

## 【精华解读】下半年外贸订单、汇率、物流及区域市场机会！

产品名称	【精华解读】下半年外贸订单、汇率、物流及区域市场机会！
公司名称	深圳市浩通天成国际物流有限公司- 保税仓储报关部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山区龙田街道南布社区兰金十一路10号 成城发工业园
联系电话	15818752481 15818752481

## 产品详情

近日，运去哪受邀参与《财经》2022年下半年经济展望系列云上会，作为国际物流数字化服务平台代表，与中国世界贸易组织研究会副会长霍建国、中国汽车流通协会乘联会秘书长崔东树，及京东国际战略和商业分析负责人乐笑等共同探讨如何打好稳外贸组合拳，推动外贸保稳提质、提振市场信心。

具体访谈内容如下：

### 部分Part 1

#### 当前的外贸形势

中国世界贸易组织研究会副会长 霍建国：

#### 1、外贸是稳经济的重要一环

现在稳外贸的任务非常艰巨，外贸看似在GDP增长中贡献度没有那么大，但是实际上它在解决国内的就业和消费方面作用是非常大的。所以，外贸如果下降、订单减少，就意味着开工不足，实际上就会带来就业的问题，消费也会受到影响，所以我们在当前的形势下，集中解决稳外贸的问题和稳外资的问题，

实际上是稳经济的重要一环。

## 2、外贸结构在发生变化

外贸结构在发生变化。中国外贸总体的竞争力在不断提升，中国的制造业目前在全球的产值、规模看，都是世界老大。制造业强，导致我们对全球供应商品的能力非常强，而且基本上是物美价廉的。

在高端的出口产品方面，在近几年来变化比较明显的，比如汽车、汽车零部件的出口，已经形成了非常大的规模，疫情导致零部件中断，可能影响整个产业链，特别是在新能源汽车上，这两年我们的出口起步比较快；风能、电能、太阳能的相关设备，以及稀有金属的前期加工，中国占有比较大的比例；全球销量非常大的医药产品，医药产品上游基本的原材料30%以上是中国供应的，中国如果停供，全世界的药片都生产不出来，所以这个结构变化还是很明显的。

中国汽车流通协会乘联会秘书长 崔东树：

汽车出口呈强增长态势

2021年，我们整个汽车的出口达到200万台的规模，同比增长了102%的水平，表现是极其良好的。今年1月到5月，我国汽车出口呈现一个超强增长的态势，汽车出口达到108万辆，同比增长43%。以新能源汽车为代表的汽车出口，包括零部件出口，都呈现一个良好的增长态势。

这个周期具有极强的延续性。原因是我们国家过去几年一直有比较坚定、稳定的产业发展政策，尤其是对于新能源车发展的产业政策，使我们汽车行业实现了一个有效的转型升级，换一个赛道强势发展。我们新能源车产业在世界上占有的主力地位。按照我们统计，2021年，中国新能源乘用车销量331万辆，占全球市场份额的53%，2022年1—4月份，中国新能源乘用车占比全球新能源市场份额达57%，所以我们的新能源汽车在世界上占有占据半壁江山的稳定地位。

在国际上，欧洲等国家对电动车、对新能源车需求比较强烈，叠加大市场也是比较强烈，拉动整个新能源车市可持续增长。得益于我们的强竞争力，以及明显综合优势，我们现在进入一个以新能源车为拉动的新增长周期。

京东国际战略和商业分析负责人 乐笑：

健康、通讯、电脑数码等品类在东南亚出口有大增幅

今年上半年，受到疫情的影响，在全球市场，我们也能看到对于中国商品和服务的诉求也有一些结构性的调整 and 变化。我们这边和消费品、电子产品接触比较多，所以在这个过程中，可以看到类似于健康、

通讯、电脑数码等等这些品类，其实都有一个非常大的增幅。

尤其在东南亚，也能看到除了传统的商品以外，中国品牌现在也在持续在当地越来越有影响力。可能了解的人比较有限，比如说在东南亚，类似于印尼，中国品牌，像手机通讯等等，在当地的出货量份额达到接近70%—80%，可以看到中国其实现在出口，除了传统的货物贸易以外，我们的中国品牌在海外也在发挥越来越大的影响力。

运去哪平台运营负责人 陆洋

跨境电商商流增长快速，拉动跨境电商物流发展

运去哪是国际物流数字化服务平台，我们结合大数据算法，为企业提供相对优的跨境物流服务。

从我们的视角来看，国内有越来越多的外贸企业开始向跨境电商领域做一些拓展，同时在新兴市场进行不断地扩张，从传统的欧美国家到拉美，东南亚地区，整个跨境电商的商流增长非常迅速，从而推动了整个跨境电商物流的发展节奏加速。跨境物流从原来开疆扩土的野蛮生长，逐步向更加有序、有规则的方向去提升。这当中，重点提升的就是数字化，整个行业的参与者开始打造数字化、系统化的服务，整个体系上更加精耕细作。头部品牌聚集，是行业发展日趋成熟的表现。

## 第二部分Part 2

外贸行业面临挑战

外贸企业面临原材料、物流成本、汇率变化三大挑战

现在看，我觉得至少今年的形势总体上是面临一定挑战的。

从宏观来看，它有国际贸易保护主义的影响，也有大国博弈等破坏性作用，当然还有像俄乌冲突导致原油和成品油价格上升，包括稀有金属价格的上升，会导致我们进口上游原材料，特别是我们有一部分出口企业，它是依赖进口原材料来加工出口的，比如保温杯，他就是要进口一些材料保证它的出口，这几个方面影响还是很大的。

从微观上看，我觉得企业可能困难的点在于：

，原材料价格上升。

因为国务院多次强调控制上游的原材料，保证基本原材料供应的稳定，这个非常关键。大家都知道，能源价格的上升可能会是一个源头性的作用，但是像钢材、铁矿石和铜、铝，特别是一些稀有金属，像镍，以前也就是几万，现在都到了十万，近涨得非常高，包括铜都在涨。所以我觉得企业首先感觉压力比较大的是原材料进价成本。

第二，物流成本的变化。

去年国际海运市场是涨价的，因为去年供应链的中断和疫情的冲击，很多港口作业不正常，所以一箱难求，运价也连月上涨。今年虽有一定的缓解，但还是处于高位。今年的矛盾是国内的物流还没有完全到位，同时，它的成本是上升的，因为油价在上升，物流的难度也比较大，所以现在国内物流还存在一定压力。

第三，汇率波动明显。

3月份汇率还在6.38，到现在已经到了6.7，这个波动幅度接近5%，当然这是由于美元加息升值导致的，人民币被动的跟美元汇率发生了变化，但这种变化按照传统理论讲，美元升值，人民币相应的贬值，是有利于扩大出口的。但是，它同时存在的问题就是如果日元也贬值，韩元也贬值，越南、印尼、马来西亚都参与贬值，我们叫竞争性贬值，一旦竞争性贬值出现以后，我们原来有优势，但是会被冲掉一部分优势。

企业除了这个之外，还面临另外一个矛盾，现在货发出去了，什么时候结汇，是赶紧抢着结还是推后结，差一毛钱对于他几千万的单子来讲，那就是几百万，几十万就出去了。所以我觉得企业也很矛盾，当然，现在银行也在提供一些汇率对冲的风险，但愿这些服务能跟上。

第四，欧美多国高通胀，全球经济增速下滑。

因为周期的原因，下半年企业还面临一些比较明显的困难，大的困难是全球经济增速下滑，世界银行前不久刚刚又调低了全球经济增速，从3.1%调到2.9%。现在看，美欧的经济形势都会面临一定的增速下滑，预期美国经济增长率今年将降到1.5%，但一旦出现经济硬着陆下滑，进出口贸易就会减少，这个传导机制一般要三五个月。

同时，从欧洲到美国，也会全部进入高通胀阶段，欧洲通胀率是7%，美国通胀率是8%点多，这种情况下，不得不采取紧缩政策，提高利息，打压经济过热，压抑物价，会影响经济增长。应该说下半年比上半年有一定订单的收缩，这是比较直观的。

第三部分Part 3

## 如何应对挑战

### 1、关注中小微企业

在减税降费方面，很多外贸企业属于民营企业或者叫中小企业，承担了接近60%的出口贸易，外资企业承担着接近35%的出口任务。国有企业进出口贸易份额大概是15%点多，但它大部分是进口，出口不到一半。

从这个结构看，要关注中小微企业，他们困难，他们还承担着主要的出口任务。如果要稳住基本盘，我觉得就是要抓重点，稳住这些中小微企业。现在很多政策实际上都是针对中小微企业的，包括银行的信贷，税收费用，包括一些出口退税要加快，信用保险要跟上，我觉得5月份的反弹跟我们这些政策的陆续到位有直接关系。

### 2、关注新的贸易方式和新的业态

当然，现在商务部还在助推一些新的贸易方式和新的业态。我们在海外跨境电商销出去的很多，但是我们的海外仓建设很不配套，也就是说你销出去的货，现在有时候比较被动。首先要有一个仓库，这个仓库好是能够系统配套，除了大仓库之外，还有一些小仓库，或者我们把物流承担起来，这就是整个价值链的贸易。

我们未来的贸易模式不一定完全制造产品，出口产品，我们很可能就要参与到从产业链到下游的供应链，像跨境电商，就在走向供应链的布局，如果海外仓的建设配套，那就是在海外建立了我们自己的供应系统，物流配送系统，这是一大进步，但是，这还是需要一个过程的。

### 3、深耕东南亚，把握一带一路，巩固欧美市场

，深耕细作东南亚市场。

我们和东南亚，东盟的贸易额是8700多亿，还没加上后来的RCEP的日韩，日韩各3000多亿，这又是6000多亿，如果再加上澳大利亚、新西兰，这个量是非常可观的，至少要达到1.6万亿。这个RCEP市场范围非常大，有很多继续拓展的余地，包括贸易，投资合作，包括产业链、供应链的延伸。

第二，还可以和“一带一路”结合起来。

这一块一定要推动深度合作，因为它的容量很大，总体来看它的经济增长还算平稳，没有出现大的问题，这样可以预见到它的潜力比较大。当然，也可以通过进一步推进升级版，开放力度再加大一点，现在是90%以上的货物零关税，能不能将来再往前走，再扩大一部分零关税的范围，效果也是比较好的。

第三，继续巩固欧美市场。

## 1、汽车外贸扮演重要角色

从去年到今年，可以看到传统车走得相对较强，新能源车走得也是特别强，原因就在于他们的消费者对出行有需要，而这时候我们的产品就获得了一个超强的增长。

困难之下，我们认为中国汽车行业整个产业链，尤其在我们认为工信部、商务部等几个部委的协调领导下，我们采取了保供白名单的政策，这个时候大家特别羡慕汽车行业，国家给了一个明确的政策要求，汽车行业要做复工复产的，4月份进入快速复工复产的节奏。

尤其是近期，我们国家对稳外贸，稳发展采取积极重要的举措，把整个汽车的外贸放到一个极其重要的地位上。

## 2、汽车行业在海外有巨大市场

我们看到主力车企，抓住了国家的资源跟这些产业优势，迅速走到了国际市场去，尤其是近期汇率发生重大的波动，我们的国内车企做了更多的努力工作。

我们国家打造了稳外贸的人民币交易平台，比如像智利、澳大利亚地区，打造了很好的人民币交易，规避了美元交易的风险，同时这些国家有大量的资源，比如说像智利的锂矿、铜矿这些资源是生产汽车零部件的重要原材料。

我们在海外有庞大的经销商体系，把这些作为我们的采购商或者作为其他的资源，使我们在整个智利市场或者南美市场，获得很好的资源保障和市场销售的保障，推动我们传统车与新能源车的出口，同时保证我们一些宝贵的资源，像锂钴、镍的进口，保障汽车产业的核心地位。

智利的铜矿原材料加工

运去哪平台运营负责人 陆洋：

### 1、数字化手段降低运输成本

对于我们这样一个平台来讲，客户出海遇到的问题，本质上也是我们平台需要解决或者去推动的问题的点。核心还是两方面：

方面，保障整个供应链出海环节的通关、疏运。

第二方面，对于海外仓的投入，我们平台一直推进在整个北美建设大量自有海外仓。对于中国出海企业来讲，供应链基础设施建设以及高效运转机制，都能极大提高整个出海企业竞争的优势。

运去哪北美海外仓

另外，从我们希望能够在全链路的数字化应用逻辑上做比较大的投入。在跨境物流的整个长链路的运输中会存在各种各样不确定性风险，物流的数字化应用是为了解决从生产销售，到运输的效率问题。

举一个例子，5-6月，疫情影响和局部地缘冲突影响，在中国出海的海运和铁路出现严重的价格倒挂，相同的货量和相同始发点，海运的价格达到中欧班列的1.3倍左右。

国家从宏观战略上帮我们疏通了各条出海的链路，运去哪平台也通过大数据的测算，对行业做了一些动态分析，帮助我们从中国出口到欧洲的外贸客户，定制了一些中欧班列替代海运的综合解决方案，解决运能不足带来的问题，通过数字化手段降低运输成本。

数字化物流服务与传统的物流服务，大的区别是能够高效地与全球的港口、码头、包括航空铁路形成一些数据系统上的连接，扩大整个出海企业可选择的物流供给来源，大限度帮助外贸企业提供物流保障服务，提供优解决方案，终还是希望能够帮助所有中国出海企业提升国际竞争力。