

0 听潮

# 从中国第一展探宁波外贸走势

0 开放信具

## 中美贸易摩擦升级 汽车零部件行业是否受到影响?

通讯员 谢挺 姚璐

最近，中美贸易摩擦备受关注。在美国贸易代表办公室建议向中国征收25%额外关税的项目中，涉及汽车领域的有不少，汽车马达、电动驱动、柴油机等多种零部件被卷入其中。这对于汽车零部件制造商来说，将影响他们未来进口供应商的选择。

近年来在新能源车行业频频发力的宁波旭升汽车技术股份有限公司，主要出口汽车变速箱箱体等产品，出口国为美国、欧盟等。作为特斯拉核心供应商之一，旭升机械目前各个生产工厂依旧忙碌，生产线上员工都在抓紧工作。4月9日，旭升股份发布公告，美国征税清单对公司无重大影响。公司目前涉及个别产品的零部件在需征税的清单上，根据2017年数据，清单内产品销售约占公司全部销售收入的10%，对公司销售和盈利没有重大影响。截至目前，客户未与公司就产品关税事项进行协商。

贸易战没有赢家，因此在不少企业家看来，伴随着中国实力越来越强，这次美国挑起的贸易摩擦也将终伤及美国自己。浙江华翔科技股份有限公司副总经理张正来认为，现阶段中美之间贸易摩擦对中国的影响微乎其微，因为美国经历产业转移之后，其国内的铝合金压铸行业已经衰微，而中国已经取代美国成为全球最大的铝合金压铸制造基地。如果美国政府单方面对铝合金压铸行业实施贸易限制措施，将会伤及美国自身利益。

## 梅山税收优惠“组合拳” 助企业轻装上阵

本报记者 董娜 通讯员 史军

随着“一带一路”建设的稳步推进，宁波梅山保税港区凭借独特的区位优势 and 优良的营商环境，吸引了众多企业纷纷落户。注册企业已突破两万家。在梅山，一大批新技术、新制造、新产业如雨后春笋般爆发，经济发展的新动能节节攀升，不断培育壮大，这背后离不开税收优惠的有力支持。

作为高新技术企业，浙江电信股份有限公司享受企业所得税减按15%征收的优惠政策，财务主管傅敏云算了一笔账：“现在研发费用加计扣除比例提升到了75%，高新技术企业也能按15%的税率减征企业所得税，企业获得的实际优惠超百万元，这些优惠政策为我们的发展提供了更大空间，企业的底气更足了。”

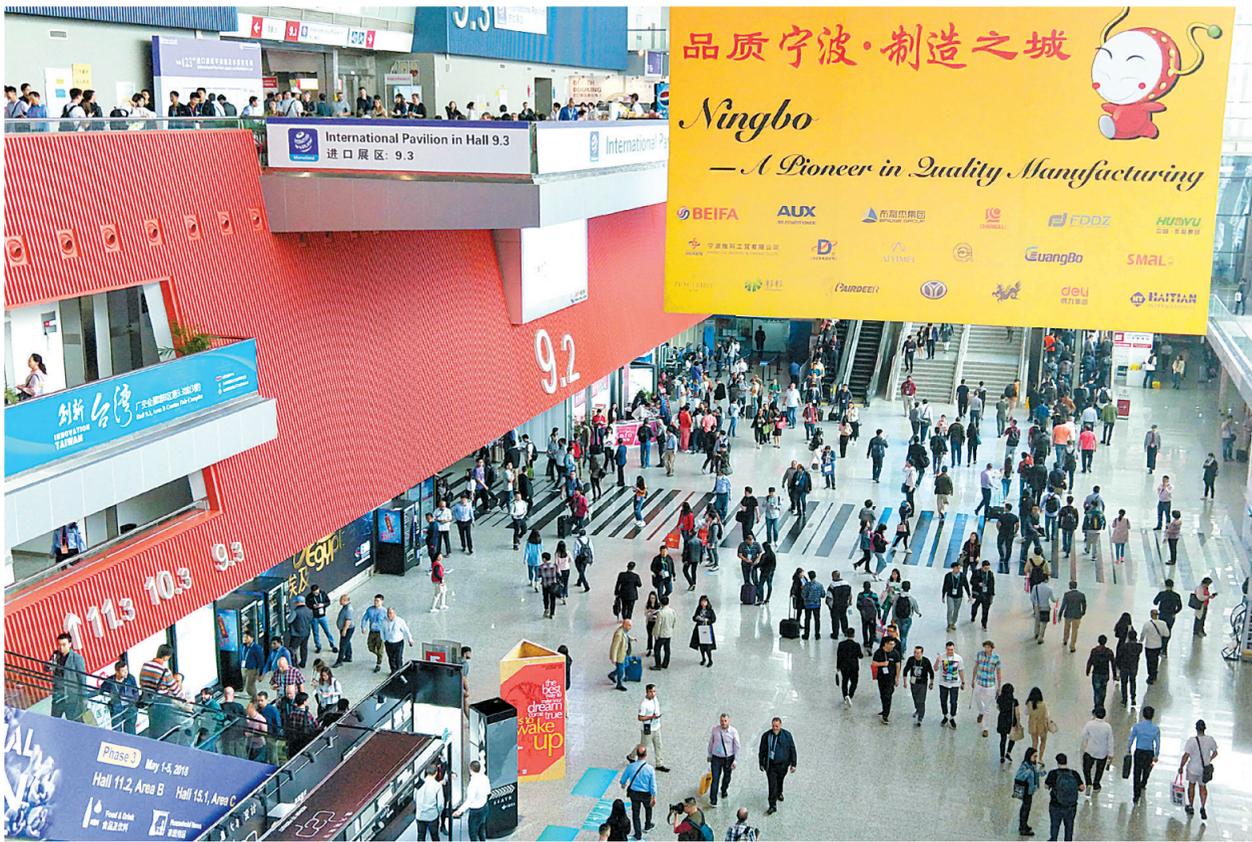
支持小微企业的税收优惠力度逐年加大。现在，小微企业只要符合相关条件，便可享受减半征收企业所得税的税收优惠。统计数据显示，今年一季度梅山共有398家企业享受小微企业减半征收企业所得税优惠政策，合计减免税额784.72万元，户均减免税额近2万元，政策受惠面达100%。

梅山国税局依托互联网政务平台，打破一座信息孤岛，让纳税人“一次都不用跑”。“以出口退税电子平台为例，数据采集上传一体化，减少了人工录入带来的错误，又节省时间，要给国税部门点赞。”浙江物产化工集团办税员王雪儿说，通过该平台，出口退税全程无纸化，无需再报送纸质材料，还享受到了更为便捷的退税服务。去年浙江物产化工集团全年享受出口退税超过5000万元，大大增加了资金流动性，为企业的高质量发展扫除了障碍。

昨天，第123届广交会一期展览在琶洲展馆落下帷幕。

在这个中国最大最现代化展馆中，进出口贸易的每一丝波澜经由这里被放大，数以万计的外贸企业借此捕捉世界经济的脉搏。

宁波外贸如何突围？怎样预判全年走势？记者发现，1300多家外贸商军借助打响自主品牌、大力开拓“一带一路”等新兴市场寻求增量发展的同时，正通过多种金融手段，锚定汇率、控制风险，多措并举为“宁波制造”铺就更为广阔的空间。



图为第123届广交会一期展会现场。

(单玉紫枫 摄)

本报记者 单玉紫枫  
通讯员 姚璐

## 腾挪：东边不亮西边亮

广交会开幕当天，短短2个多小时，宁波欧达光电有限公司展位已经来了100多位客商。“今年客商特别多，尤其是‘一带一路’沿线的采购商。”该公司经营副总裁朱晓蒙说。对于最近的中美贸易摩擦，该公司表示所受影响有限。“近年来，美国频频对光伏产品设置贸易壁垒，中美之间在光伏产业领域曾有上百亿美元的贸易摩擦。在不断应对过程中，反而倒逼我们自我革新，加速从制造业向制造服务业转型，进一步开拓海外市场。”他说，一季度公司出口呈两位数增长，下一步，将重点开拓印度市场，同时加大中东、南美、北非等地的布局开发力度。

“通过增加产品附加值，合作建立生产基地，进行技术输出，目前我们的出口市场已辐射到‘一带一路’沿线的20多个国家，占比超过50%。”宁波乐士进出口有限公司总经理邱富忠告诉记者，近年来，洗衣机出口利润逐年变薄，但与此同时，他们发现许多发展中国家对于发展工业有着强烈的渴望，这让他们萌发了打包出口的念头：以技术先行，帮助对方建立配套生产线，以点带面，扩大市场份额。“以集装箱为例，以前16个柜，可以装洗衣机散件2000套，但通过在地设厂设立模具工厂，现在装3000套也只需要6个柜，仅一个柜就省下了物流成本1500美元，这还不算更大头的进口关税成本。”思路一变天地宽，从传统的产品出口升级到整体技术及生产线出口，邱富忠告诉记者，得益于这一市场开拓策略，一季度公司出口增长

15%，预计全年洗衣机板块增长幅度在10%到15%。

市商务委相关负责人表示，宁波外贸的一个重要特点，是市场开拓早且出口到全球近200多个国家和地区，这客观上为外贸发展造就了较大的腾挪空间。“在传统市场份额趋稳或者有所下降的情况下，与‘一带一路’等新兴市场的贸易空间在扩大。”

## 转向：国内“买手”崛起

在家电巨头奥克斯的展位上，搭载多项智能科技的艺术空调吸睛无数。这款外形时尚、简洁大气的空调，不仅可以用天猫精灵声控连接，与上一代产品相比，更为高效环保，更加便于安装。奥克斯空调海外销售管理部经理周海红告诉记者，一季度公司的空调出口业务增长了30%以上，势头不错。但是由于原材料价格上涨，加上汇率单边波动，毛利压力非常大。“美国不是我们的强势市场，本来想发力，但由于中美贸易争端，所以目前仍处于观望状态。未来或将在东盟设厂，深耕‘一带一路’市场。”相比于外销市场的诸多不确定性，她告诉记者，随着国内消费升级，供给侧与渠道端双双发力，内销市场增长势头异常迅猛，“内销一季度原定销售目标4亿元，结果做了20亿。另外，光是在4·12奥克斯京东超级品牌日当天，仅仅8分钟，电商平台销售就破亿元。”她笑称，“内销好声音，让外贸压力倍增。”

无独有偶，在此次参展中，众多中小外贸企业也有着类似的感受。“广交会新动态，国内买手多于老外！”圆满结束一期征程后，宁波万泓科技有限公司总经理王梓宇在朋友圈这样写道。他告诉记者，今年，随着即热式饮水机在市民认知度、接受度上越来越高，网易严选、苏宁易购、聚美优品、唯品会等国内电商大牌也开始到广交会上寻找ODM模

式的贴牌代工。

“几年前，公司自主研发的这项3秒速热技术，在国内外取得了多项专利认证，经过不断更新，技术一直居于市场领先地位。”王梓宇说，放眼国内，能达到日本即热式饮水机设备要求的企业只有万泓一家。参展广交会，本意是拓展更多海外业务，谁知误打误撞中，进一步开拓了内销渠道。现在不仅已经占领了日本市场，为国内安吉尔、沁园等一线品牌提供即热技术解决方案，或许未来还将入驻大型电商平台方卖场。

“现在公司内销比例虽仅为5%，但我相信，随着国内消费升级红利释放，这块市场将‘钱景’光明。”王梓宇表示。

## 风控：锁汇、信保与结算

成交为王，风控第一。对外贸而言，尤为如此。

广交会上，众多宁波企业坦言，相比贸易摩擦，“心电图”般波动的人民币汇率对企业当前订单影响更大。“之前不敢锁汇，怕锁亏，现在不管亏还是盈利，先锁掉再说。”慈溪一家大型外贸公司负责人告诉记者，比如今年一季度境内人民币对美元汇率就升值3.9%，大大超出了市场预期。汇率判断一旦失误，导致反向操作后，损失将直接传导到成本上。她建议，企业不应赌汇率的方向，应当树立好汇率风险中性的意识，控制好风险敞口。“锁定汇率，先求稳，专心赚贸易的钱。”

与此同时，不少中小企业也寻求多种金融手段规避汇率风险。慈溪冠登科电器有限公司总经理骆剑彪告诉记者，公司两年前，就开始采用人民币结算。目前人民币结算量占比近15%。“当时，是南非、东欧的客户主动提出用人民币结算的，这在同行中算是比例比较高的，另外，我们

公司在银行的锁汇比例也达到了30%。”

此外，由于对贸易摩擦不确定性增强，外贸企业对美投保需求在同步增长。“在第一批加征关税清单内有产品的企业，已投保的希望尽快赶上窗口期出货，没有涉及清单的，也希望未雨绸缪提出投保。”中信保宁波分公司总经理陆栋表示，为帮助相关外贸企业，中信保将实行对美业务积极承保政策。

据悉，今年一季度，中信保为我市70亿美元出口提供风险保障，同比增长21.3%；为出口企业提供买方信用限额4483个、合计21.1亿美元，同比分别增长10.9%和15.2%；支付保险赔款915万美元，追回海外欠款1500万美元。

## 创新：方可立于不败

作为我市百强企业之一，卓力电器再次携新品入选了广交会产品设计及贸易促进中心(PDC)，利用广交会这一世界级平台进行“全球首秀”。“比如这款智慧增压智能整装系统，它的智能化操控功能和蒸汽旋能技术，这两项创新为产品筑起了技

术护城河，不仅远远甩开了同行，还走出小家电产品同质化的怪圈。”卓力负责人告诉记者。

自主品牌的打造，同样有赖于创新。“拥有自主品牌的产品可以获得十倍于代工欧美品牌的利润。”宁波泛太机电有限公司董事长傅意桥感慨道，“欧美的大客户需要OEM，因为他有自己的品牌力和团队，他需要的只是你的代工生产。这样的弊端在于利润空间做不大。在‘一带一路’这些新兴市场，他们的后续服务跟不上，这就要求企业从出口商变成供应商，这个过程中我们不但要转变自己的观念，各方面的能力也急需提高，这就需要创新引领。”他直言，中小客户需要的是一揽子的解决方案，而不是其中一环，这是做品牌建设和做OEM最大的区别。

“当前市场下，企业要想寻找增量空间，必须另辟蹊径，自我革新，通过产品设计、自动化、智能化水平的提升，满足个性化、多元化的消费需求，引领增量消费。”市商务委相关负责人表示，经济环境风云变幻，企业只有守住创新，才能立于不败。



图为宁波企业与外商洽谈中。

(单玉紫枫 摄)

# 我市经贸代表团赴拉脱维亚“相亲”

本报记者 单玉紫枫  
通讯员 何坚

第四届中东欧博览会召开在即。昨天，我市17家中方企业代表组成的经贸代表团，走进本届博览会主宾国拉脱维亚，举办拉脱维亚-宁波专场经贸合作洽谈会。

拉脱维亚作为“一带一路”沿线重要国家、欧盟最具发展活

力的国家之一，拥有良好的投资环境和劳动力资源，对宁波投资者具有特殊的吸引力。据了解，近年来，宁波以中国-中东欧国家投资贸易博览会为平台，不断加强

与拉脱维亚的友好互利合作，2016年拉脱维亚投资发展署宁波代表处和中东欧国家特色商品展拉脱维亚馆揭幕，为双方进一步拓展交流合作打下了坚实的基础。2017年，宁波与拉脱维亚贸易额1.2亿美元，进口连续3年增速达20%以上。

拉脱维亚-宁波经贸合作交流洽谈会作为2018中东欧·宁波期间的一场重要主场活动，也是宁波“16+1”经贸合作示范区贸易促进工作的重要组成部分。会上，市政府秘书长张良才表示，宁波将进一步密切与拉脱维亚在

经贸、港口、物流、文化、旅行等领域的交流互助，鼓励双方企业利用当前贸易便利化举措，开展各种形式的双边贸易。

随后，拉脱维亚外交部国务秘书 Andrejs Pildegovics 表达了对宁波代表团此次到访的热烈欢迎和对今后经贸合作的殷切期望。宁波市商务委员会主任张延推介绍了第四届中国-中东欧国家投资

易博览会及“16+1”经贸合作示范区建设情况。

本次经贸活动得到了拉脱维亚经济部、投资发展署，中国驻拉脱维亚大使馆、经商参处等的大力支持，共有120多家宁波、拉脱维亚及立陶宛企业参会。项目洽谈对接期间，中外方参会嘉宾围绕多个双向投资合作项目展开了充分交流和深入对接。

周开放