

暗流涌动, 风险时现

用盛威卓越总监李雪梅的话说, 这些“软打法”也是一种“自救”。“救”什么呢? 正是因为涌动在本届广交会背后, 一股中美贸易摩擦、新兴市场动荡的暗流。而这股暗流, 也正好出现在了行业日趋饱和、成本不断提升的今年。

“现在公司的用工成本一直在增加, 专业技术工人的工资已经开到了8000元一个月左右。但是, 依然面临着招工难。公司制造的一小部分原材料, 还需要向美国进口, 而这批材料恰好在加征关税反制的名单之中。好在这一部分占比非常小, 而且可以从其他国家进口。”广交会现场, 一位从事金属工具的宁波外贸业务负责人告诉记者。不仅如此, 随着原油价格的上涨, 塑料、化纤等下游产品的成本也随之抬升, 从事相关制品的企业也深表无奈。

广交会的客商大多来自新兴市场, 也是不少宁波外贸企业现有的合作伙伴。但针对不同行业, 一线的从业者们对这一市场的变化再敏感不过了: “新兴市场相对于传统市场而言, 非常散, 而且经济相对不够发达。”近期部分国家的主权和货币危机显现, 更有一些国家直接宣布对中国商品加征关税——据报道, 印度财政部近日发布公告, 决定于9月27日起将洗衣机、空调、冰箱等中国主要出口产品的进口关税上调至20%。

市场有风险, 出口需仔细!

最受人关注的“暗流”, 莫过于中美贸易摩擦对企业订单的影响了。据宁波海关统计, 今年前三季度宁波市外贸出口总额为4106.6亿元, 同比增长11.7%, 其中对美出口1159.5亿元, 同比增长15.3%。在出口数据乐观的同时, 不少企业仍然表现出对年底乃至明年的隐忧。

“我们的产品有部分在美国第三批征税清单里。说实话, 关税提升至10%, 我们还不在于。再加上现在出口退税, 让我们一部分产品的退税也从5%提高到了9%, 也是松了一口气。但我们最怕的是靴子尚未落地的不确定性。同时, 还有很多依赖我们出口的下游企业, 也同样会受到影响。”李雪梅说。

李雪梅所说的“不确定”, 是指第三批征税清单是否会如特朗普政府所说, 自2019年1月1日起, 加征关税提升至25%。

“我们也在和客户和工厂交流, 加征25%关税后, 美国是否能找到进口替代区域的问题。据我们了解, 我们生产的灯具和电吹风等小家电, 在中国台湾地区也可以生产, 但印度等地还不具备相应的条件。如果明年关税上升至25%, 产品具备替代性的工厂可能会有困难, 甚至会有低价转卖的意向。”宁波海田控股有限公司总经理刘飞龙说。

可替代性强的商品不容乐观, 但宁波制造的产品中, 还有不少无法为其他国家所取代的——无可取代的原因, 一部分是由于制造研发能力, 更多的则是因为中国完善的产业链优势。“目前的情况看, 这部分具有不可替代性的企业中, 有一部分并没有收到美国客户的主动联系, 他们担心的是货物到港后拒收的风险。”中基宁波集团股份有限公司副总经理应秀珍说。



广交会上方太展位。

“信心比黄金更重要”

作为已经参加过50余届广交会的外贸“老江湖”, 应秀珍认为“信心比黄金更重要”。

“宁波的生意人在全国来看都非常优秀。出口退税、质押贷款、无纸化通关……外贸历史上很多好的方法, 都是在宁波率先探索出来的。虽然目前面对了前所未有的困难, 但我们只要有排除困难的信心, 就一定能战胜它。”应秀珍说。

宁波合羽国际贸易有限公司已在全球26个国家注册了自主品牌, 去年进出口总额约8400万美元, 公司董事长徐晓红对美国贸易形式亦持相对乐观的态度: “我们还是要相信自己。现在合羽对美出口额占到10%, 美国不亮, 美国以外的其他市场都还亮着。”

信心, 也要建立在对策之上。“我在鼓励业务员, 多走出去、多出国, 由公司来报销出差的费用。现在已经不是坐在办公室里就能接订单的时候了, 广交会和国外的展会固然非常重要, 但订单的实质性敲定, 要找到志同道合的客户, 才是生存之计。所以, 我们一定要与客商面对面、一对一的交流, 这样才能深入合作, 我们尝试后发现效果非常好。”徐晓红说。

跨境电商, 也是不少企业可以尝试的办法。“明年将是中基的跨境电商年。我们引进了专业的团队, 将带领平台的客户抱团一起出海, 走出去做B2B2C。做跨境电商, 在减少关税成本上有很大优势。因为传统贸易的报价已经是客户的销售价格, 如果跨境电商销售在对方国家实现后, 销售价格可以是清关时价格的数倍, 这样分摊的关税成本会相应减少。”应秀珍说。

机遇与挑战相生相伴。“如今, 严峻形势的鞭策, 对我们而言也是一次成长的机会, 去倒逼企业反思先前的二三十年, 所走的路是不是走得太顺了? 如果面对困难时还能跨越过去, 那么我们今后的路一定会变得更好。”宁波华艺进出口有限公司总经理周哉芳说。

愿本届广交会, 能成为宁波外贸企业破茧成蝶的契机。