

——一位青岛外贸人的这半年——

扭转困境的机会一直都有

■ 本报记者 刘国民

最近这大半年，对我国外贸企业来说是很难忘的，也是比较艰难的。王清玮，海关高级认证企业——青岛海洋报关代理有限公司法人代表，回忆起过去半年的经历，仍不失乐观进取，“我们外贸企业都在顽强地坚持和找出路，希望开辟出充满活力的新天地。”

1月底2月初，在我国新冠肺炎疫情较为严重的时间段，很多企业还在休假停工，王清玮所在的外贸企业、报关企业身负为各行业进口防疫物资的重担，早已开始为物资通关忙碌着。

记得当时王清玮告诉《中国贸易报》记者，虽然面对面的沟通交谈已经很难实现，但她并没有放弃和外国客商洽谈中的合作计划，她还在不断地接进拨出电话继续向前推进商谈。王清玮所在公司一直在努力拉近挪威企业联盟和青岛市的招商合作关系。“挪威朋友对我们很有

信心，以后将加强与青岛的合作。今年6月份，挪威朋友将与挪威官员一道来青岛考察。”王清玮说。

很快，国内外疫情发生变化，国内疫情得到很好控制，国外疫情吃紧。2020年3月，青岛市市南区政府给困难中的挪威卑尔根市市长写了一封充满温暖的慰问信。“这是让挪威伙伴很感动的举动。”王清玮毫不掩饰自己也被感动了。

和挪威伙伴的关系就这样不断被拉近。6月初，挪威驻华大使白思娜到访青岛，为青岛和卑尔根友好城市洽谈创造了更好的外部条件。王清玮等筹建的中挪创新中心顺利拿到青岛市市南区政府的全面工作支持批复，在7月初签约并开展工作。紧接着在7月29日，由王清玮担任法定代表人的中挪未来创新科技(青岛)有限公司正式成立。虽然疫情期间公司外国股东不能到青岛办理登记业务，但青岛市市场监管局了解情况

后，派登记人员指导企业填写申请表，完善规范登记材料，对个别材料不全的实行“容缺受理”，企业不到半天时间就领到营业执照。

王清玮告诉记者，中挪未来创新科技(青岛)有限公司由青岛市市南区政府、挪威企业协会合作设立，旨在打造“一中心、三板块”的完整科技创新生态基地。该基地由四部分构成：中挪海洋科技协同创新中心、中挪产业园、中挪海洋科技孵化器、中挪产品交易中心。“中心”是连接政府、挪威大型资源企业、科研机构、高等院校的重要平台，“产业园”的运营将为挪威及本地企业提供丰富的外部资源，普及创新意识和创新理念，帮助企业提升完成产品升级；依托中挪科技产业合作促进协会帮助政府完成科技创新设计成果的孵化与展示、产业转型升级以及挪威海洋科技企业的引入。

谈及中挪未来创新科技(青岛)

有限公司成立之初的“三把火”，王清玮透露，“最近我正引进一款由英国科学家研发、由挪威企业协会转化的创新消毒产品，叫Oxyl-Pro。我计划先进口产品，同时引进企业在中国落地生产。”说干就干，王清玮很快就将产品的详细介绍、已通过的认证和权威人士的称赞信汇编成厚厚一份说明，还分类整理出短视频版产品简介。

从事报关服务这些年，王清玮所在企业服务过的客户既包括一些科研机构，也有DHL这样的国际物流巨头。DHL最近邀请王清玮出席座谈会，并如是点评道：2020年面对突如其来的疫情，她保持冷静乐观的心态，重新寻找市场定位，多渠道发展，疫情之下创造新的利润点。

对王清玮和她的外贸同行来说，2020年确实是艰辛的，但只要肯去拼搏努力，做出成绩、扭转困境的机会一直还有。

切实提高产业链稳定性和竞争力

■ 黄鑫

随着经济全球化的不断深入，全球本已形成比较稳定的产业链，我国也在一些产业链环节具有明显优势。然而，“从现实看，疫情将加速全球产业结构调整。”中国电子信息产业发展研究院世界工业研究所人工智能研究室主任王哲告诉记者，受其国内政治需求驱动，美国等将加大力度行使经济主权，通过关税管制、直接生产等手段，提升国民经济和国家安全领域关键产品的国内供给能力。受经济理性要素驱动，各市场主体将加快推动产业链供应链的重新布局，从以追求效率为核心在全球市场进行生产要素最优配置、转向分散风险、兼顾效率的产业链供应链布局模式。

如何提高我国产业链的稳定性和竞争力？众诚智库研究总监江晶晶认为，一是“补短板”，集中力量攻坚克难，尽量尽早避免关键元器件等产业链关键环节被“卡脖子”；二是“锻长板”，保持并发扬我国在5G、高铁等方面的优势，在国际竞争中做到“人无我有、人有我强”，增加国际谈判筹码。

疫情在对一些行业造成巨大冲击的同时，也加快推进了数字经济、智能制造、生命健康等产业发展。

下半年，要提高产业链稳定性和竞争力，首先要打通断点堵点难点，加强国内外合作，保障产业链供应链正常运转。同时，应通过促进消费畅通供需循环，加快落实促进汽车消费的政策措施，鼓励互联网平台带动外向型企业出口转内销，加快推进5G等新型基础设施建设，积极拓展线上线下新应用，激发消费活力，带动产业链供应链加快运转。

更重要的则是巩固提升产业链优势，增强抗风险能力。加快传统产业转型升级，组织实施产业基础再造工程，加大核心技术攻关力度，培育一批先进制造业集群，增强产业链供应链抗风险能力，推动制造业高质量发展。

“要提高产业链稳定性和竞争力，需要对内对外两手抓、两手硬。”王哲表示，对内要深化“补链”“强链”。以“新基建”为抓手提升产业链供应链协同发展水平，围绕中心城市和城市群开工一批有效拉动投资的产业建设项目，大力支持“两新一重”和公共卫生设施建设；聚焦能源、网络安全、通信、半导体、关键电子及相关技术、医疗、制药等事关国计民生产业领域的“补链”“强链”；在粤港澳大湾区、长三角、京津冀等地域打造一批空间上高度集聚、上下游紧密协同、供应链集约高效的区域性产业链集群，形成既水平分工又垂直整合的分工模式，提升产业链供应链发展韧性。

对外则要扩大高水平开放。“以建设自贸区自贸港为载体拓展开放的高度、广度和深度，尤其要重视以自贸区(港)为依托，进一步深化物流，研发设计、数字经济等服务业的开放，吸引更多全球产业链相关企业落户中国并嵌入区域产业链集群，培育具有国际影响力的先进制造业集群和大宗商品交易配置平台和国际贸易航运枢纽。同时，加强与日韩、东盟、欧盟等国家和地区在产业链供应链方面的精准务实合作。”王哲说。



内蒙古北方重型汽车股份有限公司近日举行NTE360A电动轮矿车下线仪式，这是国内首次批量出口的360吨级大型电动轮矿车，将陆续出口澳大利亚。图为NTE360A电动轮矿车。

新华社记者 贝赫 摄

边疆交通要地 欲留住产业需转变思路

■ 刘国民

近年来“一带一路”建设的深入推进，给地处边疆交通要道的地区带来发展机遇。无论是新疆霍尔果斯还是广西边境城市，大家都有一个共同愿望，就是希望自己不仅是越来越重要的通道，还要有属于本地的产业。这其中，通道建设好办，也看得到很好的发展势头，难的是留住产业、培育产业进而做强产业经济。这就需要转变思路。

一是由从动地扮演进出口通道到主动为本地特色产业发展制定进出口计划。传统上，边疆交通要地很容易出现的路径依赖是：既然本地市场规模有限，进出口货物绝大部分只能路过此地到达国内外其他终端市场，就容易忽略本地主动为产业发展而谋划进出口。这部分进出口在该交通要地流通

货值中所占的比例固然很有限，但却对改变边疆交通要地经济结构单一性很有意义。实际上，边疆交通要地既然有临边优势，还有物流、外贸优势，完全可以把这些优势用到培育本地特色产业上，而且早就应该以本地特色产业为主规划进出口发展计划。

二是为本地消费市场有限这一缺点找到变通办法。边疆交通要地过货量巨大，但当地却因为消费市场规模有限消化不了多少，常常只能眼睁睁地看着大量产品被运到全国各地。打破这种思维定式的一种变通办法是，观察一下同样在边疆省区发展起来的大型知名企业，很显然这类大企业所处的本地消费市场同样很小，能发展到今天的规模和知名度主要依靠的还是全国市场乃至

国际市场，这类大企业的诞生地无非是产品制造中心，然后依靠物流和市场渠道将产品散发出去。这就说明，无论只是通道还是既有通道又有产业，本地市场规模有限的事实会一直存在，所以从一开始发展本地特色产业时，眼睛就不能只盯着本地市场，而是要远远地瞄向国内市场和国际市场。这不是好高骛远，而是要做大做强企业本应如此定位。换句话说，如果本地某一种特色产业产品在本地中尚有市场，在外地和国际市场上很难发展，那么早就该好好想想是否应重点发展这一产业了。

三是多用综合竞争优势的标准来看待本地发展某一产业的竞争力。客观地说，没有一个地区在产业发展中只有优势没有劣势，也

没有一个地区在产业发展中只有劣势没有优势。如果用打分来形容的话，边疆交通要地在交通物流条件方面得分较高，在市场规模方面得分较低，边疆交通要地的综合竞争优势是这种种或高或低的得分加总而来。确立综合竞争优势的思维后，在选择要重点发展的产业时，才能有更细化的分析框架，从而更有可能挑出具有比较优势、值得重点发展的产业。

四是要把阶段性目标和差异化竞争相结合。如果观察一下今年年初疫情较为严重、各种交通受阻的现象后可以发现，边疆交通要地和周边城市、周边省区相比，有发展特定产业的优势。例如，当时边疆交通要地之一的满洲里货物积压，如果当地有产业需求，那分发到同城存在的困难

明显比分发到其他城市、其他省区小一些。在当时这一度成为满洲里本地相关企业的差异化竞争优势。边疆交通要地在发展产业时，可以先设定阶段性目标，比如先在竞争中战胜周边城市和周边省区同类产业。然后再结合这一阶段性目标仔细分析本地产业和周边城市、周边省区怎样实现差异化发展。这样结合、细化之后，才能脚踏实地一步步走向全国市场和国际市场。届时也更可以看清楚，差异化竞争优势并不只是疫情期间才有，其实还有多种表现形式，比如运输距离的远近带来的新鲜度及品质的差异，比如运输距离的长短带来的物流成本变化，综合这些因素之后会发现，有一部分产业在边疆交通要地发展的竞争优势更明显。

连线自贸区

广西自贸试验区加速面向东盟产业发展

■ 林浩

广西发改委副主任莫前鋒近日介绍，中国(广西)自贸试验区成立以来，深入推进投资自由化便利化改革，健全外商投资服务体系，有力促进了面向东盟的产业体系建设。

去年8月，中国公布新设六个自贸试验区总体方案，广西自贸试验区在列，实施范围119.99平方公里，涵盖南宁、钦州、崇左三个片区。莫前鋒接受记者采访时表示，广西自贸试验区重点推动与东盟的区域合作。为完成这一开放布局，广西全面落实外商投资准入前国民待遇加负面清单管理制度，实施公平竞争审查制度，完善企业“走出去”综合服务和风险防控体系，各片区围绕人才、土地、资金、技术、知识产权等产业发展关键要素，出台专项支持政策，加强与东盟国家在临港石化、汽车产业方面的国际合作。

目前，广西自贸试验区南宁、钦州、崇左片区，均已增设“外商投资综合管理应用平台”端口，实现外商投资企业设立及变更审批、备案事项由各片区办理，建成招商引资项目代办服务、政企沟通、优化营商环境投诉举报三大平台。今年1至6月，广西自贸试验区通过外商投资信息报告新设外商投资企业30家，合同外资3.5亿美元。

“广西自贸试验区离东盟很近，不仅要打造吸引国际投资的

‘洼地’，也要建设中国各地企业到东盟投资的‘中转站’。”莫前鋒说。

莫前鋒介绍，广西自贸试验区支持中西部省份在区域内设立面向东盟的开放型园区，由四川和广西两省区合作建设的川桂国际产能合作产业园，现已落户钦州港片区，项目总投资约24亿元人民币，将建设包括供应链园区总部、加工贸易基地和文化交流中心等在内的设施，成为中国西部地区面向东盟市场的产能合作核心载体。

与此同时，广西自贸试验区鼓励企业主动“走出去”，在周边国家开展农业合作。如今，广西在马来西亚创建的境外农渔业合作示范区，已筛选出农作物品种30个，开展远程线上涉外技术培训；位于中越边境的凭祥农业对外开放合作试验区，先后孵化培育农业企业156家，现代农业示范园区61个，成立跨境农业合作平台，推行农产品过境绿色通道；凭祥铁路口岸正式获批为泰国水果经第三国输华口岸。

“接下来，我们将在广西自贸试验区内完善服务境外投资的市场主体，培育一批提供法律、金融、物流、人才培养等专业服务的中介机构，帮助国内企业解决到东盟投资‘做什么、怎么做、找谁’的难题。”莫前鋒说。

国际商情

巴基斯坦免征30万吨进口白糖税收

为缓解国内白糖市场供应紧张局面，减少人民的白糖消费成本，巴内阁经济协调委员会(ECC)上月批准进口30万吨白

糖，联邦税收委员会(FBR)先后下令，免除上述30万吨进口白糖的营业税、所得税、预提税和17%的销售税。

俄汽车市场出现供应缺口

据俄塔斯社消息，俄罗斯汽车经销商联盟主席莫谢耶夫表示，因疫情下世界范围内汽车生产停滞，当前俄汽车市场几乎所有品牌车型都存在一定短缺，包括国产拉达汽车，这一情况可能

持续到秋末，个别品牌持续到冬季。莫谢耶夫指出，当前供应缺口最大的有奔驰、宝马、奥迪、路虎、凯迪拉克、雪佛兰、大众、现代等品牌的SUV。

(本报编辑部综合整理)

稳外贸 中企着力打通“双循环”

■ 李晓喻

湖北丽尔家日用品股份有限公司董事长黎尧文最近正想方设法针对中国消费者需求开发新产品，还计划多找几个“网红”带货。

“我们公司原本出口占70%，内销只有30%。但现在欧美经济不景气，订单减少，所以开始着重发展内销，通过国内市场弥补出口损失。”黎尧文对记者说。

持续至今的疫情给全球经济与贸易都造成显著影响。中国外贸企业发现，和去年相比，如今做生意越发不容易：不仅新订单难争取，在手订单交付也因疫情出现延期甚至取消。再加上部分国家实施外汇管制措施，海外客户推迟、压缩甚至取消订单，部分客户无法支付货款、货物滞留仓库

等种种问题，都给企业的资金流带来压力。

最近，中国已明确提出要打通国内国际两个市场、两种资源，逐步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。在此情况下，不少外贸企业开始将目光转向国内，把重心调整到国内市场。

科力通公司从2011年起就组建了内销团队。公司负责人对记者说，从2019年起，该公司内销业务就随短视频、直播带货等风潮出现高速增长，今年1至5月同比增幅更是超过50%。“开发本土市场是降低风险的好机会，特别是当前形势下对企业有很好的解压作用。”

“如果没有内销市场，今年我

们很难生存下来”，主营厨房塑料用品的双马塑业有限公司总经理陈翠虹说，疫情导致公司大批海外订单被取消，而内销市场却因为大量消费者“宅”在家里研究美食，不少人网购蔬菜处理器、切丝器等厨具而异常火爆。公司因此果断将营销重点放在拓展内销市场上，目前内销市场单月销售额已经超过1000万元人民币。

中国商务部研究院国际市场研究所副所长白明日前接受记者采访时表示，在海外需求低迷不振，人流、物流受疫情影响还未完全恢复情况下，中国超大规模的市场为外贸企业提供了辗转腾挪，“留得青山在”的空间；而大量优质商品出口转内销，也

有助于丰富国内市场供给，给消费者更多选择，进一步激发国内市场活力和有效需求。

不过，靠打通“双循环”为外贸企业纾困并非易事。中国机电商会行业发展部总监高士旺称，如果企业能做到出口和内销“两条腿走路”，确实可以对冲一部分疫情影响。“但有些企业此前一直只做外贸不做内贸，没有相关经验和基础，短期内要转型比较困难。”

除了缺少必要的渠道和经营、售后实力，国内外市场质量标准认证不同等问题也给外贸企业开拓国内市场带来挑战。

值得注意的是，一系列旨在帮企业应对这些难题的措施已陆续推出。例如，上海提出鼓励

电商平台提供零佣金、流量扶持、保证金减免等优惠政策，积极举办线下特卖展销活动等；阿里、京东、苏宁等各大电商平台也纷纷设立外销产品专区、专场，为企业开辟专属销售渠道。

更多支持政策即将出台。中国商务部消费促进司副司长李党会透露，今后将举办全国性消费活动，拓展适销对路的出口产品内销渠道，帮助外贸企业进一步对接国内大型商贸流通企业、电商平台企业，促进供需对接。

海关总署也表示，将进一步放宽内销征税时限，将每月申报调整为最长可按季度申报。浙江已大大减少加工贸易企业办理内销手续的次数，降低企业办理内销业务的成本。