

应战外贸困局,不能吊死在一棵树上

“筑巢引凤” 浙江德清突围外贸攻坚战

□ 徐秀秀

受欧债危机影响,中国外贸企业订单锐减,加之国内经济增速放缓,中小企业“融资难”、“盈利难”问题日益突出。民营经济集中的传统行业如纺织业、新兴产业如光伏行业的众多外贸企业陷入“缓冻”困境。

德清县商务局副局长沈战明刚刚到岗才半个月,将调研外贸企业作为了近期最主要的工作。从1至4月份的外贸数据来看,浙江外贸进出口增长明显放缓,形势不容乐观。而德清外贸进出口同比增长7.9%。虽然德清县的外贸增速一直高于全省以及全国,但对接下来的外贸局势沈战明依然心有担忧。“今年刚刚结束的广交会,我们的客商下降了15%,成交下降了8%。”

外贸风险加剧 信用保险成为定心丸

外贸订单下滑,是回落的最直接原因。德清的服装出口行业占到了较大的比重,据当地的一家服装企业透露,“订单下滑的另一个原因是,‘老赖’客户开始多起来了。”

“比如我们的货物已经发出,即使已经航行在海上了,可同时对方企业发通知说倒闭了,这一船的货就追溯不回来了。要得到赔偿就要花很大精力去索赔,按照其他国家的法律打官司开销很大。”这样的情况并不只发生在一家企业。“现在一些发达国家的客户也有‘老赖’,造成许多外贸公司不敢拓展外贸业务。”

为了降低风险,当地的服装外贸企业不得不开拓新的客户渠道。“原来我们一家外贸企业顶多就5家客户,现在订单数额越来越

少,只好把客户开拓到50家,来弥补市场的份额,新客户往往谨慎,订单量小,客户一多风险也不断增加。”

高风险,是目前束缚外贸订单的最主要原因。不过在德清,这样的局面得到了有效的缓解。

“每一年为鼓励这些外贸企业,我们经常组织他们进行免费的业务培训,包括海关、商检、出口风险评估、怎么防止贸易壁垒等等,普及防范风险的知识,提供防范风险的服务。”

德清县副县长王少华告诉记者,目前德清的大部分外贸企业,都采取了信用保险来规避风险,“1000万美元规模以上的企业基本每一票货物都采用了信用保险,企业从原本不敢接单到放心接单,好比吃了一颗定心丸。”

应战外贸困局 不能吊死在一棵树上

升华拜克、德华兔宝宝、美都控股、佐立药业等6家上市公司均出自德清,涉及建材、生物医药、房地产等,行业跨度极大。一个只有43万人口的县城,何以能如此包容?

“早几年,我们就考虑到产业结构多样化。”王少华分析。

“不能吊死在一棵树上。”近两年,德清县日益重视产业发展的平衡。“外贸形势不乐观,但并非每个行业都如此,比如休闲产业依然增长喜人。”王少华提到,德清的泰普森集团2010年在美国的印地安那州投了2000万美元收购了当地一家销售公司,成为其进军并开拓北美市场的“利器”,也是这几年德清外贸行业的领头羊。



为这些外贸行业开拓新市场,德清县政府也挑起了大梁。每一年德清县政府组织相关产业一起抱团参展。“一得到相关产业的展会信息,我们就组织有关的企业参加,比如去年在印尼举办的机电行业的展览会。单个企业在众多展会中,显得孤立无助,抱团参展并且打出‘中国德清县’的旗号,一是让企业感到家乡的支持,二是对外商来说有一个团队效应。”

合理产业布局 先于招商引资

“云计算”、“通用航空”、“地理信息”这些充满高科技含量的名词,放在两年前似乎离我们还很遥远。很难想象,如今这些行业都已纷纷扎根德清县。

“去年8月,微软(微博)(中国)有限公司与

德清县政府举行了战略合作协议签约仪式,并为淡竹软件园项目揭牌。自此微软的‘云计算’项目在德清落户了。”在德清县副县长王少华看来,招商是一门有智慧的工作,必须有远见。

“以前我们招商,先有一个服装厂,旁边是一个机械厂,然后空出一块地给食品厂。但事实上,这样的布局非常不合理,各个企业的用地需求是不同的。所以这样混杂的布局,也无法吸引优质的企业。”

“不以央企为主,而以产业为主。”德清县的招商思路,让他们开辟出了产业转型的新路子。“我们先建产业园,再引进企业,以产业为导向,引进一个龙头企业带动配套企业。”

“外贸形势严峻下,我们也在寻找新的出路,提前谋划布局。”王少华说,高科技项目的引进,将大幅度带动外贸进出口的增加值。

做好这些事 外贸谈判不怕难

常做外贸生意的人都知道,外贸最常用的方式有两种,一是通过广交会,二是通过博览会。在这两种形式的交易谈判中,应注意哪些事项呢?

外贸谈判前
1、要注意做足客户调查。这里的客户调查主要是弄清对方的资信情况,诸如客户的信誉情况、资金情况等。

2、对商品进行充分的调研。调研时,要注意主要去了解客户对商品的质量、规格、价格、运费等等方面的要求。

3、制定一个可行性高的谈判方案。根据对方可能提出的和接受的条件,以及我方认定的最高可接受的交易条件和最低可让步的界限,结合客户的具体情况和国际市场行情的发展趋势,制定几套谈判方案,并做好比价准备工作。

4、合理选择谈判组成员。主谈人必须要是精通外贸和专业技术,且精通外商语言的人才。

外贸谈判过程中

1、要明确谈判主题,并在谈判中逐步推向预定的谈判目标。

2、谈判依据应贯彻我方的草案。

3、要精确摸清对方的谈判意图。

4、尽可能全面系统地分析对方的条件,并提前对可同意事项和绝对不可同意事项有所准备。

5、谈判过程中一定要注意讲话的方式,尽量避免简单地用“行”或“不行”来回答对方,而换之以为什么“行”或为什么“不行”的回答方式。用专业的行话来说明,这样能起到事半功倍的效果。

6、一定要注意对底价的保密工作。对于对方的杀价,要问清楚对方说的这个价格包含什么备件,什么样的质量,什么样的标准,找出对方杀价的漏洞,进而给予对方说明情况,赢得对方讲价空间。这其中,值得注意的是,主谈人必须精通专业技术及与产品相关的各类信息,包括产品本身价格水平、质量问题、规格问题等等,还要对同行业、同类产品的此类信息有一个全面的了解。 (温玉)



浙洽会上,外商与国内参展商在商谈。

吴元峰 摄

□ 吴元峰

不久前的浙洽会上,来自德国、美国、法国、加拿大等16个国家(境)外招商机构的100多名工作人员,迎接着一拨又一拨的浙江企业负责人,用生硬的普通话介绍着当地充满诱惑力的招商环境,诚意十足地邀请浙商前去投资兴业。而浙洽会外,探索“出海”新路径,正成为浙江企业降低海外生存风险,收获机遇和财富的重要战略选择。

对外贸易 风雨满楼

浙江进出口贸易低迷的状况似乎正在悄然变化。“5月数据大大超预期不排除有季节性因素以及大宗贸易交货结算期来临等偶然因素影响。”省国际经济贸易研究中心主任张汉东分析,“这个数据并不能判断外贸形势已经好转,外贸数据有一定的滞后性,反弹是否可以持续仍需要关注长期的趋势。”

作为全国外贸大省,浙江目前受外需萎缩、生产成本上升、用电用地制约、人民币汇率升值压力等因素影响,外贸行业形势依旧

浙洽会:浙企“出海”新路径

相当严峻。

据宁波市外经贸局对全市274家重点外贸企业的监测报告显示,为了保证利润,有近六成的宁波外贸企业已被迫由过去接“大单”、“长单”变为接“短单”、“小单”。

对此,前来参加本届浙洽会的专家学者与企业家长们认为,浙江外贸进出口“调整”的时机已经来到。

另辟蹊径 积极应变

这几天,太平鸟集团进出口有限公司总经理王定英频频出现在浙洽会各种洽谈会现场。不光是为了订单,王定英更希望能与外商在更广领域开展合作。“比如,我们希望与外商共同注册子公司和新品牌,与他们一起开发新产品。这样我们不仅能利用外商在海外的销售渠道,及时掌握最新流行趋势变化,还能让他们共同分担经营风险,一举多得。”据了解,太平鸟集团已与多家采购商达成了合作意向。

“去年以来,劳动力成本上涨、人民币汇率上升确实让我们感受到了压力。”宁波新海电气股份有限公司副总裁孙宁薇告诉记者,去年慈溪出口欧盟打火机类产品同比下降28%。而另一方面,地震后的日本市场对打火机 etc 等生活类商品的需求却是不断加大。面对这个巨大的蛋糕,新海强化自身研发实力,成功通过日本CR法案认证,“今年第一季度,我们的销售同比增长超过30%。目前日本市场已成为企业开拓的新增长点。”

国内文具制造业龙头企业贝发集团相关

负责人告诉记者,眼下,贝发集团正在实施庞大的海外物流基地拓展计划。

在宁波,中化宁波集团、广博集团、奥克斯集团、海天集团等实力企业都纷纷在海外自建销售渠道。对于这种做法,商务部国际贸易经济合作研究院副院长李雨时十分肯定,“坐等订单上门的时代,已经结束了。今后外贸竞争,不仅要比产品、价格,更要比拼服务、创意。”

境外投资 高歌猛进

浙洽会期间公布的2012中国对外贸易500强企业榜单上,位于杭州市萧山区的恒逸集团名列第134位。作为国内最大的聚酯化纤与原料生产商,恒逸集团斥资43亿美元在文莱投资建设的800万吨炼油项目目前已经进入国家发改委的审批程序。这将是浙江省民营企业到境外投资最大的项目。

这是近几年浙江企业加速“出海”,主动从全球获取资金、技术、市场、战略资源的缩影。记者从省商务厅了解到,2011年经审批和核准的境外投资企业和机构共计568家,平均每天新增1.5家。其中,海外并购势头最劲。

当然,专家们也提醒,并购本身就面临着中西文化整合、与本地管理层和工会沟通等等巨大风险,而随着欧美对中国投资审查越来越频繁,并购的不确定性越来越大。企业走出去,一定要加强风险预警措施,除了经济风险评估,政治风险评估也很重要,即考虑对外经营者和投资者产生不利影响的政治、政策、制度等非市场因素。

广州家居户外展: 内销企业的敲门砖

东南亚金融危机后,美国次贷危机、欧债危机接踵而来,以出口欧美为主的户外家具业,深受牵连。以不变应万变的企业,成了废墟。迅速调头铺设国内渠道的企业,痛并快乐着。等待观望的企业,看着那些只做外贸的企业废墟。可做惯了外贸的户外企业,并不适应内销的水土。参加7月8日—10日在广州保利展馆举办的首届中国户外及休闲家具展览会这样的专业展会,就成了准备内销的企业,打开国内渠道的第一块敲门砖。

内销展会: 拓展国内渠道很容易

内销和外贸,渠道不一样。外贸的渠道很简单,就是参加广交会,接国外订单。外贸大单多,回款快,只管生产,坐等回款。内销小单多,回款慢,抄款多,打价格战,卖场难进,渠道复杂。打开内销渠道最省时高效的敲门砖,就是参加专业的内销展会,借内销展会这个平台,寻找国内各地经销商,编织销售渠道网,将产品通过经销商这个渠道,售给国人。

在泛家居行业打拼了10多年的亚太传媒,对户外家具行业的当前形势和未来趋势,有着深刻的理解和准确的判断。经过一年多的市场调研,发现众多户外企业都有着强烈的内销和参加内销专业展会的需求,果断决策7月8—10日,在广州举办全国第一个户外家具展。

户外协会: 约束行业从此变规范

欧美市场比较成熟,相对规范,不诚信的代价也非常大,所以在外贸市场几乎看不到抄款的、压账的和价格战,不用找经销商。做惯了外贸的企业,虽觊觎国内市场的巨大蛋糕,但在做内销时,仍是对国内的抄款、压账、价格战等不规范和不诚信忌惮三分。于是,成立户外家具的行业协会的呼声一浪高过一浪。业内企业家寄希望于用行业协会的力量,约束和规范国内的市场。4月26日,亚太传媒就规范户外市场,与全国17名户外企业家进行了座谈,交换了意见。企业家们一致认为,成立户外协会很有必要。有了协会的指引,展会和全案拓展内销渠道的功效就会倍增。这种新模式,必定给出口企业转内销注入新的活力。

展会全案加协会: 拓展内销渠道新模式

经济危机,5年左右一次。没有什么力量,能阻止它不期而至。做企业,要想成为百年老店,就要在经济危机中长盛不衰。只有在金融风暴过后,仍傲立天地之间,才是真正百年老店的范儿。世事是公平的。金融危机给出口企业关上外贸这扇门的时候,却打开了内销这扇窗。抚平了金融危机的伤痕,人们意识到,只有外贸、内销两条腿走路,才能在风暴来袭之际,站稳脚跟。

展会+协会和全案+协会是亚太传媒发明的、拓展内销渠道的全新模式,它可以帮助出口企业迅速完成国内布点,构建庞大的内销渠道网。这种模式的价值,就在于出口企业可以借助亚太传媒国内经销商资源丰富的优势,为自己拓展内销渠道、打开内销市场,节省大量的时间、人力和金钱。企业的产品可以通过这个网,迅速走进国内的千家万户。 (辛文)

涉外贸易屡遭骗 整体法律水平低下,律师只能唱配角

□ 徐雯

截至2011年底,中国已连续三年全球出口第一、进口第二,贸易大国地位已牢牢确立。但与之不对应的是,国际商业诈骗和恶意违约让外贸企业损失惨重,不但企业屡遭歧视和诈骗,在涉外诉讼舞台上,中国律师基本上担当的都是配角。

中国企业屡遭国外企业诈骗和歧视

根据贸促会的调查,中国企业知识产权质量和运用知识产权开拓国际市场的能力明显处弱势,因此屡遭诈骗和歧视。据统计,“337”这个知识产权擂台上,中国企业从2001年来,涉案比例基本保持在30%至50%,但从

未当过原告。

“中国企业前往欧洲参展,屡屡遭遇临时禁令;许多企业凭着物美价廉的产品打开了国外市场,却不知道在国外注册商标商号,以至于被抢注付出巨大代价。”中国贸促会法律事务部法律顾问处处长张顺感叹道。

他举例说,西北的某个国有外贸公司改制后的第一单大额对外贸易,曾落入某国外企业的诈骗陷阱,80多万美金的出口货物钱货两空。

贸促会曾在前往义乌的调研途中,多次接到当地商户的投诉,他们反映说国外诈骗分子成群结队甚至整个家庭一起在那里行骗,对方还直接对中国商户说:“你们中国人的钱太好骗了,我们干嘛不骗你们?”

“企业在欧美国家经商,一旦发生经贸纠

纷,我们欠了人家的钱,企业在当地的账户很快就会被查封,有时人员出境都受限制,只能乖乖还钱;而一些外国企业欠钱后,向哪个部门反映都得不到圆满解决,仍然出入境自由,生意丝毫不受影响。”商户这样抱怨。

涉外诉讼中中国律师大都担任配角

中国国际经济贸易仲裁委员会副秘书长李虎指出,目前涉外商事仲裁案件有如下发展趋势,第一是受案量和争议金额逐步增长。第二,双方均为境外当事人的国际案件也在增加,所在国家和地区分布更广泛。另外,仲裁条款约定也更为多样化。

尽管涉外商事仲裁案件量不断增长,但是WTO争端解决专家组成员张玉卿认为,律

师服务却跟不上,“与欧美等发达国家几百年的律师实践比,中国律师的整体水平仍然处于初期阶段。”

他指出,目前中国缺乏法律和业务水平、外语水平较高,能独立或联合承担涉外业务咨询、诉讼的律师;就行业来讲,能为国际金融、国际并购、国际投资、WTO争端解决等方面提供法律服务的律师也很欠缺。

“有的虽然能参与涉外的法律事务或诉讼,但他们多数在担当B角(配角),还不能作为‘大律师’在国际诉讼的殿堂上一展雄姿。”他说。

张玉卿打比方说,这有点像中国的足球联赛,队员基本全是中国人,领队是中国人,但是主教练却是外国人,射手踢的也是外援。