

复盘
2018
贸易风云

邬军听：“内外兼修”新征程

记者 严瑾

1亿多美元的出口总额，10万余个进出口商品品类，16个全球国际性展会，6个新兴市场拓展；布局“出口转内销”；跻身全市进出口200强企业……

这是宁波博闻进出口在2018年完成的战果。

总经理邬军听说，他1997年开始从事外贸，20多年来，每年都觉得市场竞争越来越激烈。这么多年来，他见过很多风浪，越是遇到风浪，越是要有迎难而上、另辟蹊径的魄力。



一个塑料音乐盒10多年价格没变

年关将至，邬军听一刻也没法闲着。光是一个下午，就有三批业务伙伴来到他位于高新区的办公楼。

他刚陪同几位银行的经理挑选回馈客户的日用礼品，立马就有工厂的朋友打电话上门；等他刚接完电话，就有同事递来票据请他签字；签完字后，一位外贸同行又来登门拜访……

电话，面谈，电话，面谈……循环往复。

向客人一一言谢、道别后，邬军听向记者聊起了他过去一年的经历——

“2018年，无论上游工厂、下游企业还是外部环境，形势和十多年前比大不相同了。

现在回想起2008年甚至是1998年，当时的生意实在是太好做了。”

1997年，刚从外贸专业毕业的邬军听，在老师的推荐下被分配到一家做塑料制品的工厂。五年后，他在宁波外贸大厦租了两间30平方米大小的房间，由“工”转“贸”，自主创业。这便是如今“博闻进出口”的前身。

“那时，只要工作积极一点，样品出得快一点，报价报得合适一点，一拿到订单，便是一大笔收益。”邬军听说。

一分耕耘，一分收获。公司的营业额每年都在翻倍：2002年39万美元，2003年95万美元，2004年135万美元，2005年350万美元，2006年690万美元，2007年1000万美元……

然而，2018年他遭遇了前所未有的压力。

“我们工厂做一个塑料音乐盒，1997年可以卖90元。可当我2002年出来创业后，工厂只能卖30多元，不过，即便是这样的价格，工厂还是有不少利润。但是，你猜这款音乐盒现在值多少钱？”

邬军听停顿了片刻，不无懊恼地说：“还是30元。十多年来，物价、工资、成本不知涨了多少倍，但定价却仍然没变，不光利润少了，发货数量也少了……”

海外频现大买家“倒闭”

“就拿海外客户来说，今年他们下的大单子越来越散，会找多家批发商，对我们的要求也越来越苛刻，一些客户还会先来工厂验货，对下单非常谨慎……”

这两年与邬军听合作的大客户，不乏沃尔玛、Dollar Tree等欧美知名零售巨头，但这些巨头似乎在近年愈发地“高冷”了。

“比如，今年他们会要求我们放更长的账期，到货之后得在95天，甚至120天之内才把货款打给我们。逢节假日，他们还会要求我们工厂多备一个月的货，以便日后补货之需。但是，这些商品如果卖得不好，便会带来库存积压的成本。”

这些大买家之所以“高冷”，是因为在今年英美零售业的“寒冬”下，日子同样不好过。一边是亚马逊为代表的电商平台的冲击，一边是高筑的债台，2018年因破产而“凉凉”的海外买家不胜枚举，就连英国的一元店Poundworld、老牌百货House of Fraser、美国零售巨头Sears等大鳄都不能幸免。

在目睹不少同行因买家破产无力支付货款，落得财货两空的悲剧后，邬军听更加坚定了与中国出口信用保险的合作，以规避风险。

好在这些买家倒闭潮未波及到邬军听身上。

除了买家不给力，上游工厂也遭遇空前的压力：“十年前，厂房的土地在不断升值，即使生意平平，工厂也能坐等固定资产增值，我们之间的赊账也更好商量。现在，用工成本涨了、原材料成本也涨了，工厂的现金流很紧张，融资渠道和额度又十分有限。”

而夹在工厂与外商之间，邬军听的处境同样显得被动。