



XTransfer
让全球中小企业惠享金融服务

2022年3月中小微企业 出口贸易(B2B)指数报告

2022年4月发布

联合发布

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会

XTransfer

2022年3月中小微企业出口贸易（B2B）指数报告

指数背景

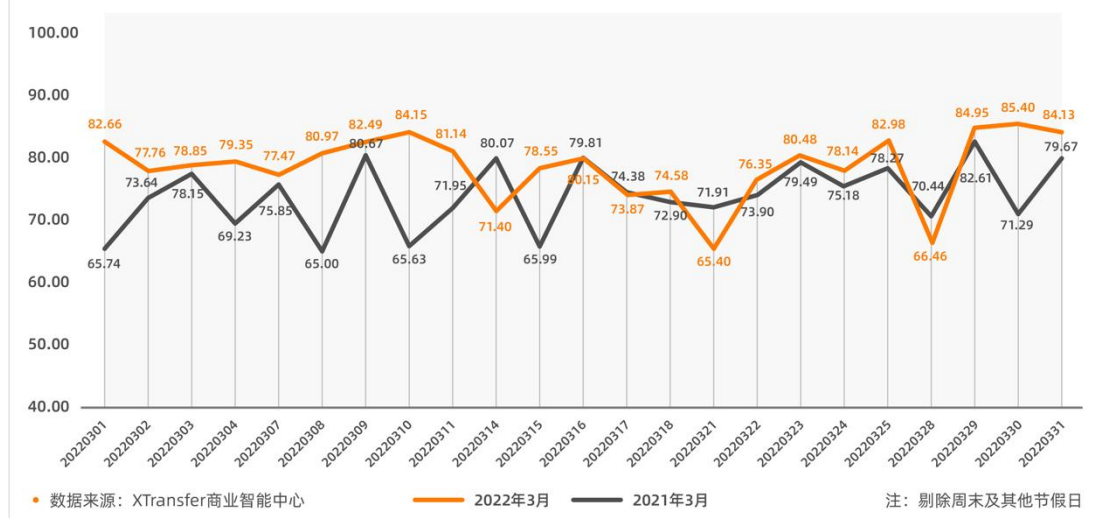
今年以来，国内外多种突发因素为中国外贸行业带来严峻挑战。2月，国际局势动荡推高原材料价格，包括能源、农产品、贵金属在内的原材料价格飙升，以成品油为例，截至3月31日，国内成品油价格在年内实现“七连涨”，创下2013年新版定价机制以来最大涨幅记录。3月以来，国内新冠疫情多点频发，深圳、上海在内的核心外贸城市迎来大考，随着疫情防控进一步升级引发部分供应链环节阻滞，从原材料采购到生产后的出货均出现波动。

当前诸多突发因素超出预期，但中国外贸行业依然保持了强劲的韧性，据海关统计，3月份我国货物贸易进出口总值3.2万亿元人民币，同比增长5.8%。其中，出口1.75万亿元，同比增长12.9%。

聚焦3月以来国内疫情对中小微外贸企业的影响，XTransfer商业智能中心联合中国贸促会商业行业委员会，正式发布《2022年3月中小微企业出口贸易（B2B）指数报告》，包括2022年3月中国外贸出口先行指数和2022年3月中国中小微外贸企业竞争力指数，同时，**本次报告特别推出深圳、上海外贸出口先行指数，展示在本轮疫情影响下核心外贸城市的出口表现。**指数援引2022年3月及往年同期具有代表性的同批客户样本数据，并结合XTransfer平台中小微外贸企业收款表现及中国海关出口数据，反映中国中小微外贸企业在国内外突发因素影响下的出口表现，为2022年第二季度及全年中国中小微外贸企业全球展业提供重要指引和策略制定依据。

特别指出，为实时反馈近期社会各界关切的上海疫情影响，上海外贸出口先行指数在2022年3月数据之外增加了2022年4月1日至4月15日的指数及分析。同时，为进一步深入分析指数动因，本次报告调研了若干深圳和上海的中小微外贸企业，并总结于报告内。

一、2022年3月中国外贸出口先行指数



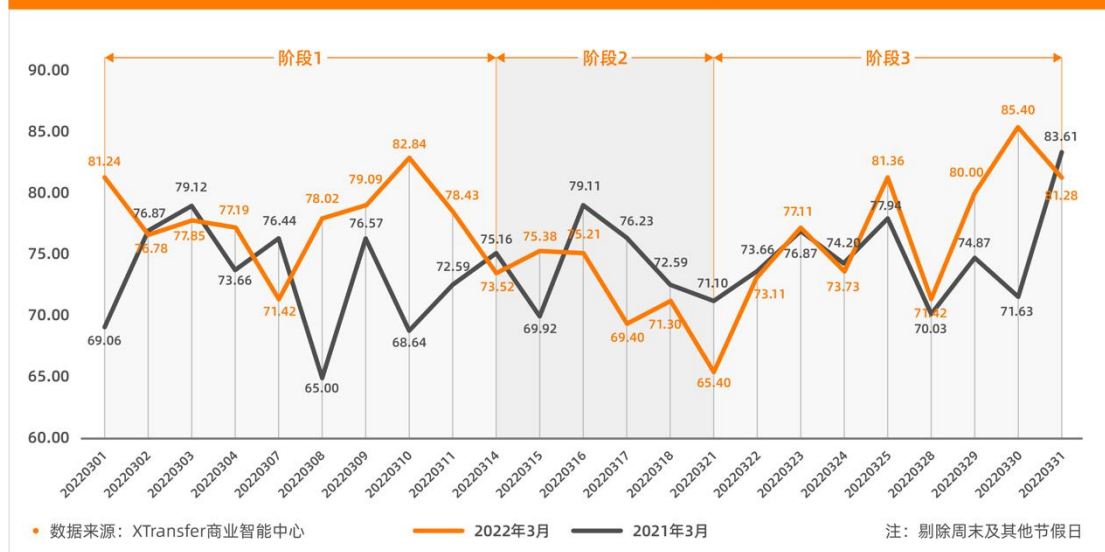
面对国内外复杂形势，尤其在国内外新冠疫情多点频发的影响下，中国外贸企业表现出了强劲的韧性。2022年3月中国中小微外贸企业收款量稳中有升，同比增长15.7%。

《2022年3月中国外贸出口先行指数》由2022年3月及往年同期具有代表性的同批客户样本数据，结合XTransfer平台中小微外贸企业3月收款表现，进行归一化处理加权计算得出。

XTransfer商业智能中心就《2022年3月中国外贸出口先行指数》进行了如下解读：

- 观点1：3月指数整体稳中有升，与去年同期相比表现出较为一致的走势；
- 观点2：指数波动源于外贸收款的正常周期性表现，国内外突发因素暂未影响中国中小微外贸企业在3月的整体发展趋势；
- 观点3：基于3月指数背后的数据分析，并结合用户调研，中小微外贸企业具备一定的组织数字化和外贸业务数字化能力，例如基于外贸业务场景的在线协同办公、线上验货等；同时，我们观察到，部分中小微外贸企业的供应链相对分散，例如上海部分中小微外贸企业的供应商实际分布于上海以外的多个省市，国内单点疫情爆发对于该部分企业的货物供应影响有限；在物流方面，我国拥有众多大型良港，海运分流具备一定可行性，例如为减少货物交付延期风险，原本由上海港出口的订单选择宁波港发出。

在B2B出口贸易中，收款数据往往先于海关数据和物流数据显现趋势。因此，基于3月中国外贸出口先行指数，我们预计2022年第二季度中国外贸出口将有望逐步走出国内外不利因素的影响，继续稳中有增。



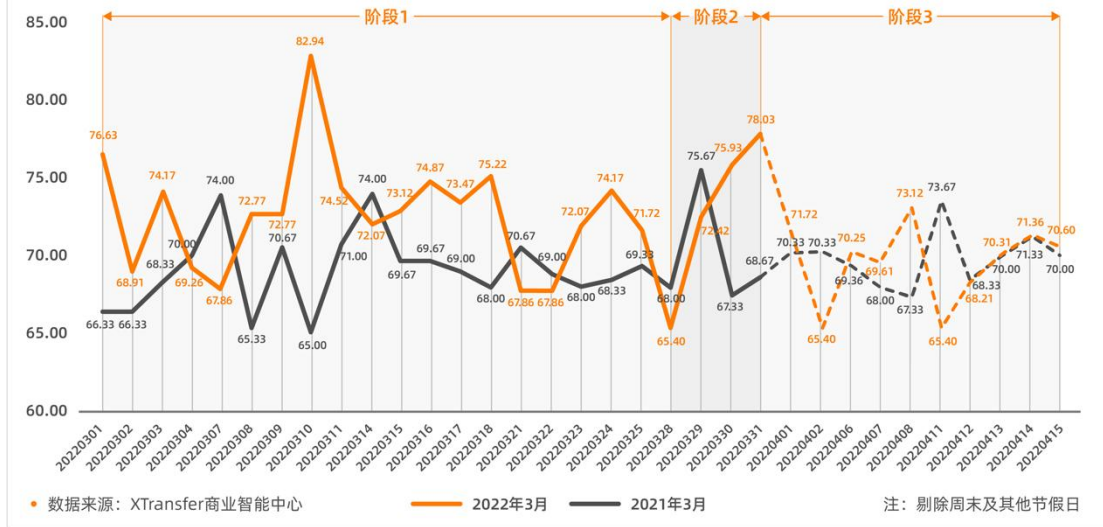
为快速控制疫情扩散风险，深圳于3月14日至20日进行全市社区封闭管理。短暂的封控并未对深圳中小微外贸企业带来较大影响，2022年3月深圳中小微外贸企业收款量同比增长18.4%，增速仍略高于全国整体水平。

《2022年3月深圳外贸出口先行指数》由2022年3月及往年同期具有代表性的同批深圳客户样本数据，结合XTransfer平台中小微外贸企业3月收款表现，进行归一化处理加权计算得出。

XTransfer商业智能中心就《2022年3月深圳外贸出口先行指数》进行了如下解读：

- 阶段1：指数整体稳中有升，排除外贸收款的周期性波动，指数与去年同期相比表现出较为一致的走势；
- 阶段2：相较于去年同期，指数回落，并进入3月最低点；这是由于全市进入为期7天的封闭式管理后，生产制造、物流仓储、集卡运输呈现不确定性，使得中小微外贸企业收款表现短暂回落。值得一提的是，该阶段指数最低点依然略高于2021年3月全月最低点；
- 阶段3：全市解除封控后，正常生产和贸易预期恢复，指数从低点迅速回升，并进入3月最高点，较去年同期有明显增长。

3月深圳外贸出口先行指数在短暂的下滑后快速修正，重回正常水平。我们认为，作为中国最活跃的外贸城市之一，深圳外贸出口将在二季度迎来稳步增长。



从3月28日开始,上海以黄浦江为界“划江而封”,分区分批实施核酸筛查。**2022年3月上海中小微外贸企业收款量增长12.2%,增速略低于全国整体水平。**

《2022年3月上海外贸出口先行指数》由2022年3月1日至3月31日及往年同期具有代表性的同批上海客户样本数据,结合XTransfer平台中小微外贸企业3月1日至3月31日收款表现,进行归一化处理后加权计算得出。

XTransfer商业智能中心就《2022年3月上海外贸出口先行指数》进行了如下解读:

- **阶段1:** 指数整体稳中有升,排除外贸收款的周期性波动,指数与去年同期相比表现出了较为一致的走势;
- **阶段2:** 指数短期承压,但未因疫情扩散及防控升级表现出较大的回落。这是由于上海中小微外贸企业具备分散灵活的供应链,部分企业上下游供应商遍及全国多地,有效地提升了抗风险能力。

4月以来,截至本报告发布日(4月20日),上海仍处于疫情攻坚克难阶段。为反映本轮疫情对上海中小微外贸企业的出口贸易影响,本次报告特增加2022年4月1日至2022年4月15日及往年同期的数据分析。

- **阶段3:** 上海中小微外贸企业收款量同比下降1%,由于疫情的进一步影响,外贸行业一定程度受阻,生产制造、物流仓储、集卡运输呈现不确定性,使得上海中小微外贸企业收款放缓,但并未出现显著下跌。如上文分析,外贸企业组织和业务数字化、供应链全国分布及海运港口分流等,使得中小微外贸企业具备困难下较强的自我调节能力。

3月上海外贸出口先行指数稳中有升,4月上半月则略有回落。突如其来的疫情,给上海这座国际化港口城市,以及这座城市的外贸企业,带来了一定程度的危机与考验。以跨境物流为例,2021年上海港集装箱吞吐量突破4700万标准箱,同比增长8%,连续12年位居全球第一。然而,目前受新冠疫情影响,上海港口出现劳工短缺问题,陆运交通受阻,这给

外贸行业带来了一定程度的负面影响。在疫情的持续侵扰下，我们认为 2022 年第二季度上海中小微外贸企业将短期承压，至疫情防控取得明显进展后，指数将有望重新回升。

二、2022 年 3 月中国中小微外贸企业竞争力指数



今年一季度，中国中小微外贸企业实现了“开局稳”，呈现出较强的竞争力。但是随着国际局势动荡引发的全球供应链矛盾，以及3月以来新冠疫情在国内多点频发带来的严峻挑战，2022年充满了诸多不确定性。同时，叠加2021年外贸基数较高等因素，实现“稳外贸”的目标需要广大中小微外贸企业和外贸产业链从业者付出更多的智慧和努力。

《2022年3月中国中小微外贸企业竞争力指数》由以下三大维度五大指标数据进行归一化处理后加权计算得出。

维度一、买家信任度

指标 1——订单第一期收款比例：即出口方第一期收款金额占订单总金额的比例，第一期收款比例越高，说明买家对出口方的信任度越高；

指标 2——单一订单平均收款次数：即所有订单收款次数的平均值，收款次数越少则说明买家对出口方的信任度越高；

指标 3——订单预付款比例：即有预付款的订单占总订单数的比例，预付款订单比例越高，说明买家对出口方的信任度越高。

维度二、产品吸引力

指标 4——订单金额：即平均每个订单的总金额，订单平均金额越高，则买家从我国外贸企业购买的产品金额越大，说明我国外贸企业竞争力强，更能吸引国际买家购买。

维度三、出口运营效率

指标 5——平均发货时间：即从外贸企业收到第一笔预付款起到发货的时间间隔，平均发货时间越短说明外贸企业运营效率越高。

XTransfer 商业智能中心就指数进行了如下解读：

- **2022 年 1 月**，指数延续了 2021 年底的势头，保持稳定增长态势；中国中小微外贸企业在订单金额、订单预付款比例上依然维持在 2021 年以来的最高水平；
- **2022 年 2 月**，指数稍有回落，但依然保持较高位运行；2022 年春节后开始，中国中小微外贸企业订单预付款收款比例持续攀升，当月环比上升 3%，且到达 2021 年以来的最高水平；
- **2022 年 3 月**指数稳中有升，指数重回 2021 年年末水平；由于国内疫情多点频发引发的重点外贸城市物流仓储、集卡运输、港口运输短暂性承压，供应链效率表现相对低迷，平均发货时间由 2021 年 11 月表现最好的 29 天延长至 31 天。同时，越来越多的中小微外贸企业具备一定的数字化能力，疫情防控升级带来的居家隔离未造成贸易停滞；此外，部分中小微外贸企业上下游供应商分散在全国多地，拥有更为分散灵活的供应链，有效地提升了抗风险能力。

3 月以来中小微外贸企业面对复杂的国内外形势，依旧保持高竞争力水平，展现出强大的韧性和活力。我们认为 2022 年中国中小微外贸企业将短期承压，但是长期向好的基本面不会改变。

此外，基于指数背后的数据挖掘，XTransfer 商业智能中心指出：

- **亮点 1**：从出口目的地来看，3 月中小微外贸企业区域出口额增长率前三大目的地区域依次为：东盟、北美、欧盟。其中中小微外贸企业对东盟出口额增长率较一季度表现最好的 1 月增长 19.1%，这标志着中小微外贸企业正进一步加速深化与东盟国家的贸易往来，同时随着 RCEP 的正式生效，新的制度红利成为加速中国与东盟贸易往来的催化剂；
- **亮点 2**：从出口产品类别来看，防疫产品成为 3 月中小微外贸企业出口额增长率最大的品类，较一季度表现最好的 1 月增长 30%，其中纺织纱线、医疗器械提升较为明显。这表明全球范围内疫情尚未得到有效控制，随着 3 月多地疫情再起，发达国家新增病例创新高，海外防疫物资需求进一步增长。

三、大战大考验真金

我们要正视目前遇到的困难和挑战，但也依然要坚定地相信中国外贸企业的强悍与韧性。千难万险何所惧，大战大考验真金，从 2018 年贸易战，到 2020 以来的新冠疫情，生产制造产业链的完善和中国外贸人勤奋不屈的品质是确保我们继续稳步前行的基石。

我们调研了一定数量 XTransfer 在深圳和上海两地的外贸企业客户，他们有人在疫情倒逼下开始加强企业在海外社交媒体层面的获客能力，也有人通过提升数字化能力进一步夯实组织内部协同和供应链管理...困难的确存在，但也没有想象中那么大。本报告精选了其中六个典型企业案例，来看在这不平凡的 3 月，他们如何闯关过坎。

Part 1: 深圳区域外贸企业

“尽量‘节流’之外，想办法‘开源’”

（深圳地区 从事通讯设备出口）

我们已经从事通讯设备出口 12 年了，今年是非常严峻的一年。我们的客户主要是运营商、设备批发商等，疫情使人们的经济活动减少，所以对我们产品的需求也减少了。举个例子，我们有不少客户是做旅游通讯设备租赁的，疫情之后全球旅游业萎缩，他们少了很多生意，我们也少了很多订单。

更为严峻的是，物流成本的增加稀释了大部分利润，我们的产品出口主要走空运，空运费今年上涨不少。另外，我们还有仓库在香港，香港今年初因为疫情影响，导致发货的人工成本大大增加。

我们现在能做的，除了压缩管理成本、尽量“节流”之外，就是想办法“开源”。目前正在加强线上获客能力，学习通过 TikTok、Instagram 等社交媒体获取流量，现在市面上有很多这类课程，我们也正在投入成本去学习。对于今年的目标，就是希望能够“稳住”，坚持下来。

“受到疫情影响，但还算可控”

（深圳地区 从事电子零配件出口）

我们是从事电子零配件出口的，生产厂商在长三角和珠三角都有。今年 3 月以来，深圳、上海先后发生疫情蔓延，对我们的生意多多少少是有影响的。

首先是生产制造层面，工厂因为疫情停工，导致我们无法及时出货，丢失了一些订单；另外，从去年以来原材料价格一直在上涨，我们也不得不提高价格，客户成本增加，能够看到客户的采购有所减缓。

其实去年我们的营业额还是不错的，这主要是由于去年国外疫情严重，全球供应链紧缺，中国这边疫情控制得比较好，所以我们的国外买家反而增加了。但是今年情况有所不同，国外的产能在逐渐恢复，而中国遭遇了比较严重的疫情，很多国外买家会更倾向于就近购买，所以我们经营挑战肯定比去年要大。

目前，就 3 月的情况来看，我们所处的行业虽然受到了疫情影响，但还算可控。希望疫情能够尽快控制住，上游供货厂商能尽快恢复生产，我们也能够加快出货的周期。

“今年预计不会大增也不会大减，平稳度过吧”

（深圳/上海地区 从事轴承出口）

我们是一家 2020 年才成立的小公司，从事轴承出口。3 月以来的疫情对我们来说，在生产制造端的影响倒不算很大，因为我们的生产厂商主要在山东。真正受影响的是物流。

我们公司注册在深圳，但很多同事都在上海，过去也一直在上海发货。现在上海全域静态管理，导致不能及时发货。

我们也有考虑从别的城市发货，但这有一个非常头疼的问题，现在大家都被困在上海，没有办法飞到别的城市去验货。因为这一点，我们现在都不敢接订单，怕交付的货物有问题。但长期等下去也不是办法，目前开始考虑通过照片、视频等方式来验货。

在疫情当中，我觉得我们算是比较幸运的，因为公司规模不算大，只要老客户的订单稳住，基本上就能保证一年的营业额。现在除了物流遇到一些困难，其他都算顺利。今年预计不会大增也不会大减，平稳度过吧。

Part 2: 上海区域外贸企业

“居家隔离没办法去开发新的合作工厂”

（上海地区 从事化工原材料选矿剂出口）

3月份以来，上海疫情严峻，但我们的出口业务还算处于正常运行的状态。我们从事的是化工原材料选矿剂的单一品类出口贸易，出口地为非洲南部国家和地区，目前国内的合作工厂主要分布在山东、河北和江苏。正常情况下，山东、河北工厂的货物我们会安排物流公司从青岛港和烟台港出货，江苏工厂的货物从上海港出货。但是近期受疫情影响，江苏工厂的货物从上海港改道运往宁波港进行出口，运输成本大了一些，交货周期也有所延迟。

虽然近两年原材料价格不断上涨，但是下游需求量也在增大，去年公司整体营收还不错。尽管今年开年疫情肆虐，但我还是比较看好下半年的外贸形势，预计营业额会持续增长。至于疫情带来的影响，最主要是因为居家隔离没办法去开发新的性价比更高的合作工厂，这些必须等解封后才能推进。

“有很多计划被疫情打乱”

（上海地区 从事服装纺织品出口）

3月份以来各地疫情反复，上海疫情尤为严重。据我了解，位于江浙沪一带的很多服装纺织工厂都已停工，快递和物流基本处于停滞状态。受疫情影响，上海的质检同事因居家隔离无法出差去工厂勘查，外贸业务无法正常推进。但是从另一个角度来说，像我们这种纯贸易公司来说，收到的冲击相对已经比较低了，疫情对工贸一体的公司来说打击是致命的。

我们的主要市场在非洲地区，并且在当地建立了比较成熟的销售团队，国内的出口公司是作为采购部门的职能存在，因此获客方面受疫情影响较小。整体来看，因为服装纺织品是低附加值行业，汇率波动、原材料和运输费用高涨短期无法靠产品自身消化，因此会对业务发展带来不小阻碍。

此外，从去年到今年，我们有很多计划都被疫情打乱，以往的外贸经验只能发挥 50% 的作用，另外 50% 充满变数、不可预估，这大概也是后疫情时代很多外贸人的感受吧。就目前的疫情形势来说，今年上半年我们的外贸出口大概率会一直停滞，下半年我们希望能够恢复正常，弥补上半年的缺失，努力达到与去年营业额持平的目标。

“比较乐观，只是生产和出货速度有所减缓”

（上海地区 从事汽车配件出口）

我从事外贸行业已经二十年了，2005 年开始创业成为一名外贸 SOHO，现在公司主营汽车轴承配件出口，合作工厂主要分布在浙江、江苏和山东等地。受上海疫情影响，一方面

由于长三角地区一体化发展格局，周边区域的生产、物流、仓储等都受到了极大冲击，引发了一系列连锁反应，我合作的工厂也无法“独善其身”；另一方面，之前从上海港出口的货物只能改成从宁波港出口，导致宁波港出现拥堵情况，“进不去也出不来”，集装箱停留时间延长，货物交付时间也因此推后。

虽然今年疫情反复，但整体订单量还是比较可观的，去年整体营收不错，今年我们对营收增长还是比较乐观，只是生产和出货速度会有所减缓。庆幸的是，我们的海外客户都已经合作很多年了，对于疫情带来的供应链阻滞他们也没有过多抱怨，再加上汽车配件本身不具有季节性特征，整体情况目前处于大家可以接受的范围内。



XTransfer
让全球中小企业惠享金融服务

2022年3月中小微企业
出口贸易(B2B)指数报告
2022年4月发布

联合发布:

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会

XTransfer