

新兴市场订单撑起“半边天” 广交会外贸结构持续优化

证券时报记者 吴昊

今年以来,由于全球经济放缓叠加多种不确定因素,中国外贸遭遇一定压力。但在第134届广交会,证券时报记者发现积极因素正在显现:境外采购商踊跃赴会,较春季广交会大幅增加;中国企业全方位发力,新产品、新技术不断涌现,尤其是新能源产品表现抢眼。“一带一路”共建国家的参与度明显提升,不少中国企业收获了来自东南亚、中东、非洲、拉美等新兴市场的订单。这也意味着,中国外贸市场结构正在逐渐优化,在传统市场趋于稳定的情况下,新兴市场带来了更为强劲的增长动力。

争相开拓新兴市场

“今年两届广交会我都来了,和春季相比,本届广交会虽然欧美采购商来了不少,但来自中东、非洲、印度以及东南亚的采购商更多。”蚂蚁集团万里汇外贸B2B中国区总经理黄伟峰在广交会2023外贸企业跨境支付发展论坛上表示。而在广州的各个批发市场,也有大量来自中东、非洲、印度的采购商,有些已经开店长期驻扎,将中国产品贩卖回去。

根据广交会此前公布的数据,本届广交会共有来自215个国家和地区的10万多名采购商注册,其中欧美采购商预注册人数较上届同期增长8.6%，“一带一路”共建国家增长11.2%，RCEP（《区域全面经济伙伴关系协定》）国家增长13.8%。

“今年广交会,境外采购商的热情很高,尤其是来自东南亚、中东、非洲等地区的采购商特别多,我们第一个意向单就是跟一位东南亚的采购商签订的。”一家生产电机设备的公司现场负责人表示,随着欧美市场遇到一定压力,公司一方面是加大内销力度,另一方面则是加大新兴市场的开发,这两年的订单还实现了一定幅度的增长。

“过去两年我走访了200个中小微企业,大家意见一致,欧美市场要继续深耕,同时极力开拓新兴市场。”黄伟峰坦言,从公司平台的数据来看,相对欧美、日韩等传统外贸市场需求下滑、增速疲软,亚非拉等新兴市场增速明显加快。今年以来非洲外贸市场增长最快,二三季度和四季度的环比增长均超过了20%。

一些来自新兴市场的反馈也让中国企业震惊。一位来自香港的小米代理商表示:“2016年,我和团队第一次去迪拜时,在当地临时召开粉丝



第134届广交会境外采购商踊跃赴会,“一带一路”共建国家参与度明显提升。

宋春雨/摄 翟超/制图

会,只准备了百十人的场地,结果来了非常多的人,挤不下。粉丝对小米产品非常认可,甚至比我们代理商更了解产品。”

新兴市场潜力巨大

中国贸促会商业行业委员会会展部部长熊黎欣亦在前述论坛上表示,本届广交会进口参展商中,来自“一带一路”共建国家的展商比例达到了60%。

“近两年以欧美为代表的传统贸易市场经济增速持续下滑,持续的高通胀下,中国外贸面临着极大的不确定性,我们通过研究发现,有一些新兴市场长期被忽视,但却是非常值得拓展和深度挖掘的增量市场。我们只有找到这个新的增长空间,才能对冲外贸的风险和不确定性。”亿邦智库执行院长王珊表示,从出口份额来看,在对发达经济体出口放缓的同时,中国对新兴市场出口增速越来越高,新兴市场在中国外贸中扮演的角色也是越来越重要。

中国企业争相奔赴新兴市场的动力不言而喻,相比欧美日韩等传统市场,中东、东南亚、非洲等新兴市场蕴藏着巨大的潜力。

在王珊看来,新兴市场的人口潜

力远高于传统市场,这为中国出海企业奠定了一个非常坚实的基础;其次,随着疫情影响消退,全球消费者信心逐渐回暖,新兴市场消费者信心好于传统市场;再次,2023年新兴市场经济体预计增长更快,东盟、非洲、中东表现亮眼,新兴市场正在成为引领全球经济增长的新引擎;最后,从互联网渗透率来看,新兴市场互联网渗透率平均在65%左右,传统市场已达到95%,这意味着互联网流量见顶,新兴市场对中国企业而言仍有大量可以挖掘的新流量和新空间。

此外,王珊进一步表示,从供给侧来看,中国有大量的产业,无论是工业品还是消费品,中国产品都能够满足新兴市场的发展需要。“像电机、机械器具、家居家具这些品类在新兴市场国家卖得非常好,新兴市场国家在‘一带一路’建设中,需要大量的工业品、消费品。”

高质量走出去

新兴市场存在着巨大机遇,但也并非没有挑战。王珊表示,物流基础设施相对较差,导致清关、物流配送时效延迟,购物体验不畅,退货率比较高。

在更多分析人士看来,面对机

遇,中国企业或许更需要勤修“内功”。黄伟峰表示,中国产品需要实现品牌化。“铺货类产品没有溢价和竞争力,未来竞争会越来越激烈,而且劳动密集型的产品东南亚也能大量生产,中国外贸企业走出去需要实现产品品牌化。”

事实上,记者注意到,中国企业大量的新产品都是具有自主核心技术的产品,在保持高质量的同时,具备极高性价比,因此在全球市场上极具竞争力,不少境外采购商更是频频咨询和深入了解。

“实际上,我们走出去的水平已大大提高了。原来是加工贸易,现在是资本出海、技术出海、品牌出海、服务出海、产业带出海,甚至是园区出海。一些中国民营企业开始尝试在海外打造园区,以组建供应链,打造招商平台。”人文财经观察家秦朔表示,目前一些中国软件公司也开始大量出海。

秦朔称,据他了解,中东有一款聊天软件是由100多人的本地团队和杭州700多人的服务团队构成。“中国的工程师、程序员支撑着这一类服务型应用在全球开花结果。中国拥有强大的制造能力、服务能力 and 整体解决方案提供能力等,具备了进一步服务全球的条件。”他说。

既好又省 零售商业掀起折扣风

证券时报记者 吴家明

说起今年零售商业消费领域的“爆款”,其中肯定包括奥特莱斯商城和折扣店。对于这种现象的出现,在业内人士看来,原因就在于消费者对性价比和消费体验的更高追求,既“好”又“省”的奥特莱斯和折扣店正好满足了这样的消费需求。

“部分生鲜商品一折起,晚上折上折。”近日,证券时报记者走进位于深圳罗湖区黄贝岭的盒马生鲜奥莱店,这也是深圳第一家盒马生鲜奥莱店。一眼看去,到处都是红黄相间的“促销商品”、“折扣价格”的特价标签,店内选购市民络绎不绝。

商场工作人员介绍,盒马生鲜奥莱店定位为盒马品质折扣店,出售包括盒马鲜生门店的临期商品、运输中产生轻微磕碰的产品,以此减少盒马加工中心和门店的损耗。在确保品质的基础上,这些商品会在当晚运抵盒马生鲜奥莱店,次日以“惠民折扣价”销售给消费者。依据不同品类、不同商品的有效期,折扣会有所不同,但整体价格都会低于同等品质的市面平均价格。

对于生鲜折扣产品,大众的印象或许是“大妈”的最爱,但记者在现场看到,前来购物的消费者不乏年轻人。记者随机对几位年轻消费者进行采访,这些年轻消费者普遍认可这样的模式。“下班后买点菜回去做,不怕变质,还可以省下不少钱。”其中一位年轻消费者说,“像这一盒猪肉,对比原来的价格已经打了五折,晚上来买再打折,买来立马吃掉没啥问题。”更有年轻消费者表示,自己对这样的销售模式很感兴趣,还计划学习并寻找投资机会。

无独有偶,越来越多的商超品牌加入折扣店的竞争。公开信息显示,永辉超市表示,继8月发布首批调门门店店展后,将在全国范围的门店中增设“正品折扣店”,并同步在线上APP和小程序增设折扣专区。更早之前,物美超市已开展折扣店的试验,旗下“美淘”折扣店主营原卖场的换季商品。

有业内人士表示,国外的折扣店运营已经非常成熟,而在中国市

场,才刚刚开启。环亚投资集团中国首席经济学家柏文喜也指出,折扣店需要持续提供低价商品,也需要保证商品的质量与利润,控制成本成为企业面临的新挑战。

与此同时,同样主打“折扣”的奥特莱斯商城也再次崛起。

“奥特莱斯”一般是指名牌折扣店组成的购物中心,体量较大,价格与传统商业形式相比更有优势。公开资料显示,2016年奥特莱斯就借着高端消费品需求旺盛的东风崛起。然而,从2018年开始,随着新增项目逐年减少,奥特莱斯难以与购物中心抗衡。不过,奥特莱斯业态正在重新“变热”。中国百货商业协会发布的《2022—2023中国奥特莱斯行业白皮书》显示,2022年中国奥特莱斯行业的销售规模增速为8%,高于其他零售业态。与此同时,全国现有在营奥特莱斯项目226个,销售额约为2100亿元。未来3年,我国的奥特莱斯行业仍处于快速发展阶段。

在刚刚过去不久的“黄金周”,多地奥特莱斯客流与销售额“井喷”,是今年“黄金周”商业零售界的亮点。在深圳一家大型奥特莱斯商场,现场销售人员告诉记者,相比自家品牌在其他购物中心的“正价店”,奥莱店今年的销售增幅会高出20%左右。有资深奢侈品买手表示,奥莱业态能在一定程度上满足消费者“好而不贵”的心理预期,这也是奥莱集体翻红的重要原因之一。

目前,越来越多的奥特莱斯商城将落地。以深圳市场为例,记者梳理发现,深圳已经开业的奥特莱斯项目共有6家,分别为满纷天地杉杉奥莱、龙华8号仓、大梅沙8号仓、华盛奥特莱斯、益田假日奥特莱斯和茂业奥特莱斯,总体量约50万平方米。据悉,未来至少还有2个奥莱项目入市。

不过,奥特莱斯也面临土地资源稀缺等挑战。中国百货商业协会发布的白皮书指出,当前奥特莱斯发展中面临以下几个问题:商业用地地地收紧,土地资源愈加稀缺;同质竞争日益加剧;电商分流冲击加剧;出境旅游分流消费等。



盒马生鲜奥莱店,选购市民络绎不绝。

吴家明/图文

资金融通构成强支撑 “一带一路”金融合作开新局

(上接A1版)

对于未来,朱隽表示,丝路基金仍将发挥股权投资优势,用责任担当践行“一带一路”倡议,扎实绘好“一带一路”资金融通“工笔画”,与国内外志同道合伙伴一起,助力共建“一带一路”高质量发展再上新台阶。

丝路基金仅是众多新设金融机构的一员。

2015年12月,全球首个以基础设施投资为主要目标的多边金融开发机构——亚洲基础设施投资银行正式成立。最新数据显示,亚洲基础设施投资银行成员数量已经达到106个,批准227个投资项目,共投资436亿美元。项目涉及交通、能源、公共卫生等领域,为共建国家基础设施互联互通和经济社会发展提供投融资支持。

此外,中国还积极参与现有各类融资安排机制,与世界银行、亚洲开发银行等国际金融机构签署合作备忘录,与国际金融机构联合筹建多边开发融资合作中心,与欧洲复兴开发银行加强第三方市场投融资合作,与国际金融公司、非洲开发银行等开展联合融资,有效撬动市场资金参与。中国发起设立中国—欧亚经济合作基金、中拉合作基金、中国—中东欧投资合作基金、中国—东盟投资合作基金、中拉产能合作投资基金、中非产能合

作基金等国际经济合作基金,有效拓展了共建国家投融资渠道。

金融合作机制日益健全

在建立多边金融合作机制方面,中国国家开发银行推动成立中国—中东欧银联体、中国—阿拉伯国家银联体、中国—东盟银联体、中日韩—东盟银联体、中非金融合作银联体、中拉开发性金融合作机制等。

长期关注“一带一路”金融合作问题的中国人民大学重阳金融研究院执行院长王文认为,“一带一路”十年的金融合作说明,无论是从货币互换,还是投融资模式,或是绿色金融、金融科技,都在尝试国际合作的角色转换与升级,将本国富有成效的经验与他国分享。

王文表示,中国给共建“一带一路”国家提供了便捷的金融服务、创新的投融资平台、多元化的金融产品、普惠的投资合作项目,共赢的产出效果与持续的风险管控能力。实践证明,中国特色金融发展道路不断吸收着西方金融发展的成功经验,也时刻警惕着西方金融危机周期性爆发的失败教训,持续结合市场配置资源高效性与政府整合资源有力性的双重特征,创新跨国金融合作模式,造福共建国家。

资本市场积极布局 共建“一带一路”

6月28日,上海证券交易所总经理蔡建春与蒙古证券交易所首席执行官杭盖·阿拉泰代表两所签署了合作谅解备忘录。截至目前,上交所已与56家境外机构签署了67份备忘录,并在备忘录框架下开展形式多样的交流合作,探索务实服务双方资本市场的途径。上交所表示,未来将继续在中国证监会的统筹协调部署下,不断扩大对外交流的范围,稳步推进与境外交易所的多元合作,助力资本市场高水平开放。

在沪深交易所的支持下,基金、债券等多种创新模式不断发展,共建“一带一路”金融合作水平持续提升。最新的“一带一路”白皮书披露,相关金融机构已经设立多个“一带一路”主题基金,并建立“一带一路”主题指数。2015年12月,中国证监会正式启动境外机构在交易所市场发行人民币债券(“熊猫债”)试点,截至2023年6月底,交易所债券市场已累计发行“熊猫债”99只,累计发行规模1525.4亿元;累计发行“一带一路”债券

46只,累计发行规模527.2亿元。

王文认为,共建“一带一路”十年的金融合作说明,通过金融开放,中国金融行业积极作为,依托政府主导或市场牵引的投融资机制,增设海外分支机构,参与第三方市场与其他国家金融机构合作,发挥促进要素资源的全球配置、便利跨境投资活动,既强化了与共建“一带一路”国家的经济政策协调,支持了共建“一带一路”国家的基建融资与产业创新,消除货币政策恶性竞争,构建了合作共赢的长期协调机制,也培养了一大批国际化金融人才,创新中国版的国际金融产品,加强与共建国家金融离岸市场的合作,促进国内国外资金、资产、技术、信息等要素合理流动与双向循环,实现金融支持实体“走出去”,在上海等地打造面向合作伙伴的“一带一路”投融资中心,推进金融开放新高地建设。

未来,中国理应有信心地推动与共建“一带一路”国家的金融合作,完善国家之间、机构之间、企业之间的对话与协调机制,强化与各国发展规划对接,挖掘第二个十年的投融资合作空间,优化国际金融商务秩序。

“一带一路”十周年 连通世界谱新篇

超过60个国家确认参展 第六届进博会国家综合展

新华社上海10月18日电 记者从18日举行的2023对接进博会上海投资促进交流会上了解到,已有超过60个国家确认参展第六届中国国际进口博览会国家综合展。

据国家会展中心(上海)有限责任公司董事、总裁助理章伟民介绍,第六届进博会国家综合展将全面恢复线下举办并设立主宾国。60多个确认参展国家综合展的国家涵盖最不发达国家、发展中国家和发达国家。

据介绍,今年将通过现场展示、互动体验等多种方式,近距离展现各国科技创新、优势产业、投资环境等领域精彩内容。中国馆展览面积由此前的1500平方米增至2500平方米,规模为历届之最,将重点展示中国推进高水平开放和高质量发展的最新成果。

第六届进博会企业商业展设置六大展区:食品及农产品、汽车、技术装备、消费品、医疗器械及医药保健、服务贸易。同行业集中布展,并为种子期、初创期、成长期企业集中设置创新孵化专区。目前,已有来自120多个国家的3000多家企业确认参展,展览面积超过36万平方米。

目前,全国各省市以及相关部门已围绕第六届进博会组建了39个政府交易团和近600个分团,各团结合区域特点,产业优势等因素,细化采购、招商工作目标。第六届进博会将于11月5日至10日在上海举办。