

“双循环”下 外贸企业如何控制风险提升竞争力？

记者 谢斌 通讯员 朱燕



培训会现场

核心提示

今年以来，新冠肺炎疫情给国际贸易增加了巨大的困难，年初宁波外贸企业普遍陷入订单萎缩甚至取消的困境。尽管二季度开始，我市外贸出口整体恢复较快，自3月起，已连续8个月保持当月出口正增长。但随着秋冬季节来临，海外疫情形势又严峻起来，给国际贸易带来更多难题。11月27日，市贸促会组织布局“双循环”新格局、推进对外贸易创新发展培训会议。宁波电商研究院、浙江天册（宁波）律师事务所王晓明，亿通管理咨询（珠海）有限公司董事长吴朝兰等分别作主题演讲，逾500位企业代表参会，行业涵盖汽配、跨境电商、机械、食品工业等多行业领域。

A

当前要关注国际贸易风险

“从全球供应链的角度看，除我国基本恢复正常以外，只有日本、韩国等防疫工作比较成功，全球贸易供应能力大幅度下降，是影响，也是机会。”王晓明表示，经济全球化遭遇逆流，经贸摩擦加剧，企业基于要素成本和贸易环境等方面的考虑，要及时调整产业布局 and 全球资源配置。

其中，企业需要遵循国内国际“双循环”的新发展理念。“在当前贸易保护主义抬头、世界经济形势低迷、全球市场萎缩的外部环境下，充分发挥国内超大规模市场优势，通过繁荣国内经济、畅通国内大循环为我国经济发展增添动力，带动世界经济复苏。”他提醒企业，这一时期，企业要提升产业链供应链现代化水平，大力推动科技创新，加快关键核心技术攻关，提升国内份额的占有率。

关注贸易风险的升级。虽然国家出台了一系列政策鼓励中小微企业“走出去”，但企业仍需关注政策，主动适应外贸的新趋势新变化。他表示，不少企业走出去过程中，公司治理、组织管理架构、政策制定、流程管理等方面存在不足，且由于对东道国的政治、经济、文化、宗教、法律不熟悉，导致与当地企业、社区、政府摩擦加大，“这些都不利于企业‘走出去’”。

他提醒，企业境外投资时，需正确履行投资项目报批、境外公司注册报批、跨境担保登记、外汇资金登记等国内法定程序；要对东道国法律环境进行相应尽职调查，确保投资及后续经营活动开展符合当地外商投资的规定；符合出口国原产地要求，符合美国原产地要求……

B

在不确定的汇率环境下 寻找定锚

11月15日，中国正式签署了RCEP《区域全面经济伙伴关系协定》，其中参与协定签署的有15个国家，包括东盟10国（印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国、文莱、越南、老挝、缅甸、柬埔寨），以及中国、日本、韩国、新西兰和澳大利亚。这将形成一个全球规模最大的自由贸易区。那么RCEP协定对中国外贸企业及跨境电商有何影响呢？

对于外贸企业和跨境电商从业者而言，如何通过RCEP获取更大的市场机会是最为关心的问题。亿通管理咨询（珠海）有限公司董事长吴朝兰直言，RCEP对于广大出口企业大有机会，主要体现在：

1、关税和关税壁垒。RCEP协定在区域内的关税壁垒将大大的取消和消减，这样最大程度的扩张了国际间的商品贸易和商品流动，在区域内的买全球和卖全球更通畅和便利。

2、东盟十国市场相对欧洲和美国更具备潜力。“近几年，欧洲和美国传统市场生意难做呼声愈加高涨，拓展东盟市场，‘一带一路’市场将是大势所趋，有了这样的贸易协定支撑，国内外外贸企业可以在区域内市场大展拳脚，发展企业。”

当然，跨境电商进口的成本也会大幅度下降。RCEP协定的实施将使进口商品的交易成本大幅度下降，特别是跨境电商进口企业，可以让客户买到更低廉的优质海外商品。此外，技术输出，数据贸易成为新市场亮点。“除了资金投资，金融数据出口，更高质量的出口模式才是未来的最大趋势。”吴朝兰说。

当前，人民币汇率不断升值，进出口贸易企业如何做好汇率风控呢？“计算每笔订单汇控的成本，根据所需成本推出汇率报价。”她认为，近期汇率不断变大，企业应根据订单周期，调价频率建议设置为1-3个月，结合未来汇率的走势分析，制定更有利于竞争的价格。其次，产品不同，利润不同，不同周期采取不同的报价策略。使用不同货币报价，硬通货与软通货相结合。“当然企业还要做到汇控，保障自身的合法利益。”