

跳出“舒适圈” 宁波外贸如何挖掘更多新增长点？

记者 成良田 孙佳丽

外贸要有韧性，不仅要深耕，也要创新。

2020年11月，宁波获准开展二手车出口业务，成为全国第二批试点城市之一。

政策机遇，就是发展机遇。曾经以汽车进口为主的浙江中大元通国际贸易有限公司，把握大势、抓住机遇，走出一条内外贸融合发展的新路径，公司迅速发展成二手车出口的龙头企业，使二手车出口成为拉动宁波外贸的有生力量。

市商务局统计显示，从去年签发首张二手车出口许可证至今年8月，宁波累计出口二手车近3700辆，金额超1亿美元，数量和金额均走在全国前列。

这是宁波外贸又一个新增长点。那下一个呢？

作为“外贸第六城”，宁波外贸要实现争先进位和高质量发展，不仅要不断加大优势、做强特色，还需要不断开拓新空间、培育新动能、挖掘新的增长点。

昨天，本报特别邀请了浙江中大元通国际贸易有限公司总经理周振东、市委党校经济学教研部主任宓红教授、市商务局对外贸易管理处处长史姝茜，共同聚焦探讨“跳出外贸‘舒适圈’，宁波如何挖掘更多新增长点”。



等待装船出海的二手车。(市商务局供图)



扫二维码，看甬派相关报道

一问：宁波凭什么在二手车出口领域快速跑在全国前列？

周振东：我们公司是去年开始大力拓展二手车出口业务，截至目前已获得出口订单近8000辆，今年上半年已完成二手车出口2088辆，获得出口贸易额6244万美元，是二手车出口行业龙头企业。

这块业务做得好，首先是紧跟国家政策导向，把对政策的理解融入企业经营决策，带领公司选对“赛道”；其次，作为物产中大集团的成员公司，我们在全球供应链流通领域的专业度很高，还在资金、渠道、资源、风控等方面获得了全方位支持；再次，政府的相关部门，包括商务、海关、口岸办、海事等大力支持业务的开展，为我们开拓新兴业务提供了诸多引导和帮助。

对企业自身来说，我们的经营秘诀主要有两项：“穿透”与“类推”。

以二手车出口业务为例，去年，全国汽车销量2148万辆，产量却有2608万辆，仅靠国内市场去消化产能终有限。我们所做的，就是向有需求的合作方

提供行之有效的解决方案，既解决了国内剩余产能，又能将国内产能输出到海外市场，为海外客户解决购买中国产汽车的热切需求，最终实现供方、中间流通、需方共赢的局面，这就是“穿透”。

“类推”则被应用在模式上。我们在长期的汽车平行进口业务中积累了大量的客户资源和海外渠道。当初涉二手车出口业务时，我们就以平行进口模式类推，顺利实现从“全球买”向“全球卖”的转化。

史姝茜：从去年4月22日我市首张二手车出口许可证签发，到今年8月宁波累计出口二手车近3700辆，出口金额超1亿美元，数量和金额均走在全国前列，二手车出口俨然成为宁波外贸又一个新增长点。

为什么发展这么快呢？我觉得，与其他城市相比，宁波开展二手车出口，首先是具备开放基础扎实、港口条件优越、产业实力雄厚、汽车市场成熟等宏观优势。

另外，还有政府的创新和服

务能力。二手车不同于普通的贸易商品，它的出口涉及国内比较烦琐的手续办理，以及国外售后服务保障体系建设。因此，无论对于企业还是政府，都是一项新的工作、新的挑战。

面对这些挑战，宁波相关部门在二手车出口的推动上给予了极大的支持，大家通力协作，能确保企业不耽误货运船期。比如市车辆管理部门为试点企业大批量车次的出口安排了上门过户查验服务，税务部门第一时间推动落实二手车的出口退税政策，我们商务局行政审批窗口在一批次车辆数量多的情况下，增派人手加班加点完成许可证的审核工作。

然后是宁波企业拓展市场的能力。在首批试点企业遴选上，充分考虑企业的规模实力，以及二手车资源的整合能力，最后选择了例如中大元通这样的企业。这家企业与原先的客商开展逆向合作，以国产新能源汽车的技术优势为突破口，打通二手车的出口渠道，成功实现了弯道超车。



本次访谈节目录制现场。

(成良田 摄)

三问：外贸新业态新模式频现，宁波如何做大规模、做强品牌？

周振东：首先，要更多地“走出去”，融入海外市场，了解海外客户的实际需求及当地汽车市场格局。国内的哪些车型会匹配当地的消费习惯和消费差异，哪些车型可能遇到水土不服，这些都是我们要重点做的功课。

其次是完善供应链配套，倾听客户的声音，为客户提供更多的增值性服务，同时优化内部的业务流程，始终把二手车出口作为我们核心战略之一，坚定且持续地深入拓展二手车出口业务。

当然，我们也清晰认识到，在全球二手车出口这项产业上，我们才刚刚入门。我们会保持学习的心态，学习借鉴美国、日本、韩国等二手车产业先行者的好经验好做法，并结合自身的实际情况，走出中国特色的二手车出口之路。

史姝茜：下一步，宁波二手车出口怎么做？我想还是要“政府搭好台，企业唱好戏”。

对政府部门来说，一方面要继续做好企业的帮扶，加强沟通联系，及时掌握动态，对企业在出口过程中遇到的困难和问题，要及时予以协调解决，当好企业的坚强后盾。同时对企业开展动态调整，推进优胜劣汰，确保试点企业的战斗力。另一方面是努力强化政策支持，在贯彻落实国家支持二手车出口相关政策的基础上，努力推动国家有关部委从制度上去解决二手车出口的共性堵点难点问题，为企业营造更便利的出口环境。

对企业来说，还是要多走出

去，深度开拓新兴市场，逐步形成我市二手车出口市场的基本盘。同时，在保持现有新能源车优势的基础上，多条腿走路，去探索挖掘像重卡、集卡这样的特种车辆，以及传统汽油、柴油二手车出口的可能性，使出口的产品线多元化。此外，要创新发展二手车出口的渠道，比如打造二手车出口的数字化平台，尝试对二手车出口进行全流程线上管理和销售服务。企业还可以探索建设二手车的海外仓，跟海外的物流企业开展合作，搭建海外的运营与销售中心等。

宓红：贸易新业态是现代科技与传统贸易相结合的产物，是外贸领域进入新发展阶段的必然产物，是外贸新的增长点。去年，国务院办公厅印发《关于加快发展外贸新业态新模式的意见》，明确指出推动外贸领域制

度创新、管理创新、服务创新、业态创新、模式创新，促进外贸新业态新模式的发展。

从企业层面讲，目前应该在跨境电商品牌培育上下功夫。如何把品牌搭建好，把供应链做到极致是关键，推动由“中国制造”向“中国品牌”转型。

从政府层面讲，需要营造良好营商环境。对一些新的业态和模式，需要一个鼓励创新、相对包容的环境，营造允许试错的氛围。当然已被证明是成功、有效的新业态新模式，进一步优化营商环境，完善基础设施和相关服务，为新业态发展提供良好的基础条件，助其做大做强。此外，要创新政府监管模式。深化管理体制变革，调整监管理念、监管程序和监管措施，探索适应新业态发展的新型监管模式和公共服务体系。



2020年5月，梅山港区梅西滚装码头，中大元通用滚装船进口平行车。

(中大元通供图)

二问：外贸承压奋进，宁波可从哪些领域培育更多新动能？

宓红：我认为，跨境电商、数字贸易、服务贸易、优质商品进口等新业态，都可以成为宁波外贸新的增长极。

一是要把跨境电商这个强项变成长板、特色做成亮点。

二是发挥制造业优势。制造业是宁波的立市之本，宁波市第十四次党代会提出打造“六个之都”，第一个就是打造“全球

智造创新之都”。宁波制造业规模体量大、产业结构优、企业活力足，目前拥有63家国家级制造业“单项冠军”企业和283家国家级专精特新“小巨人”企业。制造业基础正是外贸发展的不竭动力，宁波要不断创新利用外贸新业态和新模式，开发高附加值的产品开拓市场。

三是抓住今年RCEP已生效

运行的机遇。RCEP协定生效对中国及其他缔约国经贸往来的影响，包括但不限于扩大优势产品出口、推进跨境电商发展、原产地累积规则促进区域产业链紧密联结等。宁波应加快对接RCEP经贸新规则，推动企业用足用好RCEP成员国减税、原产地规则等条款，不断挖掘外贸发展空间。



今年6月23日，宁波市二手车集中出口仪式现场。(市商务局供图)