

## 2

## 汽车零部件等行业拥议价权?

宁波市商务委相关负责人指出：“从我们的调研来看，宁波市也有一部分企业在行业拥有较强的议价能力，可以由美国客商来承担加征关税所带来的成本。这一部分企业为我们所鼓励，希望能成为外贸转型升级的方向。”

正如该负责人所言，面对贸易摩擦的压力，产业链更长、制作工艺更为复杂的机电、汽车零部件等行业，相对于文具、服装等传统的劳动密集型产业，掌握更多的议价权。

宁波小星星车业有限公司是一家主营儿童玩具车的工贸一体企业，去年公司的进出口总额为2500万美元左右，其中美国市场占了半壁江山。提及对“2000亿美元”一锤定音的感受，公司的外贸相关负责人罗经理表示“已经有了准备，就没什么好怕的了。”

罗经理说：“我们的美国客户以大型超市、专卖店为主。我们已经与他们达成了协议，对于近期刚刚出海、即将于24日以后抵达的货物，主要由美国供应商来承担10%的关税成本，这一部分成本最终也会传导至终端——美国消费者身上。”

为什么美国客商愿意承担费用？“因为目前这一行业，在其他国家找不到完善的供应链，所以暂时没有具有竞争力的替代国。”罗经理介绍道，要将原材料加工成一辆儿童玩具车，涉及一条复杂的产业链：钢管、塑料、模具、纸箱……这一系列的配套产业，涉及多种复杂的原材料和特定的工序。即使东南亚等国更具备劳动力成本优势，但不具备承接完整产业链的条件。

近期，2000亿美元关税箭在弦上，不少企业和工厂都忙着赶在关税加征前出货，小星星车业也不例外。据罗经理介绍，公司7月以来的订单数比去年同期增加了三四成。至于未来如何面对可能生效的25%关税，罗经理也正在考虑将一部分产业转移至东南亚国家，在当地完成儿童车最后的组装制造环节，再发往美国市场。

罗经理也想过从一般贸易转型做跨境电商。在原材料成本、用工成本不断上升的情况下，若是通过Amazon等电商平台出海，也能为企业争取更大的生存空间。但“跨境电商运营意味着要通过自主品牌直接面向消费者，转型也意味着一定的成本”，所以尚在考虑中。

对此，宁波市商务委外贸相关负责人表示：“政府鼓励企业通过自建平台或第三方平台实现跨境出口，在平台上实现有序的竞争。但从事跨境电商将面临售后服务、品牌运营等复杂问题，因此建议企业考虑采取B2B2C模式，在海外设立分公司后再面向当地进行分销。”

## 3

商务委：  
鼓励开拓新兴市场

宁波市商务委外贸相关负责人亦为企业准备了一套应对中美贸易摩擦的攻略：“首先，政府鼓励已经有对美出口业务的企业，想方设法留在美国市场。近期美国GDP增速明显、消费市场回暖，若能在贸易摩擦背景下渡过难关，能享受这一利好的，都是‘赢家’。”

据外媒报道，第二季度美国GDP增长率达4.1%，接近于13年以来的最高值。有外贸分析人士指出，一个消费复苏、逆差扩大的美国市场，对于能“分得一杯羹”的中国企业来说具有正面影响。若企业能与美国客商商议，通过行业协会等途径进行申诉、要求豁免，对双方而言都是皆大欢喜的结局。

还有声音认为，中美贸易摩擦既是挑战，也是一次倒逼企业思考转型的机遇。作为宁波最大的中小企业进出口一站式服务平台，宁波世贸通国际贸易有限公司副总经理孔泽昊表示：“建议外贸企业做好政策对接，并释放红利。同时做好内控管理和体制转型，运用好多元化的经营方式。”

除了“修炼内功”，企业还有什么办法可以留在美国市场？广东省外经贸厅贸易顾问、香港国际经济管理学院客座教授陈硕认为，企业可以考虑打造全球供应链，从境内一直延伸到境外，从采购延伸到销售，这样就可以把居间成本掌握在自己手上。为此，企业可以考虑在美国设立分公司，既面向当地市场做本土化营销，又能调控一部分关税带来的成本。

“其次，我们鼓励企业积极开拓新兴市场，尤其是‘一带一路’沿线国家市场，避免‘把鸡蛋放在一个篮子里’。但前提是，企业需注意规避被美国制裁的市场，并遵守国际贸易相关法律法规，以减少不必要的损失。宁波市商务委近期计划通过展会等形式引导开拓‘一带一路’沿线国家市场，为企业搭建平台。”宁波市商务委外贸相关负责人说。

近期，虽然美国市场不确定因素增加，但欧洲、日本、东盟等市场稳中有进。据宁波海关统计，1月-8月宁波对主要贸易伙伴进出口稳定增长，对前三大贸易伙伴欧盟、美国和东盟分别进出口1179.5亿元、1009亿元和508.5亿元，分别增长13.7%、13.6%和23.1%。此外，对日本进出口322.4亿元，增长7.6%；对中东欧十六国进出口额达160.4亿元，增长22.6%。

对企业“走出去”，陈硕建议，和‘一带一路’沿线国家相比，中国企业资本、技术和管理模式上具有优势，所以宁波企业不仅可以向这些国家出售产品，还可以尝试将成熟的商业模式移植到这个国家，以“反攻美国市场”。在与中东欧合作方面，企业可以尝试在当地设立面向整个欧盟市场的技术研发总部、市场运营总部。

最后，宁波市商务委外贸相关负责人建议企业加大中国出口信用保险的投保力度，借助政策性金融工具规避贸易摩擦背景下可能产生的信用风险。这一点，许多企业已经做到了。据中国出口信用保险宁波分公司统计，公司7月批复对美出口的信用额度个数较去年同期增长了26.2%，而金额增幅高达105.1%。

事实上，近期对美出口信用风险抬头的案例枚不胜数。在贸易摩擦和美国国内电子商务发展的背景下，美国的一些零售商也需承担一部分加征关税带来的成本，这些成本可能会使原本利润不高的零售行业经营愈发困难，增加买方拖欠货款、拒收货物、甚至破产倒闭的风险。

据中信保宁波分公司旗下微信公众号“贸易和济街”援引外媒报道整理，近期深陷破产风险或已经进入破产程序的美国企业，有大型家具零售商 Heritage、全美最大的床垫用品零售商 Mattress Firm、玩具巨头 Mattel、全美最大轮胎及轮毂分销商 American Tire Distributors、英国第一大百货 Debenhams 等，需相关行业从业者提高风险警惕，及时与客户保持联系。

利好消息是，9月18日，国务院常务会议确定，扩大出口信用保险覆盖面，鼓励金融机构增加出口信用保险保单融资和出口退税账户质押融资，加大对外贸企业尤其是中小微企业的信贷投放。在宁波方面，中国信保服务专区已正式落户中国(宁波)国际贸易“单一窗口”，企业可以通过这个“专区”直接使用中国信保提供的“风险信息、风险咨询、服务小微、信保融资、保户通道”五大模块的应用。