◎**甬经动态**

征战“225”，外贸大市再出发——

**春已归来，请你来看更开放的宁波**

“我们目前的进出口情况仍然很好。”

站在全市外贸大会的发言席上，中基宁波集团董事长周巨乐环顾四周，豪情满怀。此时，工厂正在加班加点地出货。2020年全年，公司实现进出口总额40.59亿美元，同比增长6.9%，进出口总额、出口额和进口额继续稳居宁波第一，经营规模和效益创历史新高。

好于预期、好于全国、再创新高，这也是去年宁波外贸发展的注脚。2020年全市实现货物贸易进出口总额9786.9亿元，逼近万亿元大关，同比增长6.7％，高出全国4.8个百分点；其中，出口额6407亿元，增长7.3％；进口额3379.9亿元，增长5.6％，分别高出全国3.3个百分点和6.3个百分点。我市出口额占全国份额的3.57％，比上年提升0.11个百分点，2万多家外贸企业及其背后站着的4万多家工厂，共同为宁波外贸打破多项历史纪录提供了生动案例。

2月3日恰逢立春，四时之始，万物复苏，我市召开全市外贸大会，既为肯定成绩、鼓励先进，也为新一年外贸的发展积蓄动能、砥砺前行。牛年“春天的故事”已经启动——

征战“225”，外贸大市再出发！

**化危为机 彰显开放“硬核力量”**

去年此时，狮丹努集团有限公司董事长吴忠宝最头疼的是：大量订单面临取消，就算复工，也无工可复。“每天一睁开眼，就是大大小小的开支，光发工资就是100万元一天！”为了稳住员工，他打算动用往年结余的利润。

没想到快到年中时，形势逆转，订单加速回升，工厂加班加点赶工。到了年底，那笔钱不但没有动用，反而赚进了3.5亿元。

这样的反转，在宁波的“2020叙事”中并不鲜见。

宁波博菱电器股份有限公司董事长袁琪至今记忆犹新，去年，突如其来的疫情，为年后的开工带来了巨大困难，产业链复工、员工招聘、货运物流等不确定因素随之而来，就在她极度担忧之时，一系列的政策扶持不期而至。我市在全省率先出台稳外贸“12+10”政策，市出口专班深化驻企联企服务机制，全力帮助外贸企业稳主体、保订单、扩份额。

在市、区两级政府的积极指导帮助下，博菱及周边配套企业安全复工复产，企业产能得以迅速恢复。

到了年中，国内疫情控制得力，加之完备的供应链支撑，外贸订单逐渐回升。只是谁也没有想到，这样的回暖在下半年不断加速，时至年末，订单甚至多到接不完。客商下单速度加快的同时，订单也变得更大、要货更急。博菱顶住压力，去年全年出口额同比激增近一倍，创下历史新高。此外，企业还斩获“十三五”中国十大厨房小家电出口企业等荣誉称号。

外贸链条上的多米诺骨牌，牵动着众多企业的命运。在市商务局局长张延看来，去年，我市通过建立健全出口专班工作机制，开拓线上线下、国内国外市场，创新政策帮扶和企业服务新模式等一系列政策，有效助力外贸企业化危为机，渡过难关。

从全国城市外贸情况来看，去年，我市实现出口额6407亿元，超越广州市（5427.7亿元）近1000亿元，稳居全国城市第5位，领先优势进一步扩大。相比上一年，宁波与第四名东莞的差距缩小了787亿元，与深圳、上海、苏州等城市的差距均大幅缩小。

2月3日，全市外贸大会宣读了省委常委、市委书记彭佳学，市委副书记、市长裘东耀作出的重要批示，既肯定了成绩，也为新一年全市外贸发展提出了希望。

尤其值得一提的是，宁波外贸的逆势崛起，有力助推了全省外贸的大踏步前行。2020年浙江进出口总额3.38万亿元，同比增长9.6%。浙江外贸占全国的份额首次突破10%。3日，省商务厅特别向宁波市人民政府发来感谢信。

信中强调：这一成绩的取得，离不开宁波市的大力支持。在过去一年，宁波市积极参与稳外贸稳外资各项工作，在外贸企业复工复产、政策出台落实、经贸摩擦应对、防疫物资进出口、出口网上交易会、“订单+清单”检测预警系统建设、重大项目推进等方面做了大量富有成效的工作，为我省抓“六保”促“六稳”、疫情防控和经济社会发展“两战赢”作出了重要贡献，也为下一阶段外贸外资发展创造了良好条件。

**机中有危 打造新业态“王牌军”**

“立，建始也”，立春代表着春的开始，也意味着新一轮节气的启动。

当前国际疫情和美国对华政策存在不确定性，物流瓶颈持续制约、原材料价格快速上升、本币汇率单边上扬、一线普工招工困难，2021年外贸增长面临着极大的不确定性。

面对这样的统考卷，宁波外贸人又将如何作答？

“我们已经在9个国家设立了20个海外仓，仓储面积超过40万平方米。去年底，公司有幸被商务部评为全国优秀海外仓案例。”昨天，跨境电商企业代表、豪雅集团董事长吴威意气风发。以此为起点，今年，豪雅将继续布局海外仓，让仓库更加靠近终端顾客，争取以更低的物流成本，带给客户更好的购物体验。

“在区域选择方面，‘一带一路’

沿线国家是我们的重点布局方向。”吴威透露，今年3月，豪雅集团位于波兰的5万平方米海外仓将投入使用，届时，这个仓将成为当地最大最先进的物流仓库。

势如破竹！

这样的速度与激情，也符合外界对于宁波跨境电商出口模式的一贯想象——

去年6月15日，第127届广交会在网上开幕。李克强总理出席“云开幕”仪式，随后与宁波乐歌人体工学有限公司董事长项乐宏进行了视频交流。

当听到项乐宏说，计划未来几年扩建20个以上的海外仓、整合更多中小企业跨境出海时，总理当即点赞：“你们是创新型企业，也是平台型企业，不光想着自身发展，你们还希望带动更多中小企业拓展国际市场，这有利于大中小企业通过跨境电商融通发展、共生共荣。”

短短几个月，项乐宏关于“未来几年”的承诺已超前完成。目前，乐歌在全球共设有20个海外仓，面积20万平方米。3日，项乐宏说，半年内已有近百家宁波中小企业签约入驻乐歌公共海外仓。

加快发展的外贸新业态正成为宁波开放型经济的一抹亮色。张延表示，通过创新跨境电商出口模式，我市跨境电商出口到海外仓（9810模式）的货值已达10.9亿元，占全国总额的近一半。另外，通过组建跨境电商出海联盟，目前我市在全球海外仓数量为203个，面积突破200万平方米，分别占全国的1/9和1/6。

作为国家大力支持的外贸新业态之一，外贸综合服务企业的发展同样令人瞩目。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。

目前，全市13家外综服企业服务中小微企业超5万家，出口额超300亿元，平均每家外综服企业服务中小微企业近5000家，远超全国平均数130家。

去年9月，作为全国外贸综合服务平台行业的唯一企业代表，宁波世贸通国际贸易有限公司总经理方敏在上海参加了胡春华副总理主持召开的外贸新业态新模式座谈会，并就行业的发展进行了全面汇报与交流，得到高度赞许。

**奋发有为 “225”重整行装再出发**

外贸，归根结底，比拼的是对跨境资源的整合能力。

回望2019年9月，我市启动实施“225”外贸双万亿行动，重燃“向东是大海”的干事创业激情，谱写“追梦五大洲”的对外开放新篇。中途虽然遭遇了复杂严峻的国际形势、前所未有的疫情冲击，纵使饮冰，难凉热血！

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有迭代能力的梯队集团军。

“2021年，我们将设立世贸通深圳分中心，积极拓展跨境电商服务市场，全年进出口规模力争突破12亿美元，三年内力争突破20亿美元。”“新的一年，豪雅将加快资源互通，携手更多宁波制造和宁波品牌出海，力争带动外贸出口300亿元，服务企业10000家。”“2021年，乐歌计划投入研发费用1.5亿元，做强线性驱动升降桌。乐歌的自主品牌业务占比提升到80%。”

聚是一团火，散是满天星。新的春天已拉开序幕，宁波外贸人将演绎更为精彩的大戏。

张延表示，除了继续加快跨境电商发展，2021年，我市将着力保持外贸产业链供应链稳定。加大外贸企业跨境物流保障力度，畅通跨境物流通道。加大信保支持力度，提高外贸企业限额满足率。加大金融帮扶，拓展“甬贸贷”支持覆盖范围。加快市场多元化拓展，用足用好中欧投资协定、RCEP协定红利。大力推动“线上+线下”展会新模式，探索建设国际营销公共服务平台。推进二手车出口试点。

同时，推动服务贸易突破发展。全力推进全国服务外包示范城市建设，争取在新一轮考评中争先进位。推进服务贸易、转口贸易等新型贸易和绿色环保、高附加值的新型离岸加工制造贸易加快发展，积极争取服务贸易创新发展试点。大力发展数字贸易，创建国家数字服务出口基地。搭建易货贸易综合服务平台，开展面向“一带一路”以人民币计价的跨境易货贸易试点。

进口与出口，恰如外贸的一体两面。张延表示，2021年，我市将积极扩大进口，利用国家进口贸易促进创新示范区、宁波进口商品展示交易中心、梅山汽车整车进口口岸等进口贸易平台，积极鼓励先进技术、重要设备和关键零部件进口，增加优质消费品进口，扩大平行汽车进口，努力打造全国重要的中高端装备进口中心、消费品进口贸易大通道。

行文至此，“225”的年度细化目标早已锚定。回顾化危为机、危中有机、奋发有为的三部曲，副市长李关定指出，近年来，外贸形势年年似乎“更加严峻复杂”，但事实证明，年年成绩都令人眼前一亮。在全球贸易断崖式下跌的2020年，宁波作为开放大市，外贸不仅没有一蹶不振，反而地位更加稳固。随着今年内外环境改善，全市上下一心，宁波外贸站上更高水平，为全省、全国作出更大的贡献，应该不会是“意外”。

春已归来，看美人头上，袅袅春幡。（宁波日报02-04）

去年，民营企业出口增长10.9%，出口额占全市76.4%——

**宁波外贸“主力军”跑出加速度**

近日，宁波凤凰亚虎商业集团有限公司董事长郑坚收到了一份最新的就业报告，亚虎吸纳的大学生人数居全市第九！办公桌上并排放着的，则是2020年度出口报表，去年亚虎出口额达29.8亿元，比上年增长27.5%！

“《宁波日报》曾经把亚虎比作宁波外贸人才的‘黄埔军校’，这对企业来说，是激励也是鞭策。就是因为聚焦精细化人才培养，在面对前所未有的挑战时，我们团队有基础、能顶上。兼顾商业利益的同时兼顾应届大学生就业难的问题虽然困难一些，但基础比较扎实，危机期间上下一心，获得了好的结果，实现了逆势增长！”总经理龚利红告诉记者。

回顾2020年，外贸从曾经“最悲情的行业”，到逆势突围，稳扎稳打，在更高水平融入国际经济循环体系的同时，积极扩大优质商品进口，提升自主创新能力，全年呈现“V”形反转曲线，贸易规模再创历史新高。

民营企业持续发力保持较快增长，成为拉动我市外贸发展主力军。2020年，面对严峻挑战和重大困难，我市民营企业展现强大活力和韧性，出口4896.2亿元，拉动全市外贸增长8个百分点，比上年增长10.9%，增幅比全市整体高3.6个百分点，占全市出口总额76.4%，比重较上年提高2.4个百分点；进口2085.7亿元，增长17.4%，比全市增幅高11.8个百分点，占进口总额61.7%，比重提高6.2个百分点。

出口商品分化明显，防疫物资“宅经济”商品出口增长显著。不过，2020年全市外贸并不是全行业复苏，存在明显的品类分化：一是防疫物资、“宅经济”出口增长明显。其中，口罩、医用防护服等分别增长525.6%、953.0%。“宅经济”产品增长较快，家用纺织品、卫浴设备、家具、体育用品及设备、分别增长70.8%、43.3%、25.9%、61.1%，两者合计拉动全市整体出口12.3个百分点，成为牵引我市外贸强劲增长的主要动力。二是服装、鞋靴和箱包等出口出现了下降。2020年，服装、鞋类、箱包、二极管及类似半导体器件出口分别下降10.9%、25.7%、16.7%、25.9%。2020年，机电产品进出口增长6.7%，其中出口增长7.4%，进口增长2.3%；高新技术产品进出口、出口分别增长3.1%、6.3%，进口下降0.9%。

部分大宗商品进口增长。2020年，全市大宗商品进口大部分增长，未锻轧铜及铜材、铁矿砂、未锻轧铝及铝材、钢坯及粗锻件、钢材、合成橡胶等进口增长较快，分别增长65.6%、23.6%、927.3%、741.8%、50.5%、67.1%；部分进口下降，废金属、二甲苯、成品油、煤、苯乙烯等下降，分别下降31.0%、30.1%、26.4%、10.5%、42.7%。另外，美容化妆品、液晶显示板分别增长27%、7.5%。全市机电产品进口547.4亿元，比上年增长2.3%。

对主要贸易伙伴进出口增长，美国首次成为我市第一大贸易伙伴。2020年，美国跃居成为全市第一大贸易伙伴，进出口额1735.3亿元，增长22.0%，占同期全市外贸总值的17.7%，比重增加2.2个百分点。其中，对美出口1536.0亿元，增长20.1%；自美进口199.3亿元，增长38.7%。欧盟退居为我市的第二大贸易伙伴，进出口、出口、进口分别增长7.2%、5.4%、17.4%。第三大贸易伙伴是东盟，进出口额1079.5亿元，比上年增长10.5%。对日本、韩国等亚洲传统贸易伙伴保持了稳定增长，分别增长1.1%、10.0%。与“一带一路”沿线65国家进出口2764.2亿元，增长4.9%，占同期全市进出口总值的28.2%。与中东欧17国进出口额达295.2亿元，增长3.7%。

贸易方式结构持续优化，一般贸易占比继续提升。2020年，全市一般贸易继续发挥对整体外贸的拉动作用，外贸占比进一步提升。一般贸易出口5718.4亿元，拉动全市出口增长7.5个百分点，比上年增长8.4%，占全市出口总额89.3%，比重较上年提高0.9个百分点；进口2848.4亿元，比上年增长6.8%，占全市进口84.3%，比重提高0.9个百分点。加工贸易出口、进口分别为590.1亿元、270.9亿元，比上年分别下降2.2%、9.8%。（宁波日报02-08）

增动能 强优势 提能级

**北仑全力助推自贸试验区宁波片区高质量发展**

梳理提出创新政策制度18项，其中10项为宁波首次提出；外汇管理便利化改革试点从6家扩大到100家；外贸口岸采购新模式开始试点，实施浙江省首个LNG进口保税监管模式……浙江自贸试验区宁波片区获批以来，北仑区聚焦“一枢纽、三中心、一示范区”五大功能定位，加快思想破冰、手段创新、行动突围，举全区之力助推自贸试验区宁波片区高质量发展，力争在国家新一轮自贸区建设中率先突破、走在前列。

“我们将抓住自贸区赋权扩区这一历史机遇，强化创新驱动、改革推动、治理带动，增动能、强优势、提能级，加快推进北仑智能制造的高质量发展。”北仑区委主要领导表示。

抢抓项目，打造高能级平台。对标“建设全球先进制造业基地”，该区全力推进“246”产业示范园、芯港小镇“万亩千亿”平台、临港经济示范区等三大产业平台建设，加快推动重大平台、重大项目、重大创新落地见效，促进绿色石化、汽车及零部件等世界级先进制造业优势集群快速发展。瞄准集成电路、关键基础件、智造智能装备、“5G+”产业、工业互联网等领域，加快集聚全球创新资源，提升企业创新内生动力，打造区域智能制造的新引擎。

科技引领，深化改革创新。该区牢牢抓住制度创新这一自贸试验区建设的“牛鼻子”，紧扣企业实际需求和应用场景创新，梳理形成一批重点复制推广事项、重点自主创新事项。与此同时，该区深化科企合作创新、科产融合发展，集中力量突破一批重点领域“卡脖子”关键技术，加速培育一批全球竞争力强、产业基础好、产业链水平高的龙头企业、单项冠军和“专精特新”的中小企业。

集聚资源，打开发展空间。该区加大“亩均论英雄”改革和“腾笼换鸟”力度，探索长期租赁、先租后让、弹性出让、混合产业用地供给等土地要素资源改革，为先进制造业拓展发展空间。去年，该区共淘汰“低散乱”企业104家，改造提升低效企业63家，盘活低效用地3066亩。与此同时，不断深入推进“青年北仑”建设，实施“百城千校”“海外工程师”等人才倍增计划，加快形成以人才集聚为核心的创新要素集聚，建立健全人才服务体系。(宁波日报02-18)

打造口岸营商环境示范高地

**我市今年将开展八大行动**

围绕建设“世界一流强港”“世界一流口岸”两大目标，今年宁波将开展八大行动，打造口岸营商环境示范高地。

近日，记者从市政府召开的促进跨境贸易便利化专项行动暨打造口岸营商环境示范高地动员部署会上获悉，宁波市口岸协调委员会办公室日前印发了《2021年宁波打造口岸营商环境示范高地工作措施》，包括八方面31条工作举措。

据市口岸办介绍，自2018年起，我市连续3年开展了优化口岸营商环境促进跨境贸易便利化专项行动，关检融合、“单一窗口”建设、口岸收费和作业时效公示、通关作业“日清”机制等工作走在全国前列。2019年和2020年，宁波连续两年荣获“中国十大海运集装箱口岸营商环境评测”前三名。

打造口岸营商环境示范高地八大行动，具体包括：提升口岸对外开放能级、深化通关模式改革、提升口岸通关效率、强化跨区域一体化协作、提升口岸信息化、保障跨境物流畅通、规范口岸收费、强化惠企政策宣传。

在提升口岸对外开放能级方面，宁波将推进穿山港1号泊位、象山石浦港区和象山港港区等码头扩大开放申报工作，推进大榭中海油码头、中宅矿石码头二期、北仑港区通用泊位等对外启用。

在深化通关模式改革方面，将提升“两步申报”通关模式的适配性和智能化程度，实施“两段准入”信息化监管试点，鼓励引导企业运用“提前申报”通关模式，推广多元化海关税收担保方式，深化完善重点商品第三方检验结果采信工作。

在提升口岸通关效率方面，宁波将继续实施“船边直提”“抵港直装”新型物流作业模式，实施国际航行船舶全天候口岸通关，开辟通关“绿色通道”，对重点企业原材料、生产设备、关键零部件等物资进出口实施7天24小时通关模式。

在长三角一体化的背景下，宁波与周边城市的口岸协作被提上议事日程。比如，优化杭甬两关货物转关作业，唱好“双城记”；推进甬舟一体化，实施宁波舟山港交通流组织一体化，统筹港内外的锚地、航道、码头资源。

为助力浙江自贸区建设，宁波将提升口岸信息化，包括加快宁波国际贸易“单一窗口”自贸试验区项目建设、加强与长三角“单一窗口”成员间交流与合作，进一步谋划宁波口岸大数据平台建设，深化口岸物流类单证无纸化、电子化等。

此外，宁波将继续积极应对空箱紧缺问题，针对跨境物流的“订舱难、缺空箱、高运价”等问题开展专项行动，增加航线供给、保障空箱供给、稳定运价箱价，加快集装箱周转，落实港口降费政策，积极引导国际集装箱班轮公司进一步增加船舶运力投放。

近年来，我市率先在全国开展“提前申报”“两步申报”“船边直提、抵港直装”改革，率先在全国实现集装箱进出口“全程无纸化”和线上一站式查验预约业务全覆盖，率先在全国探索建立杭甬、甬舟、渝甬跨口岸区域性通关便利化协作机制，为全国口岸营商环境优化工作提供了“宁波经验”。

数据显示，2020年12月，宁波口岸进口整体通关时间为34.75小时，出口整体通关时间为2.68小时，相比2017年分别压缩79.1%和90.29%，其中进口时效居长三角城市首位，且进口、出口集装箱常规费用均低于上海。（宁波日报03-01）

**前两个月宁波跨境电商B2B**

**出口货值达去年的44.1%**

“谁也没有想到，去年我们获得的新客户，居然是所有年份中最多的。尤其通过跨境电商B2B，业务轻松实现翻番。”跨境电商动能澎湃，令“老外贸”赛尔集团董事长徐平炬不由得连连惊叹。

疫情全球蔓延推动了民众消费方式由线下向线上转变，促进了全球“宅经济”发展，全球线上购物持续升温。作为国家重点培育的外贸三大新业态之一，宁波跨境电商异军突起，呈现高速发展的喜人势头，成为稳外贸的重要力量。

以赛尔集团为例，去年全球线下展会普遍取消，企业只能通过网络认识新客户。谁料，在跨境电商模式助推下，不但获取的新客户人数创下历史之最，老客户的订单恢复也特别明显。今年1月至2月，赛尔集团在宁波的进出口额为5800万美元，同比增长123%。

从全市范围来看，据初步统计，1月至2月，宁波海关监管跨境电商B2B出口货值已达去年的44.1%，开年势头强劲。截至2月底，宁波跨境电商进口累计验放单量1594.1万票，同比增长7.1%，货值33.2亿元，同比增长12.8%。全国累计91.9万人次从宁波购买了跨境进口商品，商品品类以美妆个护类、食品、保健品为主。

从细分市场来看，主要跨境电商进口仍以日本、美国、澳大利亚、新西兰、韩国等国家为主，1月至2月累计货值占比分别为21.4%、16.3%、15.5%、7.2%、7.1%。受中国-中东欧国家领导人峰会利好影响，目前我市对中东欧各国跨境电商进口发展势头迅猛，1月至2月，中东欧17国跨境进口验放单量26.7万单，货值5736.9万元，同比增长45.7%。

在宁波，不少外贸企业已经把跨境电商列为公司重要板块。

据悉，目前全市从事跨境电商业务的企业有7400多家。“下一步，商务部门将继续协同宁波海关深入推进跨境电商B2B出口监管试点，进一步做好企业主体培育，大力打造‘跨境电商+海外仓’业务模式，推动传统外贸企业转型跨境电商，不断扩大试点企业范围和数量。”市商务局相关负责人告诉记者，同时，我市将继续拓宽跨境电商出口物流渠道，加速融入长三角区域一体化发展，充分发挥各地海、陆、空、铁运力，构建多维度跨境物流体系，推进跨境电商“海陆空+信息”四港联动发展。（宁波日报03-10）

◎**协会活动**

**协会召开副秘书长办公会议暨颁证仪式**

3月19日下午，协会在市商务局二楼会议室召开了副秘书长办公会议暨颁证仪式。中基惠通、海田控股集团、联合集团、慈溪进出口、前程石化、赛尔集团、凯越国贸、亿泰控股集团、盛威进出口、贝发集团、狮丹努、如意股份、外贸服务中心等13家副秘书长单位出席了此次会议。本次会议由池俏瑜秘书长主持。

首先，刘建平会长致辞。刘会长简单讲述了目前宁波外贸行业的发展现状。提及设立副秘书长单位的初衷，他表示希望通过涉及各类行业的副秘书长单位反映外贸现状，能够使协会更好地发挥企业和政府沟通桥梁的作用，帮助企业解决实际经营问题。随后，刘建平会长为各位副秘书长颁发了聘书。

接着，副秘书长们对各自企业经营状况进行了交流。大多数企业今年一季度进出口额均同比增长，有的企业订单甚至排到了今年11月，但有企业认为今年下半年的外贸形势并不乐观，不少企业正在努力尝试跨境电商等新业态新模式。大家反映经营中遇到的问题有：一是原材料价格上涨导致生产成本增加；二是汇率波动和国际政治形势对外贸的影响；三是用人问题，特别是疫情、春节双重影响下的招工难；四是高精尖类产品出口海外之后由于距离原因难以实现售后服务；五是在邀请海外客户入境方面存在困难；六是部分生产企业的供应商供货能力不足或缺乏安全感进行囤货导致配件齐套率低影响产量和销量。对于与会副秘书长提到的问题和困难，刘会长和池秘书长认真聆听，一一记录，与大家进行交流，并表示协会将及时向有关部门反馈有关情况。

最后，会议也就“新时代宁波优秀外贸业务员与先进企业推选活动方案”和明年协会成立20周年活动征集了意见。

◎**热点聚焦**

**“头羊”发力 拆解万亿“小目标”**

——2021年宁波外贸走势前瞻

万亿大关，一步之遥！

当2020年进出口额最终定格在9786.9亿元时，张延长长地舒了一口气。作为市商务局负责人，他知道，这意味着宁波外贸又创下历史新高。

换言之，只要今年外贸增速超过2.18%，宁波就能轻松翻过万亿大关，达成外贸人多年来魂牵梦萦的“小目标”。

今年1月至2月，宁波实现进出口总额1705.1亿元，增速比全国高出16.4个百分点。“开门红”紧接着“创新高”，其中前200强外贸企业贡献了全市约50%的进出口额。

头羊们如何布局2021？透过它们的愿景，或许能拼凑出宁波外贸万亿级，甚至更高阶的开放图景——

“大宗商品一时的涨跌已经不在考虑范围内，我们要做的是服务。”“虽是代工，但利润率做到了品牌方的2倍！”……

**让进口追赶出口**

“光是一般贸易进口，去年我们就做了13亿美元（含宁波以外子公司）。今年，这个数字肯定会继续扩大。”宁波君安控股有限公司董事长柯德君胸有成竹。

不久前，在市商务局公布的宁波外贸200强榜单中，君安控股以84.32亿元年进口额名列第七。这一“蹿红”与大宗商品进口数据增长曲线不谋而合。今年以来，大宗商品价格持续看涨，也令人们对全年的进口增幅充满想象。

“今年，我们力争完成进出口总额16.5亿美元，同比增长15%以上。”宁兴控股总裁黄永增亮出了自家的“小目标”。与宁波大多数外贸企业侧重出口不同，在宁兴控股的贸易版图中，进口占了绝对比重。去年，借助韩国三养火鸡面等一系列网红爆品，宁兴控股实现进口额61.32亿元，是同期出口额的3.4倍，名列全市进口榜第9位，并且成功入选浙江省重点进口平台企业。

事实上，让进口追赶出口，正在成为外贸大市宁波的“贸易自觉”。一组对比数据就很能说明问题：宁波外贸占全省进出口总额的近三成，其中，进口占比达40%！再以进博会为例，张延说，首届进博会上，宁波的意向订单进口总额居全国第八，第二届、第三届则跃居全国第五。

还记得去年2月，全市复工不久，一个新增300亿元进口的“硬指标”，把全市11家重点进口企业和10家金融机构请到了一起。根据“225”外贸双万亿行动的细化分解指标，去年这11家企业要在上年进口额523.17亿元的基础上，新增300亿元进口额，增长近6成。

任务艰巨，工行、农行、建行等10家银行负责人被请来与企业当面对接，市领导现场见证，一场热烈的政银企“三方会谈”就这样开始了。

“后来，‘三方会谈’还开过一次，大家坐在一起，逐一破解进口瓶颈，成效显著。”君安控股总经理汪新宇至今津津乐道。“最直观的是，‘三方会谈’后，建行、邮储、交行、中行四家银行，为我们新增了十亿元左右的信用证。另外，去年进出口银行和工商银行为企业减免了200多万元费用。”汪新宇由衷感慨，这为企业抢抓机遇，实现跨越发展，打下了坚实基础。

**让创新持续发力**

再过10天，全球服装代工巨头申洲国际就将公布2020年的年报。虽然最终财务数据尚不得知，但各路研究机构早已按捺不住溢美之情。

3月17日，国信证券发布研报，称持续看好服装行业基本面，对申洲国际作出“重点推荐”；麦格理则将申洲国际的目标价从151港元升至195港元。

按照常规理解，代工属于附加值较低的产业，赚大钱的应该是品牌方。放眼全国，代工企业也呈不断萎缩态势。然而，作为全球纵向一体化针织制造龙头，申洲正重新定义“代工”。2015年至2019年，公司毛利率一直维持在30%左右，净利率则一直维持在20%左右。

反观其最大的客户耐克，2017年以来，耐克净利率最高时也就10%左右，只有申洲国际一半的水平。换句话说，做代工的申洲国际，在盈利能力上打败了品牌方。

“代工的生命力，靠的是有足够的订单，这不仅体现在生产环节，还有研发环节。”申洲国际集团控股有限公司董事局主席马建荣说。只有持续的研发创新、技术积累，才能保证强大的接单能力和盈利能力。

在业内精耕细作多年，申洲的科研专利成果早已涵盖了从面料发明、设备工艺改造到制衣模板等关键环节。仅2019年一年，申洲共申请获得专利101项，其中发明专利31项，在专利成果数量上远超同行业可比标的。

强大的创新“护城河”，不仅提升了产品附加值，保证了公司议价能力，也提升了整体的盈利水平。在宁波大大小小的外向型企业中，这早已成了普遍共识。

闯荡海外市场十余年，他们深知，只有不断创新，勇攀科技高峰，才能不断增强企业的核心竞争力。

博菱电器成立于2007年，是一家从事厨房小家电研发、制造、销售的出口型国家高新技术企业。“我们光研发部门就有12个，另外还有1个创新技术研究中心，每年资助开发新品近百款，目前已经取得300多项专利。”副总经理余韩奋告诉记者，即使在去年疫情暴发时，公司通过线上调度，依然加强了新产品开发布局，重点对咖啡机、空气炸锅等品类进行产品设计开发，为后续销售额的增长奠定了基础。

“去年，博菱电器出口额创历史新高，增长幅度接近翻倍，并荣获了‘十三五’中国十大厨房小家电出口企业等称号。”余韩奋说，今年，相信公司的出口营收还会再上一个新台阶。

**让供应链“盘正条顺”**

“之前铜价一涨，很多朋友给我打电话，说赚翻了吧？”柯德君笑着说，“我说价格涨跌没有太大关系，公司重点是做好服务，做好供应链。”

其实，去年铜价已经涨了50%左右。柯德君坦言，自己的体会是要系好安全带。尤其是从今年五六月份开始，就要防止价格波动。“回到当前铜价上，市场波动太大，对人情绪影响太大，君安有多领域的实业投资，因此更愿意把国际贸易作为公司增加投资、服务实业工厂的重要手段。”

虽是以贸易起家，但君安在做大做强进出口贸易的同时，引入风控机制，利用国际贸易平台，致力于贸易金融化业务，用贸易流带动资金流。2014年被评为市优秀涉汇监测企业，也是宁波市首批外汇监测的专业型民营企业，也是全省最早获得国家外债指标的民营企业。

如今君安控股业务已覆盖进出口贸易、石化、有色金属、金融、科技、投资、现代服务业等多个领域，为全国上万家实体工厂、建筑企业提供供应链管理服务。并且，积极响应国家“一带一路”倡议，是中国建筑、中铁集团等大型国企建筑钢材主要供应商。

“去年，我们重点打造了供应链的金融渠道，子公司君安香港有数亿美元的授信。公司还获评省级进口供应链平台。”柯德君说。

今年1月至2月，赛尔集团共实现进出口额1.29亿美元，其中在宁波的进出口额为5800万美元，同比增长123%。

对于今年的发展形势，董事长徐平炬认为，一般贸易业务将会有力反弹，跨境电商仍将保持较快增长，“集团有十几个子公司，今年会有更多子公司落地跨境业务、实现快速产出。我们有信心继续保持较快的业务增速。”他介绍，下一步，集团将利用自身在日用品进出口方面的独特优势，进一步打通一般贸易和跨境电商壁垒，加强供应链联动，开展海外仓备货。“同时也将积极利用现有供应链资源，加大境外优质消费品进口力度，加快推动进出口双向联动，在双循环中实现企业更好更可持续的发展。”

草木蔓发，春山可望！（宁波日报03-19）

**五大攻坚行动破解“大港小航”难题**

到2025年，宁波航运增值服务力争提高到40%

坐拥全球货物吞吐量第一和集装箱吞吐量第三大港，宁波却面临“大港小航”的发展窘境。如何加快补齐港航服务短板，助推世界一流强港建设，驱动宁波服务业高质量发展，已成为“十四五”时期宁波面临的一个重要课题。

近日，市政府办公厅印发《宁波市港航服务业补短板攻坚行动方案》。该方案提出，未来五年，宁波要开展高端港航物流攻坚等五大攻坚行动，到2025年，力争航运增值服务比重提高到40%，大宗商品交易额达到5000亿元。

《行动方案》指出，“十四五”时期，宁波要大力提升国际供应链物流、港航专业物流等两大港航物流业，加快培育船舶、船员、航运交易和海事法律等四大海事服务业，着力拓展航运金融、航运信息、航运文化会展、航运休闲等四大融合服务业，突破发展大宗商品贸易和现货交易，促进“船、货、人、商”服务一体发展，努力将宁波打造成国际特色航运服务基地、全球大宗商品资源配置基地、国际供应链创新中心和海铁联运示范基地。

具体来说，港航服务业补短板主要是开展五大攻坚行动——

一是开展高端港航物流攻坚行动。建设智慧港口、绿色港口，推进梅山港区二期工程智慧港口建设。打造海铁联运示范工程，拓展双层高箱集装箱海铁联动线路，尽早启动梅山港区铁路支线、北仑铁路支线复线建设，加快在长江沿线城市和腹地区域主要物流中心城市布局铁路“无水港”，推进与欧亚陆桥，中亚、中孟经济走廊对接与合作，增强国际海铁联运揽货能力。同时，培育做大本土国际远洋运输船队规模，加强与国际班轮公司合作，大力推进大宗商品物流、冷链物流等专业物流发展壮大。

二是开展高端海事服务攻坚行动。重点发展船舶交易、船舶供应、船舶修理和船舶评级检验等服务，打造亚太地区具有重要影响力的国际船舶交易基地。支持经认定的外供企业在锚地开展保税油加注、LNG加注、船用物资生活物资供应等国际船舶供应业务，打造亚太地区具有重要影响力的浙江船供服务品牌。同时，探索建设“船员服务中心”，吸引国内外知名船员服务机构入驻。鼓励“互联网+”、区域链技术等在航运交易领域的应用，支持宁波航交所等机构做大集装箱舱位交易、散货租船等优势业务。争取境外知名仲裁机构和争议解决机构在甬设立代表机构。

三是开展航运融合产业攻坚行动。与上海保险交易所、航运金融机构等加强航运金融合作，拓展国际结算、资金运作等业务，积极发展船舶融资租赁、债券融资、供应链金融、产业基金等特色航运金融业务。

同时，谋划建设宁波邮轮港，与沿海地区合作打造精品邮轮航线。充分利用江浙沪144小时过境免签政策，支持发展海员俱乐部、境外商品免税店和水上游览观光、休闲娱乐等业务。

四是开展大宗商品产业攻坚行动。推动国际能源贸易总部基地建设，集聚一批国内外知名油气生产商、贸易商和投资机构。支持建设数字能源及油气等大宗商品产业生态园。深化与上海期货交易所等合作，建设大宗商品期现货一体化交易市场，支持设立铁矿石、原油、燃料油等期货交割库。利用浙江自贸区宁波片区政策，探索能源贸易创新试点。

五是开展产业布局优化攻坚行动。打造“一核”“一区”“四港（中心）”，其中“一核”是宁波国际航运服务中心，“一区”为梅山-穿山港航服务高质量发展区，“四港（中心）”指新型国际能源贸易中心、临空经济示范区国际航空物流港、镇海物流枢纽港和保税区跨境贸易物流港。（宁波日报03-11）

全国首个跨境电商出海联盟落地近一年

**中小外贸企业成功“搭船出海”**

一家传统中小外贸企业，从100%线下渠道接单，到实现线上出海，完成跨境电商转型，总共分几步？

宁波的答案很简单：造艘“大船”，组团出海。

去年6月，我市成立了全国首个跨境电商出海联盟，为全市2万多家中小外贸企业提供了借助跨境电商，实现抱团互助、纾困突围的契机——依托联盟内龙头企业的海外销售网络，找到线上渠道，保订单、创订单。

截至目前，联盟已累计服务中小外贸企业逾7500家。记者选取了其中一家企业，“解剖麻雀”，且看它如何搭乘“大船”、成功出海。

**“至暗时刻”的那一束光**

宁波嘉泽厨具有限公司的产品远销欧美市场，销量一直不错。但去年上半年，随着海外疫情加剧，海外卖场大范围关店，客户不能正常营业，新订单遥遥无期，生意顿时没了着落。

不止嘉泽厨具，彼时，众多宁波中小外贸企业面临同样的遭遇。去年一季度，宁波的进出口总额为1842.2亿元，同比下降10.3%；出口额1148.1亿元，下降11.8%。

订单面临速冻，但工厂不能解散，人员工资、仓库费用、运营成本都是固定支出。嘉泽厨具总经理马传军每天一睁开眼，就是近两万元的流水。

去年4月，就在马传军焦头烂额之时，宁波外贸中的知名跨境电商——豪雅集团却在下“一盘大棋”。在市政府的倡导下，豪雅集团牵头筹建全国首个跨境电商出海联盟，一时间，政府部门、跨境电商企业、海外仓物流公司等机构负责人，甚至大专院校老师，都成了公司的常客。大伙聚在一起，研究如何积极应对疫情影响，加强企业抱团互动，通过跨境电商“订单+服务+数字+创新”赋能宁波传统外贸制造企业。

“首个跨境电商出海联盟？能不能带我出海？”马传军找到了豪雅集团董事长吴威。没想到吴威一口答应下来，“只要做好产品，保持产品的持续创新，线上订单肯定有机会！”马传军的心里顿时照进了一束光！

**大主顾从老外变甬商**

去年6月11日，由豪雅集团、中基宁波集团、遨森等22家企业、高校共同发起的中国（宁波）跨境电商出海联盟正式成立。豪雅集团成为首任理事长单位。

“带动中小企业玩转跨境电商，一直是我们的初衷。”吴威告诉记者，截至目前，联盟已组织产品资源对接会、跨境电商主题沙龙等各类活动64场，累计服务企业7500多家，其中达成对接意向企业1000多家、已正式开展合作企业353家，企业覆盖宁波、温州、台州等市的21个区县（市），涉及家具、汽配等16个产业门类。

联盟的裂变一直在持续。通过提供多样化境外客户触达路径，目前联盟内部已形成第三方平台销售、海外仓线下分销、企业境外独立站销售等多种营销模式，其中，豪雅、遨森等头部卖家的独立站，日均浏览量和访客数分别达到150万和30万，为传统外贸制造企业高效触达潜在客户提供了多样化选择。

没有人想到，经历订单暴跌、外需骤减再到线上求生，中国外贸先抑后扬，短短数月，在去年年末迎来了出口爆单、集装箱荒、本币汇率飙升等大型反转。

眼下，借助联盟渠道，嘉泽厨具已经从100%传统线下渠道订单，变成跨境电商占比近7成，彻底完成转型。“最直观的变化就是，订单可视化了。什么产品好卖，什么地区客户偏好什么，有什么新需求，一目了然，公司可以在第一时间了解消费动向。”马传军说。

“以前对接的是老外客商，现在对接的是联盟头部企业，比如豪雅就成了我的大主顾。”马传军说，豪雅集团根据销售市场大数据信息对他的产品提出了改进建议，然后通过亚马逊、沃尔玛等平台，把产品销售到欧美，通过设在目的国的海外仓服务，提供便捷高效的物流送货上门。

**线上版“大出海时代”**

不仅如此，联盟还为外贸企业接入了金融服务，当前指定温州银行作为金融支付模块执行单位，为企业量身定制授信方案。基于企业在线订单、物流、资金等电子交易信息，开通授信审批绿色通道，小微跨境电商企业无需抵押担保，就能获批最高500万元授信。

目前，联盟已经基本建成跨境电商供应链服务生态。通过整合联盟理事单位资源，集成清关、结汇、退税、物流、金融、商务、法务、培训孵化、售后、政策咨询10项基础服务功能和采购供应链、跨境物流总包、跨境电商店铺代运营3项定制服务功能，能够为传统外贸制造企业转型跨境电商提供一整套供应链服务。

据市商务局统计，仅以2020年计，联盟就已带动全市外贸出口额约240亿元，占到宁波全年外贸出口比重的3.74%。

如今，豪雅集团已在9个国家设立了20个海外仓,仓储面积超过40万平方米。本月底，豪雅位于波兰的5万平方米海外仓将投入使用。

作为首任“盟主”，目前豪雅考虑更多的是如何高质量“集群式”出海。吴威告诉记者，联盟今年的运行目标是实现“333”，即联盟带动外贸出口超过300亿元，联盟理事单位达到30家，联盟生态系统达成“3个1”，分别是：全球海外仓数量超过100个、海外仓面积超过100万平方米、联盟服务企业超过1万家。(宁波日报03-18)

◎**政策法规**

**商务部将推多重举措**

**稳外贸稳外资再迎政策加码**

在2月24日的国新办发布会上，商务部表示，今年的外贸外资发展形势严峻复杂，挑战与机遇并存，并对稳住外贸外资基本盘作出了多重部署。其中，在稳外贸方面，将重点实施优进优出计划、贸易产业融合计划和贸易畅通计划；稳外资方面，将通过继续坚定不移扩大开放，推动降低外资准入门槛，积极推进开放平台建设，营造更加优良的营商环境等方面，着力推动利用外资稳总量、优结构、提质量。

　　商务部部长王文涛在发布会上表示，2021年外贸形势严峻复杂。今年目标是坚决稳住外贸外资基本盘，重点实施优进优出计划、贸易产业融合计划和贸易畅通计划。一是要继续加强政策支持。商务部将会同地方和有关部门保持政策的连续性、稳定性和可持续性。商务部现在在定期听取外贸企业反映的问题和呼声，比如解决国际物流不畅、物流成本偏高问题，比如巩固提升出口信用保险等，保持政策的连续性、稳定性，同时面对新的情况及时调整政策。

　　二是保障外贸产业链、供应链的稳定畅通。在贸易产业融合发展上下功夫，新认定一批外贸转型升级基地，培育一批加工贸易产业园区。商务部还将建设一批国家进口贸易促进创新示范区，扩大进口规模，带动相关产业提质增效。

　　三是帮助外贸企业稳订单拓市场。将办好第四届进博会、2021服贸会，还要用好广交会以及首届消博会等重要展会平台，为企业稳订单、拓市场做贡献。同时，根据疫情变化情况，线上线下同步发力。还将加强国际营销体系建设，特别是海外仓的升级发展，推动内外贸一体。还将与更多贸易伙伴，特别是“一带一路”相关国家商建贸易畅通的工作机制，为外贸企业营造良好国际环境。

　　四是要积极培育外贸新业态新模式。疫情以后，外贸的新业态新模式发挥了重要作用，比如跨境电商和市场采购贸易方式。2020年，跨境电商进出口1.69万亿元，增长31.1%。市场采购2020年出口7045.4亿元，增长25.2%。下一步，商务部还会进一步扩大对新业态新模式的支持，为今年稳外贸作出贡献。

　　对于今年的稳外资形势，王文涛表示，去年我国非金融领域实际使用外资增长4.5%，成为全球最大的外资流入国。今年1月份形势也是比较好。“但是我们对今年的判断跟前面的稳外贸一样，稳外资的形势严峻复杂，是因为它的不确定性。”王文涛说，今年全球的FDI在去年下降42%的基础上将进一步下降5%-10%，形势是严峻的，但机遇也同样存在。商务部将按照党中央、国务院决策部署，着力推动利用外资稳总量、优结构、提质量。

（经济参考报02-25）

**亚太跨境无纸贸易便利化协定生效**

从商务部获悉，2月21日，由联合国亚洲及太平洋经济社会委员会（下称亚太经社会）倡导发起的《亚洲及太平洋跨境无纸贸易便利化框架协定》（以下简称《协定》）正式生效。

　　商务部国际司负责人指出，《协定》是我国进入“十四五”时期后，生效的第一个联合国框架下以促进贸易便利化为目标的多边协定，对于我以高水平对外开放打造国际合作和竞争新优势，具有重要意义。

　　据介绍，《协定》要求各方通过利用现有或创建新的跨境无纸贸易系统，实现电子形式贸易数据和文件的交换，特别是鼓励各方加快推动“单一窗口”系统建设并将其用于跨境无纸贸易。《协定》推动在成员之间建立电子形式贸易数据和文件的跨境互认机制，并允许成员缔结用于实施电子形式贸易数据和文件跨境互认的双边和多边互认安排。《协定》还鼓励各方努力采用国际标准以确保无纸贸易的兼容性，制定安全、保险和可靠的数据交换通信方式，并积极参与相关国际标准和最佳实践的制定工作。

　　上述负责人表示，《协定》将进一步提升我贸易便利化水平，助力国内改革发展。无纸贸易便利化是加强信息化基础设施建设、提高通关效率、降低通关成本的重要举措。《协定》生效和实施将有助于我进一步完善国内相关政策和机制建设，整合优势资源，加快“单一窗口”建设，形成高标准的国际化营商环境，构建高水平社会主义市场经济体制。

　　他同时指出，这些安排将有效提高本地区跨境无纸贸易的效率和透明度，大幅降低通关时间和成本。特别是在后疫情时代，可以帮助本地区企业，特别是中小企业更加有效地应对新冠肺炎疫情带来的挑战，更好地参与国际贸易并提升竞争力。

　　据了解，《协定》由联合国亚太经社会发起，旨在通过促进电子形式的贸易数据和文件的交换和互认，加强国家和次区域单一窗口和其他无纸贸易系统之间的兼容性，促进跨境无纸贸易，从而提高国际贸易的效率和透明度，并营造良好的法律规制环境。

《协定》于2015年4月启动谈判，先后有中国、俄罗斯、韩国、印度和印尼等近30个亚太经社会成员加入谈判。中方于2017年8月签署《协定》，并于2020年完成国内核准程序。目前，《协定》已对中国、阿塞拜疆、菲律宾、伊朗和孟加拉国5个已完成国内核准的创始缔约方开始生效，亚美尼亚和柬埔寨已签署《协定》并正在履行国内核准程序，同时还有多个国家正在积极寻求加入《协定》。（经济参考报02-23）

**关于扩大跨境电商零售进口试点、**

**严格落实监管要求的通知**

商财发〔2021〕39号

经国务院同意，现就进一步扩大跨境电商零售进口试点城市范围、严格落实监管要求等有关工作通知如下：

一、将跨境电商零售进口试点扩大至所有自贸试验区、跨境电商综试区、综合保税区、进口贸易促进创新示范区、保税物流中心（B型）所在城市（及区域）。今后相关城市（区域）经所在地海关确认符合监管要求后，即可按照《商务部 发展改革委 财政部 海关总署 税务总局 市场监管总局关于完善跨境电子商务零售进口监管有关工作的通知》（商财发〔2018〕486号）要求，开展网购保税进口（海关监管方式代码1210）业务。

二、各试点城市（区域）应切实承担本地区跨境电商零售进口政策试点工作的主体责任，严格落实监管要求规定，全面加强质量安全风险防控，及时查处在海关特殊监管区域外开展“网购保税+线下自提”、二次销售等违规行为，确保试点工作顺利推进，共同促进行业规范健康持续发展。

三、本通知自发布之日起实施。试点过程中出现的重大问题及情况请及时报商务部等有关部门。

商务部 发展改革委 财政部

海关总署 税务总局 市场监管总局

2021年3月18日

◎**经贸论坛**

**国际论道:中国外贸"开门红"对全球是利好**

据中国海关总署网站公布的数据显示，按美元计价，今年前2个月，中国进出口总值8344.9亿美元，增长41.2%。外媒注意到，中国贸易的繁荣为其他国家带来了实实在在的红利。国际舆论普遍认为，中国已经成为全球贸易复苏的重要贡献者。

**增长远超预期**

　　3月7日公布的官方数据显示，中国出口增速达到20多年来的最高水平，进口也大幅增长。这表明，中国外贸已从新冠肺炎疫情导致的活动几近停滞的状况中强力复苏。

　　美国《华尔街日报》网站报道，官方数据显示，中国1月至2月的出口额同比增长了60.6%（按美元计价）。这是自1995年2月以来的最高涨幅，远远高于《华尔街日报》所调查的经济学家预期的40%，也远高于去年12月录得的18.1%的同比增速。其中，中美贸易数据最为“突出”，两国贸易总值为7163.7亿元人民币，增长69.6%，中国对美出口5253.9亿元人民币，同比增长75.1%，自美进口1909.8亿元人民币，增长56.1%。可以看出，美国已成为中国出口第一大市场。

　　彭博社报道称，中国外贸在2021年实现“开门红”，远超各大专业机构和学者的预期。法新社、彭博社等媒体均指出，全球对医疗设备和居家办公设备的需求激增，中国外贸的亮眼表现反映了国际市场对中国制成品保持着强劲需求。

　　据法国《回声报》网站报道指出，经济学家们此前就预计中国外贸会有强劲增长，因为随着新冠肺炎疫情得到控制，中国经济在2020年逐步复苏。报道总结了这种创纪录增长的原因：比较基数较低：由于疫情影响，2020年1月至2月，中国出口下降17.2%；许多国家对医疗产品和远程工作设备的需求激增：今年头两个月，中国电子产品和纺织品（包括口罩）的海外销售分别增长54.1%和50.2%；中国主要客户消费复苏：一年前，由于与疫情相关的隔离和限制措施，中国的消费大受影响，当时的进口同比下降4%。

　　俄罗斯国际新闻通讯社也指出，中国外贸表现抢眼，一方面是得益于欧美等主要经济体消费复苏，对中国产品需求增加；另一方面则在于今年农历春节期间，中国多数制造业从业者选择“就地过年”，保障了贸易订单的正常交付。

**积极溢出效应**

　　中国的外贸“开门红”给很多国家带来了实实在在的收获。

　　中国海关总署今年前2个月的进出口数据显示，东盟继续为中国第一大贸易伙伴，贸易总值7862亿元人民币，增长32.9%，占中国外贸总值的14.4%。葡萄牙《公众》日报网站指出，2020年，东盟取代欧盟成为中国的第一大贸易伙伴。

　　近日，据德国新闻电视频道网站报道，欧盟统计局发布的贸易数据显示，中国在2020年首次超越美国，成为欧盟最大贸易伙伴。捷克24小时资讯网资深评论员安德烈·盖什撰文指出，在经济如此不景气时期，令人吃惊的是，欧盟对中国的商品出口却增长了2.2％，从中国的进口甚至增长了5.6％。中国首次取代美国成为欧盟最大贸易伙伴。

　　德国法兰克福汇报发表文章称，在全球遭受新冠肺炎疫情出现经济衰退的背景下，中国外贸却出现了意想不到的繁荣，德国经济也从中受益。德国《时代》周报网站指出，中国在疫情期间仍然是德国最重要的贸易伙伴。根据德国联邦统计局的统计数据，2020年两国之间的商品贸易总额为2121亿欧元，德国对华贸易增长3%。中国连续5年成为德国最大贸易伙伴。

　　巴西也是受益者。近日，巴西央行发布报告说，受初级产品对华出口表现良好的提振，2020年巴西外贸盈余比2019年增长29亿美元。美国彭博社则注意到，中国在2020年重新成为印度最大的贸易伙伴，印度自中国的进口总额为587亿美元，超过其从美国和阿联酋进口的总和，两国分别是印度第二大和第三大贸易伙伴。

　　“毫无疑问，中国是全球贸易复苏的重要贡献者。”正如国际货币基金组织亚太部助理主任、中国事务主任黑尔格·贝格尔所说，中国经济在后疫情时代将实现更平衡复苏，为全球经济带来积极溢出效应。

**加码信心不减**

　　世界贸易组织2月18日发布的最新一期全球货物贸易晴雨表显示，2020年第四季度，全球商品贸易量增长依然强劲，已从第三季度的深度下滑中反弹。但同时，由于全球贸易的关键风向性指标似已见顶，去年第四季度出现的贸易扩张步伐不太可能在2021年上半年持续。此外，疫情反弹和病毒新变种等因素，无疑将给2021年第一季度的全球货物贸易带来压力。因此，今后一个时期全球贸易增长势头或难以持续。

　　正如美联社报道指出的，全球形势依然“严峻复杂”。美联社和彭博社的报道均引用专家的预测称，随着对口罩和其他医疗用品的需求减缓以及海外竞争对手重返全球市场，中国的出口增速应该会下降。

　　不过，这并不影响世界加码中国市场的信心。德新社称，中欧贸易在全球贸易的重要性不断提升。欧盟加码中国市场的信心不减，去年欧盟对华直接投资达57亿美元；另据中国欧盟商会调查数据，超过60%以上的欧盟企业表示，中国仍然是其前三大投资目的地之一。

　　中国美国商会3月9日发表对345家企业的调查结果显示，2/3的美国公司表示2020年在华收入增加或保持稳定，56%的受访企业表示去年在中国实现了盈利；约81%的在华美国企业预计其所在行业今年会实现增长，2/3的受访企业表示其公司今年将增加对中国业务的投资。

　　德国经济研究所最近公布的报告称，2020年中国进一步巩固其“世界出口冠军”的地位。当年，中国在世界货物贸易市场上的份额增加1.5个百分点至14.5%，而美国的份额则下降约半个百分点至8.5％，德国下降0.1个百分点至8％。

　　分析认为，2020年中国出口的蓬勃发展支撑了经济从疫情中V型复苏；而2021年的“开门红”不仅为全年开了一个好头，也增长了出口企业的信心。一项调查显示，随着出口订单的增加，出口企业纷纷对未来几个月的出口形势保持乐观预期。（人民网03-18）

把握RCEP机遇

**加快建设双循环枢纽城市**

《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)的正式签署，标志着由东盟10国、中国、日本、韩国、澳大利亚和新西兰等15个国家组成的全球最大自由贸易区正式诞生。在世界经济遭受疫情冲击、逆全球化汹涌回潮的背景下，RCEP为全球经济发展带来了曙光。RCEP的签订为宁波经济发展注入了强大动力，尤其是对宁波提升产业链现代化水平、建设世界一流强港和全面提高对外开放水平带来了重大利好。宁波要切实把握RCEP带来的新机遇，积极争当示范引领，加快构建新发展格局，努力建设为国内国际双循环枢纽城市。

**为宁波制造业高质量发展带来新契机**

从规模体量来看，RCEP成员国覆盖了全球33%的人口、29%的GDP和27%的贸易量，是全球最大的自由贸易区，具有超大规模市场优势。从成员国类型看，15个成员国既包含日本、韩国、新加坡等技术领先型国家，也包含了澳大利亚、印尼、缅甸等资源丰富的国家，还包括越南、柬埔寨等劳动密集型国家，在产业上具有很强的互补性。由此可见，RCEP既能够形成并释放巨大的市场潜力，又可以为打造世界级制造业产业集群提供得天独厚的条件。对我国企业而言，可以在更大范围配置资源，更大程度延伸产业链，充分利用国际国内两种资源，开拓国际国内两个市场，从而获得更大国际竞争优势。

当前，宁波正在培育打造“246”万千亿级产业集群，RCEP的签订，为宁波企业提供了一个空前的大市场和产业链布局新空间。以汽车产业为例，宁波既具有吉利、上海大众等整车企业，也有均胜、华翔等超过4000家零部件制造企业，形成了完备的产业链体系。随着吉利汽车集团总部、smart合资公司全球总部等落户宁波，宁波整车产量即将突破百万辆大关。RCEP的签订，为宁波汽车产业发展打开了新空间。一方面，宁波汽车企业可以借助优惠关税待遇，积极开拓东南亚乃至日韩市场；另一方面，可以通过产业链跨国整合，不断吸收先进技术，加速技术迭代升级，不断向产业链中高端攀升。

总之，RCEP为宁波制造业提供了广阔的市场和产业链整合新机遇，有利于宁波培育壮大一批世界级领军企业、单项冠军企业和“专精特新”企业，形成深度嵌入全球价值链的产业链集群，进而建设成为具有全球影响力的先进制造业基地。

**为宁波打造世界一流强港注入新动能**

RCEP签署还将促进区域贸易自由化，推动宁波港口服务业高质量发展，为宁波打造世界一流强港提供有力支撑。根据RCEP协定，90%以上的货物贸易将实现零关税；同时RCEP还首次实现了中日之间的贸易自由化，大大提升了我国与周边国家贸易自由化程度，使我国与签订自由贸易协定伙伴的贸易覆盖率增长至35%左右，将进一步带动我国对外贸易增长。

港口物流是RCEP成员国贸易的主要运输方式，RCEP的签订会进一步为港航服务业发展注入强劲动能，亚太地区在全球航运中的地位将更加突出。同时，RCEP还将采用新技术推动海关便利化，促进新型跨境物流发展，这些都将对区域港口服务业带来深刻的变化。

从RCEP的港口格局来看，宁波舟山港区位优势非常突出。宁波舟山港背靠中国14亿人口大市场，对日韩和东南亚主要港口呈扇形辐射之势，具有打造国内国际双循环枢纽港的优良条件。RCEP签署将会对宁波外贸集装箱业务带来较大提升，宁波舟山港有望在巩固货物吞吐量全球冠军的基础上，在集装箱吞吐量上冲击全球亚军乃至冠军。港口物流规模和航运中心地位的提升，有助于宁波进一步集聚国际物流、航运金融保险、海事法律和船舶供应服务等高端航运服务业，不断完善现代港航服务新体系，建成世界一流强港。

**为宁波企业“走出去”提供大舞台**

RCEP是一个全面、高质量的协议，既包括贸易自由化的内容，也涵盖了知识产权、竞争政策、投资准入等投资便利化的措施。其中规定采用负面清单提高投资政策透明化、推进投资自由化，这些举措将进一步加速区域资本和生产要素的跨国流动。

值得关注的是，RCEP还创新性地采用了区域累积的“原产地规则”，这一规则将深化域内产业链价值链，促进产业链、供应链和价值链的新融合，极大推动企业在RCEP国家之间进行跨国产业链布局。东南亚地区与我国地缘相近、文化相亲，一直是我国企业“走出去”开展海外投资的主要地区。RCEP的签订，为我国企业海外投资营造了更加优良的投资环境，必将推动更多中国企业“走出去”，重新布局产业链供应链，从而推动制造业转型升级。

作为“一带一路”重要节点城市和对外开放大市，近年来，宁波企业国际化水平持续提升。根据市工商联调研显示，宁波56.2%的规上企业在积极实施国际化战略，通过建立销售渠道、海外联络点等方式拓展国际市场；24.3%的企业表示正在开展对外直接投资，其中，不乏吉利汽车、均胜电子、舜宇光学等一大批国内具有影响力的跨国公司正在不断开拓海外市场，通过跨国经营成为全球领军企业。RCEP的签署，将促进宁波制造行业更加积极“走出去”开拓市场，尤其是传统制造行业如纺织、机械设备、家电、汽车、电子设备、电气设备等，可以借此契机走出去将生产转移到东南亚等地，进而促进国内产业的转型升级。（宁波日报02-04）

**牢牢抓住自贸试验区建设契机**

**为构建新发展格局贡献宁波力量**

加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，是根据我国发展阶段、环境、条件变化作出的战略决策，是事关全局的系统性深层次变革，对内使我国获得高质量发展新动力，对外重塑我国参与经济全球化途径和继续保持竞争优势。宁波作为改革开放的窗口城市，理应立足自身基础和特色优势，勇于担当、大胆突破，积极探索形成新发展格局的路径，率先融入新发展格局，加快建设国内国际双循环枢纽城市，尤其是要抓住自贸试验区建设契机，深化改革创新，为构建新发展格局提供宁波经验、宁波样本，贡献宁波力量。

一是要以自贸试验区建设为载体发挥宁波比较优势。

2020年浙江自贸试验区宁波片区获批，重点是建设国际航运枢纽，打造具有国际影响力的油气资源配置中心、国际供应链创新中心、全球新材料科创中心、智能制造高质量发展示范区。

为此，要发挥自贸试验区高能级对外开放功能平台作用，通过制度创新，改革攻坚，进一步巩固和强化宁波舟山港陆海统筹、内外联动、牵引南北的国际口岸枢纽地位。进一步深化我市国际贸易开放创新发展，做大做强国家跨境电商综合试验区、“一带一路”综合试验区、中东欧博览会、国家进口贸易促进创新示范区等重要开放载体，在跨境电商、外贸综合服务等外贸新模式新业态方面持续发力；进一步发挥先进制造优势，不断巩固全国制造业单项冠军之城、先进制造业集群之城、工业互联网领军城市、国际智能制造新高地等领先优势。

二是要以自贸试验区建设为载体聚力简政放权。

以全面落实国务院发布的《建设高标准市场体系行动》为统领，畅通市场循环，疏通政策堵点，打通流通大动脉，推进市场提质增效，打造统一开放、竞争有序、制度完备、治理完善的高标准市场体系，为构建新发展格局打下坚实基础。

以自贸试验区建设为突破口，深化“放管服”改革，推出一批创新性、有针对性、获得感强的简政放权措施，激发市场主体活力和发展内生动力。以深化简政放权为抓手，放出活力创造力，继续推进行政审批规范化标准化，持续深化“证照分离”改革，广泛推行承诺制，全面落实市场准入负面清单制度和公平竞争审查制度，开展放宽市场准入试点，破除各种形式的所有制歧视、地方保护和隐性壁垒。以落实新版外商投资准入负面清单为基础，放宽准入限制，扩大鼓励外商投资产业目录范围，适时研究制定跨境服务贸易负面清单，营造公正市场环境。

三是要以自贸试验区建设为载体聚力改革创新。

争取自贸试验区更大的改革自主权，形成更多制度创新成果，形成一整套与宁波打造双循环枢纽城市要求相适应的开放制度体系。

深化资源要素市场化改革，推动土地、资本、人才、技术、数据等资源要素自由流动、高效配置，大力培育数据要素市场，争取设立数据交易中心。深化服务业扩大开放改革，发挥自贸试验区先行先试优势，积极争取宁波纳入服务贸易创新发展试点城市，健全以贸易便利、投资便利为重点的服务业扩大开放政策制度体系。深化跨境投资贸易便利化自由化改革，对标最新国际经贸标准和通行规则，制定新一轮跨境投资贸易便利化行动方案，深化商事登记改革、口岸综合监管、国际贸易“单一窗口”、跨境资金流动、人才进出便利等制度性改革，打造全国跨境贸易便利化示范区。

四是要以自贸试验区建设为载体聚力开放引领。

挖掘“特殊监管区+自贸试验区+国际强港”叠加优势，推动产业链现代化、价值链高端化、供应链国际化，提高经济发展密度，提升开放竞争力和服务辐射力，成为国内国际双循环战略重要节点和链接大通道。

构建最前沿的制度创新体系。以自贸试验区建设为载体，抓好制度创新策源，对标CPTPP、USMCA等国际最高水平贸易协定和新加坡、中国香港、迪拜、日本等国际高水平自贸园区，加强国际经贸规则、规制、标准和制度方面的原始创新和集成创新，谋划若干项具有先行意义的制度创新突破。集聚最优质的开放产业集群。加强产业精准招商，聚焦数字经济、国际贸易、高端制造、航运物流、跨境供应链、科技创新等新业态，精准招引一批总部型项目，构建具有竞争力的产业链、价值链、创新链，形成产业集群效应。对标上海临港新片区、海南自贸港等营商环境标准，探索制定特色营商环境评价指标体系，建成办事手续最简便、交易成本最低、运营效率最高的营商环境。（宁波日报03-11）

**未来5年**

**我国有望从中东欧进口价值上千亿美元商品**

中方计划今后5年从中东欧国家进口累计价值1700亿美元以上的商品……这是9日举行的中国-中东欧国家领导人峰会达成的经贸成果之一。

经贸合作一直是中国-中东欧国家合作的重要内容，2020年，我国与中东欧17国贸易额首次突破千亿美元。此次峰会达成的经贸成果丰硕，包括扩大从中东欧国家进口商品，拓展在数字经济、电子商务、健康产业等领域合作，以及签署总额近130亿美元的53项商业合作协议等。

对于进口累计价值1700亿美元以上的中东欧商品，商务部欧洲司司长翟谦说，“这个目标非常务实”。他表示，中东欧国家的机电产品、汽车及零部件、农食产品、轻纺产品、矿产原料等具有比较优势，而中国市场广阔，正推动生产和消费升级，因此扩大自中东欧进口空间很大。

农产品是进口商品的重要部分。中方表示，争取实现未来5年中国从中东欧国家的农产品进口额翻番，双方农业贸易额增长50%。商务部研究院欧洲研究所所长姚铃告诉记者，这一举措意义重大，农产品是中东欧国家对华出口的有潜力商品，随着中欧地理标志协定生效，中东欧国家扩大对华出口将迎来机遇，会惠及更多中东欧农户，也将给中国消费者带来更多样化选择。

此外，中方还倡议推动建立中国-中东欧国家电子商务合作对话机制。翟谦说，中东欧国家普遍重视电子商务发展，与中国企业在跨境电商、海外仓等领域开展了良好合作。这一对话机制的建立将有助于各方加强电商领域对话交流，探索新合作模式，为各自经济发展开拓新渠道。

本次峰会还有53项商业合作协议纳入成果清单，总额近130亿美元，涉及基础设施、能源、金融等诸多领域。（新华社02-09）

◎**展会资讯**

**第四届进博会将于11月5至10日在上海如期举办**

3月10日下午，2021年中国国际进口博览会参展商联盟理事会在上海召开。会上公布了第四届进博会首批160家参展商，发布了展盟《助力构建新发展格局倡议书》。

　　中国国际进口博览局副局长、展盟秘书长孙成海出席会议并讲话，副局长刘福学主持会议并通报2020年展盟工作情况和2021年工作设想。41家理事会成员企业、多家展盟代表以线下线上结合形式与会，5家企业代表围绕利用进博会平台构建新发展格局作交流分享。

　　孙成海指出，2021年是很不一般的年份，中国站在两个一百年的历史交汇点上，迎来中国共产党百年华诞和“十四五”开局，踏上全面建设社会主义现代化国家的新征程。举办中国国际进口博览会，是中国联通世界的重大行动和宣示，是中国主动向世界开放市场的重大举措，在2021年这样一个重要的历史节点办好第四届进博会，具有特殊的重大意义。第四届进博会将于今年11月5至10日在上海如期举办，继续秉承“新时代、共享未来”的主题，由企业商业展、虹桥国际经济论坛、国家综合展、专业配套活动等部分组成。本届进博会将继续秉承综合性组展原则，坚持专业化办展方向，在优化第三届既有专区的基础上，积极筹划新设集成电路、生物医药、智慧出行、创新孵化等专区，贯彻国家新发展理念，服务国家产业发展方向，助力构建新发展格局。同时，将进一步完善需求侧招展招商机制，深入挖掘需求侧资源，进一步畅通供需沟通渠道，让广大采购商能够在进博会平台见到想见的人，谈到想谈的合作，让参展商更清楚带什么样的展品更受市场欢迎，着力将进博会建设成为汇总先进性产业的平台、国内外集聚辐射的枢纽。

　　刘福学表示，2021年展盟工作将以专委会为主要抓手，着力强化专业化平台建设，力争月月有活动，全年规划活动超过40场。展盟及专委会将主动走出“四叶草”，走进地方、企业和园区，促进贸易和投资，服务地方经济发展；积极筹划医疗器械、节能环保、智慧出行等新的专委会；持续完善展盟工作机制和秘书处功能；进一步加大宣传。

　　据悉，第四届进博会企业商业展规划总面积约36万平方米，延续食品及农产品、汽车、技术装备、消费品、医疗器械及医疗保健、服务贸易六大展区设置的基础上，创新展览题材，丰富展览内容，加强展盟和专委会建设，不断提升专业化水平，吸引更多高能级企业和高精尖产品参展。目前，第四届进博会各项筹备工作进展顺利，各国企业参展报名积极踊跃，报名、签约面积已超过规划面积的60%，招展工作已经进入关键的冲刺阶段。（人民网03-12）

**第129届广交会将于4月15-24日在网上举办**

第129届中国进出口商品交易会（简称广交会）将于4月15-24日在网上举办，展期10天。当前形势下，继续在网上举办广交会，有利于巩固疫情防控和经济社会发展成果，进一步发挥广交会全方位对外开放平台作用，维护外贸产业链、供应链畅通运转。

本届广交会展览题材与上届保持基本一致，出口展按16大类商品设50个展区，进口展设6大题材，所有展区自开幕之日起同时上线。继续设立展商展品展示、供采对接、跨境电商等板块，提供信息展示、即时沟通、预约洽谈、贸易配对、直播营销等服务。为做好巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，将专设“乡村振兴”专区，帮助脱贫地区企业开拓国际市场。在总结前两届线上办展经验基础上，本届广交会将进一步优化平台功能，提高使用便利性和服务水平，提升用户体验，便利展客商成交。为进一步助企纾困，降低企业生产经营成本，第129届广交会将继续免收企业参展费用，也不向参与同步活动的跨境电商平台收取任何费用。欢迎中外企业和客商积极参加第129届广交会，共享商机，共谋发展。（商务部03-18）

◎**预警信息**

**大宗散货运价扑朔迷离**

航运市场如何驶过“惊涛骇浪”

航运市场波澜再起。自去年肇始的国际集装箱运价“暴涨事件”余波未了，春节后大宗散货运价又接势快速上涨，再次引发航运市场相关方的密切关注。

“需要警惕去年集装箱运价大幅波动在干散货运输市场重演带来的风险。”3月10日下午，在宁波航运交易所举办的“大宗商品运费衍生品风险管理线上沙龙”上，来自新加坡交易所、波罗的海交易所、鲁证期货、FIS（Freight Investor Services）等业界巨头齐聚“云端”，呼吁航运市场上下游企业关注并掌握更多的金融工具，以应对市场的不确定性及隐藏的风险。

**干散货运输活跃助涨BDI指数**

中国是世界最主要的大宗商品需求国家，每年春节放假期间，全球干散货航运市场都要经历较长一段传统淡季。但是，今年这一淡季仅仅维持了春节前的一周时间。

牛年开年，衡量大宗商品运输市场景气度的波罗的海干散货指数（BDI）迅速回升，春节后第一周指数均值涨至1704点，两周涨幅超25%。其中，波罗的海巴拿马型指数（BPI）最高曾涨至2518点，为2010年9月以来的最高水平。

与之形成鲜明反差的是，去年第一季度，作为运输市场传统淡季，叠加突如其来的新冠肺炎疫情影响，干散货运输市场受到冲击，波罗的海海岬型指数（BCI）自2020年1月底以来连续42天处于负值区间，并且最低于2020年3月9日下探至前所未有的-372点。

进入2021年，随着各国疫情防控措施不断优化，并陆续启动新冠疫苗接种计划，全球经济活动逐步恢复。不仅如此，美国和欧洲各国推出了不同程度的经济刺激政策，全球经济预期好于去年。潜在需求影响下，大宗散货价格亦持续走高，参与者信心渐渐恢复。

**大宗散货运价日渐走高**

BDI指数上涨背后，是大宗散货运价日渐走高。

据上海某散货船运输公司人士介绍，2月27日，一艘5.8万载重吨级船舶的日租金已涨至1.8万美元，比2月初上涨了近80%。该公司3万至5万载重吨级船舶主要承运粮食类、煤炭和钢材料等货物。

从细分指数来看，助推BDI指数大涨的依然是船型最大的海岬型船。波罗的海海岬型船指数2月17日跃升了427点，涨至1912点，达到三周以来的高位。这种船载重吨通常为18万吨，运输的货物以铁矿石和煤炭居多。

鲁证期货研究所所长助理、首席黑色分析师裴红彬分析指出，由于国外受疫情等多种因素影响，供给恢复缓慢，导致国外进口需求大幅增加。与此同时，中国得益于疫情控制得力，再次扮演了世界工厂角色。“出口增加和国内原材料需求旺盛提升了海运需求及价格。”他说。

种种迹象表明，2021年大宗商品运费仍然充满继续上涨的冲动。因疫情和环保新规不确定性影响，2020年散货船的新造船订单同比下降54%，新增运力受限，有业内人士估计2021年船舶吨位仅增长约1.5%。

**建议借助FFA规避风险**

干散货运输市场是接近于完全竞争结构的市场，单个船东或单个货主由于没有能力控制和影响市场运价，只能被动地接受。另外，由于干散货大多是铁矿石、煤炭、粮食等，与空运和集装箱运输相比，虽然商品自身价值相对不高，但是受运价波动的影响较大。

那么，如何看待航运市场运价的暴涨暴跌？又该采取什么措施来应对航运市场的变化无常？

对此，新加坡交易所副总监严蔚岚建议，物流供应链企业可以尝试运用远期运费协议FFA套期保值，以有效地规避市场风险，“FFA能使船东、租家、货主和其他交易者免于受到航运市场不稳定所带来的影响。”

FFA是与航运现货紧密相关的套保方式，是一种运费风险管理工具。它是买卖双方达成的远期运费协议，通过双方商定的未来某段时间的运价或租金来规避现货市场的风险，相应合约交割结算价格按照波罗的海交易所公布的相关航线每日指数的月平均价进行结算。

“波罗的海交易所发布的现货指数是FFA的最终结算价依据，每日发布的远期曲线价格也是FFA清算机构保证金的计算基础。”波罗的海交易所中国商务主管孙颖说，“波罗的海运价指数为干散货运输市场从业者掌握、应用FFA提供了桥梁纽带。”

未来，大宗散货运价将如何走？裴红彬认为，海外供应链在2021年内得到修复的概率较大，进出口结构性矛盾有望逐步改善。同时，国内碳达峰和碳中和政策发力，以及国内大循环政策，对全球贸易格局和大宗商品行业影响深远。“未来大宗散货运价仍然处于剧烈震荡中，这让FFA的使用显得越发重要。”

尽管目前国内航运市场对FFA交易尚为陌生。但是，宁波航交所研究员邹雅玲表示，节后BDI指数上涨及干散货FFA交易量暴涨印证了市场对金融避险工具的热情。（宁波日报03-12）

**这类产品的涨价潮正席卷全球！影响太多的行业**

从今年2月开始，全球各大化企的涨价函纷至沓来。近期，巴斯夫、陶氏、杜邦、东丽、朗盛等多家化工巨头纷纷发函调涨产品价格，产品供应区域几乎涉及全球，涨价日期也从3月初一直安排到4月初。如此规模的产品涨价成为全球化工业上下游热议的话题，也给下游行业带来了巨大的压力。随着全球新冠肺炎疫情趋于缓和使得需求和需求预期提升，大宗商品价格开始上涨。而近期美国寒潮导致美国化工产品供货受阻，也推高了化工产品价格。另外，从一些业内人士的反馈看，金融因素在本次行业产品价格上涨中也起到了推波助澜的作用。

近期，从石化行业最上游的原油，到塑料、合成橡胶等大宗产品，再到无机化学品的价格都在上涨。

全球各地的乙烯、丙烯、丁二醇和纯苯等大宗化学品价格屡创新高，进而引发塑料原料价格飙升。其中，由于原料依赖进口，欧洲大宗化学品在全球涨势最为明显。从去年年底开始，欧洲聚乙烯、聚丙烯等原材料的价格短期之内上涨了25%，达到了近6年以来的高位。3月10日，欧洲3月份苯乙烯现货价格达2400~2600美元/吨，较去年同期上涨225%。在亚洲，许多产品也上涨至新高，如亚洲PX价格触及21个月高点，达到895.83美元/吨；双酚A价格飙升至历史高位，目前价格已达2800~3000美元/吨。在中国，几乎所有塑料牌号的价格都较今年年初大幅上涨。无机化学品方面，炭黑、钛白粉、氮肥、磷肥和电石等产品的价格都较年初上涨明显。

多家国际企业在今年多次发布涨价函，涉及市场分布在全世界。巴斯夫、卡博特、杜邦、帝斯曼、帝人、东丽、朗盛、英力士等企业均上调了其部分产品价格，至少有20余家塑料化工相关行业巨头公布了产品涨价的信息。

虽然多种因素造成了目前的全球化学品价格上涨，但其最主要原因仍在于供需失衡。在需求方面，随着全球新冠肺炎疫情趋缓，终端行业需求有了明显提振。然而，供应方面因为各种原因，无法满足下游的需求，这是此次化工产品价格上涨的最主要原因。

近期，美国得克萨斯州极寒天气造成的当地炼油、化工企业大停产是造成供应短缺的主要因素。寒潮之下，美国塑料化工市场产能急剧减少，一众化工巨头宣布不可抗力关停，杜邦、帝斯曼、科思创等化工企业甚至宣布延长交期长达84天之久。由于化工生产的特殊性，在由于冰冻而停车后，化工生产商需要很长时间才能够完全排除冰冻对各个设备的影响，安全复工。业内人士分析，整个塑料化工行业要从冰冻及其对供应链积压影响的中全面复苏预计要到2021年第二季度才能实现。

如果考虑交通运输等因素，美国化工业停产的影响更加深远。除对化工业造成影响外，寒潮还重创了得克萨斯州的电力传送和交通运输。电力短缺和得克萨斯州当地优先恢复民用电力的举措造成了化工行业用电短缺，交通首先则扰乱了产品运输，并会造成物流堵塞，使得这场危机短时间内难以解决。欧洲塑料产业高级分析师斯文·阿诺德：“今年第一批塑料原料从美国运抵欧洲可能要在六七月份，欧洲塑料原料供应情况最早也要在今年年底才会恢复到疫情前的正常水平。”

和历史上的大规模涨价相同，金融因素对于目前的涨价有所影响。作为最重要的期货之一，原油期货价格目前的上涨受金融因素影响明显。在近期召开的OPEC+产油国会议上，OPEC主席巴尔金都表示，目前的原油价格上涨中，供需局面改善只是一方面，而金融市场的参与和炒作也是不可忽视的因素。另外，美国1.9万亿美元财政刺激政策及其带来的通胀预期已经激发了金融层面对大宗商品市场的投资热情。在这种情况下，化工大宗产品自然没法免俗，也得走上价格大涨的方向。

对于未来一段时间的发展，金融投资机构和专业机构给出的预期差异很大。以原油为例，几乎所有投资机构都看好今年石油需求的增长，但专业机构更加悲观。上周，出于对供需情况改善的悲观预期，OPEC成员国没有如金融机构预测的放松减产措施，美国能源情报署(EIA)更是下调了2021年的全球石油需求预期。（中国化工报）

**□ 延伸阅读**

**火了！这种原材料“涨“声一片！**

**有的一周涨6000元，4个月翻倍！啥情况？**

在各种利好政策的带动下，新能源汽车厂商不断发力，全球市场迎来新一轮发展机遇，也使碳酸锂等制作锂电池的原料价格不断上涨。尽管近年来相关的产能已经大幅提升，但仍然不能满足需求。

**全球新能源产业火热 锂电池价格飞涨**

从全球范围来看，中国是最大的锂消费国，2019年锂需求占到全球的57%。而这其中有60%的需求来自于锂电池。近些年来，新能源汽车的重要性不断凸显，而作为新能源汽车的“心脏”，锂电池的重要性更是不容忽视。

过去十年，由于锂电池需求不断增长，锂产能大幅提升。一份来自于英国石油公司的统计数据显示，全球锂产量在2019年下滑了19.2%至7.7万吨，但是这仍然相当于10年前水平的近四倍。

英国商品研究所的大宗商品分析师称，2020年全球锂市场多年来首次出现供不应求，这种情况可能在今年进一步延续，预计2021年锂需求量约为45万吨，较供应量高出约1万吨。与此同时，碳酸锂价格也从去年年底开始大幅反弹，并在进入今年后加速回升。

电池原材料咨询公司——英国基准矿业情报追踪的锂价格指数在今年2月份上涨了14.4%，这是继今年1月份大涨后有记录以来的第二大月度涨幅。

为了保障供应链安全，各汽车厂商也不断增大对锂电池上游的投资力度。据报道，特斯拉已经与全球不同地区的多家锂矿展开合作。总部位于英国伦敦的矿业公司萨凡纳资源公司也正计划开发欧洲西部的第一个大型锂矿。投资增大带来的供应提升将在一定程度上缓和需求面的压力。

**供需缺口超20% 我国碳酸锂价格4个月翻一倍**

碳酸锂是锂电池生产所必须的原材料之一，截至3月12日，国内电池级碳酸锂市场均价为每吨83500元，一周的时间每吨就上涨了6000元，四个月的时间现货价格已经翻倍。

4个月的时间翻一倍，电池级碳酸锂的价格已经从去年12月的每吨4万元上涨到每吨8万元，几乎隔天就要调涨一次，不仅是碳酸锂，锂电池中所需的其他锂原料价格也持续走高，从年初1月份至今，碳酸锂价格上涨近60%，氢氧化锂涨价35%，磷酸铁锂涨价近20%，虽然锂价不断攀升，但是受到大盘影响，锂电池板块的股价走势却正好相反。以行业龙头赣锋锂业为例，距离年内高点股价累计下跌已经超28%。

本轮碳酸锂价格上涨主要是由于供需两端不平衡所造成的，自去年下半年以来，新能源汽车销量逐月增长，锂电池装机量大幅提升，带动了碳酸锂等锂盐需求明显增长。中汽协数据显示，2021年2月，我国动力电池装车量5.6GWh，同比上升832.9%，其中，三元电池共计装车3.3GWh，同比上升538.6%；磷酸铁锂电池共计装车2.2GWh，同比上升2826%。

上海有色网新能源研究总监易彦婷表示，供应角度来看，矿石资源紧张也是导致了这一次锂价上升的主要因素之一。一方面是疫情的原因，受到了海外方面的制约；另一方面前几年的矿石价格比较低，导致了海外矿山其实是有一些破产和停产的情况。从2021年年初到现在，整个供需的缺口大概是在20%到25%左右。

在显著的供需错配下，近期，锂盐上市公司也纷纷公布扩产增产的计划，加码锂资源保供。赣锋锂业收购伊犁鸿大，进而间接拥有青海省柴达木一里坪锂盐湖项目。盛新锂能与拥有全球最大锂矿资源量的AVZ矿业签署了《承购协议》，采购锂辉石精矿，随着后续产能的释放，原材料涨价也会有所缓解。但是短期内，上游原材料价格暴涨，下游新能源车企降本增效需求不变，对于锂电池生产企业来说，压力还是不小。

**浙江：新能源车需求提升 镍加工厂满负荷生产**

三元锂电池是目前新能源汽车市场的主流动力电池之一。在三元锂电池正极材料中，镍的含量越大，能量密度比就越高，电池续航能力就越长。三元锂电池的大范围使用，拉动了市场对原料产品硫酸镍的需求，目前，硫酸镍的生产情况如何呢？

2020年下半年以来，我国和欧洲的新能源汽车渗透率大幅提升，硫酸镍的生产呈现出供不应求的状态。

去年全球的硫酸镍产量为23万吨，而我国硫酸镍产量在14万吨左右，约占全球产量的60%。工厂的生产人员坦言，2018年和2019年，厂里镍产品的产量并不大，不过之后从2020年开始，工厂的镍产量相较于2018、2019年来说，呈现出翻倍甚至好几倍的增长。

**价格猛涨20倍！一年消耗超400亿吨！**

**全球面临这种资源枯竭的危机**

如今砂子还真是越来越金贵了。有数据显示，上世纪80年代，在我国，河砂只要两三元一吨，2010年涨到了每吨15元左右，而从2018年下半年开始，河砂价格开始猛涨，不少地方的河砂甚至涨到了每吨两三百元。而且目前全球范围内，都面临着砂子短缺的危机。

联合国环境规划署统计显示，全球砂子用量已比20年前增加了200%，部分原因是城市化的迅猛发展。建楼、造桥、修路、填海造陆等工程都使用大量的砂子。根据CNBC的报道，单单在建筑工程上，全世界每年要损耗超过400亿吨砂子。若用这些砂子砌一堵高27米、宽27米的墙，这个砂墙可绕地球一圈。此外，玻璃和芯片制造用到的硅也基本来自砂子。联合国环境署预测，到2030年，全球每年对砂石的需求将接近500亿吨。

尽管地球三分之一的面积被沙漠覆盖，但沙漠里的砂子因为过于光滑圆润，并不适用于建筑。因此，地处沙漠的阿联酋迪拜，每年花费至少4亿美元，从全球各地来进口砂子。

最为常见的建筑业所使用的砂子一般都是河砂，尽管河砂属于再生资源，但是随着需求爆发式增长，砂子消耗已经超过自然增速。有学者认为，未来，砂子很可能会成为各国重要的战略资源。（央视财经）

（浙江贸促综合整理03-18）

**紧急！这类产品出现全球短缺！**

据美国《财富》杂志网站3月20日报道，由疫情引发的木材短缺情况并未结束。根据全球木材产业调研机构Random Lengths的数据，自新冠肺炎疫情暴发以来，全球木材价格上升了188%。截至今年3月11日当周，每千板英尺（北美木材计量单位）的木材价格为1044美元（相当于每立方米442美元、约合人民币2876元），创历史最高水平。

据美国全国住房建筑商协会测算，目前的木材价格将一栋典型的独栋新房的售价推高至少2.4万美元。

木材价格高企，一方面是由于疫情限制措施降低了锯木厂的工作效率，导致木材供应量下降，而在隔离期间更多美国人对房屋进行装修，推高了对木材的需求。此外，低利率政策，加上现房库存不高，使得建筑商纷纷加紧建房，也导致木材紧缺问题更为严峻。

分析认为，随着疫苗接种范围的扩大，木材加工厂的产量将会增加，配送延迟问题会逐步缓解，预计未来几个月木材供应量将有所增加，从而使得木材价格下降。（浙江贸促综合整理自央视财经03-22）

**◎企业风采**

**我市首度发布“稳外贸贡献榜”**

——且看“稳”字背后的定力之源

2月3日立春，冬寒渐去。

在市行政服务中心101的大会议室里，坐在第一排的宁波华茂国际贸易有限公司总经理顾蔚军小心摊开了一本烫金的荣誉证书，里面“稳外贸贡献榜”六个大字十分醒目，与会场大屏幕上“征战‘225’新年再出发”的标语相辉映。她轻轻按动手机，记录下这历史性一刻。

变中求进，稳中提质。2020年，面对异常复杂的国际形势特别是新冠肺炎疫情严重冲击，我市开放型经济发展成绩单好于预期，贸易规模创下历史新高。

“好成绩从来不会从天而降，除了一系列‘政策组合拳’的精准发力，广大企业迎难而上、创新应变，也为稳住全市外贸基本盘起了决定性作用。”市商务局局长张延表示，有鉴于此，我市综合考量进出口规模、增量等因素后，首度发布“稳外贸贡献榜”年度十强企业，鼓励广大企业在危机中育先机、于变局中开新局。

**先进制造助外贸**

几天前，群创光电宁波厂区，工作人员正在制作年终回顾视频。一张张柱状图表从指尖划过。“去年8月，我们厂区单月产出量达6778千片，单月出货量达6722千片，不仅同比均实现增长25%以上，还创下了2016年以来的历史新高。”相关负责人介绍，去年，虽然受疫情影响，市场低迷，但宁波厂区抓住机遇，产能营收持续攀升。

作为全球顶尖平面显示系统供货商，近年来，群创关系企业在宁波不断增加科技投入，加大“机器换人”力度，技术突破、应用拓展、产品迭代持续加速，生产效率不断提升，与之相呼应的是，市场竞争力与日俱增。

在市商务局最新统计的2020年全市进出口200强榜单中，群创关系企业在TOP10中争先进位，以134亿元的年进出口额稳居榜单第4位。多年来的产城联动，让群创在服务宁波高质量发展的进程中，以“先进制造+国际贸易”双轮驱动练就一身武艺。相关负责人表示，未来群创会继续扎根宁波，持续扩大在汽车、医疗、民生科技等领域的投资。

群创关系企业的逆势增长只是宁波进出口货物快速增长的一个缩影。据市商务局统计，去年，我市机电产品进出口同比增长6.7%，其中出口增长7.4%，进口增长2.3%；高新技术产品进出口、出口分别同比增长3.1%、6.3%。

上周，乘联会公布2020年最终销量，汽车市场尘埃落定。吉利以年销量1320217辆，完成全年目标超100%，继续坐稳自主品牌汽车销售的头把交椅。宁波成为“冠军”背后的重要助力。其中，杭州湾、北仑、余姚三大整车生产基地为吉利提供较大比重的整车产能，杭州湾吉利研究中心更是为全球的吉利汽车提供研发、设计、测试服务，成为吉利产业链上的创新策源地。

“不管从企业个体，还是从全市整体看，制造业与贸易都是相互促进、相辅相成的。”张延说，多年来，宁波一直在不断探索外贸转型升级的新路径。以2019年实施“225”外贸双万亿行动为例，就是建设“246”万千亿级产业集群的“姊妹篇”。双轮驱动，两翼齐飞，也就能更好稳住外贸基本盘。

最新统计数据显示，去年，浙江吉利汽车国际贸易有限公司实现进出口额超27亿元。事实上，伴随着吉利相继收购沃尔沃、宝腾、路特斯等品牌，为吉利配套的宁波零部件供应商，也逐渐参与到世界汽车供应链竞争中，研发新产品、探索无人区。

**“组合拳”稳外贸**

说到稳外贸，跨境电商始终是个绕不开的话题。

2020年宁波跨境电商网购保税进口单量和货值均占全国比重近四分之一。其中，仅宁兴控股旗下的宁兴优贝国际贸易有限公司，就贡献了55%的业绩。

“去年，我们跨境电商发货单量达到2960万单，同比增长18%。”宁兴控股总裁黄永增介绍，宁兴从2018年开始做跨境电商出口，现在出口每年增长都在50%以上。

2020年，国外疫情蔓延，宁兴外贸各板块全力稳出口、拓进口，不仅抢抓跨境电商发展机遇，依托宁波的制造业企业，通过亚马逊、易贝和独立站，全年进出口实现较大幅度增长。与此同时，坚持贸工研一体化发展，抓好生产基地建设，加大研发投入，强化以新产品开发推动新市场拓展。

一套“组合拳”打下来，去年，宁兴控股实现进出口总额14.2亿美元，同比增长20%。此外，2020年宁兴控股还入选浙江省重点进口平台企业，并被省商务厅评为浙江省防疫和医疗物资进口突出贡献企业。

以稳应变，综合施策，这样的成果，顾蔚军也在细细回味。

2020年，华茂实现进出口总额46711万美元，较2019年上升31.2%，进出口规模迈上了新的台阶。面对新冠肺炎疫情的不利影响，华茂不断拓宽业务领域、积极探寻创新思路，走出了一条独特的发展之路。

“去年8月，我司获得宁波市外贸实力效益企业荣誉，11月，获得由浙江省商务厅等9个部门联合颁发的浙江省重点进口平台授牌，紧接着在同月举行的第三届进口博览会上，我司与新加坡客商签订了8400万美元的进口订单，为后续业务的布局发展奠定了坚实的基础。”顾蔚军如数家珍，在她看来，不断加快外贸转型升级、扩大进口步伐是华茂成功上榜2020年度宁波市外贸企业荣誉榜——稳外贸贡献榜的背后功臣。

新的一年，新的征程。榜单中，宁波博菱电器股份有限公司是唯一生产小家电的工贸一体企业。“公司目前有12个研发部门和1个创新技术研究中心，每年自主开发新产品近百款，目前已经取得300多项专利。”董事长袁琪介绍，苦练内功之余，博菱也充分借助跨境电商、开拓“一带一路”沿线、提前布局RCEP市场，并且利用印尼工厂提前生产的优势，扩大内销市场份额，加快国内国际双循环……

“多管齐下，我相信2021年，出口营收一定会再上新台阶。”袁琪说。

**“供应链”强外贸**

“中基来自外贸、更懂外贸。”说完，中基宁波集团董事长周巨乐不由得笑了。这句开场白，从旗下中基惠通平台成立那年起，他已不记得说了多少次。如今，中基惠通平台内已有一万多家中小出口生产企业注册，平台提供专业的内外贸运营团队、有深度合作的大型物流公司资源。

“公司正把这些优势资源整合起来，打造‘仓储、物流、金融’一体化的‘跨境电商综合服务平台’，为广大中小企业提供一站式跨境服务。”周巨乐透露，在此基础上，2021年，中基将依托宁波港口优势、自贸区优势和政策优势，持续大力发展工贸一体的产业链项目，持续加强跨境电商服务体系建设，以“外综平台”与“跨境电商”联动发展、相互促进的格局带动中小企业共同发展，实现新的突破。

稳住外贸基本盘，推动更高水平对外开放，宁波还有诸多有利因素。

榜单中，就在中基、宁兴、华茂等“老面孔”持续霸屏的同时，两家从事大宗进口的“黑马”——前程投资和君安控股双双上榜。这一“蹿红”与全市大宗商品进口数据增长不谋而合：去年，我市进口未锻轧铜及铜材、铁矿砂、未锻轧铝及铝材、钢坯及粗锻件、钢材、合成橡胶等进口增长较快，分别同比增长65.6%、23.6%、927.3%、741.8%、50.5%、67.1%。

其中，前程投资去年实现进出口额逾94亿元，居全市企业进出口榜单第7位。其业绩60%得益于旗下石化产品分销及供应链管理服务商——前程石化的贡献，该公司服务全球50余家知名石化供应商，网点遍及全国各地；君安控股则覆盖进出口贸易、石化、有色金属、金融、科技、投资、现代服务业等多个领域，为全国上万家实体工厂、建筑企业提供供应链管理服务。

贡献榜十强企业虽各有各的“打法”，各有各的擅长，但正是在以它们为首的2万余家外贸企业的强力“护盘”下，宁波外贸才走出了一条令人振奋的“V”形反转曲线，迈向下一个充满希望的春天。（宁波日报02-05）

“一个外贸团队，就有波兰语外贸员6个”

**外贸头部企业拥抱“一带一路”2.0时代**

“公司旗下，光是其中一个外贸团队，就有波兰语外贸员6个。”宁波凯越国际贸易有限公司负责人汤一浒笑着“自我剖析”。

今年前两个月，宁波实现出口额1114.2亿元，同比增长53.4%。那么，当50%的增长已经变成全城2万多家外贸大军的平均步速，一些头部企业该如何跑出自己的“加速度”？

去年，宁波凯越实现出口32.96亿元，名列宁波企业出口榜单第13位。今年1月至2月，凯越出口额同比增长92%，继续跑赢大盘。

“大象起舞”，在汤一浒眼中，似乎并不是件难事。

他告诉记者，目前，凯越1000多名员工中，有第二外语背景的占了一半，其中很多还是小语种。这样的人才结构，在很大程度上支撑了公司对遍布140多个国家、2600多个客户的关系维护。

其实，面对“一带一路”等新兴市场，“深入”历来是凯越的撒手锏。以南美洲的乌拉圭为例，受疫情影响之前，其他企业的外贸人员，可能会从美国迈阿密转机到巴西圣保罗，最多再从圣保罗转机到乌拉圭首都蒙得维的亚。“而我们，在当时还会继续飞到乌拉圭的第二大城市，甚至第三大城市。”汤一浒说，像“钉钉子”一样深入市场，跟新兴市场要增速，已经变成企业的传统。

如今，随着国际市场的复苏，凯越平均每天出口150个集装箱，月出口额6000万美元（含宁波以外子公司）。

在宁波的跨境电商平台全球贸易通，特色语言服务正在为宁波乃至全国的中小外贸企业提供“一带一路”“通关密码”。

全球贸易通总裁陈建旭告诉记者，目前全球贸易通已经在华东、华北、华中等区域设立了200多个本地化服务中心。针对当地不同的外贸企业、不同的产品、不同的市场，推出了俄语、法语、德语、西班牙语、葡萄牙语等98种语言服务，并且可以随时根据市场动态，为企业打造“专属名片”。

对此，从事电梯行业近20年的工贸企业负责人孙伟深有体会。“以前，开拓新市场往往投入很大。有了全球贸易通，切入点选得好，市场定位清晰，沿着‘一带一路’布局，销路一下子打开了。”孙伟说，现在公司产品已经卖到了58个国家和地区。

在企业内部，“大象”也在不断裂变。“我们有个口号，‘在凯越，你也可以拥有一家自己的公司’。”总经理庄惠强告诉记者，坚持信任和开放，鼓励员工在企业内部自主创业，尤其是那些有5年、10年工龄的员工。这样一来，“大象”的每个关节都能被调动起来，继而将增长的均速传递到每个部位。

汤一浒表示，当前，虽然汇率上涨、原材料价格上涨、运费涨价等一系列因素挤压了部分的利润空间，但他依然看好全年走势。“‘十四五’期间，‘一带一路’建设进入2.0时代，这意味着外贸迎来更高质量的发展，预计今年维持20%以上增长。”（宁波日报03-15）

◎**风向标**

中国—中东欧国家领导人峰会释放强烈信号

**为宁波打造三大“首选之地”注入新动力**

2月9日下午，国家主席习近平主持中国—中东欧国家领导人峰会并发表主旨讲话，指出要继续推进宁波、沧州等地中国—中东欧国家经贸合作示范区、产业园建设。习近平主席还指出，中方计划今后5年从中东欧国家进口累计价值1700亿美元以上的商品，愿积极利用中国国际进口博览会、中国—中东欧国家博览会等平台扩大自中东欧国家进口商品。一时间，宁波全城振奋。

把宁波打造成中东欧商品进入中国市场的首选之地、中国与中东欧国家双向投资合作的首选之地、中国与中东欧国家人文交流的首选之地。2014年，宁波提出的这三个目标言犹在耳，但很显然，如今，三个“首选之地”有了更多内涵、使命和动力。

**搭建中国—中东欧采购联盟**

**商品“首选之地”再出发**

“中方计划今后5年从中东欧国家进口累计价值1700亿美元以上的商品，愿积极利用中国国际进口博览会、中国—中东欧国家博览会等平台扩大自中东欧国家进口商品。”昨晚，看到手机推送的习近平主席主旨演讲，余海东顿时眼前一亮——手头做的工作刚好对接上这“1700亿美元”。

“目前，我们正在筹建中国—中东欧商品采购联盟，准备对准入中国的产品，进行详细梳理，第一步先理出酒水、牛奶、冻品等十大产品，再对接渠道商、供应商。”作为市商务局中东欧处处长，17+1这道题已经涵盖了余海东所有的工作日常。

“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。”余海东说，我市已联系了中宁化集团等几个进口大户，希望把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，把宁波的中东欧进口商品的“蛋糕”进一步做大。

强强联合！中宁化集团总裁陈友相告诉记者：“对本土企业来说，做大中东欧商品进口，通过联盟搭建平台不仅拓展合作范围，还可以更好地取长补短，发挥集聚效应，有助于企业加速融入‘双循环’，从而更快走向世界。”

**七年展会 两度升格**

**经贸“首选之地”有担当**

2月9日一大早，波兰投资贸易局中国区首席代表尤德良就在朋友圈转发了一条中国—中东欧国家领导人峰会预告。就在前一天晚上，这位阿拉宁波的波兰老友，刚刚现身薇娅中东欧好货直播间，为波兰的好物代言。

早在2014年，宁波首度举办中东欧相关展览时，这位红棕色头发、高个子的波兰男士就成了媒体眼中的“红人”。

“我记得，那时候，展览的名称还叫中东欧国家特色产品展，一年后升格为中国—中东欧投资贸易博览会，到2019年，又升格为中国—中东欧国家博览会！”回忆展会的“三级跳”，尤德良如数家珍。

“当时的中东欧国家苦于缺少单独的对话交流平台，宁波搭建的这个平台正好解决了这个‘痛点’。”2014年，担任中国区首席代表不久的尤德良组织了30多家波兰企业来甬参展。

从那时起，每年的宁波之约都让他充满期待。

去年，虽然受疫情影响，波兰企业的“宁波之行”无法成行。但在宁波的积极促成下，波兰投资贸易局、宁波市商务局与中国银行三方携手，举办了中东欧国家中小企业跨境撮合线上对接会（波兰专场）活动。

“在全球中小企业经营受疫情强烈冲击的情况下，宁波以中小企业为切入口，打通海内外两个市场，打造中小企业跨国合作交流平台，发力精准，体现了‘首选之地’的作为与担当。”对于宁波，尤德良从不吝惜溢美之词。

他告诉记者，经过多年的相向而行，如今波兰已经是中国在中东欧最大的贸易伙伴、共建“一带一路”倡议的重要节点国家。据波兰财政部初步统计，该国奶产品去年在华销售量增长约70%。

尤德良表示，今年6月，第二届中国—中东欧国家博览会即将在宁波举办。未来，波兰希望能将更多优质商品带给中国消费者。

**文化飞地声名远扬**

**交流“首选之地”回响声声**

2月9日，中国—中东欧国家领导人峰会上，习近平主席数度提及宁波及宁波元素。这将屠雪松的思绪拉回到了万里之外的保加利亚索非亚中国文化中心。

2017年11月23日，索非亚中国文化中心正式成立。中心由文化部和宁波市人民政府共同运营，目标是立足索非亚，辐射中东欧，打造17+1合作共享的文化平台，为筑牢中保传统友谊、促进民心相通发挥重要作用。

索非亚中国文化中心是宁波第一个利用国家级平台在海外设立的常驻机构。屠雪松作为首任中心主任，肩上的担子可想而知。屠雪松说，对于宁波来说，这是一个万里挑一的平台，也是一次千载难逢的机遇，建设好、运用好，将极大地推动宁波城市形象在国际上的传播，同时也有利于宁波与中东欧国家在旅游、经贸、教育等领域的合作。

2018年，中心与中国驻保加利亚大使馆密切联系，共同开展活动；先后与索非亚市、瓦尔纳市、普罗夫迪夫市、特罗扬市签署合作备忘录，与保加利亚美术家协会、保加利亚电影协会、保加利亚国家图书馆、保加利亚国家美术馆等建立良好合作关系。

2019年恰逢中保建交70周年。当年9月20日，由保加利亚共和国国民议会、中国驻保加利亚大使馆和宁波市政府共同举办的“凝望·对话——纪念中保建交70周年艺术展”开幕式在保加利亚首都索非亚举行。保加利亚画家创作的以月湖、慈城、天一阁等一连串的宁波地标为内容的画作，挂上了保加利亚议会大厅。

去年6月，屠雪松任期结束，从索非亚回国。回顾两年多的任期，他对于“宁波”二字有了自己全新的认识——

“宁波，取自海定波宁之意，宁意味着安宁，也意味着理性与理智，波是波动，也可引申为激情、热烈。这样理性与感性的融合，形成了宁波的城市性格。”他说，拟人化的城市性格让宁波这个远隔万里的东方城市，一下子变得“有血有肉”，让中东欧友人感到亲切。（宁波日报02-10）

**家电出口企业有喜有忧 今年走势或前高后低**

中国家用电器协会最新发布的数据显示，2020年，中国家电业累计出口额837亿美元，同比增长18%，出口额规模保持历史同期最佳水平，且增速为近十年来最高。

新冠肺炎疫情之下，中国家电业出口何以强劲增长？今年，家电出口会继续高歌猛进吗？

**产业链优势凸显**

2020年，中国家电业出口自6月份开始强劲反弹，实现了漂亮的V形反转。

“从增长动能来看，家电业出口的亮眼表现主要与疫情带来的海外需求增长以及部分海外生产订单回流有关。”中国家用电器协会执行理事长姜风指出，虽然海外疫情持续蔓延，部分中国家电主要出口国的疫情严峻，但居家生活和海外供应链的破坏给部分中国家电产品出口带来了机遇，加上中国家电企业积极开拓东盟新兴市场、政府加快出台稳外贸政策、跨境电商和海外电商等渠道快速发展等，都对中国家电业出口形成支撑。

在大家电中，冰箱出口表现尤为突出。据海关数据显示，2020年全年累计出口冰箱6954万台，同比增长35.6%。其中，12月份，出口冰箱648万台，同比增长58.7%。在海外疫情持续蔓延的情况下，家庭存储制冷需求显著提升，带动冰箱出口猛增。一些出口企业开足马力仍满足不了海外市场需求。

在小家电中，厨房小家电、环境清洁小家电等出口显著增长。格兰仕集团相关负责人表示，2020年，格兰仕微波炉出口保持两位数增长，电蒸炉、面包机出口增长高达200%以上。在北美市场，格兰仕自主品牌产品实现300%以上的增长。广东新宝电器股份有限公司发布的业绩预告显示，国外小家电产品需求旺盛，2020年公司国外销售收入预计同比增长近40%。家居清洁类电器龙头企业莱克电气股份有限公司出口业务也很红火，2020年公司出口同比实现10%左右的增长，特别是第三季度、第四季度出口业务大幅度增长，第四季度同比增长40%。

在姜风看来，面对全球疫情冲击，家电出口大增体现了中国制造的韧性。我国统筹推进疫情防控和经济社会发展工作扎实有效，家电业上下游均恢复至疫情前的正常生产节奏，承接了部分海外订单，稳定地给各国消费者提供各类家电产品，产业链优势进一步凸显。

“企业高质量完成不同订单的交货，并在全球范围内收获更多订单，得益于安全顺畅的全产业链。”格兰仕有关负责人表示。格兰仕历经多年的技术攻关，从磁控管、变压器到压缩机、电路板等，已实现核心零部件、元器件自我配套。与此同时，智造升级紧锣密鼓。2020年3月，格兰仕仅用50天就打造出一个年产能1100万台的健康家电示范基地，助力供需高效对接。

**企业有喜有忧**

海外订单纷至沓来的同时，家电业也面临原材料成本上涨、汇率和运费调整等因素影响，一些企业为赚钱难而叫苦不迭。一家代工企业负责人告诉记者，由于需求旺盛、供应不足，ABS、钢材、运费、劳动力价格等大幅上涨，其中原材料价格普遍上涨30%至50%，加上汇率等因素影响，给企业带来巨大的经营压力。

“家电企业提高了产品定价，并通过产品结构调整、新品上市缓解经营压力。”莱克电气董事长倪祖根表示，大部分企业不同程度地采取涨价措施。短期看出口型企业盈利能力会相对减弱，但长期来看原材料需求也会回落，且由于订单量增加，总体盈利水平不会受到严重影响。

奥维云网家电事业部副总经理裴东敏分析说，中国家电业的高度竞争也映射到海外市场，出口产品低利润状况依然存在。部分企业存在大量接单但对成本预估不充分的情况。相较之下，龙头企业在采购、研发等多方面具备优势，积极推进海外市场布局，通过海外收购、自主品牌出口两条腿走路，海外经营利润实现连续增长。

海尔智家股份有限公司是中国企业坚持海外创牌拓展高端市场的代表。海尔智家依托全球采购、供应链、研发平台，充分发挥全球资源布局优势，克服外部环境带来的不利影响，实现业务持续发展。海尔智家2020年三季报显示，海外自主创牌实现高端品牌全面引领，海尔制冷、洗涤、空气3大业务在20多个国家位列前三。2020年第三季度，其海外经营利润同比增长58%。

美的集团2020年海外家电业务实现两位数增长，自有品牌业务保持高增长。公司在全球布局了28个研发基地、32个制造基地，在海外已形成Midea、Toshiba、Comfee等品牌矩阵，通过多品牌、多品类的组合服务消费者需求。

**走势或前高后低**

进入2021年，中国家电出口延续良好势头，企业举措积极。“今年以来，出口订单持续火爆，公司采取各种措施提高产量，以满足市场需求。”倪祖根表示，2021年，莱克有信心继续扩大出口规模，实现吸尘器、园林工具传统业务稳定增长，空气净化、智能烹饪机、智能破壁机、吹风机等新品类也会陆续上市岀口。

据悉，莱克今年采取的策略包括继续提高其独创品类或在全球范围内拥有创新技术优势的产品占比，并顺应锂电化、无线化趋势，开发更多富有竞争力的新能源产品。在聚焦欧美市场的同时，将努力开拓中东、东南亚等新兴市场。

“美的海外业务继续保持接单高增长势头。”美的有关负责人表示，2021年全球消费家电市场预计将出现恢复性增长，强者恒强，行业巨头可能会获得更大的发展机会，创新型企业引领全球消费升级，跨境电商的增长将会进一步改变消费者购物习惯。

2021年，美的将继续加大自有品牌投入力度，聚焦核心市场，完善产品储备机制以及本地化基础设施，推进数字化营销、本地物流及售后服务，进一步提升美的在全球市场的占比和美誉度。

2021年，家电出口或呈现前高后低走势。中国机电产品进出口商会家电分会秘书长周南分析认为，今年上半年，家电出口有望保持高速增长；下半年，随着海外疫情缓解，部分国家取消对居民的财政补贴，消费支出将减少，再加上2020年下半年高基数因素，家电出口增速很可能会降下来。

中国家用电器协会预计，2021年下半年家电出口或将恢复至疫情前常态水平。

裴东敏等人则表示，对于中国家电企业而言，出口订单短期内有增长空间。如何抓住全球家电产业格局的洗牌机会，提高对供应链的掌控力，在订单增长中寻求更高的品牌溢价和产品溢价，是中国家电企业需要深度思考的问题。（经济日报03-10）