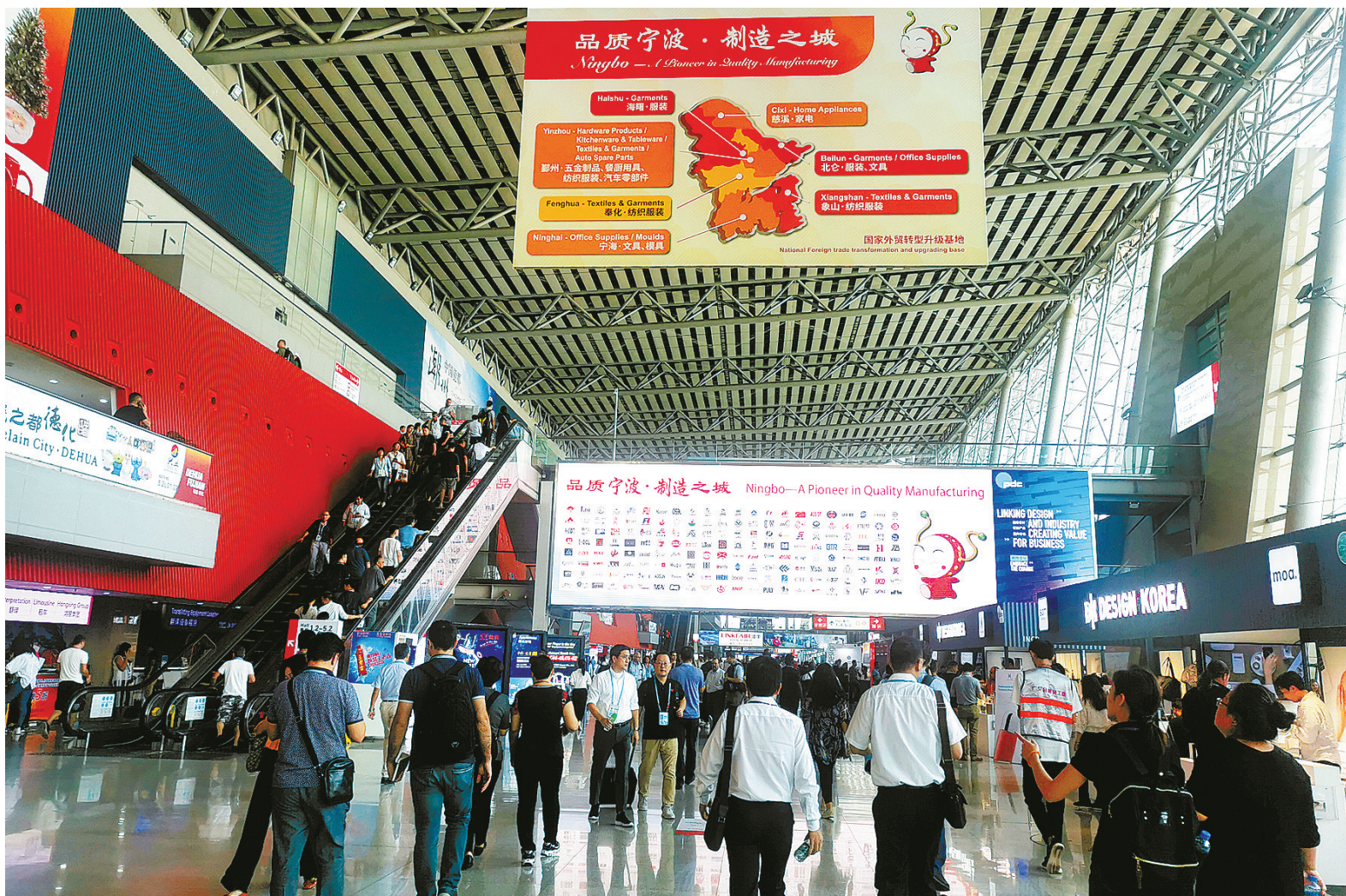


大聚焦·FOCUS

透过“中国第一展” 看宁波外贸增长的倔强力量



本届广交会上，宁波打出大幅广告，为宁波制造吆喝。

记者 单玉紫枫 文/摄

船到中流浪更急。一直以来，外贸都是宁波经济增长的强劲动力。但不容否认，在全球贸易遇冷大环境下，宁波外贸也正面临越来越严峻的挑战。面对经济新常态、国际大变局，我市未来的外贸形势怎么样？外部环境变化对外贸影响如何？外贸能否实现稳定增长？深秋，走近广交会，把脉新势能，透过“中国第一展”看宁波外贸增长的倔强力量。

A 转型之路怎么走 从汗水型到智慧型

“市场行情好的时候，需求找着企业跑。”宁波锦灏进出口有限公司总经理唐新高经历过那段幸福时光——10年前，就算闭着眼睛买套模具，一投产就能赚钱。但是，技术门槛竟太低，没有“护城河”，竞争者随即一拥而上。在本届广交会现场，记者也发现了一个有趣的现象：越是小摊位、普装摊位，越是简单加工、技术含量不高的产品，前面往往会贴有一张“禁止拍照”的标识。面对采访，也是三缄其口，“敬请不要关注”；与之前形成强烈反差的是，越是大摊位、特装、绿色环保装饰摊位，参展的工作人员反而越热情，介绍产品时大大方方，侃侃而谈，对于性能、使用场景、相应出口市场也是毫无保留、如数家珍。

“藏着掖着的产品，是因为处于价值链中低端，缺乏核心竞争力，容易被模仿，可替代性强。所以更害怕被模仿，只能赚点辛苦钱。”广交会产品设计与贸易促进中心（PDC平台）宁波负责人朱华平一语道破玄机。从做普通日用品到做太阳能灯，从简单生产到针对不同客户设计研发——锦灏集团率先求变，也率先“涅槃重生”。如今，公司共开发了六大品类，在广交会一二三期均设有摊位，销售额连续多年保持20%的增长。在亚马逊平台，锦灏太阳能灯销售额已经跻身行业前三。本月初，其自主品牌的太阳能灯已在国内电商平台正式上线。

透过多方观察，记者强烈感受到宁波外贸军团正在发生新变化——加速从“汗水型”到“智慧型”转身。普通的丙烯颜料被添加上“新材料之王”石墨烯，就能产生复古的效果。去年，宁波康大美术用品集团的这款丙烯颜料获得国家发明专利之后，迅速受到专业市场的追捧，仅1年时间销售额就接近2000万元。去年下半年以来，宁波浪木电器两大拳头产品饮水机及冰箱均被加征25%的关税，但浪木不但活了下来，还活得不错。今年上半年，出口额同比增长30%左右。“每年投入1000万元，加快机器换人自动化改造，提质降本增效，提升了产品议价权。”公司董事长岑孟达说。

再看占据宁波出口额半数以上的机电产品出口，去年，宁波好伙伴电器有限公司、余姚市富达电子有限公司出口的电水壶数量雄踞全国第一位和第二位。在刚刚结束的广交会一期，宁波小家电也取得了不错的战绩。目前，余姚出口的电水壶在国际市场上的占有率高达80%。在上个月开幕的2019中国500强企业高峰论坛中，舜宇集团成功跻身中国战略新兴产业领军企业100强，其研发生产的车载镜头产品连续7年稳居全球第一位，市场占有率超过30%。以舜宇为代表的宁波隐形冠军群体正在不断孕育壮大。

B 市场增量在哪里 稳旧拓新布局未来

“受大环境影响，今年美国业务量下降了10%，但得益于欧洲方面的增长，截至目前，出口业务还是保持了10%的增长。”特装馆里，宁波中美进出口有限公司用数百种样品将展位装点成了多个主题的“家居生活馆”。总经理李健告诉记者，几天参展下来，明显感觉美国客商少了很多。对此，她显得颇为淡定，“毕竟大环境摆在这里，买卖双方共担关税，美国客户一是资金紧张，二是也处在观望期。幸好，长期合作的美国客户，来宁波的频率还是很正常。圣诞节的订单，我们也提前在做了。”她透露，昨天荷兰最大的品牌礼品家居Blokker的“一把手”博伦特先生亲自到广交会，与中美洽谈了来年的订单。

专攻欧洲市场的宁波意缙可电器有限公司，则一心一意守住“大盆”。在该公司的2020年至2023年发展规划中，把建设自动化仓库，延续高研发投入、高亩均产值和高销售额增速定为硬性指标。不抛弃不放弃美国市场，精耕细作欧洲市场，挖掘存量的同时，不少宁波企业也将目光投向了新兴市场，希望提前“卡位”，布局未来。除了人们耳熟能详的申洲、狮丹努、百隆东方等纺织服装企业投资东南亚，均胜、美诺华等企业也以并购、合资等形式涉足中东欧，近年来，中小外贸企业组团“走出去”拓市场的步伐在明显加快。

记者在参观展览过程中获悉，去年，慈溪继续在埃及尝试自办家电商，在哈萨克斯坦首都阿拉木图开设宁波特色商品馆，积极寻求机会扩大与“一带一路”沿线国家的合作。今年5月，在罗马尼亚布加勒斯特，一场来自宁波的境外自办展会——2019中国—中东欧纺织服装面辅料博览会盛大开幕。展会由宁波市商务局携手罗马尼亚纺织服装行业协会、罗马尼亚中国商会共同主办。

“此次广交会有什么新动向？对小企业有利的消息有没有？”23日晚，一位老外贸人在电话那头焦急地向记者打听此次广交会状况。言谈间，他反复提及宁波外贸小企业的发展问题。他说，能来参加广交会的1312家企业都是优中选优的“王牌军”，但是占据宁波外贸主体的，还有1万多家不具备参展资格的小企业，他们通过广交会窗口能获得哪些启发？记者获悉，目前，宁波外贸进出口总值的67.5%是由民营企业贡献的，民营企业又连着千家万户。外贸能否持续健康发展，直接关系到就业和民生，关系到整体经济运行。推动外贸小企业健康发展，宁波正在做的是，构建跨境电商、国家级外贸转型升级基地以及外贸综合服务平台。



本届广交会上，宁波外贸企业积极抢抓订单。

外贸双万亿 这条倍增之路怎么走



俞永均

全市实施“225”外贸双万亿行动动员大会召开近一个月来，各地积极贯彻落实会议精神，制订2025年外贸发展目标，规划外贸倍增路径。但笔者在走访中也发现，一些区域和单位对“225”存在认识偏差和误解，不少人有着畏难情绪，觉得用六年时间实现外贸倍增难度太大。

“经过改革开放40年的积累，2018年宁波外贸（货物贸易）进出口总额才8576亿元。意见提出，到2025年实现全市外贸进出口总额翻一番，达到2万亿元。用六年时间完成40年的积累，宁波外贸跑得是否有这么快？”这是疑惑之一。疑惑之二，是很多人认为现在外贸经营环境在恶化。受世界经济放缓、贸易争端持续等因素影响，全球贸易正遭遇“寒冬”。联合国预计今年全球贸易增速放缓0.8个百分点至2%；世贸组织更加悲观，将2019年全球商品贸易增速预期下调至1.2%。在此背景下，“宁波号”外贸列车能够前行已经不错了，要想维持中高速增长真是难上加难。

应该说，上述两大疑惑听上去有一定道理，但仔细分析，他们不是以发展的眼光看问题，对市委、市政府实施“225”外贸双万亿行动的初衷缺乏了解。首先，我们来回顾一下宁波外贸的发展史。1988年，宁波外贸进出口总额才1.5亿美元。到了2002年，全市外贸进出口总额首次突破百亿美元，达122.7亿美元。2013年，宁波外贸进出口总额突破千亿美元，进入全国大中城市第一阵营。也就是说，宁波仅用11年时间，就实现了从百亿美元到千亿美元的跨越，这一奇迹般崛起令中外瞩目。

其次，城市竞争是一个此消彼长的过程。从外部环境看，尽管全球贸易增速将放缓，但宁波外贸凭借卓越的市场竞争能力，所占的市场份额完全可能不跌反升。目前，宁波外贸累计企业累计突破4万家，经过改革开放40多年的淬炼，

这些以民营为主的外贸企业嗅觉灵敏，抗风险能力强。市统计局发布的最新数据显示，我市外贸出口占全国比重由去年的3.38%提高到今年前三季度的3.56%，提升了0.18个百分点。

再次，从国际贸易发展趋势来看，服务贸易发展空间广阔。2011年以来，全球货物贸易总值年均增长1%，而全球服务贸易总值年均增速则达到3%。从占比来看，服务贸易占全球贸易的比重从1970年的9%增长至目前的20%，预计到2040年这一比重将进一步提升50%，达到30%左右。具体到宁波，2018年服务贸易进出口总额为830亿元，不到货物贸易的十分之一，占比仅为全球平均水平的一半。有差距就会有发展潜力，服务贸易将是宁波实现外贸倍增的重点。

第四，数字化将驱动新型国际贸易大发展。这方面，跨境电商是一个很好的案例。自2016年1月获批全国跨境电商综试区以来，宁波跨境电商发展画出了一条高高上扬的曲线。今年上半年，宁波跨境电商实现进出口交易额89.8亿元，占全国的比重达24.3%。未来几年，随着5G、大数据、云计算、物联网、人工智能等技术创新与应用，新型国际贸易发展将迎来井喷期。

第五，外贸倍增要同时做好存量扩张和增量突破文章。目前，宁波正在全力申报中国（浙江）自由贸易试验区宁波联动创新区，一旦该创新区获批，就能为我市外贸带来新的增长点。宁波港口条件优越，产业发达，具有发展进口贸易的诸多优势。只要做好招商引资文章，大力引进一批跨国公司、央企和大宗商品贸易商，实现千亿级的进出口增量指日可待。以汽车进口口岸为例，当时上海、天津等口岸汽车进口业务都比较成熟，宁波看起来没啥机会，但经过五年多时间的培育和打造，到今年4月底梅山口岸汽车进口额累计已突破百亿元。同时，宁波要用好国家级临空经济示范区等开放平台，发展航空贸易等新兴业务。

有目标才会有盼头。只要我们瞄准“225”目标，重燃“向东是大海”的干事创业激情，确定一条或几条直追前方的路径，奋力向前，努力攀登，一定可以实现外贸倍增的宏伟目标。

C 小企业如何突围 抱团出海借船出海

“此次广交会有什么新动向？对小企业有利的消息有没有？”23日晚，一位老外贸人在电话那头焦急地向记者打听此次广交会状况。言谈间，他反复提及宁波外贸小企业的发展问题。他说，能来参加广交会的1312家企业都是优中选优的“王牌军”，但是占据宁波外贸主体的，还有1万多家不具备参展资格的小企业，他们通过广交会窗口能获得哪些启发？记者获悉，目前，宁波外贸进出口总值的67.5%是由民营企业贡献的，民营企业又连着千家万户。外贸能否持续健康发展，直接关系到就业和民生，关系到整体经济运行。推动外贸小企业健康发展，宁波正在做的是，构建跨境电商、国家级外贸转型升级基地以及外贸综合服务平台。

借助一个鼠标，就能撬动全球市场。目前，鄞州三分之一的外贸企业涉足跨境电商业务。此外，鄞州已建成以跨境为主题的电子商务园区3个，五金工具、汽车零部件等两个产业被列入省跨境电商产业集群试点，大量中小企业因此受益。在广交会上，宁波市打出的城

市形象广告也不再只关注一地一隅，而是直接亮出宁波地图，在相应区域标注国家级转型升级基地。

世贸通、一达通、中基惠通等10家外贸综合平台通过提供物流、通关、退税、融资、保险等一站式服务，成为宁波中小企业的接单“利器”。每个平台平均服务企业超3000家。

“下一步，我们也打算和银行、出口信保合作，搭建供应链平台，结合当下的普惠金融政策，努力为中小型企业解决融资难问题。”宁波博闻进出口有限公司负责人郭军告诉记者，描绘了一张多方共赢的蓝图：客人来中国采购，对接到平台，平台把订单给工厂，工厂通过平台出货，银行把钱给工厂，应收款通过保险公司对国外客人投保，到期把钱收回来，工厂再把钱还掉。

“平台通过控制整个订单的供应链，把所有单据沉淀下来，另一方面平台也能对接更多的工厂，拿着询价去接触工厂。工厂既有订单，又有贷款，生意源源不断！”他的眼中光芒闪烁，当1万多家小