

0 听潮

创新赋能 垂直突围

宁波外贸平台重整行囊再出发

记者 单玉紫枫

外贸，归根结底，比拼的是对跨境资源的整合能力。

百年未有之大变局下，宁波外贸紧盯市场需求，瞄准赛道冲锋，在一场场实战中积累经验值，在一次次爬坡中实现换装升级，真正形成反应快速，且具迭代能力的梯队集团军。

在省商务厅公布的2020年度37家省级外贸综合服务示范企业中，我市共有世贸通、中基宁波集团等15家企业上榜，“甬家军”占比超四成，继续以绝对优势领跑全省。

聚是一团火，散是满天星。在这些外贸综合服务平台型企业背后，有着全市2万多家有进出口实绩的外贸企业，以及上下游产业链4万多家工厂。进入发展新阶段，所有的经济单位无疑将重新定位。宁波外贸平台重整行囊，带领“千军万马”于变局中开新局。

左手流量，右手创新

“外综平台发展，离不开两个关键词，流量、创新。”拿着最新的年度数据，世贸通副总经理孔泽昊感慨，两个主题同频共振，相辅相成。

过去的2020年，对所有行业而言都是冲击劲猛的一年。但当人们阅读过往，就会发现：我们虽无法从它造成的局面中撤退，却大可将这局面置于更广阔背景下，思考更多的应对措施。

以世贸通为例，去年，平台共实现进出口额9亿美元，同比增长10%，累计服务中小微企业1.5万余家。其中年进出口额在500万美元以上的只有5家企业，面对风口、变局，对于中小微企业外贸企业来说转型并非易事。

疫情之下，宅经济产品销售火爆，再搭载上跨境电商，行情更是“热得发烫”。这是外贸圈中人所共知的。去年，世贸通实现跨境出口1.2亿美元，同比增长135%，绝大多数是跨境出口海外仓业务。其中共服务跨境客户400余家，珠三角占比40%，省内30%，引流挖掘作用明显，主要类目是家居、医疗及健身器械、3C电子、玩具等。

400之于1.5万的基数，微乎其微。“过于小的企业根本没能力转。”

孔泽昊坦言作为行业的头部企业，世贸通急需运用标准化方法进一步提升平台企业的标准化水平及自身风控级别。

困惑第一时间传达给了政府部门。省标准化研究院专家前来问诊把脉开方，为企业进行全方位的标准化设计与标准化建设，提出构建全省领先的外贸及跨境电商综合平台标准体系。

由此，世贸通获批浙江省外贸及跨境电商综合服务行业首个省级标准化试点项目。据悉，此项目能为平台所服务企业提供信息、物流、通关、保险、金融、会展、海外仓、跨境电商、检验检测、人才对接、创意设计、培训孵化等12项一站式全方位“高标准”服务。

0 企业家心语

特约撰稿人 储吉旺

2021年新年伊始，碰到一些企业家又在“叹苦经”：原材料涨价，尤其钢材价格大幅上涨，产品做得多，亏得更多。加上出口美元贬值，企业遭受双重打击。

去年疫情来时，市场瘫痪，没有订单，没有活干，企业家担心怎么活下去。现在，疫情在世界多地蔓延，中国“风景独好”，企业订单满满，一些企业遇到了交货来不及的困难，出口集装箱订不到的困难，企业家仿佛永远是难，难，难。

其实这些都不能算是真正的困难。当前企业面临最大的困难是转型升级、搞好数字化管理。企业克服了这一困难，便知难不难。



市领导率相关部门人员赴外综平台企业开展“三服务”。

(单玉紫枫 曹百灵 摄)

从试点项目出发，世贸通也被各方寄予厚望，希望通过“标准化+”赋能，进一步提升外贸综合平台在全省行业内的标准话语权，有效增强企业的核心竞争力，抢占行业发展先机，为外综服务行业高质量发展提供宁波样本。

孔泽昊表示，下一阶段，世贸通将着力在平台2.0系统打造、信保EDI数据深化对接、金融服务产品开发、公共海外仓布局等方面加大创新力度，继续优化平台建设。

另辟蹊径，垂直突围

乍听到外贸综合服务企业宁化通的名字，估计不少老外贸人心里会飘过个问号，但是如果说到它的母公司，中宁化集团，那基本就是无人不晓。

中宁化集团有限公司成立于1987年，前身为宁波市化工医保进出口公司，之后历经三次体制改革，逐步形成以医药、农化、制冷及相关化工产品为主营业务，科工贸一体化的进出口集团公司。

作为中国民营企业500强，中宁化不仅是宁波外贸的头部企业，更是各类经济盘点榜单中的常客。2018年公司设立宁化通外贸综合服务平台，尝试探索新型业务领域。2020年，宁化通平台被省商务厅评为外贸综合服务平台。

去年11月，在第三届进博会上，宁化通曾小试牛刀，与罗马尼亚企业“VIRIX PROD S.R.L.”达成了样木的采购进口意向订单。宁化通总经理陈忠玉告诉记者，作为中宁化旗下的外贸综合服务平台，宁化通从事的业务涵盖化工、纺织、五金、医疗及建材等多方面。“对本土企业来说，进出口并重，可以让企业更好地取长补短，加速融入‘双循环’，从而更快走向世界。”

陈忠玉告诉记者，下一步，宁化通将重点打造跨境电商综合外贸服务平台，积极开展自营跨境销售业务和跨境电商平台建设。“目前，中小微企业做跨境电商，流动资金占用比较大，我们可以利用中宁化资本公司的优势，对有潜力的跨境电商团队提供有条件的流动资金融资服务，同时我们也可以直接投资，最近已经收购了几个跨境电商的团队。”陈忠玉说，宁化通希望在跨境电商领域，提供跨境电商专业化运行、合规咨询、跨境电商金融、物流海外仓等方面服务，整合人才高地、支付平台、网络平台和法律平台，打造出独具特色的综合服务平台。

显然，作为外综平台的“后来者”，宁化通及其背后的中宁化集团希望瞄准市场空白处，结合自身优势，另辟蹊径、逆势突围。

“以中东欧为例，近年来，宁波与中东欧的经贸关系不断升温。三个‘首选之地’的目标街知巷闻。但是双方的进出口贸易依旧存在很大提升空间。”中宁化集团董事长单孟春介绍，比如当下中国市场上的中东欧商品品种不多、消费不旺，价格也没有竞争力，对中东欧商品税收优惠力度不大。“我们就想做个中东欧进口商品服务平台，把17+1贸易中的各个头部企业组合起来，形成中东欧采购联盟，利用好宁波的独特优势，进入平台，统一标准、质量、规模，把宁波的中东欧蛋糕进一步做大。”

长袖善舞，多管齐下

外综平台的江湖上，风云人物辈出，他们各有擅长的兵法、招数和武器，让人眼花缭乱。

不过，不管形势怎么变，近年来，中基宁波集团始终稳做外贸

一哥。它旗下的中基惠通通过线上线下结合的外综服务平台，为上万家中小外贸企业提供通关、外汇、信保、物流、退税和融资等一站式服务。

“我们有专业的跨境电商运营团队，也有与国际大型平台和仓储物流公司的长期合作基础，现在公司正在加快整合国内外优势资源，以‘外综平台+跨境电商’相互促进、联动发展的新格局帮助外贸企业拓展海外市场，带动中小企业共同发展。”中基宁波集团董事长周巨龙说。

跨境电商风口之下，“老大哥”也在全力奔跑。目前，中基在全球引进了多支跨境电商团队，并在欧美等国家和地区布局了14个海外仓，总面积22万平方米，占全市备案海外仓总面积的十分之一。

针对广大中小微企业普遍面临的“融资难、融资贵”，中基也敢为人先，携手中信银行，大力创新金融服务模式，合作推出基于外综平台“小微企业外贸e贷”金融服务。中基惠通平台以专业的经营团队、成熟的运营模式和完善的风控体系，一手牵起银行，一手牵起平台近万家中小微企业，为银行把好风控第一关，同时也把资金精准、高效、安全地落实到中小企业实际需求上。

未来已来，但不管是浪潮之巅的弄潮儿，还是每一个普普通通的个体，都应该对开放经济的前路坚信不疑，拓展边界、共享信息，开创变局中的新局。

相关市领导对我市各大外贸综合服务平台所取得的成绩表示肯定。同时指出，外综平台企业为我市外贸发展发挥了积极作用，各平台企业可结合自身优势实现差异化竞争，并依托新技术、大数据实现服务产品升级，助力中小微外贸企业、跨境电商从业者更好应对国际贸易新形势。

0 信息速递

15家甬企成为2020年浙江省“隐形冠军”

近日，省经信厅公布了2020年浙江省隐形冠军企业名单，全省共有86家企业入围。其中我市15家企业进入名单，数量位居全省第一。

记者在名单上看到，入围企业包括大叶园林设备、震裕科技、舒普电机、生久柜锁、中鑫毛纺、华源新材料、韵声机芯、能之光新材料、艾克姆新材料、大丰体育设备、伏龙同步带、微科光电、恒普真空、江丰生物以及亿太诺气动。纵观本次入围的甬企，与我市的“246”万千亿级产业体系匹配度极高，其中入围企业最多的行业分别是高端装备、新材料、关键基础件。

据介绍，隐形冠军企业，最早由德国管理学家赫尔曼·西蒙提出，是指那些不为公众所熟知，却在某个细分行业或市场占据领先地位，拥有核心竞争力和明确战略，其产品、服务难以被超越和模仿的

中小型企业。

相比于全国制造业单项冠军企业，浙江省隐形冠军企业涉及行业更广泛，根据浙江省数字经济发展迅猛的特点，将许多信息技术企业也纳入了这个名单。按照省经信厅要求，全省各级经信部门要充分认识重视隐形冠军企业的培育工作，加强指导和服务，加大对“隐形冠军”及培育企业的扶持力度，引导企业走“专精特新”发展道路。“隐形冠军”及培育企业要深化专注细分市场，聚焦主业，不断提升创新能力，增强核心竞争力，在推动民营经济高质量发展中发挥示范引领作用。

从本次榜单看，宁波在省内保持了领先地位，以15家企业稳居第一。温州市以13家紧随其后，嘉兴、金华各有11家上榜，湖州10家上榜，杭州市、台州市入围企业数量均为9家。

(殷聪)

政策性金融携手助力宁波外贸

中长期出口信用保险业务项下融资、海外投资保险业务项下融资、国内信用保险业务项下融资……银行发挥资金优势，保险公司发挥增信功能，共同满足外贸企业的保险融资需求。近日，进出口银行宁波分行和中信保宁波分公司两大政策性金融机构签署合作协议，就支持宁波外贸发展提供一揽子举措。

刚刚过去的一年，面对突如其来的新冠肺炎疫情，进出口银行宁波分行和中信保宁波分公司充分发挥政策性金融“雪中送炭”和“锦上添花”的作用，全力支持宁波稳外贸稳企业促发展工作。到2020年12月末，进出口银行宁波分行本外币各类贷款余额达到500亿元，其中支持进出口企业贷款余额236亿余元；外贸产业贷款435亿余元，较年初增加近90亿元。中信保宁波分公司发挥出运前保险和订单取消保险作用，全力帮助我市外贸企业渡过难关，相关保险覆盖面超过30%，产品渗透率达到31.5%。

新年伊始，疫情形势依然严峻，广大外贸企业仍处爬坡过坎阶段，两大政策性金融机构负责人表示，将充分发挥政策性金融逆周期调节作用、统筹推进疫情防控和经济社会发展工作，为宁波外贸提供优质金融服务，助力外贸企业“保订单、拓市场”。

基于主责主业，双方将充分

发挥各自在支持外贸、落实“一带一路”建设、国际产能与装备合作、“走出去”等国家重大对外战略方面的资金优势和信用保险特长，支持宁波对外贸易和对外投资合作等方面的融资和保险服务；为出口企业提供全方位金融支持，着重加强在客户资源共享、项目信息共享、业务合作、服务合作创新、风险管控等方面的合作，针对外贸产业和对外投资的痛点、难点提供“政策指导+融资融智+信用保险”金融服务。

根据合作协议，双方将针对中长期出口信用保险和海外投资保险合作，积极开展“一带一路”沿线重点开发和重大项目融资保险合作，为宁波境外经贸合作区、交通、能源等重点基础设施建设和装备制造、高新技术服务等重点领域提供支持。针对短期出口信用保险合作，双方将为各自管重点客户提供优质金融资源，包括优惠的保险费率、低廉的融资成本和优质高效的服

此外，双方表示，将建立宁波市“一带一路”重大项目协作机制，共同推动海外重大项目实施，全力支持宁波企业“走出去”；推广投保项目融资类业务，探索具有独立外债偿付能力的国外次主权主体担保项下的投融资业务。

(张正伟)

健康养老迎来新保障

生病住院保险理赔，专业医生在线服务，在一流养老社区安享晚年……新年伊始，泰康人寿“爱家之约”大健康保险产品上市路演走进宁波，医保结合的健康养老新方案受到市民关注。

去年12月9日，国务院常务会议部署人身险扩面提质稳健发展工作，鼓励商业养老保险纳入全国养老保障体系，成为提高老年人生活品质的“第三支柱”。此次泰康人寿推出的“爱家之约”大健康版产品在产品端创新推出健康尊享门诊险，填补门诊费用报销缺口；在服务端引入互联网医疗，通过“泰家医”实现全科医生全天候在线视频服务。

据悉，此次推出的“爱家之约”大健康版方案，住院有医疗险，门诊有门诊险，一站式配齐全家健康保障。“重疾险主要为家庭提供收入补偿方案，医疗险侧重解决社保外医疗费用高问题。”相关业内人士说。

“一键”挂号、“一键”问诊、“一键”购药……泰康人寿此

知难不难，迎难而上

常听人说“企业家是最不愿过安稳日子的人。”此话是真。如果想过安稳日子，图享受，讲安乐，就当不了企业家。社会不断发展，市场商品像跑马灯一样创新变幻，市场竞争越来越激烈，好销的产品层出不穷，迭代升级，企业家很难高枕无忧。

困难是什么？困难就是成功的希望，克服了困难便获得成功。这是我人生的总结。

每个人回顾往事，都会有碰到过困难的经历。随着岁月流逝，我们都挺过来了，前程更美好！80年代我创办如意公司，无厂房、无设备、无资金，难！90年代金融危机冲击企业，难！2000年欧盟对公司产品实行反倾销，也难……可以说，有生以来我都是在困难的

冲击中度过的，又在克服困难后，获得新的成绩和幸福。

这样一想，当下的原材料涨价和美元贬值算什么困难。不同时期，不同的人，困难永远跟着你前进方向走。克服了困难，才能获得不断成功的快乐。企业在困难中，学会赶潮流，不被浪推倒，非常重要。

我以为，走在开拓创新路上的企业家，永不止步才能保证企业久盛不衰。忘记岁月匆匆，不计白发满头，不计荣辱沉浮，不畏路途遥远，快马加鞭搞创新，笑到最后的才算成功。

企业家合理安排自身的学习是当前头等大事，学习最新的数字化管理，学会管理企业人才。人才是企业搞好数字化管理的关

