

安排财政资金近2亿元 宁波出台稳外贸“新十条”

新冠肺炎疫情的全球蔓延,令中国的出口形势空前严峻。在宁波市商务局监测的我市11家重点外贸企业中,就有30.3%遭遇了订单取消的困境,尤其是纺织服装、家具玩具、鞋类箱包等日用品行业,面临的影响更为显著。

作为出口排行全国第五的外贸大市,宁波迎战的考验,恰是中国制造在外需紧缩的环境下,力求平稳渡过难关的缩影。非常时期,出口占据GDP半壁江山的宁波,该如何化危为机?全市的2万余家外贸中小企业,该如何寻找生存之路?

昨天下午,我市召开全市稳外贸工作电视电话会议,发布《关于支持外贸企业渡难关稳订单拓市场的若干意见》,在全国率先出台稳外贸“新十条”政策:加大财政金融帮扶支持,加大出口信用保险支持,加大对跨境电商业务支持,加大对外贸综合服务企业支持,加大对线上开拓市场支持,加大对企业出口转内销支持,加大通关提效降费支持,优化税收和外汇管理服务,加强重点企业监测和服务,加强法律援助服务。

1 为“现金流”注入源头活水

眼下,对于不少中小外贸、工贸企业而言,“现金流”的重要性不言而喻。在稳外贸“新十条”中,就有不少真金白银的“大礼包”。

在财政金融帮扶方面,我市将为进出口额1亿美元以上的企业,建立金融帮扶“白名单”,并为“白名单”企业提供优惠贷款,争取累计发放贷款1000亿元。银行法人机构将积极运用央行再贷款、政策性资金以及“一企一策”等方式,为其提供优惠贷款。

记者注意到,1亿美元的界线,基本是2019年全市外贸200强的门槛。去年,我市200家龙头企业贡献了全市进出口额的49.3%,可见培育龙头企业,有助于守护我市外贸的半壁江山。

值得一提的是,广大中小微企业的融资难、融资贵也有了对策。我市将进一步扩大信保融资规模,将“甬贸贷”平台的支持范围,从原先的年进出口额3000万美元以下,扩大至年进出口额1亿美元以下,并降低融资准入门槛、适当提高信贷的不良容忍率。

“疫情下的外贸非常不易,打完了‘前战’还有‘后半场’,现在还要迎来‘点球大战’和‘加时赛’。”中基宁波集团副总裁应秀珍说,“原先中小微企业想贷款,会面临银行因担忧无法还款而观望的情形。现在,这一贷款风险,将由政府、银行、保险、外综平台一起承担。感谢政府的支持,我们也有信心坚持不懈地做好外贸。”

另一条让外贸人信心倍增的政策,是“加大出口信用保险的支持”。有一家全市出口百强企业表示,曾在一周之内遭遇400万美元的订单取消。在此情形下,“手握订单,要不要继续加工生产?明知有取消的风险,还敢不敢接新订单?”成了外贸人纠结的痛点。

所幸的是,我市将扩大出口前保险的覆盖面,帮助企业合理分担因海外买方订单取消造成的损失,并降低小微企业的投保成本。自2月10日至3月27日,中国信保宁波分公司已累计向企业支付了128笔赔款,金额超过1.2亿元,切实帮助企业规避风险、减少损失。

应秀珍也为这一政策点了赞:“我们中基惠通平台有近万家中小微企业。如果现在接了7月以前交货的订单,就意味着起码在5月投入生产,有了出口前保险,能提振企业的接单信心,有利于稳住宁波外贸的基本面。”

2 电商和内需或将迎来机会

“新十条”提出,我市将鼓励外贸企业出口转内销,开展外贸出口企业国内市场开拓、知识产权保护、标准体系建设、品牌建设等专业知识的培训,以接轨国内市场。依托互联网而崛起的电商,便蕴含着极大的潜力。

3月25日,宁波市政府与拼多多签署战略合作协议,推出“宁波优品·云购甬行”系列活动,预计将吸引超过15000家宁波企业,带动年销售额超过800亿元、实现外贸转内需市场订单超200亿元。

其中,浙江三禾厨具便是借电商“逆袭”的典型案例。有着16年外贸代工经验的浙江三禾厨具,在2018年年底加入拼多多“新品牌计划”后,目前月销售额已经稳定在300万元,并通过及早布局,有效规避了疫情所

带来的风险。除了浙江三禾厨具外,韩电冰箱、瑞孚集团等外贸龙头企业,也开启了电商模式。

与此同时,在第127届春季广交会确定不会如期举办的前提下,加大对线上开拓市场的支持,也是“新十条”中的重要举措。而跨境电商出口,或将为广大一般贸易企业带来更多拓市的机会。正因如此,我市也将支持企业跨境电商海外仓的建设和应用。

政策还指出,我市将加大对外贸综合服务企业的支持,并在港口作业费用、出口退税和收结汇以及法律援助等方面,给予更大力度的优惠或优化。比如,对于受疫情影响的出口企业,正常出口退税的平均办理时间不超过5个工作日。

3 万变不离其宗的是修炼内功

宁波市商务局局长张延介绍:“在当前财政非常困难的情况下,市政府统筹新增财政资金近2亿元用于帮扶企业,并力争尽快兑现到所涉企业。下一步,还将实施外贸专项推进行动,全力稳住重点外贸企业队伍。”

在收到政策“大礼包”后,不少宁波企业家纷纷点赞:“十条政策非常细,说明政府非常关心外贸人,我们要撸起袖子加油干。”当然,要想危中寻机、迎难而上,离不开企业家精神。

申洲集团董事长马建荣直言,当前的疫情给出口企业带来压力。一些服装品牌纷纷关闭重要市场的线下门店,对供应链带来很大的冲击。作为行业龙头的申洲,同

样也难以幸免,尤其是“增加库存的压力和资金的征用,下半年可能会出现产能利用率下降的情况”。

对此,马建荣给出的解决方案仍是提升竞争力。他说:“一是提升供应链的质量,通过产品的质量、性能、环保,增加提升市场份额的机会;二是提升供应链的安全,关注上游的经营情况,建立稳定的应对机制;三是提升供应链的速度,应对不确定的市场需求。”

对于宁波企业来说,同样需要通过修炼内功,应对“后疫情时代”给经济带来的挑战。浙江前程投资股份有限公司总裁沈志宏,则建议宁波“推进传统贸易向区域性综合服务提供商转型,更要围绕宁波乃至浙江的区域经济特点,打造绿色石化、汽车零配件等产业经济圈。”

诚如马建荣所言:“现在经营困难,但我们企业家一定要对未来的发展有信心。相信熬过冬天,便是春天。”

记者 严瑾

