

先抑后扬逆势增长 线上线下融合拓市 上半年我市外贸出口同比增长16%

上半年,全市实现自营进出口总额177.84亿元,同比增长16.84%;6月单月出口额65亿元,同比增长164%。这是我市面对新冠肺炎疫情带来的严峻考验和复杂多变的国内外环境时,外贸出口所交出的一份亮眼“半年报”。从年初的低估,到现在大幅度增长,经济走出一条“V”形反转曲线,我市外贸出口展现经济发展良好韧性。

◆产业集聚效应凸显 龙头企业产能继续释放

盛夏时节,在正阳科技股份有限公司全自动压铸车间内,20多台机器整齐排列,机器旁边,员工在操作台娴熟地操作着;机器另一头,伴随着轰鸣声,机械手正将一件件压铸件成品码放整齐,通过长长的传输履带送到精工车间。很快,这些零部件将被组装成一台台各式电动工具,有序发送到欧美国家。今年以来,我们努力克服疫情带来的不利影响,积极稳客户、抢订单。现在生产线已经进入满负荷生产阶段,每月需要完成的产量超过30万台,增幅与去年同期基本持平。正阳公司总经理胡树理说。

目前,对正阳公司来说,发愁的并非订单问题,而是产业上游零部件供应的系统难题。看着已经延至3个月之后的生产排期,胡树理多次带领采购团队上门与外延件厂家协商沟通,希望其能尽快恢复并提高产能。

与正阳公司一样,近半个月来,永康市迈卡威科技有限公司总经理胡新晓同样被外贸采购客户“追着脚后跟”催货。在忙着与上游零部件厂家沟通的同时,他开始抓紧时间腾空原有堆放库存的车间,布置新的生产线,进一步扩大产能。今年,由于疫情原因,迈卡威公司复工复产时间比往年推迟了一个多月,不过该公司一直保持产销两旺的势头,上半年的产能已经媲美去年全年。

先抑后扬,逆势增长。正阳公司和迈卡威公司上半年的发展历程很好地诠释了这八个字的真谛,这也是我市大多数外贸企业在面对疫情带来的严峻考验和复杂多变的国内外经济形势走出的破局轨迹。据市商务局统计数据,上半年,我市实现自营进出口总额177.84亿元,同比增长16.84%,自营出口额176.55亿元,同比增长16.96%,出口总额占全国份额为2.289%。

从出口市场来看,我市企业面向发达国家的出口快速回升,出口下降幅度收窄,俄罗斯、东盟、南美等国家和地区的出口逐渐恢复强劲势头。全市外贸进出口呈现出外贸结构进一步优化、出口产品创新元素增加、国际市场不断拓展等诸多亮点。

从出口行业来看,医疗仪器专用设备出口继续保持大幅增长,同比增长86.94%,电器厨具增长较快,休闲器具增幅转正,电动工具、车业降幅均有较大收窄,餐厨用品出口降幅小幅收窄。

记者 吕高攀



◆线上贸易方兴未艾 跨境电商拓展市场渠道

今年广交会从线下搬到了线上,对传统外贸企业来说,既是一个挑战,也是一个前所未有的机遇。未来,不管是B2B还是B2C,线上直播都将成为重要的贸易方式。对我们的团队来说,这是一次很好的练兵机会,首次直播可能比较紧张,后来大家愈加娴熟,挖掘了不少员工的工作潜力。浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司副总裁欧阳波说。

在欧阳波看来,线上贸易模式拥有线下交流无法媲美的优势,能够以场景化的方式有效实现生动、全面、直接的展示,其中电视购物形式的直播非常符合国外一些国家的消费习惯,可以很快抓住采购商的眼球。

首次线上广交会,尽管哈尔斯公司没有给外贸团队定下具体的指标,但是后续的收获却相当喜人,取得大量订单的同时,哈尔斯公司的多个自主品牌吸引了许多国际贸易伙伴的

关注,并第一时间邀约进行深入洽谈,希望获得当地的专营权。

今年广交会,我们投入上百万元建设专门的直播间,以后这里将成为企业开拓线上渠道的主战场。在全球疫情形势不明朗的情况下,线上洽谈交流将成为未来一段时间外贸的主流形式,与线下展会形成有效互补。胡树理说。截至广交会结束,正阳公司共接到老客户的确订单300万美元左右,此外,还收到新客户意向订单35个,总金额234.5万美元。

在线上展会贸易方式方兴未艾的同时,跨境电商同样很快进入我市传统外贸企业的视野。全球的跨境电商数字化从B端转向C端,国内的产品由过去成本导向的铺货模式,转向“成本+品牌+研发”模式。同时,全球性电商的普及降低了渠道门槛,缩短中间环节,不少传统外贸企

业都看到了巨大的商机。尽管新冠肺炎疫情的发生,减少面对面交流的机会,但是对于浙江星阳网络科技有限公司总经理陆远来说,跨境电商的发展迎来了绝佳的机会,疫情加速跨境电商渗透率提升,进一步打破渠道壁垒,出口电商库存周转加速。上半年,不仅星阳公司自营的亚马逊平台店铺多款产品爆仓,前来咨询店铺运营,准备进军跨境电商领域的传统外贸企业也络绎不绝。

跨境电商等贸易新业态新模式异军突起,成为当前外贸稳增长、优结构的重要引擎。我们积极与阿里巴巴、拼多多、京东等龙头企业加强合作,加快推动省级跨境电商示范县市发展,支持现有跨境电商重点企业和平台做大做强,加大对企业租赁和建设海外仓支持力度,上半年全市跨境电商快速发展。市商务局相关负责人介绍。

◆培育新兴贸易业态 打通出口“关节”疏通“堵点”

疫情发生以来,我市外贸企业面临不少难题,开拓市场的渠道收窄,出口整体环境恶化,外贸出口不确定性增大。面对严峻的贸易形势,我市政企合力,深挖传统国际市场,开拓新兴海外市场,培育外贸新业态,全力打通出口“关节”,疏通外贸“堵点”。

今年以来,我市成立出口工作专班,出台支持外贸企业渡难关稳订单拓市场“新十条”意见,加大了金融、信保、参展、出口转内销、税务、外汇等方面的政策支持力度,主动商请其他部门协同解决外贸企业防疫物资紧缺、资金紧缺、用工紧张、物流不畅等难题,打通“关节”、疏通“堵点”,较好地帮助和促进外贸企业实现了有序复工复产,及时提示外贸企业

做好订单执行异常、境外展会取消等风险防范,及时指导企业申报各类外贸奖补资金,及时开展外贸企业调研及进出口业务培训,邀请海关、税务、金融机构等对外贸企业发展遇到的问题“会诊把脉”,及时组织企业做好广交会等线上重要展览展会,不断争取新的外贸订单。

同时,我市积极培育外贸新业态,全力推进市场采购贸易发展。自5月19日我市市场采购出口完成首单首试以来,短短两个多月时间,我市已有15家企业完成工商登记注册,11家企业完成义乌国际贸易信息服务平台的备案登记,市场采购贸易出口大幅度增长,带动我市上半年出口增幅由负转正。

上半年,我市引导企业对接金华数字外贸服务平台、阿里巴巴国际站、环球资源网、中国制造网等数字展贸平台,组织企业参加各类线上展会。截至目前,我市已组织60余家企业参加2020浙江出口网上交易会系列展会,129家企业参加第127届线上广交会,绝大部分企业都参加了线上直播。

另外,我市出口专班全面落实“三服务”工作,通过实地走访、每周问卷调查等形式,对我市100多家重点行业外贸企业近三个月在手订单、员工在岗、产能利用、受疫情影响等情况进行全面摸排,及时对接解答企业提出的问题与困难,目前已累计解决企业外贸出口相关问题60多个。