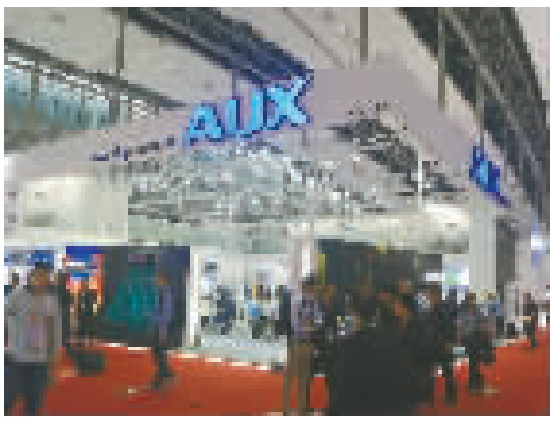

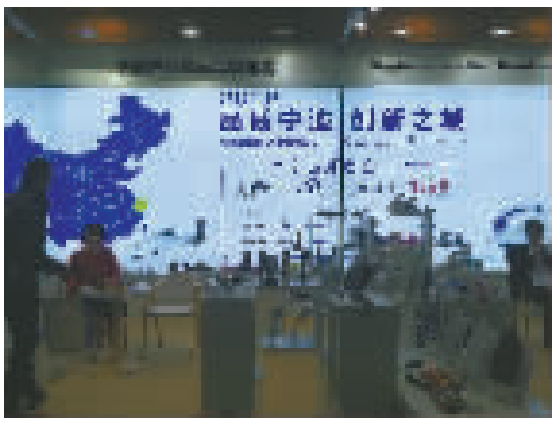

广交会上，贸易摩擦阴影显现
宁波制造冲锋陷阵底气何在？

见习记者　严瑾

4月15日，第123届广交会一期在广州琶洲国际会展中心拉开帷幕。

开幕前一天的暴雨并没有阻挡蜂拥而来的客商的脚步。无论是参加本届广交会的1322家甬企，还是来自全球各地的上万家采购商，都在这片外贸的“战场”冲锋陷阵。

毫无疑问，在中美贸易摩擦日趋紧张的背景下，这次广交会赋予了人们更多的想象和期待。

与美国客商交流心里有“疙瘩”

在广交会备战展会的甬企，大多分布于家电、照明、机械、五金工具等行业。外贸相关从业人士表示，本次参展企业的行业以传统制造业为主，与高新技术产业关系不大。

但是，要问中美贸易摩擦对广交会参展甬企有没有影响？毫无疑问，有！

在参展甬企中，首当其冲的便是“301加税建议清单”直接针对的对象。宁波飞驹工具有限公司在国内气动工具出口企业中处于领先地位，其北美市场占出口总额50%左右。当发现其主要出口产品均在清单中，公司总经理姜国城表示“很纠结”。

“对此，我们正和美国客户商议各自让步，将货物转向中国台湾再出口至美国，来回避可能落实的增税。”姜国城向记者介绍了飞驹的应变措施，“所幸目前我们的产品在性价比上仍具备竞争力，贸易摩擦并不影响我们与老客户的合作。”

一家主营工业通风设备的企业也被加税清单不幸“砸中”，其相关负责人表示：“目前我们的美国客户对此大多没有太大反应。只有个别客人向我们提出：如果征税落地，他们就要将生产、采购转移至东南亚等地了。贸易形式难以把控，我们只能调整心态，开发新市场了。”

对于未中招的企业，一场心理战也必不可少。

“虽然这次我们没有中招，但我们一直在关注贸易摩擦：万一征税清单追加到1000亿美元，和我们的电子行业打了‘擦边球’，该怎么办？”一家专业生产音箱的企业相关负责人表示。同时也有企业反映，即使目前没有实质性影响，与美国客人商谈时，在心里还是会因为担心而有些隔阂。

部分北美市场份额占比不大的企业也在为中美贸易摩擦而“纠结”。一位机电行业公司的负责人说，“我们花了一年多的时间准备让一款产品进入美国市场，经过调研发现我们产品的成本和性能可以‘完胜’美国的同类产品。正当我们准备今年5月赴拉斯维加斯推进项目时，没想到产品上了征税清单的目录。”为此，公司只好考虑通过转口贸易、原料组装等形式加以应对。

贸易摩擦并未阻挡客商热情

所幸的是，贸易摩擦的雨点并没有为参会采购商的热情带来明显“降温”。

在宁波新邦工具有限公司生产的市场份额中，单是美国就占了85%。该公司的相关负责人表示：“在这届广交会中，我们摊位的美国客人仅占了10%~15%，但美国客人占比低的情况与前两年差别不大。我们结识美国客人更多的是去拉斯维加斯等地的专业展览。”

“我们对这届广交会的感觉是，人很多，络绎不绝。对产品有意向的、签下订单的、马上预约去看厂的客人，比历届都多。所以广交会结束后，我们也有得忙了。”宁波市慈溪进出口控股有限公司副总经理任月娥说。

该公司是一家综合性企业集团，经营产品包括家电、卫浴、鞋帽等。“今年的客人非常多元化，专业性与综合性都很强。我们有一位做卫浴的泰国客人到我们的灯具摊位，直接下了价值3万多美元订单，想用在自己的工厂里。”任月娥说。

“综合企业的反馈来看，今年总体上采购商比较多。对于不同行业的具体企业而言，可能有的客户比往年多，有的则相对少。”宁波市商务委的相关负责人表示，“近些年广交会里来自欧美的外商少了，反倒是中东、非洲、亚太、南美等发展中国家的新面孔比较多。”