

外贸规模创同期历史新高,成为中国“外贸第五城”

从广交会看

宁波外贸一季度飘红“密码”

宁波外贸一季度“成绩单”出炉! 4月17日,宁波海关发布数据显示,今年1月-3月,宁波市外贸进出口额达3218.9亿元,同比增长8.6%。其中,出口2033亿元,同比增长6.3%;进口1185.9亿元,同比增长12.9%。宁波外贸规模创同期历史新高,成为中国“外贸第五城”。

就在这一天,第135届广交会正如火如荼地举行。数以万计的宁波外贸人,奔赴这场“中国第一展”,抢订单、拓市场。宁波外贸一季度“飘红”的原因,和下一季度可能取得的成果,都蕴藏在广交会的展位之中。

1 不「卷」价格「卷」产品

第135届广交会,万商云集,人潮涌动,截至4月16日,本届广交会累计线下到会的境外采购商87868人,比上届同期增长21.8%。宁波企业普遍感受到外商的参展热情,甚至有人一天收到100多张名片。

然而,展商多、外商多,也意味着竞争激烈。以本届广交会一期的“重头戏”——家电展区为例,记者注意到,烤箱、咖啡机、空气炸锅等品类同质化明显。

如何从“内卷”中脱颖而出,让收到的满满一叠名片,转化为“订单雨”?不少宁波外贸人认为,产品才是硬道理。

“这次广交会,我们带来高转速马达系列的电吹风产品,每分钟马达转速达到11万转,风量更大,效果更好。我们还为电吹风叠加了温度、距离感应等智能模块,让它根据头发状况,自动调节温度和风量。”在月立集团营销总监厉力众的眼中,“小家电”也要有“大智慧”。

厉力众告诉记者,每次逢“5”逢“10”,都是广交会的大年,今年第135届也不例外。公司带来的新产品数量,超过以往任何一届,“前阵子,我刚从欧美出差回来,发现虽然当地面临通货膨胀的困扰,但戴森等高端吹风机依然畅销。

我们的产品并不逊色,相信一定会更有商机。”

同样在家电展区,宁波博菱电器股份有限公司的展位,成为每天接待上百位客商的“人气担当”。公司副总经理余韩奋认为,当前的家电行业面临“内卷化”的竞争,但他们不打价格战,靠研发投入和用户思维“出圈”。

“比如一款全自动咖啡机,别人一台卖100美元-200美元,而我们卖300美元。我们愿意下‘血本’改进冲泡系统,并委托德国和意大利的机构做产品测评,再根据测评提升口感。我们的研发周期可能长达2年,但做出的产品,可以10年经久不衰。”余韩奋道出“长期主义”的坚持。

类似的案例,在广交会上随处可见——以家用空调闻名的奥克斯,将产品线延伸至集装箱储能等“新三样”,令人耳目一新;宁波吉德电器推出内衣裤洗衣机,走向细分人群的差异化路线;卓力电器的双锅型空气炸锅,畅销欧美,订单已排到7月……

今年一季度,宁波市家用电器出口额达147.4亿元,同比增长13.9%。不“卷”价格而“卷”产品,成为宁波家电乃至宁波制造的“吸睛”密码。



参加广交会的客商。

2 新兴市场「手牵手」

在产品创新之余,找准目标市场,成为宁波外贸人最重视的环节之一。

当欧美传统市场受到红海危机、购买力下滑、供应链调整等冲击,宁波外贸企业“把鸡蛋放到多个篮子里”——今年一季度,宁波市对东盟进出口总额为395.3亿元,同比增长11.6%;对共建“一带一路”国家进出口总额为1403.1亿元,同比增长7%。

“这些共建‘一带一路’国家,恰是本届广交会境外采购商的重要客源地。来到我们平台摊位了解的外商,主要来自新兴市场,其中有一半以上来自俄罗斯。”作为一位从业40余年的“老外贸人”,宁波中基惠通集团股份有限公司总裁应秀珍分享她的见闻。

针对新兴市场,不少宁波外贸

人在广交会上带来新品——

如宁波西摩电器有限公司的展位,摆放着针对中东地区开发的水壶。它容积大、可保温、能做到茶水分离,适合当地大家庭使用。公司董事长董越君表示,独特的匠心,让该产品“走红”中东市场。

再如宁波欧达光电有限公司,瞄准“缺电、少电”的亚非拉国家,为其提供智慧能源解决方案,通过光伏类产品,为当地市场“送去光明”。通过广交会,公司接洽到精准的客户群体,不断做大“蛋糕”。

应秀珍注意到,部分共建“一带一路”国家大兴基建,催生对建材等产品的需求,也让公司的相关出口业务大幅增长。她在沙特买下常驻摊位,不仅是为了卖产品,更是为了接建筑类项目,把“宁波服务”带出海。

3 服务延伸「百米深」

将“一米宽”的市场挖出“百米深”,已成为不少宁波企业家的信条。他们从“卖产品”走向“输出服务”,延伸宁波外贸的边界。

近期,中基惠通拿下了一块“含金量”十足的招牌——亚马逊SPN服务商。它为中小跨境电商企业提供的服务,远不止传统的报关代理,还有3D建模、视频拍摄、动画制作……更能将它们样品放上“云端”的“元宇宙”虚拟展厅,任外商随时选购。

在应秀珍看来,未来的外贸销售模式将发生变化。通过数字展厅,公司“以服务带产品”,可以突破时空界限,柔性地打造供应链,并对工厂产能进行数字化分析,让数字贸易成为可能。

宁波贝宏进出口有限公司总经理陈云彬则在谋求服务的前置。他发现,“一些大型商超如沃

尔玛,都希望获悉市场资讯,以调整新品布局。我在国外花了约2个月的时间,拍了2万多张图片,告诉公司的部门经理‘什么产品卖得好’,这正是我们能延伸给商超客户的服务。”

同时,一批宁波的金融服务商,正成为外贸企业坚实的后盾。本届广交会上,宁波银行携“外汇管家”亮相,为外贸人带来专业化线上外汇平台;针对近期俄罗斯“收汇难”的痛点,中国银行宁波市分行已向总行申请加急通道,争取尽快解决问题;中国信保宁波分公司作为政策性保险机构,助力企业规避应收账款风险……

诚如盛威国际控股集团资深总裁王磊所说:“以前,我们卖箱子、卖柜子,现在,我们要向世界输出一整套解决方案。这是我作为一个宁波外贸人的自豪。”

记者 严瑾 通讯员 叶翰嫣 董笔峰 文/摄

渤海银行 宁波分行 CHINA BOHAI BANK

全国性股份制商业银行

买理财 到渤海 产品多 体验好

产品类型	期限(天)	业绩基准(年)	认购起点	募集时间	到期日
结构性存款2024年202号	43	1.10%-2.60%	10万元	2024/4/18-2024/4/22	2024/6/5
财收有略理财2024年39号	393	3.20%-4.00%	1元	2024/4/17-2024/4/22	2025/5/21
财收有略理财2024年20号	182	2.85%-3.45%	1元	2024/4/17-2024/4/24	2024/10/24
财收有略理财2024年27号	98	2.75%-3.35%	1元	2024/4/17-2024/4/24	2024/8/1

一年期大额存单,年利率2.1%,起存金额20万元,额度有限

注:以上产品要素和交易规则均以产品说明书等法律文书为准,理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益。理财非存款,产品有风险,投资需谨慎。产品要素以说明书发行条款为准,大额存单其他期限及收益可详询渤海银行宁波分行或拨打客服热线95541。本资料仅作为我行宣传资料,并不构成对潜在投资者的邀约行为。

咨询电话:0574-87968866
0574-87966315
0574-83862818

宁波分行营业部:宁波市江北区大闸路188号
慈溪支行:慈溪市新城大道北路483号
鄞州支行:宁波市鄞州区天童北路899号
和邦大厦C幢一楼118室