

海外疫情告急 歐美經濟停擺「撤單」

工人回來了 訂單卻沒了

抗擊 新冠肺炎

疫情下之外貿寒冬

隨着新冠肺炎在全球肆虐，多國為防疫而暫停生產和商業活動。內地不少外貿企業剛剛復工，隨即面臨臨訂單撤銷、清關延遲、產品積壓等重重困難，有企業春節後至今未有訂單。不少公司因國外客戶取消訂單而陷入經營困境，尤其是中小型外貿企業，所受衝擊更甚。有企業為保訂單，答應客戶不支付定金要求。仲春時節春暖花開之際，正準備放開手腳密集趕工補償之前延誤的外貿企業，無奈又要面對另一次「寒冬」。

香港文匯報記者 殷江宏 山東報道

從事地板貿易10年，今年是閆先生心情最為忐忑的一年。閆先生創辦的地板科技公司，主要專注於石塑地板和運動地板的研發和銷售，總部位於河北省石家莊市。公司旗下產品通過了十餘項國際檢測和認定，主要銷往東南亞、北美以及新西蘭、澳大利亞等國家和地區，去年的成交額約5,000萬元（人民幣，下同）。

運費上漲 清關時間拖長

「我們的生產商位於江蘇無錫，目前工廠已全部復工。前段時間生產商的原材料供應、人力、物流等環節均因疫情受到不同程度的影響，年前的訂單堆積無法交貨，工廠正在全力趕工。」據閆先生介紹，當時產品在運輸、清關等方面亦遇到困難。「我們一般是走海運，疫情發生後國際航線減少且運費上漲，到目的地之後，從中國過去的貨品有時會放七八天之後才會清關。」

進入3月份，國內的疫情終於向好，國外確診患者卻大幅增加。剛剛見到曙光的閆先生又被潑了一瓢冷水。「訂單減少了40%以上，東南亞還好，歐美地區的訂單大幅下降。尤其是土耳其，疫情發生後一直未接到新的訂單。幸好公司在海外的市場比較分散，沒有過分依賴歐美市場。」閆先生告訴香港文匯報記者，去年此時已向土耳其發了十幾個集裝箱的貨物。

為保客戶 出口貨物零定金

匯率的變化，也是外貿企業的晴雨表。很多企業和投資者擔心新冠病毒在全球蔓延導致經濟停滯，雖然近期美股已數次熔断，美元卻在不斷上漲，導致客戶的採購成本增加。據閆先生介紹，一些客戶要求延遲訂單或用人民幣交易，有個澳大利亞的老客戶提出暫不支付定金，他同意了，還為老客戶寄去了口罩。非常時期，他願意和大家同舟共濟共渡難關。

「公司的營銷工作主要通過參加行業展會、出國拜訪客戶、在谷歌上推廣等方式來進行。我們現在所能做的，不是主動出擊，而是守株待兔。」受疫情影響，國內外的行業展會大多推遲或取消。閆先生說，每年3月在上海舉行的中國國際地面材料及鋪裝技術展覽會，是亞太地區旗艦型地材專業展會。該展會在他印象中從未推遲過，今年已延遲且很有可能取消。而在國外，公司去年預定了菲律賓國際建材展展位，春節期間卻收到主辦方通知拒絕接待中國展商，所交費用可延續到明年使用。

增網上推廣 大力拓內銷

「現在公司仍在谷歌上做推廣，希望有需求的客戶主動找上門來。我們和老客戶加強溝通聯繫，同時要求員工練好內功，多了解國外的風土人情，為未來的工作做好充足準備。」與此同時，公司正在加大國內市場推廣力度。「以前內銷和外銷的比例為3:7，今後一段時間內這個比例可能會顛倒過來。」閆先生表示，內地政府在金融、復工等方面先後出台了多項措施刺激經濟恢復信心，很值得稱道。許多小型外貿企業缺少風險意識，希望有關部門加強指導，牽頭普及國際貿易保險知識。



「春節以後還未收到新的訂單，預計可能有半年的時間處於半停工的狀態。」楊光（化名）是一名80後，目前正在經營一家化妝刷公司，是華北地區較早進行化妝刷自主出口的企業之一，產品遠銷歐美、中東和澳新等市場。

楊光的家鄉位於河北省滄縣興濟鎮。很少人知道，這座並不知名的小鎮生產了全國90%以上的中高端化妝刷，鎮上大大小小的化妝刷工廠有幾十家，其中包括幾家韓資公司。楊光的公司起初只有外貿業務，幾年前回到家鄉建廠創立自己的化妝刷品牌，並為歐美彩妝知名品牌做化妝刷貼牌代工生產。去年公司出口化妝刷近100萬支。

海外推廣費用轉至國內

「目前工廠已全面復工，正在趕製春節前的訂單。」雖然現在很忙，楊光的心裡卻很焦急。春季本是旺季，但隨着國外疫情的蔓延，農曆新年後他還未收到新的訂單，預計未來幾個月仍不容樂觀。「國外一般是實行線下銷售，受疫情影響許多賣場和門店處於關門狀態，原有的訂單均已推遲。」楊光說，他能感覺到一些老客戶對疫情很悲觀，「他們大多在家裡辦公，迫切希望內地的疫苗早日量產。」

楊光安排員工給每個老客戶寄去口罩等物品，與他們在非常時期守望相助。「他們不讓我們多寄，擔心數量多了會被政府徵用」。在維護老客戶的同時，楊光仍未放棄給一些潛在客戶發樣品，希望疫情結束後訂單亦會迎來井噴。

「我們一般是利用 Google 搜索和海外參加展會等平臺開發客戶。不過，今年以來國外的幾大專業展會均取消或延遲了。」楊光說，幸好工廠是自建的，沒有租金成本。目前他正在計劃開發國內市場，以前去國外參加展會的費用至少要幾十萬元（人民幣，下同），今年可以把這些推廣費用用於國內。「船小好調頭。我們出口的產品都經過多重國際檢驗，質量很好，相信很快會得到國內市場的認可。」

化妝刷出口商：春節後未有新單

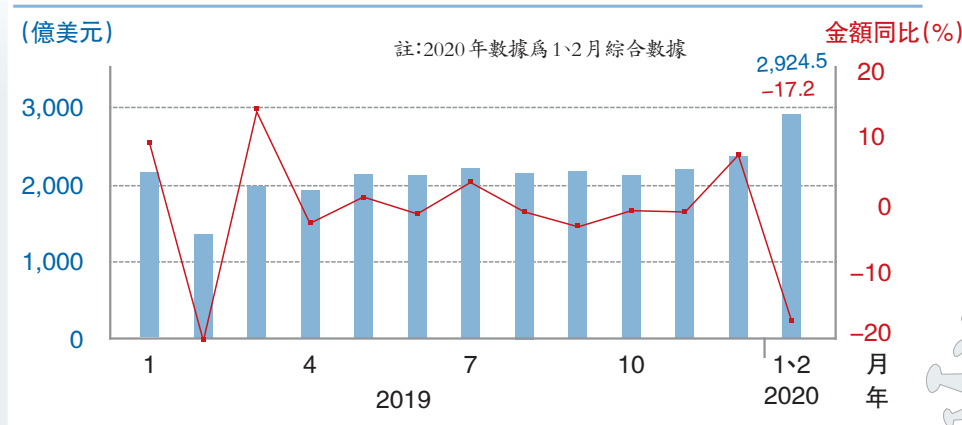


閆先生的公司赴境外參加地面材料行業展覽會。受訪者供圖



楊光（化名）的化妝刷公司在海外參加展會。受訪者供圖

去年以來中國出口數據(以美元計算)



歐洲單全推遲 產品恐積壓

物流受阻

「對於外貿企業而言，今年真是太難了。」在山東濰博一家生產玻璃公司做銷售的劉小姐嘆息。濰博是內地玻璃工業的誕生地，其生產玻璃的歷史可以追溯到元代。劉小姐供職的公

司出口品種主要為建材玻璃，遠銷歐美、日韓、東南亞、澳洲等幾十個國家和地區。其中僅鍍膜玻璃去年就銷售100萬平方米，歐洲市場佔80%左右。但是今年以來，這批產品的歐洲訂單已經全部推遲。

劉小姐告訴記者，和其他產品有所不同，玻璃是在高溫下生產，生產線不能停。現在工廠已全面復工，國外訂單減少會導致產品大量積壓。與此同時，疫情使物流也受到一定影響。「前段時間不僅航線減少，而且貨輪發出去有些國家不讓靠港，只能在海上飄着。陸運司機

也有因封閉在家無法出車。」

「我們公司內銷量本佔70%左右，銷售渠道和模式比較成熟。目前公司正在計劃把出口產品轉為內銷。」劉小姐表示，內地玻璃產業因人工、原材料上漲以及環保要求，成本在不斷提高，在激烈的國際競爭中取得一席之地並不容易，需要不斷創新和高質量發展。她希望疫情趕快過去，一切盡快恢復正常。

外貿公司員工憂被裁

美國關店 張小姐在山東青島一家進出口公司負責銷售工作，因國外疫情嚴重，公司的國外訂單近期不斷下滑。張小姐和同事最近都比較擔憂被裁員。「公司可能會停掉部分生產線，人員也會進行精簡，待疫情過去後才會恢復正常。」她說。

張小姐所在的公司位於山東省平度市，主要出口產品為純手工的假睫毛。作為全國最大的假睫毛生產基地，平度生產的假睫毛近銷日韓，遠銷歐美。資料顯示，平度的假睫毛生產企業和加工坊大小共有上千家，假睫毛產量佔全國假睫毛總產量的70%左右，產值幾十億元（人民幣，下同），帶動5萬餘人就業。

張小姐所在的公司年銷售假睫毛逾2,000萬元。她說，雖然公司有自己的工廠，但前段時間因國內疫情一直沒有開工。現在終於復工了，國外的疫情又開始蔓延，致使訂單不斷下滑，其中以美國市場最為明顯，「以前美國市場佔公司出口的一半，現在只剩下10%左右。據說那邊的門店已經關閉。而往年的3月份正是銷售旺季。」

「我們現在所能做的是充分利用線上資源，除了積極聯絡老客戶，之前沒有成交的客戶也要再次聯繫。疫情總會過去，我們只能靜靜地等待。」張小姐說。

全球經濟萎縮戰後首見

歐美衰退

有調查指出，新冠病毒疫情導致很多地區被封鎖，各地企業活動嚴重萎縮。路透社引述數據公司IHS Markit近日公佈的調查顯示，追蹤製造業和服務業的美國3月綜合產出指數初值降至40.5，為歷史最低水平，2月份該數據為49.6，突顯經濟正快速惡化，數字低於50意味着企業活動萎縮。歐元區同樣糟糕，歐元區3月IHS Markit綜合採購經理人指數（PMI）初值降至紀錄低位的31.4，是1998年中調查開始以來的最大月度跌幅。

IHS Markit稱，3月數據顯示，歐元區經濟季度降幅約為2%，控制疫情的措施升級可能加深經濟下墜勢頭。投資銀行高盛預測，今年全球經濟將萎縮1%；美國4至6月料萎縮24%，是戰後最高紀錄的2.5倍。高盛首席分析師哈哲思（Jan Hatzius）指出，新危機已經把全球經濟推至深度衰退，危機應對措施導致經濟活動萎縮，其幅度是戰後歷史上前所未見。針對疫情期間訂單取消的問

題，中國商務部外貿司二級巡視員劉長於上週在網上新聞發佈會表示，「雖然我國外貿發展的外部環境不確定性上升，國際貿易需求下行壓力加大，但我們也要看到，我國外貿產業鏈結構完備、競爭力強，中國企業創新能力強，外貿企業化危為機的適應能力強。這些能力已經在過去應

對歷次危機中得到證明，也必應會在這次疫情考驗中得到錘鍊。」

香港文匯報記者 殷江宏