

疫情之下跨境冷链待成长

■ 本报记者 刘禹松

“当前,全球冷链物流行业正面临严峻挑战。”近日,中国物流与采购联合会冷链物流专业委员会(简称“中物联冷链委”)、农产品供应链分会秘书长秦玉鸣在接受《中国贸易报》记者采访时提到,疫情之下,冷链进口企业在港口通关、冷库仓储与物流配送等方面受到不同程度影响。“随着全球新冠肺炎疫情的流行,国际冷链物流行业面临的难点还有很多。受此影响,跨境农产品供应链或将在一段时间内继续承压。”

国际冷链继续承压

7月10日,国务院联防联控机制新闻发布会上,海关总署进出口食品安全局局长毕克新介绍,近日我国海关从厄瓜多尔三家企业输华冻虾产品集装箱中检测出新冠病毒核酸阳性。为此,即日起我国暂停厄瓜多尔上述三家企业在华注册资格,暂停上述三家企业产品进口,对暂扣的货物采取退货、销毁等处理措施。而在此前,德国也有一家肉联厂因为员工感染新冠肺炎,被中国海关暂停产品输华。

秦玉鸣表示,一些国家生鲜和肉类加工厂发生的疫情,对全球食品行业是极大挑战。考虑到对食品安全性的要求,这些企业的病毒消杀方式或与一般企业有所区别,消

杀工作面临的技术难点也更多。一旦消杀工作不彻底,病毒就很难被根除。同时,由于冷链物流涉及的专用设备众多、环节复杂,对相关工作人员的专业要求很高。疫情一旦出现,相关企业的人力资源很难在短时间内得到补充。一段时间内,相关供应链也将因此受到影响。

“受各国疫情管控措施影响,港口报关、冷库仓储与配送面临挑战,货物通关时间延长,进口资源占用的时间和成本不断增加,为企业增添一些困难。出于防疫考虑,为商品喷洒消毒剂的做法在影响商品外观品相的同时,也令消费者对食品的安全性产生忧虑。”秦玉鸣告诉记者,今年4月英国已经出现冷链仓储资源紧张的情况。新冠肺炎疫情的流行使得消费需求大幅度下降,大量生鲜货品积压在仓库。受此影响,英国不少冷库的库存容量趋近于饱和。“全球著名的冷链企业 Lineage 就表示,他们在英国的15个冷库,库存容量已经使用了90%。大量商品的积压也造成英国冷链物流运输需求锐减。据行业估测,英国疫情期间冷链实际运输量仅为平时时期的40%-60%。部分司机因此处于休假状态。”秦玉鸣说。

国内冷链发展尚待完善

除了国际冷链遇到的困难,此

次新冠肺炎疫情也暴露了国内冷链物流行业存在的一些问题。疫情前期,由于应急物流体系的搭建及规划不足、应急操作流程及数据库的搭建缺失、各地方及企业可参考的标准不足等问题,使得对各类物资的保障过程存在不少可以优化的环节。各地在交通运输方面的政策差异,在很大程度上影响了疫情后企业运力的恢复。而在冷链操作的过程中,尤其是在贴近终端市场的环节,存在提前分散操作主体的情况(拆分成单箱/小包装为操作单元),同时也包括部分商品进入国内后即为单箱操作的方式。这些做法,在一定程度上增加了货品的被污染风险。货物在港期间,拖车运力短缺、冷插匮乏、冷冻货柜积压等问题,也导致冷藏箱运输额外费用和风险陡增。此外,冷链物流行业在专业人才储备方面依然不足,行业内虽然也有不少标准和规范,但还不够系统和具体,落地和执行有待完善,管理尚存优化空间。

为此,秦玉鸣建议,我国目前需要建立一套完整的冷链物流应急联动机制。面对疫情等特殊情况,港口应提前设置应急预案与保障措施。特殊情况发生时,政府可以成立区域冷链物流小组,整合车辆和司机资源,统一安排

调度;开启运输白名单,保障冷链运输更加流畅。他呼吁,国内应当建设一个更加全面的公共信息平台,让企业第一时间了解政策动态等信息;建立统一规范标准,便于提高突发状况下水果蔬菜等食品冷链运输效率。对于疫情之下冷链物流过程中的污染风险,秦玉鸣则建议,推动集约化管理、以整托为单元进行作业,减少各环节的人员接触,降低货品的污染风险。此外,他还建议,对现行冷链标准进行集中梳理,增加标准的查验及实施验证,关注标准的落地实施情况,及时修订执行不到位及不符合市场情况的标准,进行及时修订。

在秦玉鸣看来,供应链和精细化运营能力对当前冷链物流企业的发展至关重要,而上述两项能力的提升又离不开企业的组织和数字化能力。因此,增强科技引领显得尤为重要。疫情之下,冷链企业需要依靠科技推动实现物流全程可追溯、可视化和更高效的资源调度水平与应急响应机制。为此,冷链物流行业需要更多专业人才的参与,来推动技术与相关服务的创新。要实现这个目标,加强学校、企业与行业协会的多方合作,或许能为加速人才培养提供更多助力。



据河北省唐山市曹妃甸港口物流园区管委会提供的数据,今年1至6月唐山港曹妃甸港区外贸船舶进出港1351艘次,同比增长18.8%;外贸货物吞吐量9112.9万吨,同比增长19.6%。图为工人在唐山港曹妃甸港区矿石码头为准备离港的轮船解缆绳。

新华社记者 杨世尧 摄

马士基:坚持贸易自由化 建韧性全球供应链

■ 本报记者 刘国民

行驶,码头及仓库照常营运,集卡也照常穿梭于分拨仓库与最终目的地之间。”

“马士基许多客户都没有因为供应链的问题而受影响,这凸显了开放的贸易以及稳固的物流系统对全球进出口商的重要性,另一方面也证明了政府行动力的重要性。”施索仁具体阐述道,首先,一线员工、海员、码头工人、仓储员工及卡车司机在确保自身安全的前提下,维持了船舶及设施设备的正常运转;其次,数字技术的应用也使得供应链系统比以往更加强大,即便在家办公也可以在线实时为货主提供服务,疫情期间马士基在中国及时推

出许多数字化服务,例如电子支付、电子发票以及AI机器人客服功能,这些非接触的服务模式使员工能够远程为客户提供服务;再有,尽管疫情使很多国家地区边境关闭,但政府还是把货物在港口以及跨境的正常流动作为工作的重中之重。供应链已经被许多政府部门定义为战略性活动及基础性服务,并且得到联合国海事组织的支持。简而言之,全球供应链已经成为经济基础设施的重要一环,政府及国际组织的推动及重视是维持贸易开放性的重要保障。

“我们衷心感谢中国交通部及各级地方政府在船舶靠泊中国港口期

间,为我们的船员提供的人道主义协助。我也切身感受到中国由贸易发展而带来的巨大变化。”施索仁说。

在施索仁看来,新冠肺炎疫情让我们看到了国家、经济及社会可以形成巨大的协同效应,“为了使贸易在复苏的过程中起关键性作用,我们必须在以下方面展示我们的决心与意志。”

在经济复苏过程中坚持贸易自由化。保护主义相当于在生产者与消费者之间增加税负,这是最不应该采取的措施。由于保护主义抬头,在疫情发生以前贸易的增长就已经表现出颓势。保护主义抬头是一个全级地方政府在船舶靠泊中国港口期

了,消除目前的贸易扭曲会给全球经济带来数万亿美元的红利。

构建一个充满韧性的全球供应链体系。“新冠肺炎疫情告诫大家,全球供应链是我们所共有的经济基础设施的重要组成部分。作为物流业界的领导者,我强烈感受到要负责任得到落实,与客户、合作伙伴、各国政府及国际组织的对话至关重要。马士基致力于发展综合性的全球集装箱航运物流业务,我们将一如既往提供一个具有韧性与活力的物流供应链体系,保证企业、政府、劳动者及消费者能够在开放的贸易系统中实现互信,为繁荣且可持续发展的经济奠定坚实基础。”施索仁说。

中国外贸有化危为机潜力

本报讯(记者 刘国民)在日前举行的“全球变局与中国贸易前景展望”在线研讨会上,上海社会科学院世界经济研究所前所长、研究员张幼文分析认为,外部不利因素对中国外贸构成冲击,但存在着转危为机的潜力。

其中一个不利因素是美国由于技术竞争原因对中国高科技企业采取断供政策,对中国的打压进入不讲规则的阶段。张幼文认为,中国应以自主创新应对供应链冲击,下一阶段需要重视进口替代战略,尤其是在关键设备和高精尖零部件领域加强自主研发,而且要知道这部分需求不可能完全由外商投资来解决。“我们还要以大经济体的优势稳定国内产业体系。中国经济规模大,优势不仅表现在购买力上,还表现在新产业的创新潜力上。比如一些新创行业,也许在其他国家达不到盈利规模,但在中国国内市场较大的情况下,有可能形成规模经济。”张幼文说。

另一不利因素是全球疫情导致中国经济发展的外部拉动力下降。张幼文认为,相应的对策是加速产业革命,“我国新基建领域包括机器人产业在国际上并不落后,新兴产业规划要大力向前推进,在国内能否推动新产业创新是应对外部冲击的关键。”

张幼文预计,“未来5年是有压力的,如果应对正确,我们会形成长期竞争优势。”

国研智库首席经济学家赵晋平则观察到,企业正在收缩战线,放弃一些投资机会,对设备和料件需求下降,“但和健康、生活消费领域有关的产品需求上升,例如居家就餐变多使得对厨具需求上升,居家消费娱乐市场也趋热。这也是这段时间中国出口的强项,在进出口数据中也有所反映。”

赵晋平建议,在稳外贸过程中稳份额是关键,比稳增长更重要,即便增长率一时下降,只要贸易份额上升情况就相对乐观,“外贸企业则应立足长远,想一想疫情结束后该有哪些新产品和新研发计划。”

记者观察

国际商情

约旦放松封锁后自由区进出口增长40%

据《约旦时报》报道,约旦自由区投资者协会(JFZIA)主席穆罕默德·博斯坦吉表示,在政府放松封锁措施后,自由区复苏势头良好。6月,自由区清关入境的车辆同比增长40%,出口增长也接近此数,增长原因是政府去年实施的各类车辆税收减免政策。2019年政府执行第二轮刺激经济计划,约旦降低了电动汽车的税收,取消按重征税,改为按照车辆评估价值征收4%的税费。

(本报编辑部综合整理)

柔性化生产打造外贸竞争新优势

■ 本报记者 张凡

期。这就意味着中国外贸企业的订单开始复苏,小批量订单走俏,便迅速推出“一件起订”等各种柔性生产方案。”不久前,央视《新闻联播》将镜头对准了一家名为汉帛集团的服装企业,介绍其柔性化生产线。正是柔性化生产,为该公司尽可能减少疫情损失立下功劳。

疫情发生以来,跨境电商出口作为外贸新业态表现十分亮眼,直播带货屡屡创出销售额新高。而媒体对汉帛集团的报道,让我们看到,数字化在给外贸企业带来贸易方式创新、销售方式变化的同时,对推动生产方式变革的作同样不可小觑。

当前全球新冠肺炎确诊人数已经突破1200万,各国复工复产道路曲折,生活状态回归正常还难以预

行。全球蔓延的疫情,无意中助推了企业的数字化转型。

于是,在《新闻联播》的镜头里,我们看到汉帛集团的一个车间里,每件衣服都有一张像身份证一样的卡,工人通过识别这张卡来工作,“以往做外贸大订单,每天重复一个动作、几个月才更新一次工序,而现在款式、工序每天都在变……”

除了汉帛集团这样的服装行业企业之外,见诸报端的还有钢铁企业、机械制造企业也在积极推进柔性化生产,为客户量身定制产品。

“传统制造业要追求规模经济,通过规模降低平均成本,获得价格优势,在这一点上,规模较小的中小企业是不占优势的。但在定制化时代,制造业的订单可能都是多批次

小定单,大企业无法发挥规模经济优势,这就让中小企业有了机会。”数字经济智库高级研究员胡麒牧认为,在需求导向或者订单驱动的生产模式下,产品的品质和服务更加重要,大品牌大企业基于长期积淀往往有较强的流程管理、质量管理优势,但中小企业在产品设计、营销上更加灵活,“总之,谁能抓住消费者需求,更好服务消费者,就能在竞争中取胜。”

“疫情期间,消费者对定制化商品需求越发强烈,这或许会让近年兴起的定制化商品生产迎来爆发式增长,进而促进疫情结束之后经济的复苏。”经济学家宋清辉分析,企业要想应用定制化生产减少损失,需要具有敏锐的嗅觉,能

够瞄准并满足市场个性化、定制化需求。实际上,每次定制化生产都是一次大的创新,具有创新能力的企业能够更好地适应消费升级需求。

可以看到,数字新基建引领新智造,打造出中国这个“世界工厂”的新优势。专家表示,近年来,一些劳动密集型企业转移至东南亚、非洲等地区,由于当地产业链不完整,遇到疫情后一些订单无法完成,就还可能回流中国。与此同时,中企依靠数字新基建,可以获取大量市场数据,对生产线进行柔性化改造,从而满足全球客户弹性化、定制化需求,做到“小单快反”,这为中企增加了应对风险的回余地。

中企见证中非合作走深走实

■ 陈劲佟

每年,位于广东佛山的科贝隆企业都会接待来自非洲的数十支商务考察团。受疫情影响,今年的非洲客人并没有如期而至。但是随着中国全面复工复产,企业凭借在非洲市场的口碑依旧迎来了来自坦桑尼亚的客商。

坦桑尼亚商人艾博(Abraham Merishani)从事中非外贸生意20多年,他的业务就是将优质的中国产品卖向非洲市场。此次特地从广州来科贝隆参观就是看中了这家企业的产品在非洲市场的良好口碑。

成立于2005年的科贝隆塑料机械有限公司是中国PVC管材、线槽、型材挤出设备行业内著名企业之一,占地总面积22560.9平方米,客户遍布全球90多个国家和地区。近年来,随着中非贸易往来非常密切,科贝隆公司也更多地聚焦非洲市场。据科贝隆总经理高聪华介绍,目前公司出口到非洲贸易金额约占出口总额的58%,公司的产品远销非洲27个国家。“我们公司的第一个外贸订单就来自非洲贝宁。”高聪华说,非洲市场是潜力非常巨大的市场,公司成立之初就开展了与非洲客商的合作。

公司在与非洲客户建立合作关系的同时,双方也结下了深厚的友谊。高聪华说,自己在2005年就曾去过非洲,那里的气候和民风给他留下深刻印象,“在非洲期间,非洲朋友总是热情款待,我和这些非洲客户兼朋友在一起度过了一段非常珍贵难忘的时光。”

中非人民都注重礼尚往来。2006年,高聪华结婚,来自贝宁的客户还飞到中国参加婚礼,送上来自非洲的祝愿。“我和许多非洲客户至今都保持着频繁的联系。”高聪华说。

127届“云”端广交会不久前落下帷幕。虽然不能像以往一样“面对面”沟通,高聪华和非洲客户的商务合作从未停滞。非洲老客户们依然按时“赴约”,观看公司直播,双方通过“屏对屏”的方式延续长达15年的贸易往来。

高聪华说,广交会作为中非贸易的重要平台,折射出中非经贸往来的频繁和生机。科贝隆公司也借助广交会这一平台在非洲市场走得更深更实。

从公司成立之初便参加广交会,科贝隆如今已经参加了整整30届。“近十届广交会上,前来展台咨询和洽谈的非洲客户络绎不绝,每天都会有上百名非洲客户,每一届线下展会都会收获数十个个订单。”高聪华说。

通过广交会这一平台,公司不仅将更多的优质产品卖向非洲市场,也不断积攒着公司在非洲的口碑。2016年,由尼日利亚博尔诺州州长卡西姆·谢蒂带领的商务团考察了科贝隆工厂,当场就签下了订单。

高聪华介绍说,公司不单向非洲客户提供设备,而且还提供无偿的技术支持。如今公司还有两位员工分别在坦桑尼亚和安哥拉提供技术服务。

目前,公司主营的类别有PVC管、PPR管、PE管材挤出设备、PVC线槽挤出机、线槽自动冲孔机、线管自动在线打包机、智能云控系统、PVC和PE波纹管成型技术、PE和PVC门窗型材生产线以及PVC混料设备。据高聪华介绍,PVC一出二管材挤出生产线、PVC一出四管材挤出生产线和PVC线槽挤出生产线等产品在非洲市场颇受欢迎。相关产品在非洲市场的售后好评如潮。

当下,受新冠肺炎疫情影响,今年上半年公司与非洲的贸易订单有所减少。科贝隆借助非洲广东总商会这一中非贸易投资平台联结非洲本土商协会与中小企业,积极推动“云采购”“云看货”,与更多的非洲企业实现“云”对接,推动双方贸易合作。

与此同时,公司也在积极拓展产业链条,通过自身技术优势进行熔喷布机和口罩机的生产,满足当下防疫物资生产需要。

目前,疫情正在非洲大陆肆虐,“我们打算通过非洲广东总商会这一平台向非洲国家无偿捐赠熔喷布机和口罩机等设备,并通过网络提供无偿的技术支持,为非洲抗击疫情尽一份力量。”高聪华说。

谈及未来,高聪华对非洲市场充满期待,“我们将进一步加强与非洲客户的合作,进一步开拓非洲市场,为非洲提供更多高品质的产品和服务。”

(作者单位系非洲广东总商会)