

提高核心竞争力应对贸易风险

打铁还需自身硬。在贸易摩擦的背景下，赴广交会参展的甬企又将如何应对贸易风险？

最核心的“道”，便是提高产品核心竞争力。

“对于我们家电行业而言，即使考虑到万一关税清单增加到1000亿美元，我们仍认为产品具有竞争力。”任月娥表示，“因为我们认为，中国的周边国家如东南亚等地，并不具备生产家电的产业集群，所以他们的产品难以替代中国的产品。”

“我们产品的核心竞争力在于一个‘专’字，专业做机械喷枪。在这个细分领域中，我们能以较低的价格达到和竞争对手中国台湾相同的质量，这就有了性价比高的优势。”宁波李氏实业有限公司市场部经理钱印向记者讲述了公司的生存之道，“我们还考虑从内部降低生产成本，比如引进自动化生产来替代人工制造。”

要想产品过硬，也要有敢为人先、针对不同市场需求开发新产品的举措。“我们是宁波第一家开发滚筒干衣机产品的企业。”宁波乐士进出口有限公司总经理邱富忠说，“我们考虑到现有的阳台布局可能会让衣服晾不干，且目前市场空间较大，这才推出这款产品，目前来看反响很好。对于我们主打的洗衣机项目，我们还开发了不同容量、不同箱体材质的多个新款。”

不少企业重新布局国内外市场

除了提高核心竞争力外，重新布局国内外市场以规避风险，也很重要。

据介绍，借助电子商务平台，今年宁波奥克斯集团一季度国内销量突破20亿元，仅“4.12京东日”一天就刷新销量“8分钟内破亿元”的记录。乐歌人体工学科技股份有限公司销售经理泮云萍也表示，乐歌作为工贸一体化的企业，也在通过“乐歌商城”等平台扩大国内销售。

宁波泛太机电有限公司在考虑到贸易摩擦对进军美国市场带来的阻力后，也开始调整市场布局。“我们打算将新研发的灭火器产品在全球范围内销售，现在也开始筹备欧洲市场的同步启动。在2011年下半年，我们还花了很多精力关注‘一带一路’沿线国家，从欧美等传统市场拓展到新兴的发展中国家市场。”公司董事长傅意桥说。

在新兴市场的布局上，中国出口信用保险公司宁波分公司的总经理陆栋表示：“作为政策性机构，中国信保将采取积极承保政策，联合商务主管部门加强加快企业调研，尽可能地满足企业对美国信用额度的需求，并对‘中国制造2025’相关的企业予以重点支持。”

北京2018年4月18日晚，美国同意就301征税措施与中国进行WTODSB项下磋商，或将意味着中美贸易摩擦又将出现转机。有专业人士分析认为，中美贸易摩擦将走向谈判协商解决，但其中过程漫长而曲折，所以无论贸易战局势变或不变，企业都应有所准备。

记者手记

中国制造当自强

在贸易摩擦的背景下，广交会的“点”辐射出了更大的“面”。

在采访中，我与一位同样第一次来到广交会的印度采购商交流了起来，从事纺织服装行业的他本期也是陪同朋友参会。他说，他原以为中国的产品会非常便宜，但实际上并不是这样。

这让我想到，也许中国企业在国外采购商眼中的“刻板印象”便是由劳动力成本低所带来的价格优势。然而，随着制造业“招工难”和由汇率变动引发的原材料成本上涨，附加值较低的传统制造业面临的将是利润空间的压缩和议价能力的减弱。

越是在贸易局势不稳定的背景下，传统企业转型升级越是迫在眉睫。近期的中兴事件更为中国制造的提升再次敲响了警钟。

中兴是中国第二、全球第四的通信设备供应商，但其基站的芯片、射频，光通信的高速芯片，手机的高端芯片和存储基本上都靠进口。4月16日，美国禁止中兴通讯向美国企业购买敏感产品——消息一出，市场为之动荡，众多国内手机设备供应商的股价连续大跌，海外业务占比不高的宁波一家光学企业也未能幸免。

中兴当前的困境一定程度上代表了中国制造的现状——够大不够强。在全球产业链中，中国市占率较高的制造业多数属于中低度技术密集型，然而越在末尾的行业，越容易被核心技术和核心零部件卡脖子，也是中国制造越应该努力突破的方向。

麦肯锡的研究表明，中美差距最大的是工程技术型行业里的航空、软件、医疗器械和科学研究型行业里的特种化学品、生物技术、半导体设计、创新药。因此有观点认为，能缩小中美在这些领域创新能力差距的企业，才是未来中国制造的核心资产。

对于宁波制造转型升级来说，从做大到做强，我们也可以问自己三个关键的问题：是否在技术密集型行业和产业链的高附加值阶段发生了进口替代？是否迈向价值链的中高端？是否掌握了技术能力并能够迭代创新？

