崇龙颇为忙碌。今年一季度，他们已经从欧洲、南美、澳洲等地进口了价值近5000万美元的猪肉、牛肉。这些肉类除了销往三江超市等宁波本土商超，也销往上海、天津、青岛等全国各大兄弟城市。目前，公司已成为全市最大的肉类进口商，将不断拓展海外渠道，为市民的“菜篮子”保驾护航。

如果说消费品进口是国内“上半场”的故事，那么海外疫情“下半场”，则让防疫物资成为全世界最为关注的商品，不少宁波企业也纷纷投入其中——

数据显示，前4个月，宁波市企业累计出口防疫物资高达48.5亿元。其中，口罩19.5亿个，金额44亿元；化纤制防护服845.7万件，金额2.6亿元；消毒剂3153.4吨，金额0.7亿元；红外测温仪30.1万个，金额0.6亿元；呼吸机及相关零部件出口0.6亿元。

今年春节期间，宁波博闻进出口有限公司总经理邬军听几乎每天都不舍昼夜地为对接口罩、防护服、护目镜而奔走，为全市的抗疫工作贡献了一份心意。而他在此期间积累的供应商渠道，也让他在防疫物资出口方面攒下了经验。1-4月，公司出口同比增长15%左右，其中防疫物资就贡献了30%。

“我们每一家合作的工厂都有工作人员现场蹲点，还有专门的仪器设备做抽检，宁愿对口罩质量定下更高的标准，也要确保交付的货物品质过关。”在邬军听的朋友圈里，每日都会播报口罩等物资的市场价格。对他来说，这门生意还有更深远的意义：

“一开始只是想帮忙解决防疫物资的需求，后来发现在这方面的付出会以各种形式得到意想不到的回报。我们曾向一位客户赠送了700多个口罩，客户觉得好用，便把我们介绍给了他的另一位采购商朋友，让我们收获了几百万只口罩的订单。还有这次疫情期间结识的内贸朋友，都成了我们志同道合的伙伴。”

诚如邬军听所说，眼下宁波外贸企业因防疫物资出口而联络上的客商，很可能在疫情结束后，继续成为这座城市的贸易伙伴。而宁波外贸人在品质把控、资源整合、供应链对接方面的能力，也将成为“宁波制造”口碑的体现。