

外贸步入“新常态” 宁波军团新春首展“亮”转型

0 连线自贸区

四大自贸区税收
破4000亿元

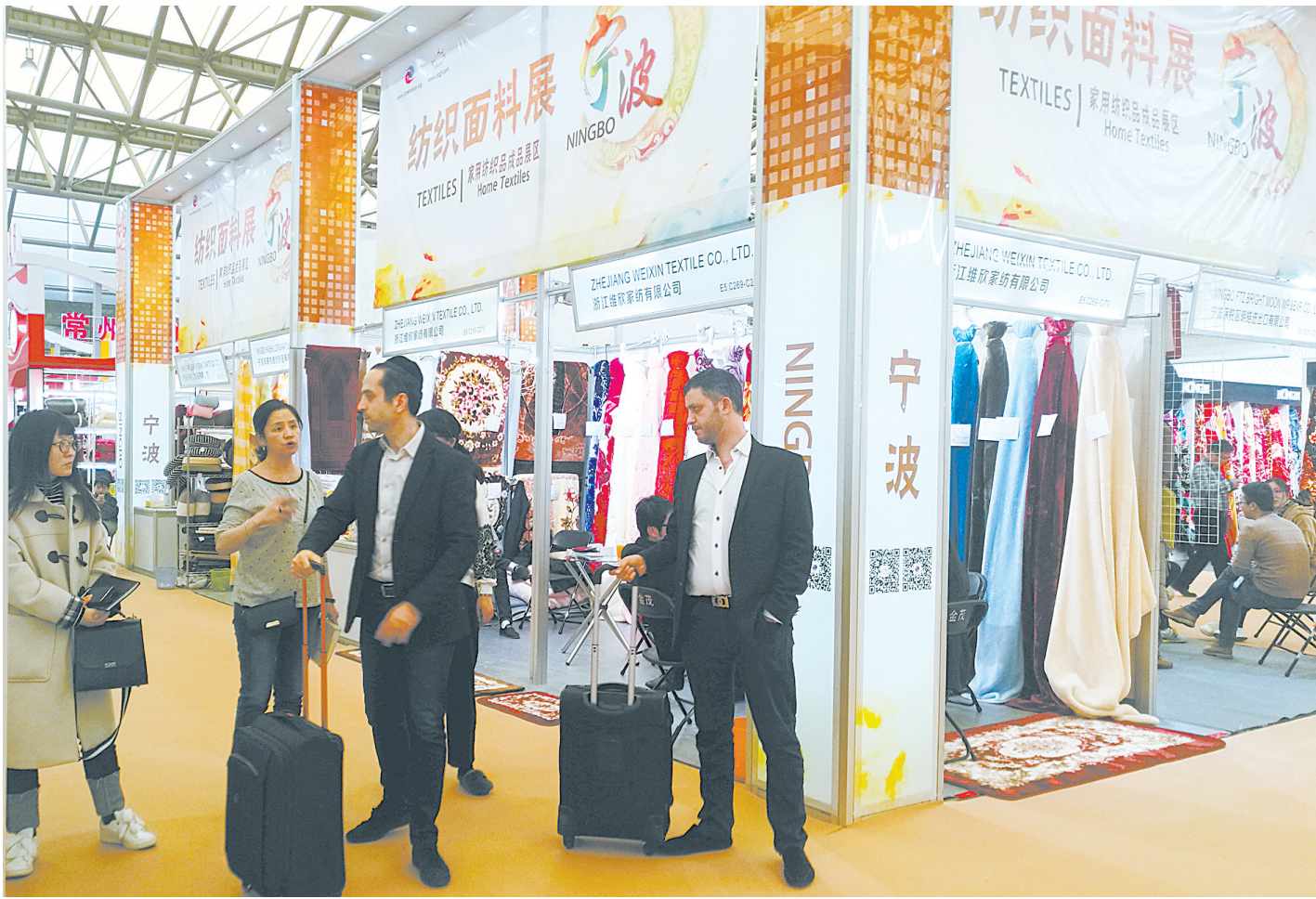
成为中国经济新增长极

3月3日，国家税务总局公布数据显示，2016年，上海、广东、天津、福建四大自由贸易试验区共实现税收收入4090.55亿元，远远高于全国同口径税收增速，成为中国经济新增长极。

作为经济发展的晴雨表，税收收入增长情况更能反映自贸区的发展状况。从国家税务总局统计数据看，当前四大自贸区发展均呈现出发展速度快、产业结构好、创新能力强等特点，有力辐射和带动了区域经济发展。

四大自贸区的税收收入主要来自现代服务业(占比近九成)，各个自贸区核心产业群有所侧重。比如，凭借上海国际金融中心的优势，上海自贸区大力发展金融业，行业税收占区内税收比重达43.3%。而在广东自贸区，涵盖企业管理、法律、咨询、知识产权等内容的租赁和商务服务业发展较为活跃，行业税收占区内税收比重达23.6%。

自贸区内的中高端制造业税收收入增速抢眼。税务总局数据显示，自贸区内的汽车制造，船舶、航空航天等运输设备制造，专用设备制造等三大行业税收同比增长44%、42.8%和15%，分别高于全国平均增速34个、48个和15.5个百分点。四大自贸区制造业税收同比增长33.2%，高于全国平均增速33.1个百分点，引领作用明显。



▲宁波企业与外国展商在洽谈合作。
(单玉紫枫 摄)

▼外国展商在第27届华交会上寻求合作伙伴。
(单玉紫枫 摄)

本报记者 单玉紫枫
通讯员 高坚鸿 姚珏

由于全球市场周期性调整尚未完全结束，外贸出口或将在一段较长时期保持中速增长，这是宁波外贸将要面临的“新常态”。3月5日，第27届中国华东进出口交易会(以下简称“华交会”)在上海闭幕。宁波军团共有264家企业参展，参展人数近千人。

作为“新春第一展”，此次华交会透露了怎样的外贸趋势？新常态下，宁波外贸如何迎来新一轮发展？宁波军团如何应对？宁波外贸新的增长点又在哪里？

跨境服务开辟外贸新蓝海

“大家都在坐火车，等着去下一站，那么我们就退一步，在车上卖点瓜子碗面矿泉水。”全球贸易通负责人陈建旭这样解释自己的创业初衷，宁波有进出口实绩企业1.6万家，平均每4人就有一个人在做和外贸相关的事务。“我们希望通过独立站+多渠道推广的精准营销模式，为外贸出口企业提供一流的海外市场网络营销解决方案以及跨境电商服务，帮企业把产品更快更好地卖到全世界。”

外贸形势依旧严峻复杂，外向型中小企业如何开辟外贸行业发展领域的新蓝海？在华交会跨境电商专区E6馆，多家宁波外贸服务企业率先给出答案。

站在展台屏幕前，“撮合”数据实时滚动。大道集团全球贸易信用e平台的相关负责人王徽告诉记者：“平台以个性化服务解决方案为切入点，依托超量的买家数据库，针对华交会参展商提供专属贸易‘撮合’配对服务。”华交会迎客第一天，全球贸易信用e平台就为50多家外贸企业累计“撮合”订单520万美元。

作为国家级外贸综合服务试点企业，世贸通在华交会上华丽亮相，继续扩大外贸综合服务平台的影响力。“近两年，融资成了许多中小企业的痛点和难点，我们便顺势推出了无抵押的订单

全球贸易通负责人陈建旭希望，“通过独立站+多渠道推广的精准营销模式，为外贸出口企业提供一流的海外市场网络营销解决方案以及跨境电商服务，帮企业把产品更快更好地卖到全世界。”

慈溪进出口控股有限公司董事长叶良华坦言，“说到底，外贸健康发展还是需要依靠产业升级，用新产业、新产品来持续带动。”

中基集团副总经理应秀珍认为，目前跨境电商出口主要是B2C，下一步风口正逐渐从B2C转移到B2B2C，其中发展海外仓正成为实现外贸稳增长和优化升级的一项重要部署。

融资等服务。”公司副总经理孔泽昊表示，平台还通过供应链的整合能力，从通关、物流、退税、金融、保险、商检等方面提供服务。“今年1至2月，世贸通平台的出口达到8000万美元，比去年同期增长了60%。下一步，我们将继续强化平台在风险管控端的固有优势，进一步完善综合服务的体系。”

“宁波籍”的县域外贸服务企业同样八仙过海，各显神通。“2016年我们平台出口达到1.2

亿美元，同比增长了50%。”慈溪进出口控股有限公司董事长叶良华说，公司2014年成立的慈溪外贸公共服务平台，主打专业化、一站式、差异化，目前已服务当地中小企业上千家。

面对百花齐放的外贸服务平台，市委常委、副市长宋越舜希望各家平台能以开放式的心态，实现资源集聚、线上线下融合，进一步完善平台功能，从而更好地实现共建共享共赢。

传统产业培育转型新优势

“现在，整个制造业面临洗牌，以家电制造企业为例，其成本要素正从洼地变成高地。”尽管旗下外贸平台的表现可圈可点，但慈溪进出口控股有限公司董事长叶良华坦言，“说到底，外贸健康发展还是需要依靠产业升级，用新产业、新产品来持续带动。”

在服装面料及配件区域，记者看到，许多外商涌入了慈溪市海腾毛绒制品有限公司的摊位，公司总经理张冠波驾轻就熟地介绍多款新式面料。

“由于目前欧洲、美国等地开始了‘拒绝皮草、保护动物’的风潮，使得人造毛皮制成的皮草开始具备巨大的市场。”张冠波表示，公司新品的材质是改良型腈纶，保温性能非常好，加之新颖的设计，引得众多美国、欧洲品牌伸来合作的橄榄枝。

作为宁波服装龙头企业之一，狮丹努集团主打“大客户”战略，通过全球布局、智能制造等实现出

口稳步增长。“当企业成长到一定规模，一定是‘篱笆对篱笆’，‘城墙对城墙’。”副总经理徐建昌说，作为H&M、ZARA、优衣库等顶级快消品牌的白金供应商，狮丹努每年仅与H&M就签了2亿美元的订单。

“这些公司看中的就是我们的规模效应、生产能力、创新能力以及全球资源配置能力。”徐建昌说，目前，狮丹努通过在越南、柬埔寨等地投资设厂，实现了贸易多元化，设备全部实现智能化。此外，在宁波本部，狮丹努还设立了国家级的实验中心，使企业具备了第三方测试能力，进一步为国际买家消除了后顾之忧。“外贸转型长期方向包括结构调整、提高质量效益、打响品牌等。华交会上，业务员普遍反映订单增多了，来自欧美的需求开始回升，这给全年的外贸开了个好局。”

对此，宁兴贸易集团有限公司副总经理张磊深有同感。“宁兴就是通过逐步提升自营产品研发设计的档次，提升出口质量。”他说，这一点在毛利率上表现得非常明显。

发展模式创新迈入多元化

作为当今贸易的发展趋势，跨境电商正倒逼制造业整合资源，换个跑道转型升级。

“宁波国际邮件互换局设立半年多以来，现在每天有五六万个邮包出口。”张磊说，而在以前，每天也就几十个。所以，宁兴的外贸服务平台将侧重于小包裹的

出口退税，以差异化作为平台的突破口。

“第三方海外仓必将是一片蓝海。”在华交会现场，中基集团副总经理应秀珍斩钉截铁地说，目前跨境电商出口主要是B2C，下一步风口正逐渐从B2C转移到B2B2C，其中发展海外仓正成为实现外贸稳增长和优化升级的一项重要部署。

“现在传统的一般贸易很少有两位数增长，只有通过资源整合，才能达到最佳配置效应。”应秀珍举例道，比如在美国注册一个公司，租用第三方仓库，用美国人的做法将东西分销出去。据估算，海外仓物流环节较零售直邮方式成本可降低20%至50%，货运时间从20天左右缩短到3至5天。

此外，海外仓也是展示品牌、售后、咨询的窗口。“通过延伸加工链和服务链，中基集团在平台上实现出口贸易的利润增加。”应秀珍说，今年1至2月，中基集团实现进出口额3.37亿美元，同比增长21%。

新常态下，外贸企业不仅要要看出口增速，更要看占有国际市场的份额和国际竞争力的提升。在详细把脉多家宁波外贸企业后，宋越舜指出，“除了建设网上平台外，外贸企业的模式创新还可以走得更为深入。”他说，以海外仓为例，可以采取多元化操作模式，或买或租或外包，或兼并、重组国外相关企业。他建议各外贸企业要侧重供给侧改革，结合自身实际，加强行业资源整合能力，打通跨境产业链，实现宁波外贸稳增长。

开放

“宁波外贸企业创新还可以更深入”

在详细把脉多家宁波外贸企业后，
市委常委、副市长宋越舜指出——

除了建设网上平台外，外贸企业的
模式创新还可以走得更为深入

以海外仓为例，可以采取多元化操作模式，
或买或租或外包，或兼并、重组国外相关企业

建议各外贸企业要侧重供给侧改革，结合自身
实际，加强行业资源整合能力，打通跨境产业链，
实现宁波外贸稳增长

制图 郑勇

周开
刊放