

欧债危机持续发酵 代工企业频繁遭遇外贸弃单

□ 瞿宜同

“现在商务部产业损害调查局针对外贸弃单情况正在做一个出口订单分析，以便了解实际情况。”

今年7月，建泉州市海灵进出口贸易有限公司总经理林峰将上海欧尚超市有限公司(以下简称欧尚)告上法庭，要求其继续履行合同,把货提走并支付货款和相应利息。

据华夏时报报道,事实上,林峰的遭遇并非福建首家。自去年以来,全球经济特别是欧洲市场需求急剧萎缩,使企业出口风险提升,一些原本信誉很好的跨国公司也出现了拖欠货款或临时取消订单的情况,给一些外贸代工工厂带来巨额损失。

中国出口信用保险公司厦门分公司提供的数据显示:今年上半年欧洲地区报案案件量最多,占总案数的1/3,同比增长20%。其中以希腊、意大利最为严重。福建省对外贸易经济合作厅进出口公平贸易处副处长缪振堂对记者表示,“现在商务部产业损害调查局针对外贸弃单情况正在做一个出口订单分析,以便了解实际情况。”

怒告出口商

林峰所经营的海灵进出口贸易有限公司是一家外贸生产企业,专做外贸代工。2011年年初,上海欧尚通过一家代理公司向林峰的工厂下了包括1万多件文胸和28万多件短裤在内的订单,货物总值33万多美元。

“今年1月份下的单,3月份确认了样品,但没几天欧尚突然发封邮件通知取消28万多件短裤,造成工厂1万多美元的面料损失!

而剩下的1万多件文胸我们还是于7月准时生产完成,原本可以走海运的货,经过欧尚两个多月的反复确认后,被要求走空运。”林峰说。

而空运相当于损失30%的利润,但是为了出货,林峰最后还是接受了。于是1万多件文胸按欧尚的要求运到了厦门口岸指定货代仓库,当他正要发货时,欧尚再次打来电话说这批货都不要了。为避免支付高额寄存费用,林峰只得先将货拉回厂里,至今这1万多件文胸仍躺在仓库里。

“货物都按对方要求进行生产,并通过了欧尚苛刻的ITS(Intertek Testing Services,世界上规模最大的工业与消费产品检验公司之一)测试和BV(Bureau Veritas,法国国标检验局)验货,并且1万多件货物已经拉到欧尚指定货代仓库,也贴上了货代封条,对方突然一句不要了,让我们怎么办?”林峰既无奈又愤怒。

一怒之下,林峰所在公司将欧尚诉至厦门市湖里区法院,要求判令对方继续履行合同,立即提取货物并支付相应货款和承担逾期利息。7月24日,法院受理该案。

出口欧洲风险加剧

无独有偶,郑开云的公司也经历了同样的遭遇。去年下半年,郑开云一批经REACH认证合格、价值20多万元的运动鞋出口到了法国口岸,欧尚却以检测不通过为由拒收。最终,郑开云只得将鞋子折价变卖给中间商。

厦门泰美斯进出口有限公司的鄢肖玲也表示,从去年年初开始,她的公司就停掉了欧洲业务,改做大理石进口贸易。福州一家外贸企业的销售主管张向榕告诉记者,他接触的



同行都表示,欧洲市场订单下滑严重,一般在30%-40%左右。

受欧债危机持续发酵影响,张向榕公司主营的欧洲二线品牌运动鞋订单量下降比较大,而一些大型连锁卖场则压价压得厉害。

信保福建分公司业务管理处的张午告诉记者,在报损地区分布上,希腊、意大利等欧美国家占大头;亚洲的印度、韩国以及一些中东国家也比较多;报损案件中,拖欠货款占大部分,弃货、拒收案件增长势头明显。

由于许多外贸交易在网上达成,小企业要跨国维权难度大、成本高,即使遭遇损失,也只能望洋兴叹。林峰案件的代理律师林晓燕说,她正在接洽的一家企业被拒付的货款高达四五百万元人民币。

商务部调研风险

“金融危机和后金融危机时代拒收或退回订单的现象比较突出。”缪振堂表示,近期福建尝试开展出口订单分析,对一些有代表性的生产型出口企业和流通型出口企业进行样本采集,形成出口订单分析报告。据悉,出口订单分析主要采集五个数据,分别是新签订单总额及同环比变化情况、期末剩余订单金额及同环比变化情况、退单金额占订单总额的比重、被退回产品涉及金额占订单总额的比重、被拒收产品涉及金额占订单总额的比重。

缪振堂认为,出口订单分析能及时分析外贸订单情况,对外贸出现的问题进行事先预警。

青岛外贸企业“突围”有招

生产于一体的千亩蓝色海洋生物科技集约式发展园区。

“到‘十二五’末,整个海藻制品基地将建成国家高新技术企业3家、省级创新型企业3家,重点实验室2家,争创国家驰名商标1个,年出口额3亿美元。”胶南市商务局有关负责人说。

多元化战略做大市场

今年以来,凭借质量过硬的产品和灵活的市场营销,全国小推车领军企业——青岛华天车辆有限公司实现出口额7520万美元,同比增长77.2%,远远高于全市出口平均增幅。

2008年金融危机爆发以后,随着欧美等经济衰退,市场萎靡,华天公司订单总量急剧下降。在经过缜密、全方位的市场调研后,华天公司果断提出了“保客户、争订单、抓管理、促销售、拓市场”的十五字方针,逆势而动,大打市场攻坚战。

在重点关注欧美市场走向的同时,华天公司进一步加大对东南亚、中东、非洲、南美、俄罗斯等新兴市场的开拓力度。华天公司充分利用各类招商平台,抢抓出口订单。除了精心准备、积极参加一年两届的广交会和其他各类国际、国内展销会外。公司还投入20多万元对公司的网站进行全方位的升级和改版,加强电子商务平台的建设。此外,华天公

司还进一步加大了在中信保的投保力度,在拓展业务的同时,有效地规避了复杂环境下潜在的贸易风险。

加大研发投入

“目前,公司在手订单足以支撑满负荷生产,今年上半年,公司出口实现了平稳增长。”青岛亨达股份国际营销中心总经理助理白清明告诉记者,今年制鞋业的形势远比起2008年严峻得多,能取得这样的业绩实属不易。

能安然迈过一道道坎,不但没有伤元气,反而实现快速壮大,这得益于亨达“品牌立企、技术强企”的发展战略。

白清明说,亨达在科技创新引领企业转型升级的路上,形成了以“原始创新、集成创新和引进、吸收再创新”为一体的研发体系,并将科技创新作为企业基业长青的长期发展战略,每年以不低于公司收入的62%投入研发。

截至目前,亨达共申报获得技术发明和实用新型等专利技术801项,主持或参与制定行业技术标准45个,168项技术和产品获国家及省市级大奖,专利拥有数量在中国鞋企业界排名第一。

记者在采访中了解到,以亨达为代表的即墨制鞋业正在进行一场产业结构调整的改革,加快向具有核心竞争力的成熟型的产业集群升级。



□ 沈俊霖

产品附加值低,设计研发能力不足,品牌缺乏……在青岛外贸企业中,这些不足依然存在。在外需不振、国内人力等成本攀升的当下,如何实现自我超越?青岛外贸企业正多措并举,创造性地开辟着新的生存空间。

抢抓蓝色经济新机遇

据青岛日报报道,在采访中,记者强烈地感受到,虽然外贸环境恶化,但企业寻求突围的态度相当坚决,一个重要原因是山东半岛

蓝色经济区建设带来的历史性机遇。

青岛明月海藻集团有限公司副总经理马承刚说,“十二五”期间,公司将按照“做强藻酸盐产业,夯实行业领军地位;做大海洋生物产业,抢占高端市场;提升糖醇产业,扩大发展优势;加快培育新兴产业,依托技术优势,实现跨越发展”的总体发展思路,充分发挥在发展海洋经济方面的独特优势,推动企业实现放量增长和跨越发展。

据介绍,在现有基础上,明月海藻计划投资20亿元,用5年左右的时间,打造一个产值可达100亿元以上集海洋功能食品配料、海洋药物、海洋化妆品、海洋医用敷料专业化

做外贸 岱银集团逆市增长

□ 郭商

面对全球经济复苏缓慢、国际市场需求减弱的形势,山东岱银集团实施“出口市场多元化”战略,在国际市场中坚持走差异化路线,并以技术创新赢得市场先机,集团70%以上的面料新产品打入国际市场,进出口业务实现强劲增长。上半年完成进出口贸易额9302万美元,同比增长27.44%,其中出口7225万美元,同比增长24%。

出口市场多元化

据国际商报报道,欧、美、日、韩是岱银集团的传统市场,岱银通过在美国设立分公司,“雷诺”牌西服套装在北美市场实现

了自主品牌销售,上半年实现品牌销售5万余套,在发展自主品牌、提高品牌附加值的路子上迈出了全新的步伐。

以此同时,集团有计划、有重点、有步骤地发展新兴出口市场,先后分批派出20多名人员到非洲、中东、南美、独联体、南亚等地区考察,新开发了俄罗斯、罗马尼亚、斯洛伐克、阿尔及利亚、肯尼亚、巴西等20多个新兴市场,较好地规避了过分依赖欧美传统市场的风险,保证了出口业务量的持续增长。

调结构紧跟全球趋势

针对国际市场形势的变化,岱银集团坚持走差异化路线,坚持做专做精,针对国际

市场研制开发了弹力牛仔布、高档羊绒呢等20多个市场前景好、科技含量高、附加值高的中高档品种,70%以上的新产品打入了国际市场。服装产品通过研究国外市场消费习惯,新开发了西服套装、大衣、衬衣、裙子、裤子等主打产品,并专门建立了精品服装生产线,成立了专门针对美国市场的服装设计室,用特色产品、差异化产品开辟市场,获取较高的附加值。目前,集团的出口产品已拓展到面料、服装两大类200多个品种,实现了出口产品的系列化、多元化。

技术创新占领市场

岱银集团投资2.3亿元从美国、德国引进了具有世界一流水平的服装生产设备,建

成了国内领先的高档服装样板车间,年产高档服装100万件(套),为将“雷诺”打造成世界一流服装品牌提供了坚实的硬件保障(目前“雷诺”为山东重点扶持的出口名牌产品);投资21亿元从美国、比利时等国家引进了世界顶级牛仔布生产加工设备,对高档牛仔布染色、织造、整理工艺达到世界先进水平。

集团还投资2000多万元引进具有国际先进水平的研发设备,建成了省级技术研发中心,被认定为“国家纺织产品开发基地”,并与东华大学、青岛大学、天津纺院等院校开展技术合作,平均每天都有新产品推出,仅今年上半年研发纱、布、毛呢、服装360余个新品,其中130多个品种已实现批量生产。

简讯

云南外贸前7月增幅 高于全国6.7%

云南7月创下单月外贸历史新高。据昆明海关统计,前7个月,云南省已实现外贸进出口959亿美元,同比增长13.8%,高于全国外贸平均增幅6.7个百分点。仅7月就实现进出口224亿美元,增长67%,创下云南单月外贸额的历史新高。

作为云南省最大外贸市场,东盟与云南间的外贸前7个月实现36.7亿美元,增长10.5%,增势平稳。加工贸易的开展助推云南和香港之间实现进出口贸易193亿美元,增长88倍,香港稳居云南第二大外贸市场,加工贸易也成为云南外贸整体企稳回升的重要推手。

(浦超)

珠三角中小外贸企业 轻微不景气出口下降

国内最大的中小企业进出口流程外包服务平台——深圳一达通9月10日发布了《2012年8月珠三角中小企业外贸指数报告》(下称《报告》),显示8月中小企业外贸景气指数相比上月再降35个点,低于100的景气临界点。一达通分析指出,这反映了8月中小企业外贸总体呈轻微不景气。

其中,企业进出口频率和单笔进出口额双双下降的趋势十分明显。8月中小企业日均进出口频率环比下降0.17个百分点,下降明显。同期,企业单笔进出口额亦低于7月。8月新增12%的企业反映,出货量低于7月,具体出口量上也呈下降走势。

(吴敏)

天津港集团 出口短期没向好可能

天津港集团董事长于汝民日前在天津表示,目前港口行业面临的瓶颈仍然是技术问题,要走出去,还要靠创新技术。今年国际贸易出现持续疲软,大宗商品——煤炭、石油、铁矿石等的进口比往年的情况更差,近期看不到有向好的可能。

于汝民称,港口界比海运界的增长还是不错,整个行业经济好的时候没有航运暴利,经济形势不好也没有出现亏损,而天津港和全国港口形势大体一致。

(萧寒)

商务部将出台 稳定外贸增长政策

据《新华社》报道,商务部部长陈德铭称,全球经济下行压力对中国外贸的表现影响愈来愈明显,中国料将研究出台具体政策稳定外贸增长,并要扩大进口,重点增加进口先进技术设备与人民群众密切相关的生活用品。

此外,针对上周欧盟宣布对中国光伏企业展开反倾销调查一事,陈德铭说,中方对此表示遗憾和关切,准备派出一个以商务部副部长为代表的团组到德国、法国和布鲁塞尔与欧盟交涉。

(哈利)

义乌国际商贸城 被授予首批 “中国进口促进中心”

日前,由中国国际贸易促进委员会主办的“2012中国国际进口产品洽谈会”在北京落下帷幕,义乌国际商贸城被授予首批“中国进口促进中心”。

据悉,洽谈会旨在贯彻落实“国务院关于加强进口促进对外贸易平衡发展的指导意见”,打造进口产品研讨交流、需求发布和对接洽谈平台。本届洽谈会按照行业、国别,设立了低碳产品和技术进口、原材料和技术设备进口、消费品进口、欧洲进口、美国进口、法国进口等十大分会场。会议期间还进行了首批“中国进口促进中心”授牌仪式,义乌国际商贸城、上海五角世贸商城、深圳华南城等五家单位获首批“中国进口促进中心”称号。

(易欣)