

外贸订单复苏期待提升国际物流配套能力

订舱难、疯涨价背后：海运话语权亟待跟上

■ 本报记者 刘国民

我国外贸逐渐复苏过程中，不断有外贸企业反映海运订舱难、疯涨价。《中国贸易报》记者多方采访后发现，北方的外贸企业和江浙外贸企业、传统外贸企业和跨境电商企业都遇到同样的难题。在探究背后原因时，除了中国外贸订单恢复性增长带来的海运需求激增等原因外，国际海运头部企业的既得优势和我国海运国际话语权不足也被多位受访者提及。

来自童车之乡的河北省平乡县聚宝车业有限公司销售部经理张万兴告诉记者，公司的客户多是通过海运出口货物，海运订舱困难的问题还是存在。浙江省安吉县科元家具黄女士提到，目前物流通道还是不太畅通，公司出口货物主要通过海运途径，遇到订不到仓的困难。从事跨境电商业务的浙江盈世控股有限公司工作人员告诉记者，海运订舱难是目前跨境电商卖家都会遇到的障碍，对该公司也有所影响。

来自航运企业的于先生告诉记者，“目前美线最火爆，从中国到美国运输一个标箱的运费从过去的1000多美元涨到4000至5000美元。美线涨价带动欧线涨价，新西兰、东南亚航线也连带涨价但涨幅小于美线，日韩航线价格稳定一些，涨得不多。现在是船期安排不上，以往今天订舱下周发货，现在则至少要等两三周。而且不仅船舱紧张，集装箱数量也吃紧，不少集装箱运到海外后还没收回来，导致二手集装箱单价飙升到5000元。”

补偿性增量等多种因素叠加

中国国际海运网 CEO 康树春告诉记者，疫情发生之初，船公司处

在危险边缘，世界上很多中型船公司倒闭，另一些幸存船公司的世界排名因此上升，一些公司合并航线，降低运力，国际航运供给侧变小变窄。“一季度贸易严重萎缩，但二三季度中国等国家的外贸订单火爆，给国际贸易运输带来补偿性增量，短期之内出现了运输难问题。一季度、二季度船公司业务较少，三季度、四季度则行情大好。”康树春认为，“涨价是船公司不负责任行为，增加了贸易成本，人为制造障碍。”

上海国际航运研究中心国际航运专家张永锋分析说，“订舱难和海运涨价是多种因素叠加的结果：正逢传统外贸旺季，防疫物资大量出口，国外居家购物需求升高，之前停航后的回补等。但今年的旺季已经够长了，11月份海运价格可能回调。”

汉欧国际物流有限公司是国务院复工复产推进工作机制国际物流工作专班列出的第一批国际物流运输重点联系企业之一，主营到德国、匈牙利、哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯、波兰、捷克、奥地利、斯洛伐克等国家的中欧班列。该公司工作人员告诉记者，“中国年初因疫情而贸易萎缩，对货船的需求下降，航运企业于是通过减仓来减少损失，这是一种市场行为。随着我国外贸逐渐恢复，海运订舱量快速增长。但欧洲等地的疫情依然严重，国际货运的总体需求其实是下降的。”

供职于航运企业的于先生还补充说，“中国有供货能力，国外正在赶紧从中国订货囤积商品，积极应对国际供应链风险，比如由于去不了健身房，美国很多家庭购买从中国进口的健身器材。”

外贸企业可用多种方法缓解

在康树春看来，海运之外的其他替代运力暂时改变不了大局面，比如中欧班列是中国国际货运中的一大特色，也只是缓解了中国到中亚、欧洲的部分国际货运压力。“因为班列运输量在全球货运总量中占比很小。举例来说，一趟班列可运送3000至4000吨货物，大型轮船载货量则可达30万吨，超过100趟班列的运量。”康树春说，“目前班列运输远远没有海运规则丰富完善。而且铁路单据没有物权保证，还存在清关、换轨等需解决的课题。所以班列可视作为长远性项目，只是短期内解决不了海运订舱难的问题。”

“目前海运价格较高。对货主来说，货物类别是不同的，比如服装季节性很强，需要较强的时效性，但有些季节性、时效性要求不高的商品可以错峰出运，寻找更好的货窗口期。因为海运价格周期性波动很明显，过去来看并非一直在高位，所以错峰出运是可行的。”张永锋建议，外贸企业还可以选择不同班轮公司，因为不同企业海运路线不同，有的走低成本路线，有的走高附加值之路，对海运的需求侧重点不同，应选择更适合自己的班轮公司和运输方式。

“据我了解，一些大型企业和船公司之间签有长期价格协议，这样一来目前的海运涨价对它们影响较小。对于货量本就很大的大型企业来说，通过积极和船公司谈判，有可能拿到更好的海运报价。”张永锋说，货量较小的外贸企业则可以考虑多和几家同行合作集中货物，拼装在一起再去和航运机构议价，或者很多家中小企业一起通过大型的货运代理公司完成集中货物的过程，进而提高议价能力。

张永锋也坦言，海运体量太大，成本也较低，中欧班列运量和海运体量相比差得很远，暂时无法扭转目前的海运难题。不过他对目前一些企业推出的海运快船业务比较看好，认为这是可行的缓解办法。“其实在集装箱业，班轮业确实出现了不同的业务定位，大型航运公司本已在重要航线上获得竞争优势，发展快船业务的动力有限。而中小型航运公司更有动力发展快船业务，目前来看海运市场也欢迎这样的创新尝试。”张永峰说。

今年很多零部件、机械设备和防疫物资通过中欧班列出口国外。但汉欧国际物流有限公司工作人员实言相告，海运依然是国际货运最主要的运输方式，中欧班列在整个物流业中所占的比重很低，海运价

格再涨也不会涨得比中欧班列价格还高。但她感到乐观的是，今年中欧班列发运量增长，一些企业着急出口的货物从海运改走中欧班列。“同时，空运减少后一些本来走空运的货物也愿意改走中欧班列，因为中欧班列比空运便宜，本就承受得起空运价格的企业自然也承受得起班列运价，再加上班列大约15至20天可以到目的地，比海运时间明显短一些。”她说。

中国航运应争取国际定价权

“国际上船公司之间很团结，集体涨价。”康树春的寥寥数语引发航运企业人士于先生的共鸣。

“现在海运集装箱、班轮领域是垄断状态，一些大企业形成联盟。他们相互之间可能商议价格，要降价一起降价，要涨价一起涨价，避免出现低价恶性竞争的局面。”于先生告诉记者，在国际海运定价权方面，中企话语权不大，国外大企业掌握着规则，“有一个例子很能说明问题。中远海运定的运价需在美国联邦海事委员会备案，它一个月后才会告诉中远海运其定价是否通过审核。可是在这一个月中，原先的海运价格走势早已发生波动，即便通过审核也已滞后于市场行情。”



近年来，山东省枣庄市大力实施智能制造优先发展战略，以智能制造为主攻方向，力促产业技术变革和优化升级，推动装备制造业向智能化、信息化、数字化迈进，不断放大新旧动能转换成效。图为枣庄市滕州威达重工的厂房内，技术人员在调试机床设备。

新华社记者 李贺 摄

青海特色农产品远销海外

■ 仁青措

“秋桐故叶下，寒露新雁飞。”随着深秋的到来，青海高原的天色愈发通透明净，崇山峻岭也披上了浓墨重彩的霓裳，在赤橙黄绿各色枝叶掩映下，一粒粒饱满的沙棘在枝头摇曳生姿。又是一个丰收年。

一手握剪一手提叶，“咔嚓”一下一串紧密的沙棘应声掉落，稍加修剪后就可以投入背篓。这样的沙棘，马守忠一天能收货150斤。自2014年起，每年秋天马守忠都利用农闲在这个沙棘种植基地打工。“这两年的雨水足，果子大一点，我也越来越熟练，跟前几年相比，每天收入多了不少。”

几辆货车忙碌地往返于这个沙棘种植基地和位于西宁市城北生物园区的青海伊纳维康生物科技有限公司，将最新鲜的沙棘果直

接送进加工车间，经过脱果、打浆、粉碎、超临界萃取等几道工序后，小小的沙棘果就被加工成了沙棘原汁、沙棘粉、沙棘花青素、沙棘籽油等深加工产品。

近年来，这些特色产品不仅国内市场销售份额逐渐扩大，也乘着政策东风远销海外，今年在新冠肺炎疫情冲击下仍保持了出口增长态势。据海关统计，今年前三季度，青海沙棘粉、沙棘原花青素、沙棘籽油等沙棘产品出口货值1646.9万元，同比增长215%。

据了解，今年以来，为大力促进稳外贸稳外资，西宁海关坚持推行“一行一策”“一企一策”，着力为企业精简流程、压缩时间、降低成本，优化口岸营商环境，激发市场活力。“企业办理出口检验检疫申

请时，只需按照规定方式提供电子化信息，无需再提交纸质、电子单证。对抽检未抽中的货物，经审单合格后直接予以放行，实现产品‘便捷申报’‘即报即放即领证’。”西宁海关所属西海海关关员兰增辉介绍。

青海伊纳维康生物科技有限公司总经理董树林说：“目前，我公司产品出口所需要的产品预审、证书申报、证书打印等海关手续均可网上办理，不需要前往海关业务大厅。今年我们共申请了FORM A、FORM E和中瑞原产地证共30多份，全部实现当日申请当日办结，非常便利，这些政策有力保障了产品在国外享受关税减免政策及顺利通关。”据悉，在各类政策支持下，该公司前三季度出口同比增长235.8%。

海南自贸港推动大力度 高层次制度创新

■ 本报记者 王曼

海南省委办公厅、省政府办公厅近日出台了《海南自由贸易港制度集成创新行动方案(2020—2022年)》(简称《行动方案》)。方案聚焦海南自由贸易港建设中最突出、最紧迫、最难啃的问题，制定了18项制度集成创新行动任务，着力解决市场主体和人民群众最关心的难点、堵点、痛点、淤点。

海南省委深改办(自贸工委办)有关负责人表示，制度集成创新是推动海南自由贸易港建设的重要方法和发展动力，制度集成创新不仅仅是对单个部门、单个领域、单项制度的修修补补、零敲碎打，而是多方面多领域多层次政策制度和体制机制的“脱胎换骨、集成再造”，是跨部门、跨领域、跨行业的系统性、集成性、穿透式的改革创新。

本次《行动方案》围绕贸易自由便利、投资自由便利、跨境资金流动自由便利、人员进出自由便利、运输来往自由便利和数据安全有序流动，推动全方位、大力度、高层次的制度集成创新。目标是初步建立高效完备的法律法规体系、有国际竞争力的财税体系、高效运转的物流物流资金流信息流体系、安全严密的风险防控体系，营商环境和社会治理水平接近国内一流水平，市场主体大幅增长，产业竞争力显著提升，经济发展质量和效益显著改善，更好吸引全世界投资

者和优秀人才来海南投资兴业。

贸易投资自由化、便利化是海南自贸港建设的重要内容。《行动方案》提出，在贸易自由便利的制度集成创新方面，推动跨境货物贸易、服务贸易和新型国际贸易结算便利化，促进跨境贸易各要素的自由便捷流动，逐步推进区域性新型国际贸易中心建设。在货物贸易领域实施“零关税”，有效配置国际国内两种资源；在服务贸易领域“既准入又准营”，破除服务贸易壁垒。

在投资自由便利的制度集成创新方面，大幅放宽市场准入，强化产权保护，保障公平竞争，打造公开、透明、可预期的投资环境，通过编制外商投资准入负面清单和放宽市场准入特别清单，试点合格假定监管模式、推行以公告承诺和优化程序为主的注销便利等改革举措，进一步激发市场主体活力。

谈及如何落实《行动方案》，有关负责人表示，首先是加强海南省内各部门和各市县之间的统筹协调，制度集成创新的关键在于系统的集成，这就要求各市县各部门各单位之间要打破部门职责的界限，打通层级和部门的壁垒，高效率协同推进；其次是要加强海南和中央有关部门的沟通，寻求中央有关部门的支持；最后是强化绩效考核、创新激励、督促落实和容错纠错机制，高质量高标准地完成行动方案。

中国—中东欧经贸云洽谈会暨成都专场云洽谈会成功举办

■ 本报记者 张凡

近年来，地处西南内陆的中心城市成都正在成为我国对外开放进程中一颗冉冉上升的新星，这折射出中国沿海内陆协作互动的全方位开放新格局正在加快形成。尤其是在对中东欧合作过程中，成都的戏份越来越重要。10月28日成功举办中国—中东欧经贸云洽谈会暨成都专场云洽谈会，展示了后疫情时代蓉欧经贸合作的活力，也为蓉欧进一步深入合作注入了新动力。

中国贸促会副会长陈建安、北马其顿商会主席达内拉·艾尔索夫斯卡致辞。阿尔巴尼亚投资发展

署高级专家希思尼·卡法奇做国家经贸环境推介，波兰驻成都总领事卡莫·戈特做国家经贸环境推介，成都市贸促会会长陈赋推介成都市经贸环境。

在主题论坛上，来自联合国国际贸易中心、中国与中东欧政府部门、商协会和企业的代表齐聚一堂，用线上线下相结合的形式，围绕后疫情时代如何加强中欧合作等话题，分享了真知灼见。与会嘉宾表示，中国与中东欧国家各具优势，互补性强，合作前景广阔。共建“一带一路”，尤其是“17+1合作”正为中

国与中东欧国家合作打开新空间。

中国—中东欧国家联合商会成都联络办公室在洽谈会期间授牌，为中国尤其是成都与中东欧国家之间开展贸易投资活动夯实平台、升级服务、创造便利、促进合作，为推动中国—中东欧国家经贸合作向更高水平发展作出积极贡献。

在推介当地营商环境环节，嘉宾都希望中国、中东欧国家的企业乘着“17+1合作”东风，充分挖掘“一带一路”大市场的潜力。

值得注意的是，本次洽谈会还对《企业对外投资国别(地区)营商

环境指南》系列丛书进行介绍。该丛书由中国贸促会主编，为中国企业赴中东欧有关国家投资提供了指引，旨在推动我对中东欧投资合作高质量发展。

与此同时，2020中欧国际贸易数字展览会(在线参展)也于当天拉开帷幕。在10月28日至11月6日的这段时间内，来自智能制造、绿色能源、数字文创、医疗器械、物流等领域的约60家企业在贸促云展平台亮相。在展览期间，特别设立了成都馆，精选成都相关领域的企业参展。展览期间，主办方还按行业

设立了5至6个视频会议室，中欧企业可通过在线视频语音通话的形式实现沟通。双方企业还将在11月9日至10日这两天时间内进行在线闭门商业洽谈会，有力促进双方务实合作交流。

本次洽谈会由中国贸促会和成都市人民政府主办，中国国际商会、中国贸促会(中国国际商会)培训中心和成都市贸促会承办，旨在进一步拓展中国尤其是成都与中东欧经贸合作新渠道，助力成都抢抓成渝地区双城经济圈建设机遇，实现成都对欧贸易和投资促进工作再上新台阶。

“国际版淘宝”搭建假发跨境直播平台

■ 夏先清

近日，有“国际版淘宝”之称的阿里巴巴旗下跨境电商平台全球速卖通联合河南省许昌市，成立全球首个跨境电商直播基地。这是速卖通“在全国建设10个跨境直播基地”计划的首个落地成果，也是中国假发产业带推出的第一个跨境直播基地。

该直播基地占地面积约3600平方米，分为选品中心、直播中心、品牌中心和培训中心4个区域，可容纳100余个商家、20余位主播，同时开设20个直播间。成立后，基地每月将开展至少100场直播。

“假发是一种很强调展示环节的商品，直播能让商家更好地展示商品，与消费者即时互动，建立相互之间的信任，为商家带来更好的转化和品牌认知。”阿里巴巴全球速卖通假发行业负责人倪倩倩表示，假发是速卖通上的明星商品，平均每2秒就有一顶假发被买走。新冠肺炎疫情期间，线下门店关停，大量国外消费者涌入速卖通抢购假发。今年4月以来，速卖通欧美主要市场的假发成交额增长了100%。

假发在全球有5亿消费者，海关数据显示，中国发制品年出口总额占全球80%，许昌位居中国发制品行业五大主产区之首。近年来，随着海外订单需求激增，越来越多的假发出口商从线下转到了线上。许昌假发联合速卖通采用跨境零售电商的新模式“出海”，交易量连续两年保持400%以上的高速增长。截至目前，许昌假发跨境电商销售额已突破10亿美元，占许昌假发出口总额超过一半。

“此次许昌携手速卖通成立全球首个跨境直播基地，是许昌拥揽跨境电商新赛道的又一举措，基地将以‘跨境电商+直播’的数字经济模式，为许昌历史悠久的假发产业注入全新活力。”许昌市副市长赵淑红说。

目前在速卖通上，已有超过20%的假发商家在直播“带货”，平台上每10场直播中，就有一场是假发直播。但多数商家仍面临电商和直播经验不足、缺乏专业人才等困境，不少商家只是让销售人员进入直播间讲解货品，对社交互动等玩法了解不深。“通过跨境直播基地，速卖通将为商家带来优质的主播资源，反哺商家培养自己的直播人才。”阿里巴巴全球速卖通社媒内容及开放生态总监王鹏告诉记者，未来速卖通要将直播基地建设成为本地商家和外部资源交流互通的场所，综合提升商家自主直播能力。

国际商情

哈萨克斯坦积极拓展对华出口渠道

据国际文传电讯社消息，哈萨克斯坦贸易和一体化部部长苏尔丹诺夫近日出席新闻吹风会时表示，该国正在为哈商品对华出口寻找销售渠道和中方买家，并筹备举行中哈企业线上见面会活动。哈“出口加速计划”参与企业将亮相第三届中国国际进口博览会。苏尔丹诺夫介绍，为落实“出口加速计划”，哈贸易和一体化部将中国选定为2020年出口目标市场。哈贸易和一体化部已从500家有意对华出口的企业中遴选出35家食品企业参与“出口加速计划”。

越南国内企业出口份额逐步上升

据越南《投资报》报道，越工贸部在评价2016—2020阶段FDI企业和国内企业出口份额时表示，鼓励外资企业面向出口的政策为越南进入更多国际市场、提高出口能力创造了有利条件，特别是工业领域。工贸部认为，今后须更加注重FDI企业与国内企业之间的联系，使国内企业更广泛、更深入地参与FDI企业创造的价值链。(本报编辑部综合整理)