

## 出口商大倒苦水

## 苦撑实业不如去炒房

□ 姚建莉

## 一篇文章引热议

最近,一篇题为《做了十八年的民营企业,今年撑不下去了》的文章在全国多个论坛上大量转载,引发热议。

原作者 Bloombergable,正是这家江阴企业老板的儿子。他告诉记者,企业还在苦苦支撑,如果能勉强实现收支平衡或只是小幅亏损的话,或许能够撑过今年。

这家于1994年以200万固定资产创立的小企业,前12年间,每年保持15%的业绩增长,2006年营业额曾达到2500万,毛利润在30%左右。日渐繁盛的景象,使得 Bloombergable 的父亲考虑在2008年左右能换一条全自动的生产线,整个换代需要耗费1000万资金,而他们手中的空余资金只有500万。

据《21世纪经济报道》的消息,此时,却恰逢江阴市鼓励企业迁入工业园区,Bloombergable 说,这种半强迫意味的搬迁背后高昂的

江苏江阴市一家经营了18年的民营机械设备出口商,在出口受阻、不受控制的成本增加以及融资艰难等诸多压力面前,已经濒临倒闭。

改建和装修费用,使得企业最终耗费掉了原本计划用于更换生产线的500万资金。“更新生产线的计划只能无限期搁置。”他说。

## 现在考虑的是如何安置好老员工

2008年经济危机的爆发,该公司的日本大客户订单量急剧下滑,而主要供货方(浙江微型几家企业)纷纷倒闭,预付款瞬间化为泡沫。

2010年,该公司的账面出现亏损,Bloombergable 说,这是开工16年来的第一次。2010年底的时候,一线工人几个核心岗位工资已经涨到5000元了,“父亲一年忙到头,过年的时候对我苦笑了一下说‘今年白干了,一分钱没剩下’。”

2011年,困局仍未化解,工厂不得不裁员,原先150人的工厂大幅裁员至不足40人。Bloombergable 说,工厂实际上已经不具备消化订单的能力,不得不将订单分包给别的工厂,从一家生产企业变成“倒爷”,只负责检验

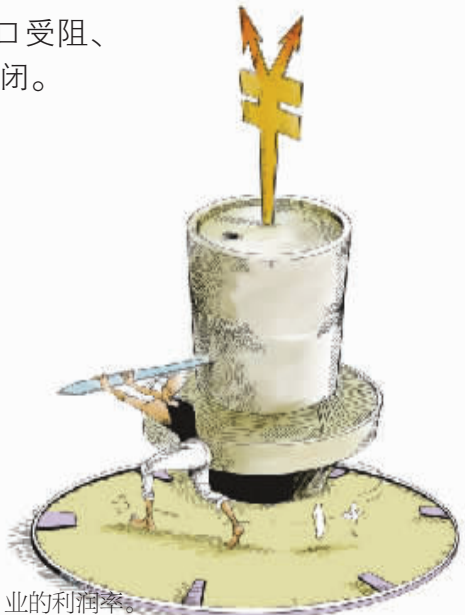
把关。“大客户来视察时,我们招呼亲戚朋友来帮忙,全部站到生产线上去装样子。”“父亲已经不再考虑更新生产线的问题,而是企业倒闭后,如何安置那些跟随了他十几年的骨干员工。”Bloombergable 无限唏嘘。

## 企业家年度聚会变成诉苦大会

从艰难起步到濒临破产,这样经历的企业在江阴并非仅有这一家。江阴的民营企业颇具代表性,江阴连续9年位中国百强县第一,拥有31家上市公司。

Bloombergable 说,镇里的企业家每年都有聚会,2006年时参会的企业家大约有200人,而今年,这个数字不足70人。“年度的聚会最终也变成了诉苦大会。”他说,梳理下来,这些中小企业家们反馈的问题主要是三点:

其一,融资仍然极困难。营业额在5000万以下的企业几乎拿不到银行贷款,但这部分企业却承担着长三角90%人口的就业。而民间借贷高达40%的年利率已经远远超过了企



业的利润率。

其二,疯狂上涨的成本。“劳动力价格前两年的涨幅每年逼近30%,加上通胀,超预期的成本变化最终迫使企业不得不调整原有的生产规划和布局。”

其三,房地产市场的疯狂打压了企业家们做实业的动力。Bloombergable 的父亲后悔没在2006年赚钱的时候多购买几套房,而是将资金继续投入实业,而他认识的另一位企业家,从2004年到2009年每年至少购入两套房产,仅卖房一套就能获利300%,2010年他直接关闭了工厂。

## 诸暨袜企各施拳脚应对危机

□ 杨宗宝

“光是一家网店,一天就能卖出500多双袜子,比以前简单出口时利润提升一半。”这几天,浙江诸暨袜商杨铁娜心情不错,尽管今年外贸形势较为严峻,但随着电子商务渠道的拓展,不利因素反成了企业转型的助推器。

据《杭州日报》报道,诸暨袜企在应对危机中各施拳脚,今年在外贸和内销两个战场都打了漂亮仗。

## 转型做内销

去年以来,随着欧美国家金融危机的蔓延,以及巴基斯坦、印度、越南等国家加工制造业的兴起,国内制造业成本上涨,低端的外贸订单逐步开始向东南亚国家转移,诸暨袜业危机重重,外贸订单时有时无。由于多数小微袜企资金实力薄弱,风险意识和市场适应能力较弱,在这样的经济环境下,如果直接停工企业损失会很大。

怎样在困境中寻找出路?记者从诸暨工商部门了解到,当地已有近百家小微袜企业主,注册了自己的商标,组建专业网站,运用长期外贸加工积累的经验,开创属于自己的转型道路,其中不少业主跟杨铁娜一样在电商中淘到了“真金”。

## 大胆“走出去”

国内市场的“真金”要赚,国际市场的“白银”也不能丢。在国际市场需求低迷和经济增速放缓大环境下,诸暨市不断转变招商引资模式和方式,加大外贸出口奖励扶持力度。为鼓励袜企大步“走出去”,今年6月30日到7月3日,大唐镇政府组织当地23家袜企远赴法国巴黎,参加国际服装及面料定牌生产展览会。

浙江莎耐特袜业有限公司是诸暨最大的袜业出口企业,董事长骆纪达对这次展会印象深刻,“诸暨袜企抱团参加国际展会,不仅提升了大唐袜业整体形象,还带回了订单和需求信息,以及国际企业先进的经营管理理念。”

大唐袜业已被列入省第二批现代产业集群转型升级示范区试点,大唐镇委书记何平光说,他们将以此次为契机,进一步加大产业改造升级力度,引导内向型企业积极做好国内市场,同时帮助出口企业“走出去”拓展国际市场。数据显示,今年1月到5月,大唐镇5586家工业企业,实现工业总产值190亿元,同比增长18.6%,袜业自营出口22371万美元,同比增长32.4%。



## 五金工具出口回暖

目前,我国五金工具产品出口回暖,五金行业发展迎来新的外贸格局。

**高新技术产品出口增长显著。**以夹持切割系列工具如钢丝绳剪、断线钳、锯架,机修工具、电讯工具、家用组合工具等组套系列,钢卷尺、水平仪等量具系列以及套筒扳手、冲击批等紧固系列产品为主的一批高新技术、高附加值的出口商品逐步代替原低附

加值的五金工具等商品,其中夹持切割和组套类产品所占比重最大。

**出口多元化战略取得进展。**经销商们在巩固原有的东南亚、美洲等传统市场的同时,积极调整产品经营结构、改变主客之间的购销模式,努力开拓非洲、欧洲等新市场。

**出口商家的实力不断增强。**经营大户、诚信经营户产品出口齐头并进,两者的五金

工具产品出口增幅远远超过了一般经营户。

**自产自销自创品牌的加工创造贸易增长迅速。**如卓氏抛光磨具磨料中心、联邦实业五金总汇、纵横五金工具中心等经营大户纷纷推出了自己的优势品牌,在出口产品中所占比重不断加大。

(慧聪)

作为中间商,“泽浩纺织”把不同生产企业最有优势的产品集中起来,提供给客户,做到比普通生产企业更及时出货,从而牢牢吸引了一批固定的国外客户。

## 泽浩纺织的成功之道

及时出货。

生产企业业务员接到单子后,往往要经过“汇报”、“成本核算”、“移交生产部门”、“安排生产”等多个环节,有时候这些环节全走下来,会消耗很长时间。而“泽浩纺织”却拥有固定的合作伙伴,只要公司下单后,一周内即可出货,这就使得它在供货时间上比普通生产企业更具有优势。

“公司每个月固定时间向企业下订单,出货后及时付款,决不拖欠。”严良敏说,双方之间形成了相互信任的关系,生产企业能保证让

他的产品第一时间出货,价格也非常透明,正是后方的这种支撑,才能让他在前方大刀阔斧地开拓市场。

## 发现和引导市场

在外贸市场,一个产品的生命周期大约是3到5年,这之后,以行内的话说,即油水榨干、山穷水尽了。一开始,往往是数量小而利润高,之后是量越做越大,但利润越来越薄。因而,如何发现和引导市场趋势,对外贸公司来

说尤为重要。

“泽浩纺织”主要面向的是南美市场,严良敏说,其实客人给的都只是一个点,但外贸公司要把点变成面。首先是产品,客人提供一块面料,公司就要对产品进行改良,补充新的元素,使产品焕发出新的生命力;其次是市场,从一个城市到一个国家,到后来的一个地区,通过参展、寄样等各种方式主动进行推荐,引导得当,很多产品就会有广阔的适用性。

(绍兴)

## 一个外贸经理的12条教训

了。结果一个字:亏。坚持自己的底线是防止风险的第一法宝。

## 教训三:同行是冤家。

做外贸的过程中会结识很多的朋友,但工作和友情要分清,尤其是在你有了客户,但还不够稳定时,千万不要炫耀,让同行有机可乘。我曾在参加广交会时认识了另外一家公司的同行,由于刚入行不久,就在和他聊天时告诉了他客户和自己同他做业务的一些商业秘密,没过多久,客户就不从我这里定货了,后来才知道客户已和我那位朋友在做了。没办法,谁教我没有守住自己的秘密呢。

## 教训四:你要和“上帝”据理力争。

现在很多做外贸的人,为了做业务,只要客户说什么就答应他,其实这只能累了自己,也助长了客户得寸进尺。一同事和一国内买办做摩托车出口,由于是买办,很熟悉国内情况,开始就说产品这有问题,那有问题,说客户向我们索赔,同事一一解决却没按照正常的做法去处理。接下来每次客户都会找些理由要免费零部件,终于超过了同事的处理范畴,不得已反映上去。上面根据正常的程序要求客户提供应该提供的证据,结果根本没有,同事给了一个办事不认真的印象给领导们,以后做事越来越累,每件事都要通过领导确认。对客户也要学会说不。

## 教训五:外贸职场教训。

现在其真实的很缺少外贸人才,因为真正的外贸人才很少。大学刚毕业,就算是学外贸专业的出来也不算熟手。工厂或公司招聘时,很多应聘者并不懂外贸人员的待遇,尤其是提成方面,很多招聘单位就利用这点,与应聘者签约,例如:根据利润提成,根据销售量提成等,其实在签合同时应注意:1、根据利润提成

的不签,即使要签也要弄清楚产品成本及公司费用如何算法。2、根据销售额提成的要明确:各客户来源如何提成,如公司现有客户按跟单提成的比例,交易会客户提成比例,自己开发的客户提成比例。3、就是工资了,有些公司开始给的底薪较低,他会在合同中提出在你表现好时加多少等条款来吸引你,但加薪谈何容易,在签这种合同时千万要注意。

## 教训六:单据就是钱,别不拿它当回事。

在做信用证及DP条款时,单据特别重要,尤其是做价格变化快的产品如有色金属,如果你的单据出错,损失就大了。有个朋友做有色金属时,由于当时价格一直上涨,又恰好签了一单,当时同客户的成交价格时1800USD/MT,发货时还是1900USD/MT,可到交单时已经跌到1600USD/MT,他们太紧张了,对单据要求得特别严格,很多东西都注意到了,例如:信用证要求的是PCT,而他们商检证上的是%。这些都改过了,可能是由于压力太大,还是出了错,将一个0打成了O,结果客户硬是赖着不去提货,还好半个月后价格又涨了上去,客户有钱可赚才去提了货。其实单据出错很多银行都会扣费,多的是每个错80USD,小的也要10-15USD。

## 教训七:运输也疯狂。

海运费真是明堂多,这也使得很多的运输公司应运而生,先说BAF等附加费用吧,我现在记不清其中是哪一个就是因汇率变化才需付的,但货代公司通通都收,单这一笔就不得了。由于怕挨骂,在这就只提醒各位,在谈运费时千万要留意一下,降低成本,以便多成交。

## 教训八:FOB条款之最怕。

做FOB最怕的就是客户老不派船,让你准备好的货在港口待着,要解决这个问题其实

也很简单,就是在合同中要求在一定时间内如果不派船,卖方有权自己派船,并将此作为信用证条款之一。还有一个办法就是让客户先T/T一部分货款。

## 教训九:索赔要据理力争。

随着中国加入世贸组织,出口的产品种类越来越多,索赔也跟着多起来,尤其是机电产品,由于很多是低价进入国外市场,投入小,因此质量问题确实不少。客户索赔多是事实,但现在很多索赔其中水分很多,本来是小事,但客户的要求却很大,就拿摩托车来说吧,本来是减震问题,他不仅要你赔偿减震,还要其他的,所以要仔细,要据理力争。

## 教训十:认证陷阱。

现在很多机电产品都需要E-MARK,EPA等认证,有时你会碰到客户拿一款新的产品让你们生产并要求做认证,他会告诉你他预计的订单量,其实他就是认证公司的托,等你做完认证找他时已消失了。

## 教训十一:信用证风险。

可能很多人认为做信用证即期只要单据不出错就万事大吉,其实不然,记得原来在做一个到越南单的时候,客户开的证我们就让其重新开过一次,当时我们国家只接受越南4家银行开的信用证,由于客户不是从这4家开出,所以就只好让他重开。现在伊朗的证也要注意,最好以欧元成交。

## 教训十二:质量是关键。

产品质量真的是马虎不得,我认识一人,原来做得相当好,可由于产品质量有问题,又做的远期,加上货在海上飘的日子,等客户发现货的质量有问题时,他已发了200万美元的货了,这些货后来只得退回来,光运费就不得了。所以控制质量是非常重要的。

□ 吴铭

