

# 全球化视野：外贸企业内外兼修的罗盘

■ 本报记者 张凡 王曼

受全球疫情影响，我国外贸企业遭遇了巨大冲击，面临海外市场需求下降、国际供应链中断等问题。面对当前困境，不少外贸企业开始将目光转向国内，计划开拓国内市场，进行出口转内销。

“在当前国际市场需求下降的背景下，出口转内销肯定是一个非常好的选择。”中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍在接受《中国贸易报》记者采访时表示，首先，中国率先走出新冠肺炎疫情的阴影，经济秩序也在加快恢复正常，复工复产有序推进，市场需求正在恢复。同时，一些地方政府也推出了消费券等各种刺激政策，国内消费需求回暖速度加快。在疫情全球蔓延的背景下，中国的需求规模最为稳定，作为世界第二大消费市场、第二大经济体，需求的规模也特别巨大。

“但不是所有的外贸企业都能够成功做到转内销，对习惯于只负责生产加工、不负责分销渠道发展模式的外贸企业来说，转向国内市场面临很大的挑战。”赵萍提示，外贸企业首先需要考虑销售渠道问题，因为中国与国外尤其是发达国家，在分销渠道结构方面存在一定

差异，中国当前的分销渠道为线上、线下形式，线上如天猫、京东、苏宁等大平台；线下零售渠道实际是代理制，层层代理，涉及一级、二级等代理商，中国市场的特点决定了外贸企业转内销需要和零售企业一家一家地洽谈。“外贸企业想转内销需要更多地了解国内市场，研究国内市场的流通渠道，更好地整合国内分销资源。”

“如何在国内市场的激烈竞争中赢得消费者的青睐是外贸企业出口转内销的第二个挑战。”赵萍表示，很多出口品牌在国内市场的知名度并不高，所以和国内市场知名度较高的品牌竞争，优势并不明显。对此，赵萍建议，外贸企业，一是要充分了解国内市场，很多外销品牌是为国外消费者量身定做的，符合国外市场的消费习惯、消费水平，若转到国内市场，企业首先需要对自己的产品做出准确评估，通过对国内市场的研究，评估哪些产品适合进入国内市场。二是主动和市场覆盖率比较高的电商平台和零售商对接，尽量通过选择较好的渠道，实现更好地进入国内市场效果。

“政府和贸促机构也应该做好

搭建合作平台的工作。集中资源，把有效的供给和需求信息放在一个平台上进行对接，这样一来，配对的比率就会更高。例如，通过外贸大集帮企业拓展市场。”赵萍说，这可以让国内的大型分销商、电商平台与外贸企业更好地对接，促进商务信息的沟通。不仅能够让外贸企业找到合适的渠道，也使中国的电商和分销商找到更多的外贸企业作为上游供货商。

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，政府可从以下几方面入手：首先要看企业类型，政府重点要帮扶的是主要做外贸或加工贸易的企业，他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。最后选择合适的帮扶方法，直接向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。

“无论何时，企业要做市场只有一个，那就是全球市场，并且能够根据不同情况，采取不同的市场策略。”天津新华同力管理咨询有限公司董事长孙卫军指出，当下许多外贸企业的问题是，企业把国内市场、国际市场割裂起来，要么只做内贸，要么只做外贸。其实，企业需要用全球化的市场和眼光来安排产品、技术和服务，具有全球化视野的企业在反过来深耕中国市场时，才能更加懂得中国市场，拥有全球资源。

孙卫军还提示企业不要陷入以下两个误区。一是思维理念的误区。企业不要以为某些产品在特定的国家才有市场。企业应该根据产品可以在发达国家、发展中国家打开市场的不同特点，对应国内市场的不同需求等等。二是不能简单复制国外模式到国内，反之亦然。企业要严格按照我国法律法规和市场机制来做，结合国情，把国内的一些产品、技术、服务放到国内来看，可充分借鉴、吸收、利用、再创造。

## 中国车企支援 菲律宾抗疫

■ 本报记者 张凡

日前，记者从北汽福田汽车股份有限公司(简称“福田汽车”)获悉，菲律宾红十字会向该公司采购的3台负压救护车已经运抵菲律宾，并完成相关手续。作为双方首批负压救护车合作订单，这批车辆将直接用于菲律宾本土疫情救护，将患者从家中送到新冠肺炎定点医院。这也成为菲律宾第一批负压救护车，福田汽车也成为中国首家出口负压救护车驰援海外抗“疫”的中国商用车企业。

负压救护车被称为“移动的N95口罩”，其最大的特点就是能“负压隔离”，避免医务人员交叉感染，防止疫情进一步扩散。这种救护车的车内可配备多种专业救护设备，具有良好的隔离性、防腐性、通风性、抗菌性。

随着疫情持续扩散，菲律宾对专业救护设备的需求愈加紧迫。在得知福田汽车生产的负压救护车用于中国抗疫救护后，菲律宾红十字会主动联系并在3月中旬完成3台首单合作。在此之前，菲律宾还没有严格意义上的负压救护车。

据福田汽车方面介绍，目前，双方已签订第二批3台负压救护车合作协议，预计4月22日车辆将运抵菲律宾。与此同时，福田菲律宾公司已在当地储备70台普通救护车。

## 国际商情

### 哈农业部计划扩大小麦、面粉出口配额

哈萨克斯坦农业部第一副部长萨帕洛夫近日在新闻吹风会上表示，农业部已批准4月份出口配额为小麦20万吨、面粉7万吨。目前，正在研究确定5月份出口配额，并考虑适当扩大配额。此前，哈农业部颁布命令，决定在国家紧急状态期间对小麦、面粉出口实施月度配额管理。同时，经销商必须按照指定价格将出口量的30%在哈国内市场销售。据哈农业部数据，目前，哈共有各类粮食储备920万吨。其中，食用粮640万吨，种子粮150万吨，饲料粮130万吨。

### 欧盟拟降低医药设备进口关税

据欧盟官员透露，欧委会将很快做出决定，暂时取消有关医疗设备关税，以帮助成员国进口应对新冠肺炎疫情所需的防护物资。4月初，仍在脱欧过渡期内的英国已单方面宣布将取消针对基本医疗用品的关税和壁垒。瑞典企业联合会呼吁欧盟暂时免征基本医疗设备进口关税，并暂停有关贸易救济调查。德国工商总会希望欧盟敦促其他国家加入世贸组织医药协定(1995年生效的“零关税对零关税”倡议)，并将零关税范围扩展到所有药品。

(本报编辑部编译、整理)



连日来，上海三枪(集团)有限公司加紧生产口罩，口罩日产量超百万，在保障国内需求的前提下，已出口海外多个国家。图为在上海市浦东新区主动工业城口罩生产车间，工作人员将生产好的口罩装箱。 新华社发 王翔 摄

## 疫情致国际油价低迷 中企扩大进口稳需求

■ 本报记者 刘国民

任张抗告诉《中国贸易报》记者，当前局势下还要留意另外两个中长期趋势：新能源需求缓慢持续上升，石油需求缓慢持续下降；科技进步使得单位产出的石油消耗量减少。

据金联创能源高级分析师韩景媛分析，“短期内，沙特和俄罗斯等国达成的原油减产协议也许会使得国际油价上涨，但新冠肺炎疫情使得国外原油消费需求下降，国际原油价格还是会回到供需基本面的格局。”

国际油价低位震荡，我国原油

进口有哪些新动向？

“国际油价大跌时，大部分原油进口国会抓住时机，扩大原油进口，中国也不例外。不过，我国石油库存设备有限，现阶段想买再多很难。”张抗观察到，目前存在使用油轮来储存原油的变通办法，但油轮租金按天计算，租金正在快速上涨，这也是储存原油时要考虑的成本。

“我国原油进口企业包括国有石油企业和地方炼厂两大主体，其中国有石油企业还承担国家原油储备职责。国际低油价对我国这样的

原油进口大国是利好，从进口油量和储备量来看，国家有意增加石油储备。”韩景媛介绍，“我国对地方炼厂这类非国有原油进口企业每年下放1-2批原油进口配额。地方炼厂这段时间利润较好，很多炼厂加大原油进口量，故而今年第一批配额完成的进度很快，在这种情况下，第二批原油非国营贸易进口允许量可能比往年提前下放。”

韩景媛建议我国原油进口企业继续遵循用期货市场对冲现货市场风险的做法。她分析说，“从

石油期货和现货关系来看，两者有对冲关系，我国原油进口企业一般在期货市场对冲现货市场的风险。据了解，近几年地方炼厂在人才引进、风险控制方面都有进步，地方炼厂也会通过期货市场对冲风险。”

至于国际油价对国内成品油市场的影响，韩景媛认为，短期内影响不大，因为原油进口有1至2个月船期，传导方面会有滞后，目前国内成品油供应没有出现过剩的情况。

## 一带一路项目在孟加拉国稳步推进

■ 胡博峰 苑基荣

孟加拉国地处丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路交汇处，是共建“一带一路”的重要参与者。卡纳普里河河底隧道工程稳步推进、帕德玛大桥总体进展顺利、帕德玛大桥铁路连接线基本恢复产能……在孟加拉国各方大力支持下，中国企业一手抓疫情防控，一手抓施工进度，两国共建“一带一路”项目稳步推进。

卡纳普里河河底隧道是孟加拉国第一条水下隧道。该项目由中国交通建设股份有限公司(中国交建)承建，路线全长9000多米，其中主体工程3315米。目前，项目工期已近半，左线隧道和东岸桥梁工程均完成过半。

“卡纳普里河河底隧道是孟加拉国当前优先项目。得益于中国建设者的努力，项目在疫情期间仍然能够按照既定进度顺利进行。”孟加拉国交通部副部长卡德尔近日视察该项目时表示，希望在孟中双方共同

努力下，项目能够顺利完工，有效带动当地及全国经济发展。

“疫情使得部分回国休假的中国员工无法按计划返回，一些建材还没有完全恢复供应，但中国企业采取多种措施保障项目正常施工。中企的责任和担当让我们悬着的心放了下来。”业主现场执行工程师阿扎德说。中国交建卡纳普里河河底隧道项目总经理李铮表示，疫情给项目施工带来一定影响，项目部及时制定方案，协调疫情防控与施工，积极推进项目重要节点的建设。

站在帕德玛河边，一桥飞架南北的雏形已现。帕德玛大桥项目是孟加拉国最大的桥梁项目，由中国中铁大桥局集团有限公司(中铁大桥局)承建。目前，大桥42个主桥墩已完成39个，41跨钢梁已架设26跨，两岸引桥下部结构全部施工完成，正在进行上部结构施工。

“帕德玛大桥是孟加拉国的

‘梦想之桥’，建成后将结束南部21个区与首都达卡之间居民摆渡往来的历史，受益人口超过8000万，预计将带动孟加拉国国内生产总值年均增长1.5%。”孟加拉国大桥局帕德玛大桥项目主管阿卜杜勒·卡德尔说，“中国企业采取的有效防疫措施，克服了疫情给施工带来的不利影响，我们对项目平稳推进充满信心。”中铁大桥局帕德玛大桥项目常务副经理沈涛表示，项目一方面采取严格措施防范疫情，另一方面加强人员组织调配，确保生产正常进行。目前，帕德玛大桥主体建设总体进度已完成近90%，进展顺利。

“疫情期间，中国企业在施工管理方面充分展现了灵活性和韧性。”帕德玛大桥项目办公室主任奈姆·侯赛因表示，面对中国员工无法按计划返岗，中国钢架杆件生产被迫推迟等困难，中国企业集中人员确保关键工程施工，同时积极招募孟

方员工、进口自动焊接机器人，采取大型设备提前从中国起运、小型设备从当地和第三国采购等措施，保证项目施工按计划进行。

“我们起初担心疫情会使项目停工，但是中国企业完善的防疫措施给我们吃了‘定心丸’。”在项目上已工作5年的老员工奈姆·侯赛因说，“戴口罩、洗手、测体温、定期消毒、封闭管理，这些措施都得到严格执行。在中国先进技术和中国建设者的帮助下，相信我们的‘梦想之桥’一定能早日建成。”

“帕德玛大桥是孟加拉国人民的‘梦想之桥’，铁路连接线项目就是孟加拉国人民梦想的延伸。”2018年10月，在帕德玛大桥铁路连接线项目开工典礼上，孟加拉国总理哈西娜曾这样定义这个项目。帕德玛大桥铁路连接线项目全长169公里，建成后将连通孟加拉国东西部铁路网络，大幅改善该国西部和西南部地区交通状况，带

动当地社会经济发展，推动孟中印经济走廊建设。

据中国中铁帕德玛大桥铁路连接线项目经理王坤介绍，目前，该项目生产能力基本恢复，施工有序推进。“疫情期间，中国企业对项目工地和营地实行严格防控措施。”项目部还采取各种措施保证生产正常进行，包括组织人员到沿线村镇发放防疫宣传单、张贴宣传画、制作中孟双语防疫小卡片。孟方主管古拉姆·法鲁德金告诉记者：“这些举措有助于增加当地工人和周边村民对新冠肺炎的认识，迅速稳定了人心，有效减少了工人的流失。”

“中国抗击疫情取得的显著成效鼓舞人心，中国有序推进复工复产的经验值得借鉴。”孟加拉国政策研究所执行总裁曼苏尔表示，疫情期间，孟中双方携手确保共建“一带一路”项目顺利施工，“团结合作为我们增添了力量和信心。”

为促进中国与阿塞拜疆的经贸合作，深入了解阿塞拜疆贸易投资机遇，探讨疫情形势下中阿贸易发展前景，日前，阿塞拜疆驻华大使馆商务代表处与中国国际电子商务中心联合举办了阿塞拜疆贸易投资机遇线上推介会。

阿塞拜疆出口与投资促进基金会会长王素普、阿卜杜拉耶夫介绍了阿塞拜疆的投资机会。在世界经济论坛发布的《2019年全球竞争力报告》中，阿塞拜疆劳动力市场效率和合格劳动力方面的排名为独联体国家中最高。阿塞拜疆东临里海，南邻伊朗，西接格鲁吉亚，北靠俄罗斯，约有190个对外贸易伙伴，2019年出口总值约200亿美元。为支持投资活动，阿塞拜疆未对投资者设立技术转让、外汇交易、利润汇回或外资数额限制，也未要求投资者在本地设立相应机构或取得外商投资授权，国内外投资者享受无差别待遇。此外，阿塞拜疆取消不同政府部门对企业的各种检查，采取简化执照办理制度，实现了一站式执照办理系统，除与国家安全有关的执照以外，所有执照均由经济部颁发。“我们的一站式系统包括企业登记、海关服务、执照办理和建筑许可颁发等各项服务，被世界银行评价为世界最佳实践。”阿卜杜拉耶夫介绍说。

作为古丝绸之路的重要节点国家和支持“一带一路”倡议的首批国家之一，阿塞拜疆与中国传统友谊源远流长。2019年，阿塞拜疆与中国的贸易额同比增长67%，达到21亿美元。“越来越多的中国公司持续进口阿塞拜疆制造的产品，阿塞拜疆也在持续关注中国市场并计划取得更多种类产品的进口许可证，同时也支持中国公司开展各类阿塞拜疆产品推广，希望能参加在中国举办的各类大型博览会。”阿卜杜拉耶夫表示。

农业、交通、旅游是阿塞拜疆的三大优先发展领域。其中，农业和食品行业一直对国民经济发展极为重要。“为打开出口市场，阿塞拜疆持续改善基础设施，加工的农产品可出口到俄罗斯、欧洲及中国，欢迎中国投资者把握阿塞拜疆的农业投资机遇。”阿卜杜拉耶夫介绍，为进一步促进农业发展，阿塞拜疆推出了免税期，农民只需缴纳土地税。旅游方面，阿塞拜疆曾举办并且将持续举办各种体育赛事、商业文化活动、购物节等，这极大地促进了当地旅游业的发展。

此外，作为全球石榴重要产地之一，阿塞拜疆98%的石榴用于出口，因此被称为“石榴之国”。中外经合开发有限公司(下称“中外经合”)副总经理王东江自豪地表示，去年第二届进博会上，中外经合正式成为阿塞拜疆石榴汁中国独家总代理。目前，中外经合与阿塞拜疆驻华使馆商务处、阿塞拜疆经济部紧密合作，共同制定关于推进阿塞拜疆国家品牌推广的计划，包括成立线上阿塞拜疆国家品牌商城，线下在国内一二三线城市开设不同规模阿塞拜疆国家品牌体验馆。“希望通过我们的深耕细作，让中国消费者了解阿塞拜疆产品，吸引中国消费者去阿塞拜疆旅游、购物，同时期待更多的中国企业前去投资和置业，全面带动阿塞拜疆产品出口。”王东江说。

(上接第1版)

此外，业内专家、相关企业代表就防疫物资的出口要求、全球疫情背景下医疗器械出海机会等议题进行探讨，并为企业答疑解惑。中国检验检疫集团北京有限公司检验管理部副经理黄建华介绍了防疫物资出口可能需要的资质文件，包括营业执照、医疗器械生产许可证、医疗器械经营备案表、医疗器械生产产品登记表、医疗器械注册证、商标注册证、辐射安全许可证、进口国要求的资质文件。他表示，企业在看到市场机遇的同时，一定要注意防范风险，不仅要保证产品质量过硬，同时也要确保相关出口手续合规。联医集团CEO王鹏表示，中国医疗器械企业对外出口更多的还是给海外品牌商代工生产，疫情之下，全球医疗器械市场空间巨大，意味着中国医疗器械产品品牌国际化拐点来临。中

国企业应抓住机会，以优质产品和海外落地能力，打通出海供应链，打造中国医疗品牌，通过中国制造把中国品牌推向全球。对此，王鹏建议，企业尽可能多地发掘自身在研发、设计、营销等环节的独特价值，避免重复化竞争，具体地，集中地把自身优势呈现给海外客户；中国医疗器械出海，自身的质量一定要过关；寻找本地化合作伙伴，打造中国制造和本地化服务商合作伙伴共赢的局面；中国医疗企业超过2万多家，可抱团出海，在资金、营销、仓储物流等环节进行优势互补。

参会企业一致认为，在线论坛内容丰富务实、实操性强，对企业开展防疫物资出口很有帮助。下一步，贸促会将继续发挥与境外工商机构以及境内外贸企业联系紧密的优势，整合贸促系统资源，为中外企业搭建防疫物资贸易平台，为稳外贸稳外资作出积极贡献。