

通过广交会 宁波企业 如何“链”上 国际市场？



第136届广交会第二期现场。

1 “产品链”

被誉为“外贸晴雨表”的广交会，既是外贸企业连接国际市场的盛会，也是观察中国经济的窗口。

10月23日至27日，第136届广交会第二期在广州琶洲国际会展中心举办。一批大宁波外贸企业奔赴“开放之约”，“秀”出家庭用品、节日礼品、建材家具等相关产品。

说起相较于上一届的参展情况，不同企业的“冷暖”感知各异。但多位外贸人表示，“欧美客商数量有所减少，共建‘一带一路’国家的客商较多”，且“订单小、货物杂”，而接下来的美国大选、运价波动、汇率变化等不确定因素，仍带来不少挑战。

在此背景下，宁波企业该如何留住存量、拓展增量，“链”上风云变幻的国际市场？广交会的这本“书”上，或许有参考答案……

历届广交会二期，都是“高颜值”家庭用品“争奇斗艳”的现场。宁波外贸人紧跟政策导向的变化，让产品与时俱进。

“看！这是我们推出的一款‘D形锅’，取材于中国文化中的‘天圆地方’，容积比同类产品更大。”宁波沙马进出口有限公司总经理王佳向记者展示公司的新款不粘锅，“今年，我们90%的出口不粘锅都用上了环保铝制品材料，以满足欧盟绿色新政的要求。”

王佳所说的“绿色新政”，指的是到2026年，中国部分产品出口至欧盟，必须取得CBAM（欧洲碳边界调整机制）碳足迹证书。“我们谨记国际贸易的各项游戏规则，明年还打算在宁波投资一家‘黑灯工厂’，让产品制造也走向绿色化。”

同样把环保打在“公屏”上的，还有浙江三禾厨具有限公司。公司带来一系列“莫兰迪色”的时尚锅具，吸引不少外商驻足。业务经理陈阳介绍：“它使用的材质叫作超级陶瓷，不含氟、耐高温，环保而健康，已有一批欧美客户率先‘吃螃蟹’，购物体验很不错。”

前瞻布局，让企业在面对市场风向时，更能游刃有余地掌握主动权。更有宁波外贸人主动站上风口，让适销对路的产品出圈。

今年是体育大年，奥运会、欧洲杯等赛事，带火全民运动的浪潮。作为一家木质玩具贸易商，宁波飞梭进出口有限公司把室内高尔夫搬到广交会现场，让外商挥动球杆，体验一把打中“三分球”的快乐，收获满满一叠名片。

“我们还为风靡欧美的运动——匹克球生产球拍。这项运动老少皆宜，正进入越来越多健身爱好者的视野。”宁波飞梭进出口有限公司业务经理林志康说，“我们擅长把客户的需求落地为产品。参展两天，已有美国客商和我们谈下意向订单。”

2 “服务链”

酒香也怕巷子深。在激烈的市场竞争中，光是“卷”产品，仍无法保证企业能脱颖而出。许多宁波外贸人意识到，必须要靠研发设计、品牌建设、快速响应等“服务链”，提升客户粘性。

“我们的战略是产品专业化，服务品牌化。比如客户来拜访，我们不再带他们用电脑看设计图，而是提前备好往年采购过的商品，播放他们所在国家的流行音乐……客户看到你的心意，才会更愿意和你交流。”宁波美弘进出口有限公司总经理杨遥分享了她的生意经。

杨遥说，现在的确有不少外贸人靠低价竞争获客，但他认为与其打价格战，不如让精细化服务快人一步，这也是公司前三季度出口额突破1亿美元的经验之谈。

另有一批宁波外贸人以设计出奇制胜。宁波前程家居股份有限公司的业务经理童超宇带记者打卡公司的自有品牌专区——“马卡龙”色系的餐盘、神似国际象棋的胡椒盒……琳琅满目的新奇特产品，背后是公司的研发设计实力。

“我们在尝试OBM的商业模式，客户给我们下订单后，产品的设计、制造、营销、推广等服务都由我们来完成。我们会为这些产品建立库存，让客户收获小单快返的购物体验，即先通过小批量采购试水市场，再对爆款进行快速返单，以实现利润最大化。”童超宇说。

由此看来，这批走在前沿的宁波外贸人，早已跳出对贴牌代工的路径依赖，让宁波制造和宁波服务“链”上更广阔的舞台。

3 “价值链”

在本届广交会上，记者还观察到一批开启跨界融合的宁波外贸人。他们基于多年深耕老本行的经验，让价值链横向延伸。

宁波瑞孚工业集团有限公司是一家美容工具领域的隐形冠军，号称“全球每10把头梳就有6把出自瑞孚”。近两年来，瑞孚旗下的事业部，已遍及母婴用品、厨具、咖啡机、挂烫机等多个行业。

“在美容工具领域，我们几乎已经触及行业的天花板，只有跨行能开辟增量。”瑞孚集团董事长陈奇伟说，“为此，我几乎每个月都会出国一趟，一边拜访客户一边调研市场，以弥补知识背景的不足。”

在旁人看来，从头梳到餐具，看似隔行如隔山，但陈奇伟表示，“我们主要的客户群体，仍是同一批欧美大型商超，只不过需要对接不同的采购经理。这种转变，非但不会给我们增加沟通成本，反而让我们和商超高层建立更紧密的互动，客户的粘性越来越强。”

作为一位年过七旬的“老外贸”，宁波五谷金属制品有限公司董事长黄和钦也在布局跨界事业。从铝制品餐具出发，他打算布局上游的食品工业，让中国的“年糕米面”等传统食品出口至海外，还计划在义乌整合小商品供应链，为客户提供更多采购服务。

在瑞孚和五谷把路走宽之际，广交会PDC（产品设计与贸易促进中心）展区的企业——宁波矩成创意设计有限公司，正在从设计走向实业，让更多有用的设计经得起市场的考验。

“我们在帮助出口企业设计爆款的同时，也将另一批自主设计的产品投入实战。比如我们参展带来的‘小熊挂钩’系列，以可爱的形象为家庭生活增添情绪价值，去年已向国内电商企业卖出30多万件，也希望寻找出海的机会。”矩成创意总经理王一鸣表示。

从卖产品到卖服务，从卖设计到卖方案……在微笑曲线的两端，宁波外贸企业为中国制造的转型升级，“扫”出一条开疆拓土之路。

记者 严瑾 文/摄

警惕非法“代理维权”

赵先生前两年在华夏银行宁波分行办理的贷款即将到期，但由于其资金紧张，还款难度较大，因此总是愁眉不展。一天，赵先生上网时偶然看见“代理维权”的广告，称只要交纳一定金额的代理费，就可以帮助消费者办理银行贷款延期还款、减免贷款利息等业务。赵先生觉得这正好可以解决自己的问题，于是点击广告链接，在所谓的“代理维权”平台登记了个人信息。不久，一自称该平台工作人员的男子添加了赵先生微信，对接所谓的“代理维权”事宜。随后，赵先生按照该“工作人员”要求支付了“代理费”，并将本人身份证、

银行账户等信息提供给了对方。此后，赵先生便按照对方教授的“躲避欠款催收大法”，既不按期还款，也不接听银行电话，对银行上门人员拒不见面，直到接到法院传票，赵先生才发现自己因未按时还款征信受到了影响，而且贷款不仅没能延期，还产生了滞纳金和罚息。

近年来，一些不法分子以“代理维权”“代理投诉”为幌子，看似协助消费者进行维权，实则将消费者置于重重风险之中。一是经济风险，不法分子不仅收取高额代理维权费用，还可能掌握消费者银行账户，截留侵占消费者资金，消费者还要承担因逾期、违约等产生的

利息及滞纳金；二是法律风险，不法分子通过教唆消费者编造和歪曲事实，影响消费者正当维权，扰乱金融秩序，严重影响下，还可能存在一定的法律风险；三是信息泄露风险，不法分子骗取消费者个人信息后，通过转卖、盗用等手段获取不法收益，造成消费者信息泄露；四是征信风险，消费者如果听从不法分子教唆，不按约定进行还款，很可能产生不良征信记录，对今后办理贷款业务产生不良影响。

针对此类情况，华夏银行宁波分行提示金融消费者，应当树立正确的维权意识，理性维护自身权益，警惕参与非



法“代理维权”可能面临的风险，并通过正规渠道表达诉求或解决纠纷。

国家金融监督管理总局宁波监管局温馨提醒：金融消费者切勿听信不法分子谎言，注意保护好自身的资金安全。如遇金融消费纠纷，请通过正规渠道依法理性维权。

记者 徐文燕
通讯员 雨薇 赵振炜 蔡彬茹