

### “向死而生”谋自救

# 机电出口企业破局突围

在新冠肺炎疫情这波“大浪”袭来之初,中国的机电行业也曾遭受严重冲击。机电企业的供应链遭遇了员工到岗率低、招工困难,原材料供应紧缺、成本增加,与客户沟通协作不畅等诸多挑战。为了活下去,甚至是危中寻机谋求更好发展,他们做了一场“向死而生”的自救,不仅挺过了国内疫情的冲击,更在国内外疫情严峻的背景下交出了一份惊艳的出口成绩单。

### 挑战: 供应链受阻

在回顾疫情发生以来遇到的巨大挑战时,上海贝士电气股份有限公司总经理董长河的一段描述非常传神:“我们外贸企业先是与国内供应链合作伙伴打了抗疫的上半场,4月份开始与国外客户打了抗疫的下半场,并与欧洲客户、拉美客户打了超长时间赛!”

董长河将疫情发生以来公司在供应链层面遭遇的挑战归纳为三方面:一是供应商的员工到岗率低、招工困难导致元器件供应不及时,品质出现波动;二是元器件价格出现波动导致企业成本增加;三是与客户沟通协作不畅。

这并不是贝士电气一家的苦恼。疫情发生之初,三信国际电器上海有限公司副总裁、总工程师林每天最头疼的就是如何按时完成订单:“实际上,主要的订单及所

需物料去年就已到达公司,但开年后,部分员工受疫情影响在家隔离无法按时到岗,车间生产线无法正常运行。”

为了能及时完成订单,三信电器将已经到厂的一线工人优化组合,将熟练的技工放在生产线上的关键岗位,将招聘的部分临时工和公司的部分行政人员补充到生产线上的辅助岗位上,保证生产线能正常运行。同时,为了保证产品质量,部分技术工程师和品质工程师到一线做现场辅导和品质检验,确保生产过程处于可控状态。

苏耶林对国际商报记者回忆道,进入5月份,国内疫情得到控制,公司产能终于恢复正常,没想到国外疫情大规模爆发,出现了部分订单完成后无法运出的情况。受此影响,公司的零部件供应商只能延期交货。

面对被动局面,三信电器制定了系统完善的解决方案:采购人员提前同供应商进行沟通;产能规划人员利用ERP系统的采购数据进行合理规划,给供应商提供采购预测信息,便于供应商合理安排生产,从而保证了公司的正常生产需求;物流保障人员积极联系船运公司,经当地海关允许,



三信国际电器上海有限公司生产线

及时安排货代发运交付。

在同一时间段,海尔智家也在战“疫”。海尔智家相关负责人对国际商报记者介绍,在国内,海尔智家通过积极整合国内供应链资源,并与海外客户充分沟通,采取紧急订单优先发货等措施,逐步满足了海外客户的需求。在海外,企业在遵守当地政府防疫政策和法律法规的情况下,借鉴国内经验,安全有序复工复产,通过全球化运营体系全力保障海外客户供应不受影响。



上海贝士电气股份有限公司车间,工人们正在抓紧复工复产

### 回血: 出口稳步回升

全力付出总是有回报的。在中国采取积极有效的防疫措施以及机电企业奋力应对挑战的共同作用下,随着国内防疫形势的逐渐转好,整个机电行业开始回血。

海关总署发布的最新数据显示,今年1-10月机电产品累计出口84506.0亿元,同比增长3.8%,同比增速高于出口总值增速1.4个百分点。

从月度表现看,自6月份起,机电产品外贸同比实现正增长,且机电产品出口额同比增速达到今年以来的峰值。10月当月机电产品出口9856.7亿元,占当月出口总值的60.9%。

尤为值得一提的是,消费电子产品是中国对外贸易的重点。很多人认为,对于以大家电为主营业务的企业来说,今年将是非常艰难的一年,家电企业的出口下滑会非常严重。然而,结果却出人意料。

《2020年中国家电行业三季度报告》显示,今年前三季度家电出口大幅回升,累计出口同比增长17.3%。其中,主营企业逆势增长,发挥了中流砥柱的作用。

据海尔智家相关负责人透露,4月初,海尔智家全国所有园区工厂就已实现复工,全国各工厂单日产能恢复到1月份的100%;同时,企业加快研发推出了可供家庭和个人使用的健康类产品,降低了疫情造成的负面影响。今年1-8月,海尔智家冰箱、洗衣机、空调三类产品实现了出口两位数增长。

细览海尔智家的出口成绩单,海外部分市场表现抢眼。根据该公司发布的2020年半年报,海尔智家在美国市场收入增长6.5%,在日本市场收入增长16.3%,在澳大利亚市场收入增长17%。

中国机电产品进出口商会行业发展部总监高士旺在接受国际商报记者采访时表示,企业出口稳步回升凸显出机电行业的韧性,但全年保增长压力犹存。“由于中国加快复工复产,供应链迅速恢复,机电产品出口在二季度迅速回归常态,多个季度的出口表现超出初期。但疫情对社会总需求造成挤压、国际物流成本上升、贸易摩擦持续等因素依然对全年出口构成压力,预计机电产品出口全年可能持平。”

### 生存: 从活下去到活得更好

尽管机电企业当前的出口总体保持稳定,但在“后疫情时代”,全球供应链格局已然发生新变化,竞争更加激烈,机电企业接下来仍须答好如何才能“活得更好”这道考题。

对此,贝士电气做了充分准备。董长河说,公司注意到国家正在为外贸新业态新模式发展打造良好基础设施,因此公司顺应大数据、人工智能、5G等领域新技术发展趋势加大投入,着力提升自身的数字化运营能力,提高工厂制造环节的信息化、自动化程度,并畅通制造、品控、仓储及物流等环节的数据传输与共享,产业链效率大幅提升。

在营销环节,公司打造了企业线上营销的硬件,培训网络直播主播团队,加强与平台的合作,降低物理距离对客户服务质量的影响,确保服务24小时在线。

对于三信电器这种传统制造业而言,公司整个供应链都在国内,全球供应链格局变化对其影响最大的是制造成本。苏耶林说:“我们只有提高生产效率,为市场提供高性价比的产品,才能满足客户的需求,最终赢得市场。”

为此,三信电器做了三件事:一是梳理供应链,优化供应商;二是加大对工厂

技术改造的投入,提高生产线效率,降低生产运营成本;三是加快产品开发进度,利用电力电子技术和互联网理念对传统的低压电器产品进行改造升级,满足用户的需求。

上海亿力电器有限公司的布局同样是三步:加大研发方面的经费投入,加强与同行的探讨交流,与工业设计协会积极沟通和互动。

高士旺坦言,疫情在全球扩散已经影响全球范围内的正常商务活动。当前,企业对国家和地方层面推出的各项减税降费和贸易便利化措施充分认可,但企业仍面临着需求不足、贸易不畅、订单不稳、国际物流成本高涨等问题。他建议:首先,进一步加强双边国际合作,增设货物与人员的绿色通道,保障货物正常运输清关、货款及时清算。其次,稳定企业信心,进一步纾解中小外贸企业。

多位业内人士均认为,对于机电企业来说,拓展线上渠道是疫情之下转型突破的一次机遇。受疫情影响,传统外贸正在发生颠覆性的变化,外贸企业要顺势而为,练就自己的线上营销能力。

机遇,总是留给有准备的人。

本专题撰稿 本报记者 白舒婕

### 经济预期分化

## 美国国债遭抛售 中国市场引力足

□ 本报记者 白舒婕

东边日出西边雨。一边是美联储采取的极低利率与无限量量化宽松(OE)措施使美元指数大幅下跌,美债正遭遇全球买家抛售潮,9月份外国投资者持有的美国国债连续第二个月下滑至7.071万亿美元,创下3个月以来新低;另一边,投资者们正迫切寻找新的投资地,中国经济稳定性叠加政策释放效应使中国债市成为全球投资者的避风港和热土。

### 经济不乐观,美债遭抛售

疫情防控期间,美联储实施的极低利率与无限量OE措施大幅削弱了美元储备货币的地位,致使当前美元指数从3月份的高位下跌了约10%。花旗集团11月16日发出警告称,在大量分发疫苗来抗击疫情以及宽松的货币政策下,美元明年可能暴跌20%。

在此预期下,美债这一美元核心资产近来被全球买家大量抛售。美国财政部11月17日发布的数据显示,9月外国投资者持有的美国国债连续第二个月下滑至7.071万亿美元,创下3个月以来新低。其中,美国第一大债权国日本9月持有的美国国债下降22亿美元至1.276万亿美元,为有纪录以来的最低点。中国9月所持美债也再度减少63亿美元至1.062万亿美元,创下2017年2月以来新低。

“从种种迹象来看,美国经济前景难言乐观导致投资者集中抛售美债。”中国人民大学重阳金融研究院研究员刘英对国际商报记者说,今年美国经济负增长几乎已成定局,明年的经济走势如何取决于美国疫情防控的情况。正是出于对美国经济增长前景的悲观预期,美元加速贬值及美债收益率持续走低,全球投资者开始集中火力抛售美债。

### 中国市场备受青睐

在全球投资者加速抛售美债、远离风险的同时,新的投资风向正在形成。

刘英表示,在全球经济动荡不安的背景下,全球买家会选择安全性和收益率相对较高的地区进行投资。而区域全面经济伙伴关系协定(RCEP)的达成将为全球贸易和资本创造大量的机会,成为拉动全球经济增长的新引擎。

“RCEP成员国的疫情防控普遍较为稳定,经济风险较低,加上成员国的经济发展空间巨大,尤其是中国和东盟国家近年来软实力和硬实力都大幅提升,吸引了大量投资者涌入。目前,RCEP成员国所吸引的外资中只有30%来自区域内部,区域内投资仍有很大增长空间。”刘英说。

尤为值得一提的是,得益于近年来中国金融业的不断开放,特别是今年4月1日证监会取消证券公司外资股比限制之后,大量外资涌入中国市场。债券通公司最新披露的数据显示,截至10月末,境外机构累计持有中国银行间市场债券达3万亿元,创历史新高。

11月初,中国国债和政策性银行债完全被纳入彭博巴克莱全球综合指数。近两年,中国债市逐步成为全球主流债券指数的吸纳目标,外资不断涌入A股市场。据中泰证券研报显示,截至三季度,外资持股市值为1.41万亿元,占A股自由流通市值比例为4.6%。

谈及中国的引资魅力,商务部研究院对外投资合作研究所研究员王是业对国际商报记者表示,首先是中国的疫情防控成果有目共睹,中国经济的稳定性为全球资本提供了“避风港”;其次是中国自2018年以来持续加大金融业开放力度,让更多的外资看到了中国金融市场蕴含的巨大潜力。

对于外国投资者来说,更多的中国利好政策正蓄势待发。自11月1日《合格境外机构投资者境内证券期货投资管理办法》正式施行以来,外资机构开始密集提交相关资格申请。截至目前,申报相关资格的外资机构已超过20家。

中国证监会主席易会满日前表示,下一阶段将研究逐步统一、简化外资参与中国资本市场的渠道和方式,深化境内外市场互联互通,拓展交易所债券市场境外机构投资者直接入市渠道,拓宽商品和股指期货期权品种开放范围和路径。

刘英强调,中国在加快开放金融市场的同时要特别注意防控金融和债务风险,加强事中事后监管,不断完善注册制。警惕跨境资金的“热钱”流动,避免个别外资企业“捞一把”就走的情况发生,应保障外资进入中国市场后形成长期稳定的良性发展,通过资本盘活经济,促进“内循环”。

### 经贸合作协定生效一年显成效

# 中国与欧亚经济联盟合作有看头

□ 本报记者 李 宁

《中国与欧亚经济联盟经贸合作协定》生效已一年有余,成效如何?日前,《中国与欧亚经济联盟经贸合作协定》联委会首次会议以视频会议形式举行,双方对《协定》实施一年来双边经贸关系发展给予了积极评价,并探讨了在技术法规、贸易救济、海关、投资等方面加强对话合作。双方表示,将共同落实好《协定》各项安排,为区域经济一体化创造更好政策环境。

受访业内人士认为,中国与欧亚经济联盟各成员国互为重要合作伙伴,双方正在不断拓展合作领域和空间,推动双边经贸合作取得更大发展。

### 协定内容正在落实

《协定》是落实中国国家主席习近平与欧亚经济联盟各成员国领导人就推动“一

带一路”与联盟对接重要共识的早期收获,是中国与联盟首次达成的经贸领域重要制度性安排。2015年5月,中俄两国元首签署《关于丝绸之路经济带建设和欧亚经济联盟建设对接合作的联合声明》。2018年5月,中国与欧亚经济联盟共同签署了《中国与欧亚经济联盟经贸合作协定》,2019年10月《协定》正式生效。

商务部研究院欧亚研究所所长刘华芹在接受国际商报记者采访时表示,《协定》的签署及实施在“一带一路”框架下具有里程碑意义。一方面,《协定》不同于合作备忘录,具有国际法约束力,生效后将执行并取得成效;另一方面,有别于其他双边协议,《协定》是中国与欧亚经济联盟这一区域合作组织签署的合作文件,“该协定是推动未来双方经贸合作长远发展的一个法律文件,奠定了比较牢固的法律基础。”

刘华芹分析,《协定》内容虽侧重贸易便利化,但涵盖内容广泛,还包括知识产权

保护、政府采购以及跨境电商等一些新议题,在落实过程中可能还将延展到双方领导人已达成共识的其他领域,如推动中欧班列可持续发展以及贸易结算等。

刘华芹表示,目前《协定》已进入务实的实施阶段。为此,首先要落实好《协定》框架下的内容,如通关便利化、检验检疫、标准认证认可等措施,降低贸易成本。其次,为更好实现“一带一路”倡议与欧亚经济联盟对接,双方不仅要积极推进项目建设等基础设施互联互通,而且更加注重制度安排的落实。“这个不断落实的过程是精准绘制‘一带一路’工笔画的重要内容,是接下来几年我们要重点做的事情。”

### 合作领域仍在拓展

刘华芹表示,在共同抗击新冠肺炎疫情的过程中,中国与欧亚经济联盟正在拓展医疗卫生领域的合作,跨境电商、数字经济,在

线教育、远程会议等也成为新的合作领域。

疫情之下,电子商务在促进贸易顺畅、助推经济复苏等方面发挥了重要作用。据悉,由中国商务部电子商务司和欧亚经济委员会关税和非关税管理司共同举办的中国-欧亚经济联盟电子商务专家会议近日在线召开。会议讨论了消费者保护、网上争端解决等议题,认为加强电子商务领域交流合作将为区域经济一体化带来新助力,为双边经贸合作开拓新空间,取得良好效果。

刘华芹还表示,从长远合作方向来看,进一步加大市场开放力度是双方未来工作的着力点,这需要双方有更多的契合点和更高的认可度。目前中国已在市场开放方面作出示范,如去年7月25日中国海关总署发布公告将输华大豆产区拓展到俄罗斯全境,今年4月首批俄罗斯牛肉进入中国市场。“希望双方相向而行,在市场开放方面推出更多举措。这样才能更好地发掘双方贸易潜力,实现合作共赢。”