

## 聚焦復工復產

全球新冠肺炎疫情形勢嚴峻，歐美百貨商場陸續關閉停業，給國內服裝代工產業帶來了嚴重衝擊。相比裁員、減薪、無工可開的中小服裝代工廠，深圳老牌服裝製造企業深圳華絲企業股份有限公司仍是滿員開工。公司董事長翟小平表示，受全球疫情影響，許多客戶要求延期付款，若超期保險公司則無法續保，需要企業自行承擔後續風險。「訂單是外貿企業保持運轉的動力。」他希望，國家對出口信用保險能夠做到「應保盡保」，在特殊時期讓外貿企業吃下「定心丸」，放心接單保生產。

■文/圖：香港文匯報記者 胡永愛 深圳報道



■深圳華絲工廠仍在如火如荼地趕製海外客戶訂單。

目前，國內還在疫情恢復期，國外正處疫情峰值。香港文匯報記者昨日在位於深圳蛇口的華絲工廠看到，生產線保持運轉，車位全部開工，工人正在加班加點趕製訂單。這樣的繁忙景象，在如今的服裝外貿行業顯得難能可貴。

### 未來3月訂單銳減處境艱難

翟小平介紹，華絲的工廠是深圳第一批復工的企業，現在趕製的是因疫情耽誤的年前的在手訂單。實際上，華絲5月的出口訂單已經減少50%，6月比例更低，7月還沒有訂單，「但工廠不能停止運轉，工人需要工資，未來3個月將是華絲最艱難的時期。」翟小平說。

即使有新訂單，翟小平也有很深的顧慮。1月底國內疫情爆發時，華絲的工人沒法完全復工，海外客戶接受了訂單的延期交貨。現在，有客戶因線下商舖無法營業，提出由原本合同約定的「出貨後60天付款期限」，延期至90天，甚至120天。在翟小平看來，客戶的這些訴求完全可以理解。「2月至3月，客戶理解我們因為疫情無工可開，同意延期交貨。而現在80%的海外客戶都提出了延期付款的需求，我也覺得可以理解，特殊時期大家應該相互取暖。」翟小平說。

### 目前信保難通融延期付款

不過，在翟小平看來，為華絲與海外客戶承保的中國出口信用保險公司（以下簡稱「中國信保」），給出的答覆則沒有這麼「溫情」。

一般情況下，海外客戶在雙方合同規定期限內付款後，保險公司才會繼續承保；不然，保險公司會判定對方違約，如果在這樣的情況下繼續出貨，風險將100%由華絲自己承擔。「對外貿企業來說，保險是重要的槓桿。」翟小平表示，在對方違約的情況下，中國信保可以賠付80%左右的金額。中國信保是中國唯一承辦出口信用保險業務的政策性保險公司，為對外貿易和對外投資合作提供保險等服務，避免企業在對外貿易中因商業或政治風險造成的巨額損失。

因此，一旦中國信保判定海外客戶存在較大風險，不再繼續承保；華絲再接新單，就相當於毫無保障。「現在的經濟環境下，國際客戶萬一突然倒閉或者繼續拖延付款的



■深圳華絲董事長翟小平

情況，會給我們帶來難以承受的打擊。」

### 盼擴大短期出口承保規模

國際環境不斷變化，保險公司對於客戶的評估也是浮動的。近期，華絲接到中國信保通知，從4月16日起，中國信保將不再承保華絲與一位歐洲客戶的訂單。「這樣的事情並非第一次發生。」翟小平無奈地說，「保險公司去年給我們另一個重要的客戶額度是2,000萬元，今年我們預估控制在1,000萬元左右，保險沒有批；連後來提出的300萬元額度也沒有批下來。」

今年2月底，商務部、中國出口信用保險公司聯合發佈《關於做好2020年短期出口信用保險相關工作 全力支持外貿企業應對新冠肺炎疫情影響的通知》，提出要進一步擴大短期出口信用保險覆蓋面，提高承保效率，創新承保模式，幫助企業加強出口風險管理，減少企業損失。

2008年金融危機後，中國信保曾針對出口行業積極擴大短期出口信用保險承保規模，緩解了企業「有單不敢接，有單無力接」的難題。翟小平期盼，中國信保能盡快恢復特殊時期的「應保盡保」，解決外貿企業接新單的後顧之憂。



■位於深圳蛇口的華絲工廠。

# 深企盼放寬信保保期穩出口

理解海外客戶延期付款需求「疫境下應相互取暖」



■華絲的工廠是深圳第一批復工的企業，現在趕製的是因疫情耽誤的年前的在手訂單。

## 輪班不裁員 望熬過未來3月

在疫情的衝擊下，許多服裝行業的外貿工廠開始大幅裁員，縮減成本，東南亞各國也出現了服裝代工企業倒閉潮。到目前為止，華絲在浙江、江西、深圳的工廠都沒有停工，3月和4月的生產線均處於飽和狀態，工廠甚至沒有辭退一個工人。

華絲多年面向歐美客戶，一直為國際高端客戶代工，形成了根基深厚的代工體系，所以服裝產品品質穩定，企業抗風險能力也更高。再加上擁有自己的廠房、物業和宿舍，減少了其他不必要成本。「華絲是一個幸運的企業，因為這些因素，才能一直正常生產，堅持到現在。」翟小平說。

### 「很多工人和華絲一起成長」

然而，訂單的減少還是難以避免。針對有企業直接辭退員工或只給工人發最低工資的做法，翟小平並不想效仿。「我們很多工人在這幹了十幾二十年，和華絲一起成長，實在不忍心裁員。」翟小平表示，為了度過最困難的5月、6月和7月，華絲將實行「輪班制」，工人輪流放假和上班。

從中美貿易戰開始，很多國內的中小代工工廠已經接不到訂單甚至停工關門。現在的全球疫情，更是讓外貿企業「雪上加霜」。華絲在這幾年的時間裡，經歷了太多跌宕起伏。「2008年金融危機，中美貿易戰我們都一路挺過來了。現在我們還是想賭一把，萬一活過來了呢？」翟小平說。

## 受疫情影響出口企業優先理賠

以華絲為代表的外貿企業，在一定程度上顯示了深圳這種外向型經濟城市目前正在接受的挑戰。截至2019年，深圳全市的進出口總額達到了29,773.86億元，同比下降0.6%，外貿依存度為110.6%，龐大的進出口貿易存量讓深圳仍面臨着「百尺竿頭更進一步」的困難。對於深圳的實體企業來說，並非沒有利好消息。

香港文匯報記者了解到，年初深圳市應對新冠肺炎疫情，發佈16條支持企業共渡難關的措施，其中包括強化對抗擊疫情重點單位的服務、減免物業租金、依法依規延期繳納社會保險費、降低企業住房公積金繳存比例、返還企業城鎮污水處理費、減輕工商企業用電成本、依法依規延期繳納和減免稅款、幫助企業穩定現金流、幫助企業降低融資成本、加大產業資金傾斜支持、進一步釋放「四個千億」政策紅利、加強對城市公共交通的運營保障支持、加大援企穩崗力度、實施靈活用工政策、加大企業職工技能培訓補貼力度、加強出口信用保險服務保障等全方位扶持政策。

在「加強出口信用保險服務保障」措施中，深圳將加強線上客戶服務，開闢定損核賠綠色通道，適當放寬理賠條件，優先處理受疫情影響出口企業的保險理賠。「這一條，是我們最關心的利好政策。」有外貿企業負責人表示，「此外，社保、公積金的措施，也解決了工人們的後顧之憂，可以讓他們繼續安心地工作。」

## 國內市場漸恢復 開拓客戶成關鍵

根據海關總署統計，今年一季度，全國紡織品服裝累計出口總額452.64億美元，同比下降17.7%（以人民幣計同比下降15.9%）。其中，紡織品累計出口226.94億美元，同比下降14.6%（以人民幣計同比下降12.7%）；服裝累計出口225.70億美元，同比下降20.6%（以人民幣計同比下降18.9%）。與疫情抗爭的情況下，外貿服裝行業紛紛感慨，「國內打上半場，國外打下半場，外貿人要打全場。」

國際市場的低迷，外貿服裝企業開始積極謀求對策，也更加重視國內市場。然而，全國將近兩個月的居家隔離政策，使原本春節假期的線下實體零售黃

金周完全不存在，全民對抗疫情的緊張情緒目前還未完全消散，想像中的「報復性」消費並沒有到來。

2013年，華絲發揮生產高端服裝的優勢，創立了面向女性消費者的品牌Seeler，打造經典、時尚、高品質的服飾，目前佔華絲營業額的15%。然而這條路也並不容易，「服裝企業也都開始爭搶內銷市場。」翟小平說。據了解，Seeler的銷售額在2月下降了近90%，3月下降了70%，4月下降60%左右。

### 直播展示新品搭配

但通過自有品牌Seeler的銷售數據，華絲感受到國內消費市場正在從三四線城市開始恢復，「我們相信，一線城市恢復到往常也不遠了，國內市場也將慢慢變得更好。」

疫情期間，華絲開始在直播平台為VIP客戶進行新產品的展示與搭配，收效不錯，「下一步，我們要做的是開拓更多的國內新客戶，引流至線上線下。」Seeler品牌推廣總監涂秀珍表示。



■華絲創立的服裝品牌Seeler。