

宁波外贸200强榜单昨日揭晓,同去年一样,宁波外贸的前三强依旧为中基、舜宇和台塑——

# 马太效应之外,谁在左右外贸沉浮

记者 单玉紫枫

昨天下午,宁波外贸200强榜单新鲜出炉,“外贸一哥”中基宁波集团依然大步向前。

榜单显示,今年前三季度,中基实现进出口额210.53亿元,同比增长11.21%,以超出榜眼62亿余元的绝对优势,稳居榜首。

翻看去年的同期榜单,记者发现,宁波外贸的前三强依旧为中基、舜宇和台塑,一一对应着大宗商品进出口、制造业细分领域“小巨人”和石油化工等宁波开放型经济的优势领域。

宁波外贸的头部格局,强者愈强的马太效应有增无减。

在经历了海外疫情、复工复产、海运爆仓、汇率波动等多重考验后,200强入围门槛依然出现小幅提高,从去年同期的4.7亿元,升至今年的4.8亿元,增长2.32%。200强的进出口总额占到了全市比重的48.4%,接近宁波外贸的半壁江山。

三强之外,200强的顺位排名虽各有沉浮,但巨头位次排好,大局已定,其间风云企业辈出,它们各有擅长的兵法、招数和武器。有哪些企业脱颖而出,哪些动态值得关注?

## 从出口为主到进出口并重

这几天,位于宁波海晏北路的阪急百货已经悄悄揭开了外立面“面纱”。作为在华首个阪急百货店直营店,此前官方宣布今年秋季即可开业,然而,受疫情影响,如今不得不延期到明年4月,这让不少等着“逛吃逛吃”的市民心痒难耐。

“好饭不怕晚!我们正在筹备,明年要在宁波阪急百货开出3家进口商店。”宁兴优贝国际贸易有限公司总经理施晨佳笑着说。进博会一役,4.47亿美元的拉面“超级订单”让宁兴优贝名声大噪,也让企业加快了在其他领域的布局。

“我们今年还与宫崎骏的IP线下品牌‘橡子共和国’开展了合作,跟日本mihouse合资成立公司,明年会先在宁波阪急百货试水,进一步扩大进口的同时,也要拓展国内市场。”施晨佳说,宁兴优贝作为宁兴控股股份有限公司的子公司,重点从事进口业务,今年前10个月,进口额实现了28%的增长。反映到榜单中,宁兴控股继续坐稳了第13名的位置。

从出口为主,到进出口并重,宁波外贸人正在积极参与这一优化全球资源配置的重要途径,让更多外国生产的优质中间品通过扩大进口进入中国市场,除了满足消费者的需求,更能给中国经济引入活水,从而优化产业链供应。

上海归来,宁波联邦昌运国际贸易有限公司执行董事孙崇龙又开始了新一轮的忙碌。几天前,他代表企业与法国代而塔公司签订5亿美元冷冻肉类订单的消息,登上了

11月8日出版的《人民日报》第3版的头条位置。

“本月20日,我们和战略合作伙伴万科集团合作的宁波最大的冷链仓储中心将举行开幕式,到时还有很多民生关联企业前来参加。”孙崇龙告诉记者,今年,企业搭载“宅经济”快车,冷冻肉类销售量不降反增。与此同时,在一系列扩大开放政策和金融帮扶的基础上,企业也顺势而上,逐步布局,建设分销体系,由大贸易商逐步分销到个体私营企业乃至百姓餐桌。“即将开业的冷链仓储中心,是这一链条中的重要一环。”孙崇龙说。

“按照这样的节奏布局,相信下一季的榜单,联邦昌运排名绝不会止步于90名,还将大步向前。”孙崇龙对此信心满满。

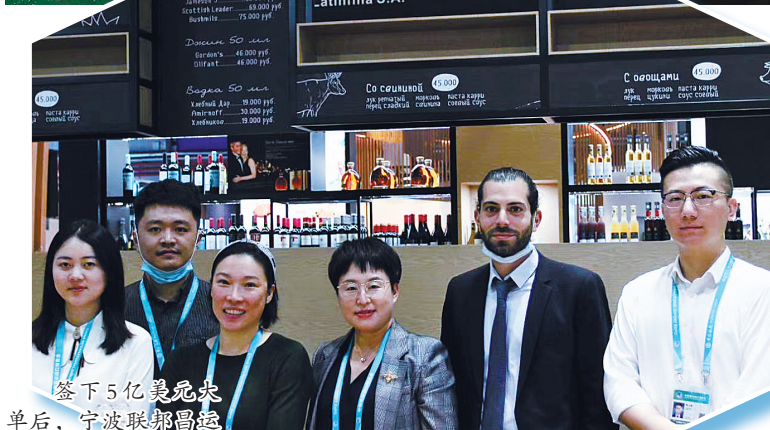
眼光向内,做大进口,新动能也能协同联动。几天前,中哲控股集团被省商务厅授牌“浙江省重点进口平台”企业。与宁波数量众多的外贸综合服务平台不同,中哲侧重进口,注重发挥平台的集成功能和支撑作用,以协同效应推动进口业务高质量发展,优化进出口贸易结构。

“最近,我们刚刚与印度信诚公司签约了未来一年的大宗塑料原料采购,预计每月进口2500吨,共计3万吨。”中哲控股集团旗下的中哲能源化工有限公司总经理王晓峰告诉记者,这正是针对宁波制造业的特点进行的专项采购,为扩大进口注入新的动力。

榜单中,善于“借势”的中哲果然表现亮眼,名列全市外贸33强。



宁波某公司生产线上,工人正在制作即将出口的食品。(姚菊萍摄)



签下5亿美元订单后,宁波联邦昌运员工与法国客户来了张“全家福”。



宁波进口商张鹏与捷克驻华大使佟德把酒言欢。张鹏所在的宁波亚群公司进口的捷克水晶,占到了全国进口份额的近7成。(受访者供图)



宁波海关关员赴企业就“两步申报、提前申报、汇总申报、担保放行”等多种模式快速通关开展业务指导。查看企业全自动生产线、智能化仓库。(吴梦凯摄)

## 从对外贸易到内外销齐步走

刚刚过去的“双十一”,慈溪家电馆的掌门人余雪辉有点闷闷不乐。

“我们的主推款三明治机、早餐机,之前在薇娅直播时提前卖完了,工厂供货来不及,新品到现在还没上。”余雪辉叹了口气,“新款电火锅要下个星期才能上市。不过也不急,慢慢来,反正内销品牌早就打响了知名度,市场培育好了,商机到来只是时间问题。”

立足“双循环”,宁波外贸人重新定位自己与世界的关系。

半个月前,博威合金公布了自己的三季报。前三季度公司实现主营业务收入56.32亿元,同比增长6.52%,实现归属于上市公司股东的净利润35298万元,同比增长7.14%。

“专精特新”,茁壮成长。身为研发驱动型企业,博威合金的研发费用已连续6个季度超过4000万元,创新动力更为强劲。另一方面,作为立足国内大循环产业链的受益标的,太平洋证券研报指出:在5G产业化大潮下,博威合金是国内具备核心技术壁垒及较强进口替代实力的合金材料龙头供应商,未来将长期受益于技术自主可控的模式。

从规模到质量,从“汗水型”到“智慧型”,这是产业发展的内在逻辑,也是发力国内国际双循环时不变的发展课题。

令人玩味的是,对比去年榜单,博威合金的位次非但没有提前,反而从第36名下滑到了第49名。

“限制性。”市商务局贸管处处长李旭君笑道,由于企业的内销额并不会计入进出口总额,所以就单个企业而言,即便内销占比上升,带动企业超高速增长,也很可能带来外贸位次下降。

“看不见的”增速,正在大力推动宁波外贸企业双向开放。

机器轰鸣,一卷卷钢板被“捏”成各种零部件;传输有序,一条条生产线上工人们配合默契,紧张地进行着产品装配……位于杭州湾新区的嘉乐电器厂区,工人们干得热火朝天。

作为空气炸锅行业的“幕后大佬”,嘉乐电器的全球空气炸锅市场占有率在35%以上,是全球最大的ODM空气炸锅生产基地,拥有300多项核心技术,目前已获ITS实验室认证机构颁证认可,成为TMP目击实验室,服务的客户包括伊莱克斯、costco、松下、沃尔玛、苏泊尔等国内外知名品牌。

去年12月,嘉乐电器为拓展内销市场,设立互联网家电自主品牌“悠伴”。借势当下热门社交媒体,联动网红经济、社群经济,多元化部署,矩阵推进,“悠伴”在众多品牌中成功突围。今年2月才注册的天猫店,在短短半年内,就售出了18万台,并且获选为“2020中国厨电行业小家电先锋品牌”“2020中国厨电行业小家电智选产品”“2020中国厨电行业小家电人气产品”三个大奖,一次线上直播,在短短数小时之内卖出8.5万台。

畅通双循环,共享新机遇。靠外贸起家的宁波,正在以内外并拓的决心和勇气走向未来。

## 从境外渠道到跨境电商布局

“出口额9亿美元,进口额5000万美元,到年底预计实现进出口总额13.5亿美元。”海天集团副总经理刘飞龙连珠炮般报出一串数据,接着略带懊恼地说,“我们今年进口量太少,一条腿长一条腿短。不过幸好,跨境电商增长非常快,尤其是出口到美国的。现在部分客户对产品的价格敏感度下降,订单急如星火,我们只是担心交不了货。”

今年,在所有外贸大佬的叙事中,跨境电商是一个绕不开的话题。当逸森、乐歌、豪雅等一大批“身边的玩家”纷纷借助跨境电商实现了业绩翻番甚至翻两番的增长,人们更加坚信,一个万物互联的时代即将来临。未来,我们销售的产品、盈利的方式、公司的组织结构都不可与今天同日而语。此时此刻,我们要想的是如何抢先一步。

“技术是一个慢变量,越是革命性的技术,到你的身边越需要时间。现在不是需要你马上学会技术,而是当技术走到你身边时,你能做好迎接它、对接它的准备。你不需要学会电工原理,但你要学会使用电器;你不需要学会云计算,但一定要把自己的企业‘插’到技术的接线板上。”本月初,在第二届中国(宁波)跨境电商发展大会暨宁波跨境电商产业融合大会上,知名经济学家、上海交通大学安泰经济与管理学院教授何帆如是

说。如果套用到跨境电商的语境中,或许可以理解为:中小企业不一定需要拥有耗资昂贵的海外仓,但是依旧可以借助跨境电商平台借船出海。

在李旭君看来,以前谈外贸转型升级,主要是产品升级、市场多元化。如今,从贸易角度来看,核心问题是:如何准确地找到潜在客户。“以前,在这一过程中,需要投入很高的人力物力时间成本,才能打造境外营销渠道,现在借助跨境电商,缩短了信息传递的距离,可以更低成本更高效地完成对接。”

再看进口。昨天,“双十一”跨境电商进口数据全新出炉,宁波跨境电商再创佳绩,四次蝉联全国第一。正正电商负责人胡杭波第一时间截图转发:“年年第一,这就是专业,并不是因为价格低!”

的确,521万票,商品总值12.22亿元,一个简单的除法,即可得出单票均价约235元!得益于宁波跨境电商的快速发展,正正电商也从去年同期的第134名,一跃而至当下的第89名,用数据为宁波跨境电商“正名”。2020年,无疑是外贸受到冲击最多的一年。但当我们阅读过往,尝试回顾并看清来路的脉络,就会发现:当将冲击置于更广阔背景下,宁波外贸早已在不知不觉中拓展边界,以更多的确定性应对前路的茫茫未知。

### 图 示

根据新鲜出炉的宁波外贸200强榜单,今年前三季度,宁波外贸10强门槛64.0亿元、20强门槛32.9亿元、50强门槛17.5亿元、100强门槛9.1亿元、150强门槛6.5亿元、200强门槛4.8亿元。

在经历了海外疫情、复工复产、海运爆仓、汇率波动等多重考验后,今年我市外贸200强入围门槛依旧出现小幅提高,从去年同期的4.7亿元,升至今年的4.8亿元,增长2.32%。200强的进出口总额占到了全市比重的48.4%,接近宁波外贸的半壁江山。

榜单显示,今年前三季度,中基实现进出口额210.53亿元,同比增长11.21%,以超出榜眼62亿余元的绝对优势,稳居榜首。

对比去年同期发布的榜单,宁波外贸的前三强依旧为中基、舜宇和台塑,一一对应着大宗商品进出口、制造业细分领域“小巨人”和石油化工等宁波开放型经济的优势领域。

