

# 战“疫”下半场，外贸企业应该怎么打？

■ 孙保国

当前，我国疫情防控形势持续向好，生产生活秩序加快恢复，但境外疫情扩散蔓延给我国外贸企业带来了诸多不利影响。许多外贸企业面临“在手订单”被国外客户暂停甚至取消，“后续订单”严重不足等问题，各行业外贸企业的形势都非常严峻。这场战“疫”的下半场，外贸企业应该怎么打？对此，河北省贸促会分别从控制“在手订单”履约风险、夯实外贸业务发展基础、开拓海外市场获取新订单等方面提出建议，供广大外贸企业参考。

在控制“在手订单”履行风险方面，企业可采取以下措施，一是减轻资金链压力。外贸企业可以研究相关政策，维持和降低低存融资成本，不宜盲目扩大融资规模；同时，外贸企业要尽力降低产品和原料库存，避免造成资金压力过大。此外，还要注意疫情给信用证支付方式带来的拒付风险。二是化解供应链风险。由于国内供货

合同与外销合同属于不同法律关系，在面临国外客户因不可抗力向外贸企业要求暂停甚至取消合同时，外贸企业不仅要做好商务上的衔接安排，还需聘请法律专业人员为其做好法律上的衔接。对于原材料价格大幅上涨，继续履行合同将显失公平，外贸企业可根据“情势变更”规则，有理有据地与外方协商变更合同，如无法达成一致，则可以向法院、仲裁机构申请对合同予以变更或解除。三是理性应对客户的“不可抗力”主张。当国外客户提出暂停发货、取消订单、返还款项要求时，外贸企业可委托法律专业人员根据适用法律、合同约定，分析判断客户无法履行的合同是否为“不可抗力”，分情况做好应对。四是把控物流风险。疫情全球扩散蔓延，国际货物运输受到了极大影响，建议外贸企业首先要通过多种途径关注国际货物运输相关动态信息，并据此与客户协商

相应调整生产交货周期；其次，根据不同的价格术语，合理划分买卖双方费用和费用风险责任。此外，对于无故弃货的客户，要敢于据理力争，及时采取商会敦促履约、调解等法律行动，维护自身合法权益。

在夯实外贸业务发展基础方面，企业也要做好四项工作。一是平衡好“稳定队伍”与“控制成本”的关系。首先外贸企业领导和员工们要树立同舟共济的意识，尝试通过多种方法创造价值和收益；其次，严格按照有关法律及人社部相关规定，通过协商方式妥善处理相关问题，避免雪上加霜、产生劳动争议；最后，关注政府部门出台的稳就业方面的帮扶政策，最大限度降低成本。二是做好企业合规建设工作。外贸企业只有加强合规建设，才能在开拓国际市场过程中行稳致远。疫情当前，相关国家的出口管制和经济制裁措施不但没有减少，甚至有加码趋势，国外

许多大型采购商通用条款中，大多也含有合规承诺要求，如有违反，轻则失去供应商资格，重则可能带来违约赔偿风险。战“疫”下半场，国外防疫物资采购需求激增，因此，转产医疗防疫物资的外贸企业，要及时办理所需的相关认证。三是提高知识产权意识。疫情期间，一些企业通过知识产权质押方式获得银行融资，充分体现了知识产权的无形资产属性。各个国家、相关国际组织也越来越重视知识产权的保护，因此企业要提前做好知识产权国际布局，保护好自身的知识产权。同时也要尊重他人的知识产权，避免因侵权而带来的民事、行政乃至刑事责任。四是勇于尝试新的营销方式。疫情之下，线上营销加速发展，外贸企业要勇于采用各种新型的营销模式，如实景体验、数字展览以及通过大数据收集客户信息等。在尝试新的营销方式时，企业要注意保护自

身的商业秘密，也要避免违反侵犯他人的隐私权。

在积极开拓海外市场获取新订单方面，企业可借助信保支持政策，开拓新订单。受疫情影响，国外客户的资金链同样承受了较大压力，在开展新业务时，可能会提出延长付款账期、降低预付款比例等要求，这给外贸企业带来了更大的商业风险。中国出口信用保险公司出台了一些帮扶政策，可以帮助企业提振接单信心，积极获取新订单。另外，企业可借助贸促会信用推荐认证，拓展海外市场。贸促会在长期为外贸企业提供出证认证等贸易便利化服务基础上，开展了不同层次的信用推荐认证服务。例如，可以通过为符合条件的外贸企业出具《中国出口商品品牌证明书》、加贴贸促会推荐认证标识等方式，为企业拓展海外市场提供信用背书支持。

(作者系中国贸促会河北调解中心秘书长)

## 投资环境

### 巴基斯坦将出台建筑行业救助方案

巴基斯坦《论坛快报》近日报道，为促进和维持新冠肺炎疫情下的商业经济活动，巴政府将于近日出台针对建筑行业的大规模救助方案。巴总理伊姆兰·汗表示，政府将制定开放建筑业，将支持与建筑业相关的其他行业发展，并给必要的激励措施，以便为民众提供就业机会。政府还将制定疫情期间建筑行业操作标准(SOP)，确保该行业的正常运行。

### 缅甸3月份制造业情况恶化

据缅甸时报近日报道，总部位于伦敦的信息提供商埃信华迈(IHS Markit)采购经理人指数调查显示，由于全球范围的新冠肺炎疫情影响了产量、需求和采购，缅甸3月份制造业经历了有史以来最糟糕的一个月。埃信华迈日前发布了最新的缅甸制造业采购经理人指数报告，该指数根据新订单、产出、就业、供应商交货时间和采购库存等指标得出，大于50表明行业整体改善。而缅甸采购经理人指数降至45.3，为2015年12月开始调查以来的最低水平，表明产出、新订单和库存均出现下滑，供应商交货时间也是有记录以来最长的。数据表明，缅甸制造业经营状况出现明显恶化。缅甸制造业在2月份陷入停滞，结束了长达15个月的持续改善。3月份，缅甸制造商接到的新订单数量在连续16个月增长后急剧下降。新开工项目数量大幅下降，制造业就业人数也在减少。由于全球经济前景极不明朗，未来产出指数或将跌至历史最低水平。

(本报编辑部编译、整理)

## 连线自贸区

# 政策助浙江自贸区油气全产业链建设跑出加速度

■ 本报记者 王曼

作为国内唯一一个以油气全产业链建设为特色的自贸区，浙江自由贸易试验区(简称“自贸区”)自2017年3月挂牌以来，聚焦油气领域深入开展差异化改革探索，取得了显著成效，初步构建了具有国际竞争力的油气全产业链体系。为推动油气全产业链开放发展，进一步提高建设质量，国务院近日批复同意《关于支持中国(浙江)自由贸易试验区油气全产业链开放发展的若干措施》(简称《若干措施》)。

3年来，浙江自贸区从“不产一滴油”到初步形成“万亿级油气产业格局”。

商务部自贸区港司司长唐文弘在近日举行的网上专题新闻发布会上，介绍了浙江自贸区油气全产业链建设成果。他说，建设3年来，浙江自贸试验区围绕中央赋予的“建设成为东部地区重要海上开放门户示范区、国际大宗商品贸易自由化先导区、具有国际影响力的资源配置基地”的战略定位，在油气产业高质量开放发展方面积极开展先行先试，吸引集聚了一批重量级的国内外油气企业，包括沙特阿美、BP、托克、霍尼韦尔、道达尔、嘉能可等一批世界油气巨头企业参与投资建设，累计集聚各类油气企业超过6000家，2019年油气贸易额超过3200亿元，成为全国油气产业集聚度最高的地区，油气领域多元化竞争格局不断完善，并在相关领域形成了27项改革试点经验，已向全国复制推广。

正是因为前期改革探索取得了积极成效，浙江自贸区具备了进一步开展试点的基础和条件。唐文弘表示，出台《若干措施》主要目的是支持浙江自贸试验区继续在油气产业开放发展方面走在全国前列，提升我国大宗商品全球配置能力，为全国油气产业供给侧结构性改革积累经验；同时，通过在特定产业领域开展系统集成创新，为我国自贸试验区深入推进差别化的探索，实现高质量发展开辟新路径。

据了解，《若干措施》围绕浙江自贸试验区油气产业发展需要，在引进油品贸易国际战略投资者、加快推进石化炼化产业转型升级、提升油品流通领域市场化配置能力、提升大宗商品跨境贸易金融服务与监管水平等11个领域提出了26项具体支持措施。在提升油品流通领域市场化配置能力方面，赋予自贸试验区更大改革自主权，进一步提出支持自贸试验区适度开展成品油出口业务，允许区内现有符合条件的炼化一体化企业开展成品油非国营贸易出口先行先试。

“《若干措施》不论是对浙江自贸区建设还是对于我国大宗商品交易来说都具有重要意义。中国贸促会专家委员会委员、浙江大学宁波理工学院院长肖文在接受《中国贸易报》记者采访时表示，短期而言，新冠肺炎疫情全球蔓延，引起了一连串的连锁反应，也冲击着国际石油市场，导致国际油价大幅度波动。在这个时候出台支持性措施，对于稳定油价、保障能源安全具有重要的意义。尤其是对于浙江自贸区而言，顶层设计与油气全产业链建设，在油气投资、贸易、交易、金融等领域都给予了支持政策，为浙江自贸区高质量发展夯实了基础、提供了广阔的空间；长期而言，支持油气全产业链开放发展有利于推进油气产业国际合作，以此来提升我国油气行业在全球定价体系中的话语权，应对风险保障我国能源安全。当前我国对国际原油的依赖度已经达到72%以上，能源安全越来越会成为国家安全的重要议题。在此背景下，《若干措施》的推出有利于推进我国油气体制改革，深化国际合作。”

“《若干措施》的实施有助于提高我国大宗贸易的国际化水平。”商务部研究院国际市场所副所长、研究员白明表示，之前在大宗商品领域国际投资者难以参与，此次油气全产业链开放发展，有利于引进国际油品贸易商资源；同时，支持浙江自贸试验区与上海期货交易所等国内期货现货交易平台合作，共同建设以油品为主的大宗商品现货交易市场，对浙江重大工业上走向世界前沿具有推动作用。

“《若干措施》的出台将为区内油气企业带来更大的发展空间。”肖文分析，一方面，《若干措施》围绕打通贸易、储运、加工、流通等各个重要环节，设计相应的金融、财税、信息等配套政策，形成制度创新合力，为区内企业提供更好的发展环境；另一方面，市场主体竞争将会进一步公平，通过引入国际油品贸易商等市场主体，激发市场主体活力，完善多元化市场竞争格局。

肖文表示，区内企业应当把握好这一重大政策利好，聚焦油气开发、贸易等主业发展，不断做强做大，提升企业的生产能力、贸易能力，从而使自身能够在全球竞争中保持优势，抓住新的历史机遇期，实现企业的高质量发展。



随着疫情防控形势逐渐向好，山东省青岛市即墨区多家车企有序复工复产。即墨区积极帮助企业打通供应链和产业链，加快推进商用车、专用车、改装车企业开足马力赶制海内外订单，确保销往国内外的产品按期交付。图为在位于山东青岛市即墨区汽车产业新城的青岛九合重工机械有限公司整装车间，工人在生产出口到越南的混凝土泵车。

新华社发 梁孝鹏 摄

(上接第1版)

朱子斌表示，供应链是中小企业的短板。他说，“很多中小企业重头轻尾，把所有的注意力放到客户端，但是在供应链上面的功夫不够，这也是他们风险管理方面比较薄弱的地方。”

认识到自身不足后，外贸企业该如何危中寻机，找准出路提升自己、实现突围，从而进一步提升中国外贸的弹性和韧性，李友波分享了海信的经验做法。他介绍，一是坚持产品创新，同时积极洞察市场需求变化，研发新产品。海信近期在国内市场推出了一款新的健康空调产品，其特点是“开机三分钟，满屋是新风”，并取得了25%的市场占有率；二是重视本土化，

勇于承担社会责任。疫情在海外蔓延时，海信部分分公司给海外员工提前发工资，让员工有钱储备食品和物资，还主动给员工邮寄口罩等防疫物资；三是保持与客户共赢、双赢的心态。例如在疫情到来之际，积极了解全球的疫情发展情况，根据每个国家不同的情况，不断地提示商家，利用自己的计划管理体系，提醒客户当前的库存是否适宜、是否会带来相应的风险。“在海外发展，是做企业的精神，不仅仅寻求短期的生意，更要注重长期发展。”李友波说。此外，目前家电连锁店都暂停营业，海信开拓了新的营销模式，不仅发力线上销售渠道，同时还借助超市营销，开展超市销售渠道，收获了不错成绩。

“经过此次疫情，企业或许可以换一种思维，变找客户为找代理，代理商很重要。”王乐勇认为，在国外培养自己的代理商，有利于企业更好地开展市场本地化，提高防控风险能力，有利于企业进行品牌、质量、服务一体化运作。

罗玉宏提出，在海外的中国小微企业一定要抱团取暖。例如在跨境电商领域，菜鸟在列日机场的物流仓库建设完毕之后，吸引了一大批中国物流企业入驻，这样一来提高了电商包裹的分拣、派送、分发效率，也有利于海外仓的建设与发展。

“疫情发生以来，各国都出台了诸多史无前例的经济刺激计划，外贸企业在自己面对困难、迎接挑战的时候，

可把相关支持政策用好用足。同时，外贸企业不能单打独斗，需要同供应链上下游的企业联手抗疫。”赵萍建议，比亚迪、五菱等汽车企业转产口罩的目的，不仅仅是为了使自身能够尽快恢复生产，生产所需的防疫物资，而且在防疫物资生产量足够大以后，向上下游的供应商、合作伙伴提供，从而使整个供应链能够尽快复工复产。在政策支持方面，赵萍表示，当前政策的着力点要为企业输血，提供相关的融资支持，避免企业资金链断裂，使企业度过困难期；另外，出台的政策要鼓励企业加大研发投入，不断寻找更有潜力的市场，为中国外贸增长创造更多的亮点。

# 官民协力分策应对 保出口稳订单开新篇

■ 本报记者 张凡

外部订单大幅减少、国际航班大幅减少、物流成本飙升、海运乱象频现、清关提货时间变长……疫情发生以来产生的各种问题，增加了我国货物出口的难度，涉及外贸操作全流程，形势着实严峻。

为此，我国相关部门从国内国外层面着手助力外贸企业渡过难关。

在国内，出台了提高减免税费、出口退税、加大信贷力度，减免企业社保和实施企业缓缴住房公积金等一系列财税、金融、社保方面政策，缓解了外贸企业资金压力。另外还支持培育新业态新模式，促进企业出口。此外，贸促机构持续发挥上接政府、下联企业、沟通内外的工作优势，以多项措施助力稳外贸稳外资工作。中国贸促会将继续落实《贸促会应对疫情影响稳外贸稳外资十项行动计划》，进一步做好线上展会、重点行业出口促进、稳定企业跨境供应链、服务外贸企业、对外增信释疑、点对点帮助企业纾困解难等方面工作。

“这些政策效果可以用立竿见影来形容。未来，税费政策空间应该再进一步拓宽，通过构建立体税费政策体系，共同支撑企业生存发展。与此同时，还应该借助税收大数据，精准识别困难企业，减轻中小企业成本负担，稳定就业和市场预期。”经济学家宋清辉说。

从国际层面看，我国派出专家组、调拨医疗物资帮助各国防控疫情，尽量推动各国企业复工复产。G20国家也达成一致，努力解决全球供应链中断问题，一些发达国家纷纷出台政策，向民众发放救助款项。从某种程度上来说，这也是间接帮助了我国企业维持外需，毕竟民众“宅”在家里也需要吃穿用度。

除了营造好的国内国外环境之外，保订单也需要企业施展所长。记者在采访中发现，应对风险能力较强的企业通常在数字化转型、及时转产、研发新产品等方面发力。

在前不久由中国贸易报社中贸国际智库平台举办的线上研讨会上，好孩子集团董事局主席宋郑还分享说，现在网上订货的效果仅次于线下大型的订货会。此外，好孩子集团立即进行产品调整，针对口罩稀缺问题，在开始生产儿童口罩的同时，大力发展健康产品。好孩子集团还开发了居家家具用品，比如小孩吃饭用的高脚椅等。该公司把这些货物提前储存在美国仓库里，目前此类产品已销售一空。

对于大多数企业而言，还可以从以下几个方面着手，抵消一部分影响：开展商务谈判，尽量避免退单情况。晋江森拓服装有限公司相关负责人就推出以下举措：同意给予

客户90天或者180天的推迟支付货款的条件，也给予客户物料仓库的支持，以这些条件来协商客户尽量不要取消订单；如果客户坚持要取消，是否可以只取消30%或者50%，因为一旦疫情过后，零售业可能出现反弹，客户也需要备有一定的货物证明自己的实力；协助客户完善产品功能或者增加附加值，以便疫情后，客户有实力去占领市场。

合理安排合同条款，用好出口信保等产品。山东富士制御电梯有限公司海外区域经理王斌介绍说，公司采取了以下措施来减少损失：已签订单确保收全款后发货；新签订单确保全款到账后排产；应用信用证业务，购买出口信用保险产品；贸易条款选择CFR(成本加运费)和CIF(成本加保险费加运费)。

用好海外仓，为当地客户备足商品。疫情加速了商业模式线下向线上的过渡。国际贸易中心贸易政策顾问赵全认为，跨境电商目前最大的短板在于交付时间过长，受疫情影响运输和通关也受到限制。可在当地推广中国跨境零售进口的“保税备货”模式，加快海外仓建设可以缩短交付时间，给跨境电商企业带来新的增长。

“如果客户订单过多，我们将进一步拓展国内市场。”大多受访企业表示，企业需要调整策略，拓展国内市

场。目前，国内多地已通过向公众发放消费券等措施，进一步释放消费潜力，这为外贸企业拓展国内市场营造了较好的环境。

“通过促消费方式，帮助外贸企业完成出区转内销，消化一部分产能。”中国贸促会专家委员会委员、上海国际贸易中心战略研究院执行院长姚为群认为，央行等部门可以考虑以数字货币、数字消费券等形式来实现精准使用目标，从而刺激相关行业消费。

“钱要花到刀刃上。”广州市社会科学院现代市场研究所高级经济师揭昊认为，精准帮助外贸企业拓展国内市场可以从以下几方面入手：首先要看企业类型，政府重点要帮扶的是主要做外销或加工贸易的企业，它们缺乏对国内市场的认知，一旦外销订单取消或延迟，就面临生存危机，而内销外销兼营的企业应对风险能力相对较强；其次要看产品类型，中间品出口是在一个相对稳固的产业链条内进行的，短期内转内销难有作为，而出口终端消费品在符合我国质量标准的前提下，可以部分在国内市场消化，减少企业的损失；最后选择合适的方法，直接给企业发放现金的方法不可取，应该鼓励企业开拓国内市场，比如补贴其电商营销、自建销售渠道的费用，减免企业开展国内标准认证的费用等。