

0 大聚焦·FOCUS

革故鼎新，长风破浪会有时

——疫情之下，宁波外贸如何再发力(下)



位于梅山保税港区的亚马逊前置仓。(王凉 摄)

“年初制定的目标不变，确保实现全年经济社会发展目标任务。”几天前，在市委常委会上，省委副书记、市委书记郑栅洁字字铿锵。特殊时期，锚定目标，谁都掂量得出这句承诺的分量。对于外贸大市宁波而言，压力更是显而易见，但背后的信心比黄金珍贵——尤其近3年来，以服务贸易、跨境电商、外贸综合服务为代表的贸易新业态保持了高速增长，为开放型经济高质量发展积蓄新力量。新兴力量正拔节生长，静待花开。

记者 单玉紫枫

新兴领域服务贸易强势开局

随着疫情蔓延，全球范围内经贸活动、生产活动降至冰点，旅游、运输、建筑等传统服务贸易领域遭受重创。然而，在硬币的另一面，医药研发、软件开发、数字化云服务等技术密集型的新兴服务贸易开始快速扩张，展现出强大成长潜力。

“按照年化复合增长率30%的目标，今年一季度公司不仅已经超额完成任务，而且比原计划高出10%以上。”宁波思艾特软件公司总经理许立挺告诉记者。疫情之下，企业迎来了一个意想不到的强势开局。

与传统外贸公司不同，思艾特

“不卖产品卖服务”。通过提供专属定制化的数字化解决方案，帮助客户对各个流程进行生产改造，实现降本增效。近年来，企业发挥技术优势，不断扩大国际高端市场份额，目前服务的客户已涵盖了强生、可口可乐、美赞臣等世界500强，营收80%以上来自海外。

需求拉动背后，大数据、人工智能、云计算等新技术的支撑脉络清晰可见。“这个月内，我们将上线一款新产品，为一家药企客户提供药物库存的监控和报警服务。”许

立挺说，以前该客户对药的需求量没有这么高，但疫情打乱了他们的出货节奏。针对这一痛点，思艾特加大投入，快速研发上线药物预警系统。通过提供端到端的服务，帮助客户进行精益数字化转型。

市商务局相关负责人指出，今年一季度，以“云服务”、数字化改造、医药研发为代表的新兴生产型服务需求激增，宁波知识密集型服务出口步伐明显加速，占总出口额的比重上升了5个百分点。

在A股市场，康龙化成是医药

研发服务板块的明星股，在其日前披露的一季度财报中，预计一季度实现盈利同比增长70%至100%。“我们在宁波已经有1000多名研发人员，还在不停招聘。”昨天，康龙化成CFO李承宗在电话采访中告诉记者，在公司众多的基地中，宁波杭州湾基地是研发能力恢复得最快的。“疫情期间，欧美或暂时关停实验室或减少工作量，目前全球最稳定的供给就在中国。客户希望我们挺身而出，提供实验室化学、生物科学方面更多的服务。”

李承宗介绍，目前，杭州湾生命科技产业园——康龙化成生物医药研发服务基地二期工程正在紧锣密鼓建设中，预计2021年交付使用，届时可增加科研技术人员2500多名，各项研发服务产能将得到有效扩充。

“疫情期间，很多零售门店歇业、倒闭，外贸订单延期甚至取消。乐歌在7年前开始了跨境电商业务，先后在美国布局了3个海外仓。当疫情在美国全面爆发后，外贸的货出不去，美国亚马逊FBA仓库停止收货，我们自己的仓库仍保持平稳运行，跨境电商销售额比平时翻了一番。”乐歌董事长项乐宏说。

7年前的布局看似“侥幸”，实则未雨绸缪，步步为营。

相较于传统外贸“先有订单再生产”的B2B模式，跨境电商是先生产产品，再运送至海外仓，通过线上运营进行销售，覆盖的群体更广，操作灵活度也更高，不仅可以实现B2B、B2C或C2C，甚至是M2B2C交易。相应地，跨境电商通常是“小订单”，且需要承担一定的库存风险和资金风险。因此，一些企业尽管看到了风口，却难以迈出第一步。

疫情之下，一场变革正在悄然兴起。北仑区商务局外贸科科

“精细化”跨境电商方兴未艾

长虞雁说，最直观的表现就是，越来越多的外贸企业参加线上招商会。“为了帮助外贸企业拓展美国市场，我们和工业装备垂直跨境电商平台拓拉思合作，请拓拉思为企业量身定制线上推广平台，并提供半年的免费试用期。”截至目前，北仑已有60余家企业报名，产品覆盖吹塑机、减震机、服装、户外用品等。

北仑良华玻璃钢制品有限公司的负责人廖敏怎么也没有想到，一座国内售价2000元的玻璃钢冷却塔，通过细分的跨境电商，居然卖到了1680美元的“天价”。全新贸易模式不仅为企业开辟了新的出口航道，更突破了传统外贸的利润天花板。

拓拉思(宁波)市场发展部副总雷章祥告诉记者，公司落户宁波4年间，已与全国1300多家工业装备制造企业签约，产品线达到了100余条。疫情之下，政府部门积极行动对接资源渠道，拓拉思发挥平台和技术优势，外贸企业反响也更为热烈。“目前，我们正对接当地市场需求，通过全面数据分析，进行精细化运营和服务，打透B2B批量订单与M2U跨境直销的壁垒，为企业抢抓疫情结束后的美国市场恢复性反弹提前做好准备。”

无缝对接海外跨境电商市场需求与中国制造，这条赛道上不仅有细分的平台，更有前置的仓储。走进梅山保税港区，亚马逊前置仓内，货架上堆满了打包整齐的

出口货物，员工们正在进行打包、上架、组货、贴单等作业。作为亚马逊全球开店业务的配套物流体系，该项目于去年6月在宁波梅山保税港区启动，依托大数据、物联网等现代信息技术以及供应链一体化管理体系，通过物流成本最小化，进一步提升出口商品价格竞争优势。

2019年，该前置仓完成出口4500万美元。疫情发生以来，亚马逊分布在深圳、上海和宁波的三个前置仓中，宁波增量居首。

“跨境电商不仅有效抵消了疫情带来的下行压力，还成为外贸增长的新亮点，提振了外贸信心。”市商务局副局长陈利珍指出，4月7日，国务院决定新设46个跨境电商综试区，加上已经批准的59个，全国将有105个综试区。宁波作为综试区“先行者”，更应不断探索制度创新、管理创新和服务创新，着眼“精细化”，为全国提供更多可复制可推广的经验。

疫情发展到现在，外贸受到的冲击已无需赘言。

“外部的大环境对于每一个城市和每一家企业来说都是现实而公平的，我们目前能做的就是坚定信念、不丢信心、积极应对、拥抱变化。”世贸通副总经理孔泽昊说。

作为一家服务上万家中小微企业的国家级外贸综合平台，世贸通在疫情早期就对中小微企业开展“调研”。今年一季度，平台数据显示，劳动密集型产业受损严重，其中服装、箱包、床上用品等出口产品跌幅超过30%，纺织面料企业首当其冲。

关于二季度的出口预期，世贸通抽取了平台上528家中小微企业进行调查。结果显示，预计下降10%

“全能保姆”外综平台引领复苏

以内占到了大多数，共有191家，占比为36.2%，预计基本持平的为84家，占比15.9%，预增的有30家，占比5.7%。

来自中国出口信用保险公司宁波分公司的数据，今年3月，公司接到的报损案件达234件，同比增长82.81%；申请索赔1679万美元，同比增长92.72%。

疫情之下，没有人能置身事外，共克时艰成为行业共识。

世贸通联合相关金融机构，为超过220家企业累计提供6500万元以上的“无抵押应收账款融资”支持；中基惠通则推出一系列“暖心大礼包”，为平台上的中小企业免费提供出口信保500余万元；华艺进出口特地在亚马逊和阿里国际上开设了店铺，其平台上的5000多家中小企业可以借助这一渠道，上架自己的货源……外综平台主动作为、创新模式，引领和协助中小外贸企业

寻找商机，一时间蔚然成风。

“重视外贸发展的质量和效益，是下阶段宁波外贸进一步复苏的关键。”孔泽昊表示，世贸通将与中小微外贸企业共同提升内功，持续探索国际贸易新业态新模式，“比如，我们会将创意设计、模具开发、品牌规划、知识产权保护、品质检验检测、人才对接等服务资源进行有效整合，把这些服务前置到提升企业商品品质的工作中去，让商品变得更有竞争力，帮企业把丢掉的份额抢回来。”

莫道今年春将尽，明年春色倍还人。“宁波开放型经济韧性强、潜力足，回旋余地也大，疫情绝不会改变宁波外贸长期向好的基本面。”中基集团副总裁应秀珍说。

甬上说

随着疫情在海外蔓延，外贸需求订单减少，海外买家经营发生困难，人员出入境、跨境物流、检验检疫等管控升级，全球产业链正遭受严峻挑战。在罕见的危机面前，宁波纺织服装企业该如何应对？

作为宁波外贸出口前20强企业，斐戈集团没有坐等疫情退去，而是勇于危中寻机，在政府部门的帮助下，与全市广大中小外贸企业抱团取暖，闯出了一条新路。

一是踊跃为外贸平台入驻企业代言，争取政策支持。目前，斐戈旗下的华艺外贸平台已成为宁波11家外贸综合服务平台之一，累计服务中小企业8000余家。受疫情影响，中小微企业普遍面临融资难题，但由于外贸业务并入平台，无法享受宁波外贸“惠企12条”中的甬贸贷政策。另一方面，平台并非金融机构，不具备放贷资质。两难之下，平台该如何进一步维系下游客户？复工伊始，我就在考虑这个问题，并通过各种渠道向市政府和相关部门反映。目前，宁波已延伸甬贸贷及政策性银行服务外贸中小微企业的深度和广度。

二是进一步发挥云裳谷平台作用，与中小微企业共克时艰。宁波云裳谷平台是一个由斐戈集团发起，与国内外高端智库、知名高校、科研院所、金融机构等共同打造的纺织服装产业创新综合服务平台，总投资3亿元，为纺织服装产业集群的中小微企业提供创意设计、技术研发、智能制造、营销管理、检验检测等多元化服务，被工信部认定为国家级纺织服装创意设计试点园区，被国家发改委列为“国家双创示范基地双创支撑平台建设项目”。新冠肺炎疫情爆发以来，云裳谷平台积极发挥强大的产业供应链服务能力和平台作用，把与斐戈集团合作的2600多家上下游企业、5万多种服装款式等海量数据免费开放，最大限度减轻平台企业的损失。

三是危中抢抓，加速转产防疫物资。在外需整体下降的大背景下，如果一味地像等或依赖某个市场，企业的现金流就会捉襟见肘甚至面临严重困难。全球疫情让防疫物资成为“刚需”，云裳谷依托纺织服装全产业链生态平台上丰富的设计研发、智能制造、面料辅料供应、物流、资金链等各方面资源，快速转产防疫物资——第一时间采购到应急防疫物资的原材料和辅料，第一时间完成防疫物资的技术设计研发、第一时间完成生产统筹安排确保生产进度、第一时间捐赠隔离服给医护人员……从2月10日企业复工至今，我们共生产防疫口罩1000万只、防护隔离服20万套，既有力地支持包括中国在内的全球防疫事业，又为企业开拓了新增长点。

纺织服装企业对劳动力的依赖性强，疫情让这个问题更为严峻。下步，我们将加快建设总面积达1.5万平方米的数字化智能制造中心，改造后的云裳谷数字化车间有着高度协同的工艺技术管理、可视化的生产过程管理、共享的仓储体系管理、数字化赋能的大数据分析管理等核心优势，支持各类订单混流生产，提升生产效率。同时，借力科技创新链恢复和提升产能，实现全链条式无缝衔接。

未来，斐戈将与千千万万中小外贸企业一道，坚守纺织服装主业的初心，合力走出困境，迎来宁波外贸春暖花开的时节。

(作者为斐戈集团董事长)

从“应时之举”到“有力之举”

——论消费券对内需的撬动效应



记者 俞永均

今起，宁波将发放第一期3000万元满减消费券。这是“春暖甬动 你买单我助力”消费促进活动的一部分。除了市层面派发的消费券，全市有9个区县(市)或开发区开展了类似活动，总金额超过2亿倍。对于政府发放消费券这一举措，广大市民给予积极评价，认为是“特殊时期撬动内需的应时之举、有力之举”。

受新冠肺炎疫情影响，国内消费市场普遍下滑。国家统计局的数据显示，今年前两个月，全国社会消费品零售总额同比下降20.5%。同期，宁波完成社会消费品零售总额516.6亿元，同比下降16.1%，降幅分别比全国、全省小4.4个和1.9个百分点。为减少疫情对消费造成的冲击，提振居民消费信心，近期，全国多地陆续以电子券等形式向居民发放总额不等的消费券，在恢复生产生活秩序中发挥了重要作用。

那么，我市该如何发挥消费券在提振消费、促进消费方面的积极作用，让财政资金“四两拨千斤”？

首先，要打好联动牌，把被抑制、被冻结的消费释放出来。此前，我市已启动宁波产业联盟“千企万品”百亿云促销活动，通过组建十大产业联盟、组织千家龙头企业、优选万种商品服务，开展跨品牌、跨企业联合大促销。各级政府部门要打好消费券和云促销的组合拳，把在疫情防控中催生的新型消费、升级消费培育壮大起来，使实物消费和服务消费得到回补。同时，建立更加完善的消费增长长效机制，进一步提升消费环境。一般来说，消费券着眼于促进消费的短期目标，把

受疫情影响的消费回补过来。

其次，要打好数字经济牌，重点关注线上消费。在“宅经济”带动下，淘鲜达、盒马鲜生、京东到家等生鲜电商及跨境电商业务量大幅提升。据市统计局数据，今年前两个月，通过公共网络实现的网上零售额同比增长10.5%，增幅为近年来较高水平；跨境电商进口货值29.4亿元，同比增长34.3%。线上服务业逆势增长，数字新基建正当时。相关部门要通过数字化平台发放消费券，实现“按需定制”“灵活调整”，助推商家实现数字化经营。

第三，要针对各大行业特点实现消费券精准投放。受疫情影响，线下商业零售、餐饮、文化、旅游、住宿等服务行业影响明显。如何帮助商贸企业渡过难关，发放消费券是一条有效途径。从南京市的数据来看，3月15日至22日，一周多时间就有200多万人申请消费券，其中餐饮类消费券最受欢迎，占比达三分之一。再来看宁波限额以上主要商品线上消费数据，前2个月，食品类、饮料类商品零售额分别增长32.6%、7.9%，为近年来最高增幅；电子出版物及音像制品类商品零售扭转上年下降趋势，同比增长96.1%。消费券如果能实现更精准投放，对相关行业的数字化转型促进作用将立见成效。待疫情进一步缓解后，我市可考虑将消费券“转向”拉动旅游业和健身产业。

最后，要科学评估消费券的撬动效应。从国内一些城市发放消费券的实际效果看，消费券对居民消费的短期刺激作用非常明显，出现了8倍甚至15倍的撬动效应。我市满减消费券的使用需要先消费一定金额才能用，据市商务局有关人士测算，消费券至少可以有4倍的撬动效应。待第一期结束后，有关部门要做好评估工作，如果见效快、倍数高、收益大，可以继续把这一好事坚持下去。

与中小微企业共克时艰

□ 施云