

圣诞用品出口 忐忑中增长

□ 郑全庆

浙江日报消息,“本来以为形势会比较差,现在看来比预想的要好。”进入6月后,圣诞用品出口逐渐步入旺季,义乌汇报关公司经理陈衡德也迎来了一年中最忙碌的时间,截至目前,相比去年该公司今年圣诞出口增加了15%左右。

不只是陈衡德,数据显示,今年前7个月,尽管全省进出口同比仅增长2%,但是圣诞用品出口增长却高达18.4%,成为低迷外贸形势下的一大亮点。然而,作为一种具有风向标意味的出口产品,圣诞产品出口的如此表现是否意味着外贸形势的回暖呢?

新兴市场增势抢眼

“今年困难是有的,但整体是在增加。”说起当下的圣诞用品出口,义乌圣诞用品行业协会秘书长陈金林认为,尽管欧盟目前的状况拖累了不少企业,但是多数出口市场却在增长之中。

海关的统计是有力佐证。1至7月,浙江对美国、巴西、德国三大市场的圣诞用品出口分别为27042万美元、11568万美元、888.5万美元,同比分别增长18%、57%和26.5%。在欧盟市场,除德国外,西班牙大幅增长了82.5%,

意大利、英国、瑞典等国普遍下降,但下降幅度多为个位数。

大部分新兴市场依旧增势抢眼。除了巴西之外,哥伦比亚、肯尼亚、马来西亚等多数新兴市场国家,尽管出口总量不大,但是都在快速,甚至成倍增长。

义乌有利德工艺品公司销售经理胡叶峰介绍,一些欧洲、印度老客户今年就没有下单,或者减少采购,原来五六万元的采购额减少到三四万元。但是来自南美的订单,却较往年增长了30%。

转型见效

原材料、劳动力等成本不断上涨,是什么让浙江圣诞商品逆势而上?

“新产品越来越多是一个重要原因。”陈金林告诉记者,今年以来,当地企业尤其大型企业开发的圣诞新产品越来越多,总体价格也随之提高。他同时认为,其实圣诞用品利润并不低,但大部分被贸易商拿走,三年前当地生产的松球,出厂单价为0.5元,贸易商运到西欧后,市场零售价可以高达15元!去年,公司产品出厂价提高10%。

而据宁波海关统计,1至7月宁波口岸的圣诞用品出口均价是5712美元每吨,同比上涨了199%。其中欧盟出口均价为7245美元



每吨,同比上涨296%;美国出口均价为6564美元每吨,同比上涨17.1%。

此外,行业整合加速或许也是圣诞产品出口增长的推动力之一。记者了解到,2009年义乌成立全国唯一的圣诞用品行业协会,通过制定行业标准,规范企业经营等措施,提高竞争力。在当前形势下,大企业的经营状况要比小企业好。

风向未变

作为一种指标性产品,圣诞用品往往被人们用来度量欧美消费市场的温度,那么,今年圣诞用品出口的快速增长,是否意味着今年低迷已久的出口市场,出现回暖信号了呢?

“我不这么认为。”浙江省国际经济贸易研

究中心主任张汉东表示,圣诞用品的增减,在一定意义上能够反映某些国家的经济状况,有助于我们判断国际经济走势。但是,圣诞出口规模比较小,涉及产业少,对出口整体形势影响并不大。因此不能就此断言,出口市场即将回暖。

财通证券研究所所长林浚清认为,目前美国经济正在复苏,这对中国出口市场来说是利好。但是欧盟还在债务危机之中,巴西、印度、俄罗斯等新兴市场经济下滑比较厉害。从下半年到明年,出口会仍处于“不死不活”的状态之中。

“突破点可能是对外投资,而不是依靠原来的贸易。”林浚清向记者表示,出口是入世红利,目前已经逐渐“吃完”,现在,企业除了转型升级,还要放眼全球,进行资本输出。

台商赴吉林进军东北亚市场

□ 尹健 赵文博

《大公报》消息:“如果有机会的话,我也想把茶文化推广到国外去,做一做边境的生意。”孙小蝶是一位来自台湾的茶商,近日,她带着自己的产品坤德茶庄乌龙茶参加正在吉林延吉举行的中国图们江贸易洽谈会,想以此拓展东北亚市场,探索朝鲜、俄罗斯等边境贸易。

孙小蝶说,“我们第一次到东北这边,也是第一次参加图洽会,主要想把好的商品带

到这边、宣传茶文化,有机会合作的话,也希望把这边好的产品能带回台湾。”这次孙小蝶的延吉之行并非独自一人,而是由多位台商组团同行,台商们都是看准商机而来。

“之前对这边不熟悉,都是通过看电视和朋友的介绍了解的。这次自己来考察一下,发现这里的市场比较有优势,东北亚贸易这个平台很适合我们发展,感觉还不错,蛮吸引我们的。来之前大家都做过功课,发现延边的位置很特殊,临近朝鲜和俄罗斯,边境贸易做得很好。所以如果有机会的话,

我们也想通过东北亚这个平台把中国的茶文化推广到国外去,做一做边境的生意。”孙小蝶说。

ECFA于今年元旦进入第二阶段降税,台湾茶叶出口到大陆进入零关税时代,台湾茶商加速登陆营销,致力开拓大陆市场。对此,孙小蝶还表示,近两年来,品质优、形象好的台湾茶在大陆有了一定知名度,颇受大陆消费者喜爱,茶商也收益颇丰。根据台湾农粮署的数据,2011年台湾茶叶出口至大陆的进口关税由15%调降为5%,全年茶叶出口大陆价值达641.1万美元,较2010年同期4098万美元成长56%。今年关税降为零,预期将更有利于出口。

新疆企业调整对俄营销策略

□ 谢震

据新疆经济报报道,8月22日俄罗斯加入世贸组织议定书正式生效。“俄罗斯入世后,虽然关税下调了,但是增加了报废税,如果加上报废税,则大于关税下调前的税率。”东风新疆汽车公司海外事业部部长尼卫斌告诉记者算了一笔账,按照他们公司汽车的价格,报废税大概在1.7万美元,相当于人民币10多万元。

“对于生产中低档汽车的中国汽车企业来说,报废税一涨,即便是关税下调,整个税费实际上是在增加。而欧美国家的中高档汽

车由于本身价值高,俄罗斯加入WTO后,报废税上涨对其影响不大。”

“我们只有调整营销思路。”尼卫斌告诉记者,他们公司正在一边观察,一边调整营销策略。

“俄罗斯加入WTO后其关税将会与国际接轨,对于机电产品的关税也会下调,为此我们打算把出口中心逐步向俄罗斯转移。”以生产智能配电设备为主的新疆新华能电气股份有限公司国际业务部经理刘昭告诉记者,他一直很关注俄罗斯入世,目前公司产品还没有直接出口到俄罗斯,都是通过其他国家进入俄罗斯市场的。刘昭认为,俄罗斯市场

的消费能力很强,如果成功打开了俄罗斯市场,再进入别的独联体国家市场就会比较容易。

根据入世协议,约1/3的商品从入世之日起下调进出口关税,1/4的税目将在三年内调整到位。到2015年,俄总体关税水平将比目前下降约35%,达到约6%,部分敏感商品的保护期为五至七年。在入世协议中,俄罗斯签署了57个货物贸易市场准入双边协议和30个服务贸易市场准入双边协议。

俄经济通讯社分析人士指出,入世将直接给俄汽车、农业、农机、轻工业等敏感行业带来挑战,仅为农业一项,当局就需在2013年斥资90亿美元才能缓解行业冲击。

下半年加工贸易形势更加严峻

□ 依璇

近日,在首届中国加工贸易产品博览会的新闻发布会上,商务部副部长蒋耀平表示,对国内市场需求变化的反应最为灵敏和直接的加工贸易仍面临严峻形势,商务部会同人保部等六部门为加工贸易出口企业搭建内销平台,帮助企业渡难关。

据中国商报报道,蒋耀平表示,预计下半年加工贸易的外部形势将更加严峻。为帮助外贸企业搭建内销平台,中国唯一直接服务于加工贸易转型升级的国家级博览会“加博会”将于9月16日至19日在广东东莞举行。广东省副省长招玉芳也在发布会上表

示,从目前接单情况来看,八九月加工贸易增长形势还很严峻,建立上述平台能够帮助加工贸易企业开拓国内市场,有利于度过危机,同时也有利于促进企业转型升级,开拓国内市场,创造品牌,提升研发能力。商务部产业司副司长支陆迹表示,商务部已经在加工贸易内销方面将内销审批机制下放,内销审批时间也大大缩短,内销缓税利息率由原来的一年期1.12%转化为0.32%,大大降低了加工贸易企业的内销成本。在加工贸易步入寒冬时期时,有迹象表明,今年外贸出口增长“保10”的目标可能很难完成。

商务部研究院研究员李健认为,尽管国内外经济形势出现新的变化,但加工贸易仍

是我国促进贸易、解决就业问题的重要途径。来自商务部的数据显示,2011年我国加工贸易企业约11万家,直接从业人员约4000万,约占我国第二产业就业人数的20%。

另外,商务部机电和科技产业司副司长支陆迹表示,去年底商务部、发改委等六部委出台了《促进加工贸易转型升级的指导意见》,这是我国出台的首个推动加工贸易转型升级的国家级文件,也明确了“十二五”期间加工贸易转型升级的目标及相关政策。据他介绍,加工贸易转型升级和承接转移的内涵包括产业层次、产业链、经营主体、区域分布和监管模式等五个方面。按照指导意见的要求,我国加工贸易转型升级和承接转移将实现产品加工由低端向高端、产业链由短向长、经营主体由单一向多元、区域由东部为主向东西部并举、增量由区外为主向区内为主转变。



孟加拉国服装出口 目光投向中国市场

□ 阿里

全球纺织网消息,由中国服装协会专职副会长冯德虎带领的中国商务代表团于8月31日抵达孟加拉国首都达卡,并参观了一些成衣制造厂。

孟加拉国服装制造商和出口商协会会长M Shafiu Islam Mohiuddin表示,孟加拉国成衣产品正在中国市场取得一定的进展,并将越做越好。该国将与中国一起不断探索新机会,加强在高级时装和纺织等未开发领域的合作。Mohiuddin还说道:“这是一个新市场,我们刚刚得到中国的免税准入许可,它几乎涵盖了孟加拉国所有的成衣产品。我们还需要时间去开拓市场。”

孟加拉国服装出口商将在中国享受90%以上的免税准入政策,产品范围包括T恤、牛仔褲、针织衫和休闲褲等。孟加拉国服装制造商和出口商协会第一副会长Nasir Uddin Chowdhury称,中国将是孟加拉国下一个成衣出口目标市场,其中蕴含了巨大的出口潜力。目前,孟加拉国对中国的成衣产品出口额低于3亿美元,但该数字将逐渐增大。此外,他还表示中国工人的薪资水平较高,因此中国服装产业能够以较低的价格从孟加拉国进口成衣产品。

当被问及此次中国代表团到访孟加拉国的目的时,孟加拉国服装制造商和出口商协会第二副会长M Siddiqur Rahman说道:“(双方)存在很多问题有待探讨,中国服装制造商近日来无法获得所需要的工人……这促使他们计划在孟加拉国生产服装,随后出口到中国。”

业内人士表示,中国的劳动力成本不断增长,整体生产成本大幅提高,使得中国成衣制造业已不具竞争优势。因此,中国企业正纷纷将制衣厂转向孟加拉国。据报道,一些中国公司已在达卡设立办事处,并在孟加拉国订购服装。

中国制造商称,如果他们在孟加拉国进口服装,价格将会根据类别下降10%~15%。由于较低廉的劳动力成本和免税准入政策,孟加拉国未来几年内从中国获得的服装订单预计将可能大幅增加。这些订单或许还可以帮助抵消美国和欧元区需求下降造成的影响。

伯明翰中国品牌展 主打外贸电子商务

新华网消息,今年秋季的“中国品牌商品欧洲展”3日在英国第二大城市伯明翰开幕,中国主办方在本次展会上重点推介开展对外贸易电子商务平台。本次重点推介阿里巴巴速卖通、敦煌网、中国制造网和中国诚商网四家电子商务平台。

中国商务部已连续多年在英国举办中国品牌商品展。本次展览展品主要涵盖厨房厨具、家居用品、纺织服装、箱包、玩具、礼品、文具和园艺用品及小家电等。(王亚宏)

“澳洲制造”、“澳洲种植” 原产地徽标获中国认可

商务部网站消息,据澳洲日报报道,澳洲出口商终于迎来了澳洲制造、澳洲栽植(Australian Made, Australian Grown, AMAG)的徽标被中国正式承认为商标的一刻。这意味着澳洲出口商首次可在澳洲制造或栽植、出口至中国的产品上使用这一标明原产地的符号,它不仅将证明产品是货真价实的澳洲产商品,而且还是获得中国法律保护通行证。

(佚名)

北京评出 首批外贸转型升级示范基地

近日,北京市商务委公布,平谷乐器基地、房山合成橡胶基地等本市6家特色产业基地入选市级外贸转型升级基地,这6家基地内的特色外贸企业将享受到检测、研发设计、展示、交易、物流、国际营销、孵化器、贸易促进、培训、农产品可追溯等12类公共服务平台提供的优惠服务。中小型企业还将优先获得本市中小企业国际市场开拓基金的支持。

“我们的目的是借助8家外贸转型升级示范基地,吸引更多特色外贸企业集聚,拉动本市外贸进出口额增长,促进行业转型升级。”相关负责人介绍。(孙超逸)

东莞外贸依存度 4年下降72.8%

作为全国加工贸易转型升级试点城市,东莞在全国首创了“非法人”来料加工企业不停产转型的崭新模式,初步实现了从依赖加工业、劳动密集型产业向高新技术产业和高附加值产品转变,从依靠粗放型外延扩张向集约内生优化转变,从依靠外需拉动向内外需共同拉动转变。

2008年以来,东莞近4000家不具备“法人资格”的来料加工企业实现了不停产转为“三资”企业,来料加工企业出口占比从2008年的37.1%降至去年的14.7%;加工贸易自主品牌从2068个增加到4325个。内销方面,全市外资企业内销总额从2008年的13392亿元增至去年的24792亿元,企业内销占内外销总额的比重从26%提高到34%,外贸依存度4年下降72.8%。(南方)

“品牌指导站”乡镇全覆盖

人民网消息,作为浙江省经济强区的杭州市余杭区,率先在基层布局“品牌工作指导站”,以品牌战略助推区域经济转型升级。目前,余杭区21个乡镇街道已实现“品牌工作指导站”全覆盖,全区品牌经济总量近500亿元。

品牌指导站抓住重点骨干企业、外贸出口企业和现代服务业企业等重点,指导帮助企业创牌。针对农产品企业,用足用好对农民专业合作社商标注册的扶持政策和补助措施,工商、农业部门联手实行分块培训、分类指导、跟踪服务,推进合作实现“一社一品,一品一标”,去年对178家农民专业合作社进行商标注册等培训。针对外向型企业,鼓励企业积极开展境外商标注册,指导外贸出口企业创建自主品牌。目前,区级以上商标品牌拥有量每年增幅超过30%,已拥有径山茶、余杭家纺2个省级专业商标品牌基地,驰名商标21件。(江南)

外贸个体户可申请敦煌网“e保通”贷款

□ 和讯

记者日前获悉,建设银行与敦煌网共同打造的“e保通”产品成功升级。升级版“e保通”,不仅惠及敦煌网平台上的中小企业,而且个体工商户也可以在平台上与企业一样享受到便捷的网络信用贷款服务。

敦煌网平台上一直诚信经营工艺礼品、家居用品的一位成都的个体工商户,由于资金短缺,常痛失良机。不过,最近他却准确地把握住了商机,因为正当他资金周转困难之时,“e保通”解了他的燃眉之急,在成功获得贷款的当天,他就用这笔资金成交了一个大

订单。

“e保通”是中国建设银行与敦煌网合作,整合双方资源,为敦煌网卖家提供的网络融资服务,贷款金额最高2000万元。具有全程网络化,审批额度内循环使用等特点,能为敦煌网卖家大大加速资金周转,实现销售收入翻倍增长。卖家无需实物抵押、无需第三方担保,凭借在敦煌网交易的实时记录及累积的信用即可申请。申请成功后,只要点击发货,贷款就可自动进入卖家账户。订单完成,系统还可自动还款,不用跑到银行去还款,一键完成贷款流程。卖家资料准备齐全的情况下3-7天就可以申请到

“e保通”产品。

敦煌网(www.DHgate.com)是国内首个聚集中国中小供应商产品,为国外众多的中小采购商有效提供采购服务的全天候国际网上批发交易平台。敦煌网作为中国最领先的在线外贸交易品牌,是商务部重点推荐的中国对外贸易第三方电子商务平台之一。工信部电子商务机构管理认证中心已经将其列为示范推广单位。目前,已经实现100多万家国内供应商在线,2500万种商品,遍布全球224个国家和地区的400万买家的规模,每小时有10万买家实时在线采购,每6秒产生一张订单。