

疫情之下的新贸节：

跨境电商或迎新机遇

■ 本报记者 刘禹松

权威统计数据显示,截至北京时间3月24日12时,除中国外,全球192个国家和地区累计确诊294736例新冠肺炎患者,累计死亡13012例。为此,连日来多个国家采取更为严厉的防控措施,人员航班甚至货物的出入境均受到限制。受此影响,大多数境内外展会宣布延期或取消。为了获得更多订单,国内部分外贸企业开始将目光从线下更多地转移到线上。

南通盛亨化工科技有限公司是一家以包装机械为主要产品的外贸型企业。三年前,这家公司开始通过阿里巴巴国际站布局线上业务,以缓解线下参展带来的成本压力。2019年,随着业务量逐渐增多,新市场的大门也随之打开。“以前,我们的产品主要销往非洲和东南亚。后来,随着线上业务拓展,欧美订单接踵而来。”该公司总经理沈飞告诉《中国贸易报》记者,通过线上渠道,公司产品如今已经遍布英国、意大利、美国、墨西哥等国家。

2020年3月,阿里巴巴国际站每年都会举办的线上新贸节如期举行。此时,新冠肺炎疫情在全球蔓延的趋势还在继续。为了在今年的新贸节上有所收获,沈飞带领团队从春节前就开始准备。开展内部宣讲,确定经营目标,联系过往客户,制定优惠政策……一项项工作有序开展。正是有了此前的基础,活动开始后不久,沈飞就接到了一位埃塞俄比亚老客户的订单。这让他喜出望外:“对我而言,就像是收到了一份礼物一样。”盛亨公司也由此成了为今年新贸节活动的首单卖家。

与沈飞相比,邓宝石接触线上外贸的时间似乎更早一点。作为重庆健力玻璃制品销售有限公司的负责人,他已经与阿里巴巴国际站打了七八年的交道。可是,说起对线上业务的重视,他表示却是从去年年初才开始。

“过去,我们主要通过线下的展会来获得客户。后来发现,好的企业在行业内深耕多年,客户和品类数量上往往更具优势。企业想要更好发展就必须找准自己的立足点。普遍而言,日用玻璃企业对电商领域看重的不多。为此,我们决定在这方面进行投入,争取弯道超车。”邓宝石说。

2019年年初,邓宝石组建了专门团队负责线上业务。同年9月,阿里巴巴国际站举办采购节。邓宝石第一次参加便一举拿下一笔15万美金的订单。在这次活动中,他不但报名了“大会场”,也报名了“实力代工厂”以及“餐具、家居等行业会场”。在这一年,健力公司的线上业务量增长了三倍。“取得这样的成绩有点出乎意料。原本只是想让业务量实现翻倍,没想到效果这么好。”邓宝石说。

今年,邓宝石投入上百万元,成为阿里巴巴国际站在重庆区域的顶级商家。“我希望借此能把数字化运营做得再深入一些。”恰在此时,一场新冠肺炎疫情,给企业经营带来极大阻力,也给邓宝石带来了烦恼:“当前,对我们最大的影响来自于市场的预期。我们的客户主要来自欧美国家。疫情在全球蔓延,这些国家的消费受到抑制。传统展会纷纷延期或者取消,线下获客渠道受到极大影响。这些因素都使得今年的订单有可能会减少。”

对于当前外贸企业面临的困难,阿里巴巴国际站总经理张阔在接受《中国贸易报》记者采访时表示:“在跨境贸易领域,从市场整体情况看,中小企业一直面临物流环节多、费用高、效率差的问题,退税环节流程复杂,速度很慢。”据他介绍,劳动密集型行业受疫情影响,工人无法返工和流失的现象较为严重,原材料缺口越来越大,价格的不正常巨幅上涨也越来越严重;随着疫情全

球流行,国际环境越发不稳定,干线运输和尾程派送受到限制。

“3月对于跨境贸易十分关键,每年这个时候都有大量订单集中建立。今年,受到新冠肺炎疫情的影响,工人复工、企业复产都晚于常年。这极大地影响了已完成订单的交期,也使得未来形成的订单交期难以保证。卖家运营和买家满意度都因此受到影响。受到入境限制、航班减少等因素影响,中小企业国际物流成本急剧增加。加之账期和原材料价格上涨等因素作用,一些企业资金周转越发紧张。这些因素使得外贸企业今年的经营充满挑战。”张阔说。

为此,今年新贸节上,阿里巴巴国际站一面通过新买家手续费减免、运费优惠、服务提升等方式,努力为买家客户创造良好购物体验;另一面通过降本提效、商机拓展和履约保障等,主动助力卖家客户渡过难关。

“我们为满足一定条件的订单免除了基础服务费和交易手续费;对信用保障服务选择一达通代理出口的订单,将基础服务费每单的最低收费标准由200元下调至99元,服务费同时命中多个权益的,可叠加优惠使用;在大促期间,卖家使用阿里巴巴国际站智能报关平台报关服务的,可享受高额积分并能兑换相关服务。同时,我们还为中小企业卖家提供了相对快捷的低价运力方案。此外还通过50个购物主题场景推荐,34个大行业会场以及七大横向会场,为买家实现精准导购,助力卖家高效转化。平台正在逐步搭建买家侧的精准运营,通过行业化、国家化、人群化场域运营实现精准流量的引入和卖家侧的承接。”张阔说。

“买家运维的数字化措施帮助客户提高了询盘质量,实现了买家与卖家之间的精准对接,提高了买卖双方沟通的效率和成单率。在降低交易和物流成

本的同时,提高了物流的确定性和稳定性。”据张阔介绍,阿里巴巴未来还将举办线上展会,引入第三方软件,提供专业营销运营工具和售后服务,为外贸企业解决困境提供进一步方案。

对于阿里巴巴国际站为企业提供的服务,沈飞表示认可。“疫情期间,阿里巴巴国际站调整了平台政策,使得企业不用担心被迫延期交货受到处罚。在线上,买卖双方采取不见面交易的方式,信用值就显得格外重要。这项政策的调整,让卖方的利益得到了保障。同时,平台还通过设立各种交易场景,帮助专业买家有针对性地关注企业。如此形成的线上流量更为集中,转化率也更高。平台提供的一些外贸工具,也让卖家决策有的放矢,工作也更便捷。”据他介绍,今年的新贸节上,盛亨公司仅用两周时间就完成了全月的销售计划。

为了应对新冠肺炎疫情对企业的冲击,邓宝石一面谨慎地加大新产品研发力度,另一面也将工作重心转移到线上。“鉴于传统展会的当前情况,我们在今年会继续扩大线上运营团队的规模,并新增两个平台,努力提升线上客户流量。”

如今,线上渠道正在越来越多地受到传统外贸企业的关注。疫情之下,受到各国严厉的防控措施影响,这一趋势有增无减。根据阿里巴巴国际站提供的数据,截至3月17日,新贸节成交总额(GMV)同比增长了79%,其中服装、美容、家居、建材等行业成交总额同比增长超过一倍。支付买家数量同比增长了42%,参加活动的商品规模同比增长了两倍。

在这个过程中,作为卖家的沈飞和邓宝石也有着自已的小心愿:如果平台政策多些稳定、少些变化,那就更加完美了。

疫情之下,金融科技优势凸显,消费和服务向线上迁移加速。近日,银保监会发布《关于进一步做好疫情防控金融服务的通知》,明确要求各大金融机构提高“线上化金融服务效率”,利用科技手段,优化丰富“非接触式服务”渠道。

AI+AD或解决中小微企业融资难

这段时间,有的企业呈现爆发式增长,有的企业却是雪上加霜,危机重重。清华大学金融科技研究院副院长薛正华日前在战疫情讲座上指出,“国家政策给予中小微企业诸多支持,信贷规模的指导窗口放宽了,不良贷款的容忍度也放宽了,给了银行相当的操作空间。此外,央行近期采取了一系列措施释放流动性,包括中期借贷便利操作、贷款基准利率下调基点、专项再贷款。由于疫情影响,很多业务的线上化、智能化、自动化提速,比如,银行线下营业受阻,倒逼了线上业务的增长。”

“金融科技企业有了更多机会。”联动优势数字科技有限公司总裁吴锋海称,之前,有银行较注重本地的、面对面业务,疫情之下,线上化业务成了热门。金融科技企业能在远程情况下,帮助金融机构优化服务。比如,构建消费风控的模型,以及在发放中小微企业贷款中预判客户的经营状况与整体表现等。

阿里的借呗与花呗、腾讯的微粒贷、百度的有钱花……金融科技的发展如火如荼。薛正华指出,“基本上,中国互联网公司没有不做金融的。互联网金融公司抓住机会和存在的市场空白,通过对个人端风控把控,发放贷款,其对应的人群的用户画像细致精准,基本每个人身上都有成千上万张标签,以具化风险。此外,目前,大量的互联网银行给予征信白户贷款服务,其放款额度前几年已经达数十亿元,存在的不良贷款情况仅有2%。同时,个人必须持有银行征信报告才可以获得银行的贷款服务,而且比较复杂。”

“互联网金融公司对于企业端的融资放贷刚刚开始,由于小微企业的财务数据不规范,基于此做风控风险较大,也出现中小微企业融资难、融资贵的情况。”薛正华认为,通过AI(人工智能)+AD(另类数据)将风险具体化,或许是解决方法之一。其中,另类数据是指非企业财务数据,比如税务数据、招投标数据、卫星数据、水电费数据等,对于小微企业的风险把控,维度越丰富数据越准确。但由于存在数据壁垒、隐私保护等问题,企业端融资规模的扩大仍需很长一段时间。

“我们不缺数据,但缺少真实、有价值的数据”

“美股熔断、疫情爆发叠加原油价格战,长期来看,未来中美之间是一个持续竞争的关系,因而,未来的风险事件会越来越多。”通联数据首席智能投资科学家罗戈表示,现在的金融生态与之前的生态有着根本的不同。此前,投资者只要专注某个行业、公司、领域,就可以获得一个很好的投资收益。但在剧烈震荡的金融环境下,把握宏观风险非常关键,所以要精准刻画市场上主要的风险因子。比如,美国国债利率、美股估值、石油价格等,就如同高度紧密联合的跷跷板,当压下一个,其他相关的板子也会随之波动,对投资组合有复杂的影响,因而,一套统一的、全面的、精准的刻画风险事件的数据标准非常必要。

“当然,我们不缺数据,但缺少真实、有价值的数据。”吴锋海指出,不得不提,区块链是值得信任的机器,它是很多领域行业之间的基础设施,且它的信息透明、可追溯的特性能够对业务运转带来很大的帮助。比如,在疫情时期,可用于小区防疫,其他场所的二维码及出入证,区块链分层可对个人隐私进行保护。此外,疫情期间广受关注的慈善平台,也可以通过区块链技术解决信任问题。

这次“战疫”不仅是对医疗机构、防疫体制等公共卫生体系的考验,也是对区块链、大数据、人工智能等金融科技的挑战,未来,也将启发金融科技行业不断寻找各种创新的可能。

菲律宾放宽对外资限制 营商环境获改善

■ 本报记者 陈璐

2019年,在世界银行的《营商环境报告》中,菲律宾从之前的第113位下降到第124位,表现比较差的领域为创业和保护投资者等指标。但2020年的最新数据显示,菲律宾通过对本国投资规定的进一步的改革和其他相关政策的修改,营商环境排名上升到第95名。

日前,兰迪律师事务所律师胡瑞瑞在接受《中国贸易报》记者采访时表示,在东南亚国家,菲律宾的整体投资环境相对优越,除高技能、良好教育的劳动力外,还是除新加坡以外的东南亚地区英语普及度最高的国家。近年来,菲律宾GDP增速更是表现亮眼,基本上能够实现6%~7%的增幅。此外,菲律宾的战略位置使其成为投资者进入东南亚、南亚的潜在门户,许多跨国公司都将总部或者代表处设在菲律宾。

“此次排名的提升与菲律宾制定放宽投资范围、加大外商投资持股比例、给予项目税收优惠以及政府补贴等法律法规息息相关。比如其《公司法》的修改,允许成立一人公司,取消了最低注册资本限制和董事最少5人的限制;将公司存续期从以前的50年修改为永久存续,这无疑都有助于进一步吸引外资。”胡瑞瑞举例称,《公司法》修订降低了外商投资的准入门槛,也为企业在菲律宾开办公司提供便利。胡瑞瑞举例称,比如根据旧《公司法》,外商注册菲律宾国内股份有限公司的注册资本至少是20万美元,且必须在申报资料中指明所选的具体银行和办事处/分行,该银行是初始认购款在注册前的存放地。此外,为便于公司在注册过程完成后的早期运营,合规的惯例是要求预先选择首选的银行账户类型和预先指定将运营银行账户的银行签字人。目前,新《公司法》已经删除了最低股本限制,故该项操作指引亦有具体的操作细则变动,都需要详询专业的代办人员。若有非居民外国人/外国公司参与公司风险投资,建议保留通过普通银行渠道将其股权对应的资金汇入并贷记到财务主管的信托账户,这有助于外国投资者根据自身的判断和选择,将来在菲律宾中央银行(BSP)登记外国投资。

根据新法,公司名称不能出现重名或与现有法律法规相抵触,且要包含后缀“Inc”或“Corporation”。实践中,企业还需提供额外两个备选公司名称。胡瑞瑞提醒企业注意,“新法虽删除了之前对董事和发起人必须‘大部分’是菲律宾居民的要求,及不再规定最低限度的董事人数。但目前的最低人数最好为两名董事,否则将被视为‘一人公司’。”

“一直以来菲律宾都不是一个企业容易落地和开展业务的地方,注册资本额度将绝大多数的中小企业拒之门外,除《公司法》之外,限制还很多。”胡瑞瑞建议,已经落地菲律宾的企业需要及时做好法务、财务等方面的合规,尤其要对资金回流有所筹划,必要时想好退出路径,毕竟菲律宾的公司清算比起注册更困难。另外,打算投资菲律宾的企业也要做好投资分析和必要的商务、法务方面的尽职调查,做到精准、合规、安全投资。

此外,受疫情影响,菲律宾总统杜特尔特3月9日正式签署行政命令,宣布全国进入公共卫生紧急状态。3月16日,菲律宾宣布将无限期暂停股市、外汇、债市的交易。3月22日,上海对疫情防控重点国家(地区)名录进行了调整,调出日本,增加菲律宾为重点国家。经济学家尼古拉斯·马帕预计,菲律宾本季度GDP增速将放缓至6%以下,中企需要谨慎投资。



3月18日,工人在山东省青州银龙纺织有限公司生产线上作业。近日,山东省潍坊青州市多家主营外贸出口企业,开足马力组织工人加紧赶制外贸订单,推动既定订单按时完成,供应国外市场。中新社发 森林 摄

投资壁垒叠加新冠肺炎疫情

中国新能源电力企业如何突围

■ 本报记者 江南 实习记者 刘若然

“在中国企业参与‘一带一路’高质量国际合作中,新能源是重要的领域。”在3月20日举办的2020“一带一路”新能源(风电专题)合作疫情应对策略视频研讨会上,中国新能源海外发展联盟副理事长兼秘书长张世国分析说。

国家能源局数据显示,2019年,全国风电新增并网装机同比增长25%,累计并网装机增长14%;全国风电发电量增长10.9%,占全国总发电量的比重从5.2%上升至5.5%;全国平均弃风率4%,下降3个百分点。其中,中国新增海上风电装机接近2.4吉瓦,居全球首位。这是中国新能源走出去的重要基础。

张世国表示,“一带一路”背景下,中国新能源电力企业掀起了一波海外新能源投资浪潮。

相关统计数据显示,去年,中企实现境外签约新能源发电项目109个,项目合同总额92.4亿美元,其中风力发电项目签约40个,项目合同额41.5亿美元,较去年同期增长23.6%。亚洲和欧洲传统市场是风电项目的主要签约市场,其他主要风力发电签约市场包括波兰、乌克兰、哈萨克斯坦和巴基斯坦等。其中,巴基斯坦签约风电项目13个,装机容量约为750兆瓦,项目额9.6亿美元,较去年同期大幅增长,占巴基斯坦全部签约电力项目金额(54.6亿美元)的17.6%,占全球风

电签约项目金额的23.1%。

然而,由于当地风电制造商和进入较早厂商的打压,我国电力企业运维与备件供应能力不足、中外人文环境差异较大、各国之间的检测认证制度有所不同等种种原因,我国风电制造商在开拓国际市场过程中并非一帆风顺。

“鉴于部分国家贸易保护主义、‘逆全球化’趋势抬头,以及实行严格但缺乏公开透明的准入审查等,当前新能源中的电力企业海外投资中,投资壁垒是目前面临的最突出的问题。”国网能源研究院副总工程师马莉针对这些问题提出以下六点建议,一是相关企业最好实行小股比投资策略,逐步进入,降低投资敏感性;二是通过第三方合作,如民营企业通过互联网合作方式来降低风险;三是用海外资产再投资,借以在海外滚动发展;四是通过基金开展海外投资策略,即间接投资;五是与海外企业进行投资合作,实行绿地投资策略;六是与利益相关方积极沟通,避免导致无法通过国家安全审核。

随着新冠肺炎疫情在全球暴发并快速蔓延,对风电行业将不可避免带来了冲击。

“如果说现场或者周边出现确诊或疑似案例,就会影响整个项目的进度,风险很大。”金风国际控股(香港)有限公司副总经理周建青举例说,他们在南非的

在建项目,目前正在建设场内升压站等。由于南非出现新冠肺炎确诊病例,实行全国封锁,他们在当地的员工采取居家办公。这个项目原定于今年5月并网发电,但是现在不确定能否按期发电。

在张世国看来,当前,新冠肺炎疫情对中国新能源国际化的冲击是全方位的,最主要的风险表现在国际供应链、境外电站投资、对外承包工程、对外交流等。他分析说,全球经济增长放缓预期加大,这将减少对国际能源电力的需求,各国售电量下降或将不可避免。国际原油价格大跌,可能影响新能源境外项目价格竞争力,特别是以市场化招标为主的境外项目。一些国家对中国颁布了旅行禁令,导致无法进行人员往来,海外项目可能无法按期交付。此外,还将影响部分企业的风电项目国际交付能力,特别是对跨国风电巨头影响巨大,他们可能出售部分项目。

中国能建广东设计院北京公司总经理伍广俭建议,面对疫情,企业应创新工作模式,快速建立网络工作模式和制度,通过网络化的会议和顾客保持沟通,并通过新型模式分析客户群体和储备项目。在此基础上,他提出了两个聚焦,更加聚焦于核心客户,更加聚焦于重点项目,即通过把更多资源聚集在一个目标上的做法,来缓解疫情对企业的冲击。此外,他

中国出口商品品牌评价



更多精彩前往 chinatradenews.com.cn

邮箱 baoshe@ccpit.org