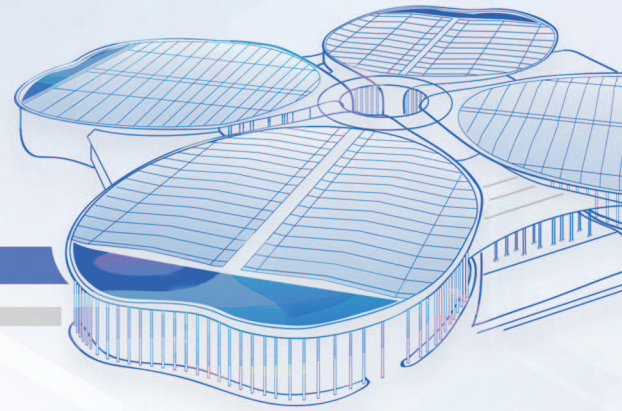




第三届中国国际进口博览会



提供“一揽子”解决方案,为全球服务贸易供给者、需求者搭建桥梁

“最强大脑”助中小企业走出“最难时刻”

■本报记者 单颖文

第三届进博会上的服务贸易展区,被称为“看不见展品”的展区。在这3万平方米的区域内,有多家为企业提供决策咨询服务的企业和机构。今年,这些“最强大脑”为中小企业在疫情期间的“最难时刻”走出困境提供了“一揽子”解决方案:从疫情爆发之初提供针对性的分析报告,帮助中小企业避免“踩雷”,到疫情期间推出一系列专业且具操作性的“公益网课”,再到直接将中小企业产品带入本届进博会现场寻觅合作伙伴……他们,为全球服务贸易供给者和需求者搭建起桥梁,在分享中国市场机遇的同时,赋能中国服务贸易产业实现更高层次的开放与发展。

调研预判,及时拉响“警报”

今年新冠肺炎疫情爆发后,不少咨询公司就迅速开启市场调研,并发布了一系列报告、指数等,拉响市场“警报”,给亟需调整经营策略的中小企业带来“及时雨”——无论是通过指数提示交易风险,还是在报告中提出指导性意见,都为中小企业维护市场、保护员工探索出更灵活的方案,找到“性价比”更高的运营方式,帮助中小企业在关键时刻作出正确决策。

今年首次参加进博会的全球商业决策信息和分析服务机构邓白氏,在现场用大屏展示“邓白氏新冠疫情指数”,引人注目。据介绍,早在今年全球疫情蔓延之初,邓白氏就推出了该指数,从财务状况、地理位置、所处行业、企业自身和经营网络的整体影响5个维度,评估和监测疫情对全球企业及其经营网络受疫情冲击的程度,助力企业在全球贸易中制定相应商业策略,降低交易风险。

同样是首次参会的业务拓展综合方案供应商卓佳集团,在现场举办了一场CEO分享会,结合疫情影响下的市场走势,提出企业危机管理战略方案。据介绍,此次分享的基础是卓佳今年3月初发布的《COVID-19商业信心与弹性分析报告》。早在2月底,卓佳就对亚太



地区12个主要行业1050家公司的负责人及财务总监开展调研,涉及的企业除了跨国企业和上市公司外,还有不少初创企业和中小企业。该调研主要评估了企业在疫情爆发时期的准备工作及运营恢复能力,并将初步调研结果形成报告,其中包含专家见解、行业分析、建议及最佳实践等方案,为企业决策提供指导。

公益网课,多维度主动“供料”

疫情爆发后,四大会计事务所等一批咨询界“大咖”就主动推出线上课堂,这些公益网课从多个维度“供料”,让中小企业“零成本”获得

有效信息,减轻企业负担。安永(中国)企业咨询有限公司合伙人彭昕告诉记者,从疫情之初,安永就积极开展多元线上活动,赋能中小企业采取积极措施应对困境。比如,安永中国与上海市外国投资促进中心、张江高科、漕河泾InnoClub、上海财经大学MBA等机构联合举办近30场直播及研讨会,从人、财等方面为中小企业应对疫情挑战提供专业建议。再如,通过微信官方公众号发表洞察研究超过20篇,分享安永在激励机制、动态绩效体系、灵活用工机制、领导力与文化、数字化组织等方面的干货经验,帮助中小企业在疫情期修炼内功,提升运营效率。在微信公众号上“发力”的还有毕马威。

2月13日至今,毕马威已在线上发布了28期“共克难关”系列微课。此外,该公众号还从财务资金管理、行业相关、经济及市场影响、企业持续经营考虑、商业管理咨询及信息安全、税务、金融、法律及人力资源等企业关心的角度,推出一系列携手战“疫”课程,分门别类为企业提供准确及时的信息。

抱团取暖,进博会上为伙伴“带货”

今年,由于部分境外中小企业参会困难,一些产品就通过为他们提供咨询服务的公司带入进博会展区“打广告”,找“下家”,在这个全球关注的最佳展台上找寻更多合作共赢的

机会。在浩楷(上海)企业管理咨询有限公司展台,记者就“罕见”地看到了两款实物产品——来自意大利的Aviva天然矿泉水,以及来自丹麦的福乐阁墙面漆。据悉,本届进博会是Aviva在中国市场的线下首发,并通过浩楷咨询寻觅合适的国内经销商。此外,浩楷咨询还将为无法参展的意大利医疗集成体外诊断品牌Diesse实现线上首发。该公司董事总经理张楷沅告诉记者,无论是Aviva还是浩楷咨询,其实本身都是中小企业,而这两天来展台咨询的经销商中,也有不少中小企业。对他们来说,参加进博会是品牌增加显示度的最佳时机,更是中小企业“抱团取暖”积极谋出路的重要一环。

左图:世邦魏理仕展台。上图:美国邓白氏展台。均本报记者 邢千里摄 制图:冯晓瑜

服务业已成为外商投资中国新热点,预计未来五年——

中国服务进口增速将高于全球平均水平

■本报见习记者 张天弛

本报讯(见习记者张天弛)昨天发布的《中国服务进口报告2020》显示,服务业已成为外商投资中国的新热点,预计未来五年中国服务进口增速将高于全球平均增速,服务进口规模累计有望达到2.5万亿美元,占全球比重将超过10%。

商务部贸易司司长陈春江介绍,未来五年,旅行进口有望突破1万亿美元;知识产权使用费、电信计算机和信息服务、金融服务、保险服务、其他商业服务等数字服务进口累计将超过1.3万亿美元。

“服务业已成为外商在中国投资的新热点。”陈春江说,中国服务进口规模越来越大,已连续七年居世界第二位。他表示,今年以来,在全球外商直接投资下降的背景下,中国外商投资预期稳定,实际利用外资率先企稳,“上半年,中国高技术服务业实际使用外资同比增长19.2%,其中,信息服务、研发与设计服务同比分别增长20.9%和35.7%。”

同时,中国服务贸易逆差大幅减少。据介绍,今年1月至9月,我国服务贸易逆差下降50.9%,同比减少877.9亿美元。

陈春江表示,这与中国不断优化营商环境,夯实服务业对外开放基础密切相关。据介绍,今年海南自由贸易港将先行探索,发布海南自由贸易港建设总体方案;此外,《外商投资准入特别管理措施负面清单2020》中将外商投资准入负面清单从2017年的63条减至33条。

中国服务业进口贸易的发展也为世界经济做出了贡献。据悉,党的十八大以来,中国累计进口服务3.4万亿美元,对全球服务增长的贡献居全球首位。陈春江介绍,2019年,中国服务进口给贸易伙伴提供超过1800万个就业机会,其中,为非洲国家创造就业岗位近40万个,为“一带一路”沿线国家创造就业岗位近300万个,成为服务贸易合作共赢的重要成果。

陈春江表示,中国将进一步扩大服务业开放,推进服务进口高质量发展,将继续致力于全球服务贸易合作网络的完善,愿同各国商签服务贸易合作备忘录。据悉,目前中国已与200多个国家和地区建立了服务贸易往来,与14个国家签署了服务贸易合作备忘录。

高博金亚太区董事总经理连连——

与中国企业分享国际贸易争议解决经验

■本报见习记者 张天弛

第三届进博会是高博金的“进博初体验”,这家跨境争议解决领域的知名国际律师事务所,拿出了它的看家本领——丰富的国际贸易争议解决经验。

“一般认为,在争议纠纷发生时,诉讼是为了维权追债、分割资产等,但很多中国企业不知道,诉讼还是一种资产变现的手段。”高博金亚太区董事总经理连连以5G技术为例作了说明。

“中国的5G核心专利数已达到全球第一,但中国企业很少通过国

际诉讼主张这些专利权益。”连连解释,专利是一种独特的资产,它的价值是与法院判决的可执行性相关的,“大部分中国企业不了解海外专利诉讼的途径,也缺少专利资产货币化的理念,不主动维权使得中国企业损失了大量的专利价值,西方国家还会认为中国企业采用的是他人发明的专利。”

连连补充说,其实,除了5G技术,在LED、新能源电池等领域,中国企业的核心专利数也领先国际,中国已成为多个高科技领域的全球领导者,“跨境专利诉讼对于中国企业来说尤为重要。”她说,中国企

业学会主动诉讼行使其知识产权,既是捍卫其对全球技术市场的贡献,也能实现累积经年的创新投资回报。

“疫情持续和经济下行,给全球经济活动带来了很大影响,一些受疫情影响而导致破产重组的企业可能会债务违约,使得债权人或债务人争端加剧。”连连表示,在经济全球化趋势下,中国当下和未来面对的国际贸易争端也许不可避免,但通过策略性运用争议解决方案,可以促使纠纷双方回到谈判桌上,以协商与合作来解决利益争端,共同维护好开放合作的国际经贸环境。

谈到参加此次进博会的感受,连连说,在全球疫情仍在持续的情况下,中国能够顺利举办进博会,表明了中国政府坚持进一步对外开放的决心与信心,也让大家看到了中国对世界经济的贡献,以及中国市场的勃勃生机。

“进博会是一个联通中国与世界的舞台,是各国企业交流与分享的平台。”连连说,高博金希望借助进博会契机,成为中国企业在跨境业务中的重要战略伙伴,为中国企业拓展全球业务“保驾护航”,帮助他们联系相关方面,申请了股东借款。通过这一系列操作,A公司缓解了现金流问题,避免了可能关停的后果。据了解,A公司的国内店铺在二季度已恢复运营,7月起销售额上扬,渡过了难关。

让卓佳感到高兴的是,在其服务的在华外资企业中,没有一家因为现金流问题而撤出中国市场。

卓佳中国首席执行官张海亮——

没有一家客户因资金问题撤出中国市场

■本报记者 单颖文

今年是卓佳集团第一次参加进博会,在服务贸易展区中选择“C位出击”,占据有利地形,而且展台面积也从一开始沟通时的35平方米,增加到了现在的108平方米。卓佳中国首席执行官张海亮透露,“扩容”的原因除了希望在进博会上打响知名度之外,更希望帮助外资企业进入中国市场、帮助中国企业走向国际市场。他认为,进博会从一个侧面反映了中国不断改善的营商环

境,这无疑能提升外商来华发展的信心,增强中国企业走出去的竞争力。卓佳集团是一家为海内外企业提供商务、投资、人力资源及薪资管理、企业信托及债务服务、战略业务咨询的公司,目前在全球拥有超过5万个客户,其中包括2万个中国客户,服务对象中有世界500强、上市公司,也有中小型企业。

今年疫情爆发之初,卓佳预测疫情在全球将有一定蔓延期,于是结合已有的数据和资料,对所有客户的现金流情况进行分析。之后,他们对现金流可能在3个月内出现断链的企业发出警报,其中就包括在国内经营零

售业务的中小型外资企业A公司。当时,卓佳根据A公司的存款额、常规收入,比对其人力成本、房租等固定支出,发现这家公司因为疫情原因导致其国内店铺无法经营、收入锐减,现金流很可能在两个月内发生断裂,而此时公司负责人又在海外无法入境。

危机之下,卓佳为A公司提供了一整套解决方案。疫情发生后,中国政府针对中小企业出台了一系列优惠政策,但中小型外资企业对这方面信息并不敏感。卓佳首先为A公司以及其他所有客户免费推送了全面的政策信息。然后,针对A公司的情况

提出具体方案,确保企业享受到这些政策红利。同时,卓佳了解到,A公司去年第四季度的销售额仍存于商场收银系统未转入公司账户,于是就代表A公司与商场房东协商,用这部分资金抵扣部分房租。另外,他们还帮助客户联系相关方面,申请了股东借款。通过这一系列操作,A公司缓解了现金流问题,避免了可能关停的后果。据了解,A公司的国内店铺在二季度已恢复运营,7月起销售额上扬,渡过了难关。

让卓佳感到高兴的是,在其服务的在华外资企业中,没有一家因为现金流问题而撤出中国市场。

新时代 共享未来



NEW ERA, SHARED FUTURE