

■破局新范式

宁波“外贸一姐” 要做全国“AI+”标杆

在宁波外贸圈，应秀珍是一个绕不开的名字。

今年77岁的她，曾陪伴宁波外贸经历了非典疫情、亚洲金融危机、中美贸易摩擦等大风大浪，如今仍活跃在业务一线，被誉为“宁波外贸的常青树”。

然而，当人们提起这位“外贸一姐”时，对她倾注心力执掌的外贸综合服务平台——宁波中基惠通集团股份有限公司（以下简称中基惠通）的认知，却往往停留在“过去”：“中基惠通，不就是做出口代理吗？”

这是一个亟待刷新的刻板印象。

事实上，这位深耕行业40余年的“老江湖”，早已带领团队完成了“科技+外贸”的范式革新。应秀珍道出她拥抱未来的梦想：“近代以来，许多外贸领域的改革，都是宁波人推动的。AI时代，我们要让宁波成为‘AI+外贸’的全国标杆。”

1 在“云端”做外贸生意

应秀珍创立中基惠通是在2013年，初心是整合深耕外贸多年积累的资源，帮助中小外贸企业抱团出海。随着行业进入存量竞争，她敏锐地察觉到传统模式的局限。在2019年的公司年会上，她明确提出，未来的外贸，必须依靠技术驱动。

这一前瞻性的预判，在2020年加速落地。当线下展会接单渠道停摆，中基惠通做出大胆的“破壁”尝试——搭建元宇宙虚拟展厅。

令人欣喜的是，该公司仅凭一个小家电的3D数字建模，便签下一笔80万元的海外订单，挖掘“云端”上的“第一桶金”。

“这不是权宜之计，是我们迈入2.0阶段的方向——做数字全生态的外贸服务平台。”应秀珍说，“过去，我们提供的只是报关、物流、信保等基础服务，现在，我们要打破时空界限，搭建虚拟产业园、数智产品库，让中国企业和全球客商实时对接。”

一些外贸人或许会问：做生意应该面对面交流，花时间精力“上云”，管用吗？应秀珍的回答是，冰冷的技术固然无法替代温暖的人情，却能为传统外贸中难以克服的困境，提供重要的补充和系统性解法。

“不少外贸人都遇到过国外展会开幕了，参展样品却卡在半路的尴尬；有一些从事大型设备贸易的

卖家，仅把样品送出国参展就要花费数万元，摊位太小还放不下；给外商发样品照片时，总觉得不够直观……”应秀珍说，这些痛点都能因公司的技术迎刃而解——

一家乳酸饮料工厂，通过激光点云扫描，搭建数字孪生模型，让流水线运转在“云端”清晰可见。这个“黑科技”给验厂的外商增添了印象分。他们扫描样品的二维码，还能看到它来自哪个车间，提升下单的意愿。

一家从事气雾剂产品的外贸企业，对样品进行360度的高清3D建模。这类产品属于危险化学品，以往出国参展，都需要办理复杂的手续，现在进入数智产品库后，外商只需扫描二维码，就能清晰地看到它的尺寸、参数、实景等，令人眼前一亮。

这些数字服务该如何定价？

应秀珍的回答出人意料：“目前，这些增值服务均向平台内客户免费开放。只有当企业希望在元宇宙展厅开设‘店铺’时，平台才会收取象征性的‘摊位费’。我们不求短期变现，而是希望将‘数字基建’全面赋能中小企业。”

在她的规划中，当数字工具切实帮助企业降本增效时，中基惠通平台的吸引力和黏性才会自然增强。最终目标——为中国外贸搭建一个线上线下互补、虚拟现实融合的新场域，让大家的生意变得更好做。



应秀珍在第138届广交会上展示企业的样品。

2 让“中国技术”出海

近年来，以大模型为代表的新一轮AI技术浪潮，正融入千行百业。对年过七旬的应秀珍而言，面对科技的迭代，她非但没有焦虑，反而有种笃定的兴奋：“AI工具越来越丰富，意味着我们能更快速解决越来越多的行业痛点。”

为此，中基惠通旗下还特别成立了科技公司——潜海科技（宁波）有限公司（以下简称潜海科技），招募数十名技术人员，着力探索“AI+外贸”的应用场景。目前，该公司已端上多项“开胃菜”，服务平台内上万家中小企业。

“以制作报关单为例，过去，业务员需逐项对照资料，填写品名、规格、材质等信息，耗时一两个小时。”潜海科技产品部经理彭超介绍，“现在，只需在我们开发的AI制单系统上导入基础信息，2-3分钟就能自动生成，准确率超95%，能有效把人力从重复琐碎的劳动中解放出来。”

另一项高能应用，是“AI+关税查询”。2025年以来，中美关税政策历经多轮调整，传统的人工查询方式容易出现效率低、易出错等情况。潜海科技构建AI知识库，实时对齐中美海关编码和税率的“颗粒度”，让外贸企业接单报价时对本成本心中有数。

“AI融入外贸是大势所趋。比如，在展会上，外贸人常常要一手拿样品册，一手记录外商信息，分身乏术。如果结合AI眼镜等硬件，实时记录对话、提炼谈判信息，就能让人更专注于沟通本身，重塑国际商务流程。”应

秀珍对未来充满期许。

展望2026年，中基惠通将搭建一条从工具赋能到生态共建的路径。

去年年底，该公司与宁波数字孪生（东方理工）研究院正式签约，双方将开展产学研合作，探讨将空间计算技术融入工厂建模、打造垂类AI大模型的可能，进一步提升外贸的数智化水平。

这条技术路径，还将铺就“中国技术”出海的新范式。

在去年12月举办的2025中国（宁波）—沙特经贸对接会上，中基惠通携元宇宙展厅赴沙特参展。

外商们只要戴上VR眼镜，就能看到不同建材在家居环境中的实际效果，令其大开眼界，还获得沙特最大的中国商品贸易平台——沙特龙城运营方的合作意向。

目前，中基惠通的数字技术已延伸到中国企业在全球各地的分支机构。比如公司的海外团队，现已为一家江苏企业在越南、柬埔寨的工厂进行3D建模，让海外客户一键浏览中国企业的产能布局，极大地提升供应链的透明度。

“我们正在探索让‘中国服务’走向世界的新路，将中国积累数十年的制造实力和商业智慧，以技术的方式打包呈现，让全球客商见证中国的数智实力。这是时代给宁波外贸人的机遇，更是我们的责任和使命。”应秀珍表示。

记者 严瑾 文/摄



中基惠通运用AR技术模拟样品在真实世界的位置。



中基惠通的工作人员向沙特外商展示元宇宙应用。 受访对象彭超供图