

东莞外贸企业转型记

东莞厚街诸多鞋企开始发展“高级定制”模式,如与国内外名人、明星俱乐部合作定制鞋子,同时在高端路线上逐渐自创品牌

■ 本报记者 陈青松

受全球经济低迷、成本上涨影响,同时还要面对越南等东南亚国家的竞争,近年来,头顶“世界工厂”荣耀、广东出口重镇东莞企业出口遇到极大挑战。

《中国企业报》记者了解到,在人们对东莞出口并不看好的2012年,东莞进出口总额1444.16亿美元,比2011年增长6.8%。其中出口850.66亿美元,增长8.6%。

东莞出口经济运行情况到底如何,实体经济有哪些成功的经验?

寒意曾浓

“世界鞋业看东莞,东莞鞋业看厚街”。

东莞厚街镇地处粤港经济走廊中段,北连东莞市城区,南邻虎门港,以制鞋为特色产业,聚集了几百家鞋企以及产业链配套企业。

去年夏天,《中国企业报》记者曾到东莞厚街,亲眼见证了寒冬里鞋企的冬天。

彼时,当地很多家鞋企倒闭。

去年4月份,有1000多员工的大邦鞋业倒闭,供货商被拖欠约一千万货款。供货商将大邦的客户、以国际贸易为主的麦斯鞋厂堵住大门,在业界引发轰动。

今年四十多岁的王志强,二十年前从湖北老家到珠三角打工,先是在深圳做保安、业务员。在积累了一定的经验后,在家人的资助下,王志强到东莞厚街开办了一家制鞋厂,主要是做出口。

王志强向《中国企业报》记者回忆说,由于东莞制鞋业配套相当完善,2008年以前,海外订单很多,一年到头根本不愁没有业务。

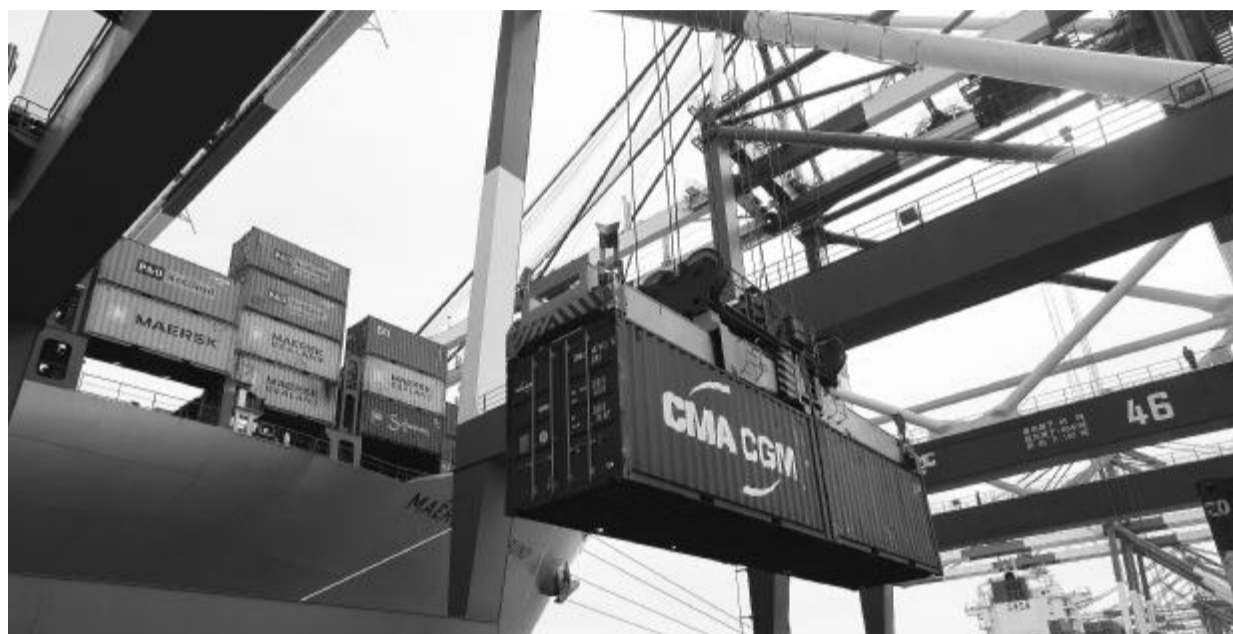
“那些年利润也高,每年毛利率都超过50%。尤其是在2005到2007年,每年利润能达三四百万元。”王志强向记者介绍,“随着2008年金融危机的爆发,东莞出口型企业受到直接影响。订单下滑、成本上涨、利润下降、企业外迁、关闭甚至破产成为普遍现象。”

五年前,广东鞋业经历过一波倒闭潮,让业内人至今心有余悸。

作为广东制鞋业基地,东莞在这波倒闭潮中成为重灾区,倒闭企业达200家—300家。

五年后,诸多不利因素叠加,部分企业被迫关闭甚至跑路。一时间,有关东莞企业“倒闭潮”的消息不时在坊间流传。

“从2009年起制鞋业有回暖趋势,让我们做出口的鞋厂一度看到了希望。但从2011年下半年开始,形势又变得不容乐观。2011年全年我们鞋厂销售下滑了40%以上。成堆的成品



2008年以来,东莞转型升级明显加快,正在跳出微笑曲线底部,并向“微笑曲线”顶端爬升。 本报记者 林瑞泉/摄

鞋仓库里都放不下。原有的一百多名工人,被迫裁掉了近1/2。”王志强说。

借助电子商务出海

作为上万家出口企业中的少数派代表,王志强选择留了下来。

早在2008年,在与业内同行的交流、政府组织的各种培训中,王志强意识到东莞步入困境。从那时起,他就开始尝试积极应对困局,创新生产经营模式。

“这个冬天实在太冷,我们制鞋企业必须收缩战线,减少出门,保存体力,多穿衣服,度过严寒。”王志强一语双关地向《中国企业报》记者表示,“据我了解,很多业内同行选择收缩战线,以渡过眼前难关,待形势转暖时再寻找更好的机会。有的企业主则购进先进生产设备,以降低劳动力成本的压力。”

近日,当记者再次跟王志强联系时,与去年夏天相比,王志强的心情明显好了许多。

王志强在两年前就花费一百多万元从欧洲引进了先进的电机设备,提高了劳动生产率,也大大省去了“招工难”之忧。

不过,与多数制鞋厂不同的是,除了采取上述“被动防守”的策略,高中毕业便在市场上打拼的王志强眼光颇为长远。

他对新生事物十分敏感,尤其对电子商务等经营模式十分感兴趣。

就在部分企业将电子商务运用于国内市场时,王志强已经高薪聘请营销和网络方面的专业人士,打算借助电子商务专攻海外出口市场。

“电子商务在国内市场运用的比较成熟,但运用于海外市场目前还比较陌生。因此,做海外电子商务,我们是边摸索边总结经验。刚开始除了思路,一片空白,没有客户的详细信息

和资料,也不知道国外鞋业的具体行情和需求。”王志强对记者说。

据王志强介绍,虽然开始时进展很慢,但他丝毫不气馁,和聘请的专业人士天天泡在网上,查看国际鞋类展览网,在网上查找展会名称,然后找到国外客户的邮箱、名字、电话、产品介绍等。此外,鞋类外贸企业也是他主要的搜索对象。

找到国外正规厂家和外贸商的联系方式后,王志强便让公司专业人士与对方负责人通过电子邮件或电话联系上。“如果双方条件谈妥,我们会签订协议,加入到对方生产营销网络。这种电子商务平台能够实现实时互动,速度快、效率高,外商能够及时掌握产品生产进度和质量,很受外商欢迎。”

据了解,自运用电子商务主动出击海外以来,王志强已经积累了相当的海外客户,甚至有新的客户通过网络找到他。“经历了前两年的出口低迷后,我的制鞋厂有了明显的好转。现在每个月销售都增长。从去年一年的销售情况来看,我们厂的销量跟2008年相比持平。目前的发展趋势很好。”

在线外贸交易平台敦煌网最新披露的数据显示,DHgate 移动平台GMV在全平台占比比较2011年有显著增长,截至2012年11月,其移动平台的GMV总和为去年同期454%。数据表明,随着手机登移动设备的普及,全球采购商通过移动设备上网采购量在快速增长。

敦煌网数据显示:2012年,敦煌网平台上移动询盘量占到了总询盘量的25%,移动平台流量占到了26%,移动平台成交量占到总成交量的17%,高于美国圣诞季水平。据调查,2012年美国圣诞季,移动电子商务流量占到电子商务总流量的25%,移动成交量占总成交量的14%。

跳出微笑曲线底部

借助电子商务主动出海,购进先进生产设备以降低劳动力成本,走出低谷的王志强的制鞋厂是东莞寻找主动突围的万千中小企业的缩影。

据悉,东莞厚街诸多鞋企开始发展“高级定制”模式,如与国内外名人、明星俱乐部合作定制鞋子,同时在高端路线上逐渐自创品牌。

在遭遇房产调控、市场萎缩的家具行业,有东莞家具企业“城市之窗”另辟蹊径,通过试水“全屋定制”,实现逆市增长。

2008年以来,东莞转型升级明显加快,正在跳出微笑曲线底部,并向“微笑曲线”顶端爬升。

在政府层面,东莞还出台了“全国加工贸易转型升级试点城市”建设工作方案,提出实现“三个高级化”:产品制造高级化、企业形态高级化、贸易产业高级化。

东莞厚街政府部门力促“鞋业产业集群”整体转型升级,将安排1亿元科技创新专项资金,进一步加大对企业的帮扶,推进鞋业实现研发、技术、设备和管理同步升级,以实现集群内总部型企业数量、龙头骨干型企业规模和产业产值规模各增加一倍,力促厚街鞋业产业集聚区向产业规模化、产品精品化、品牌高端化发展。

日前,东莞市统计局与国家统计局东莞调查队联合公布东莞企业调查报告。

报告称,去年,在国际经济形势不容乐观的形势下,东莞的出口增速却依然强劲,出口增速高于全国全省。去年,全市进出口总额1444.16亿美元,比上年增长6.8%。其中,出口850.66亿美元,增长8.6%,比全国全省平均水平(7.9%)快0.7个百分点。

和出口竞争力正在增强。

交通银行预计,今年中国对东盟、金砖国家和其他部分新兴市场国家的贸易增速也将普遍回暖,今年中国出口增长可能将达到8.5%左右。

不过,亦有专家对此表示谨慎的乐观。

在日前召开的中华民营企业联合会年会上,中华民营企业联合会会长保育钧告诉记者:“转变经济增长方式,这回是真的要转了!”保育钧说,转变增长方式喊了多年一直转不过来,原因在于过去的模式还有市场。不过,眼下情况正在逆转,过去依赖的出口和政府投资拉动经济增长,都正在呈现负效应。

以出口为例,保育钧指出,过去每年超过20%的增速,最近几年连10%的增速都达不到。在这种形势下,一方面外贸企业要及时调整经营策略、主动转型升级,另一方面,外贸企业还可以调整方向,向巨大的内需市场掘金。

趋势

外贸回升趋势尚不稳定

■ 赵晋平

笔者不久前分别赴义乌、厦门等地进行调研,并向全国201家企业发放了调查问卷,还对其中57家企业作了访谈。

就目前情况来看,我国外贸回升趋势并不稳定,2013年的外部经济形势依然充满复杂性和不确定性。

根据海关统计和制造业出口交货值统计来看,2012年对外贸易大体具有以下几个突出特点。

一是贸易顺差同比扩大。2012年由于进口增速明显低于出口,导致贸易顺差比2011年有所扩大,达到2311亿美元,同比增加49%;贸易特化系数由上年4.3%上升到6%,与2010年水平相近。

二是面向主要新兴经济体双边贸易增长较快。如面向东盟、俄罗斯、南非等的出口增长明显快于平均增长水平;虽然面向美国的增长形势也好于平均水平,但与日本、欧盟的双边贸易增长较低,甚至出现负增长。

三是消费品出口增长较为稳定。根据制造业出口交货值统计,增长最快的主要是文体用品、食品、饮料、农副产品等行业;黑色金属、化工、造纸、专用设备、仪器仪表、交通设备等行业增长也快于平均水平;但石油化工、有色金属等中间投入品则出现了负增长。

四是中西部地区出口增长加快,产业转移效果明显。2012年,中部和西部地区工业企业出口交货值分别同比增长26.8%和40.1%,而东部仅增长4.2%。

五是民营企业增长快于其他企业。1—11月民营企业出口交货值增长10.7%,高出平均水平近4个百分点。

不过,综观整个2012年,会发现外贸增长波动较大,虽然在年中曾经出现过较大幅度的回升,但回升趋势并不稳定。实际上,去年12月份之所以出现较快增长,很大程度上是由于企业年末集中出口,而不能说明外需形势已出现明显改善。

相关的问卷调查结果也印证了当前出口形势的严峻性。在201家受访企业中,40%左右的企业出口呈现负增长,其中还有10%的企业下降30%以上;只有25.6%的企业出口实现10%以上增长,低于下降企业15个百分点。

中铝蒙古受阻 警示赴欠发达国家投资

(上接第一版)

据了解,从中蒙边境运输到中国东部沿海(焦煤的主要消费区域)港口的公路、铁路运费、损耗、杂费等长距离物流成本,是澳洲至日本的海运费的数倍,每吨高达近100美元,加上洗选费用、增值税等因素,类似品质的澳洲焦煤如果倒推至中蒙边境的甘其毛都口岸,在2012年大多数时间里,甚至比蒙古煤进口到中国的价格低十几至几十美元。

而根据目前的行情来看,炼焦煤进口价格已经升至每吨190美元左右,去除掉中间环节,价格和当时每吨70美元的定价差距不大。

蒙古投资风险:随意性较大

“到蒙古投资,最大的问题就是对方在合作上随意性比较大,不按合同协议办事。另外蒙古的政策变化也比较频繁。”内蒙古一家贸易企业的老板李经理(化名)说。

李经理曾经作为中间人安排过山东的一家企业和蒙古的一家矿企负责人见面。“在呼和浩特待了5天,蒙古企业方面的几个人就是喝酒,根本不谈合作事宜,山东的那家企业去蒙古投资最终也没了下文。”李经理说。

新疆一家矿业企业2010年曾经到蒙古进行投资,也是通过中间人看上了一座矿山,在没有进行尽职调查的情况下,盲目相信中间人,进行了投资,到后期,双方发生了合作纠纷,这家新疆企业才发现,蒙方竟然擅自转让了中方的股权。

“这在成熟的国家,这种情况是很难发生的。”李经理说。

尽管如此,中国企业去蒙古投资的热情仍然很高。根据商务部的数据,在2003年的时候,中国对蒙古投资只有1.3亿美元,去年,中国对蒙古投资总额超过20亿美元,已连续多年成为蒙最大贸易伙伴和投资来源国。

漂亮数据的背后,蒙古国中华总商会副会长李争荣曾公开表示,目前大约有5000家中资企业在蒙古有业务,有50家能获益就不错了。李争荣还认为,在中国周边国家中,蒙古投资环境是最差的,绝大部分中国企业在蒙古的投资无法获利。

据记者了解,中色股份在蒙古投资开发的图木尔廷敖包铜矿属于比较成功的项目,或许可以为中国其他企业提供经验。

很多中国企业前期调查不到位

曾经在非洲试图投资铁矿的山东一家民企负责人刘先生曾告诉《中国企业报》记者:“本来对项目还算满意,但是我当时留了一个心眼,向当地人打听了一下,发现还有3家中国企业也就这个项目进行着谈判,并且出价都比我高。”

最后刘先生放弃了该项目的投资,最后刘先生得知,另外3家中国企业对该项目的报价比他高了1亿美元。

而西洋集团尽管对项目进行了调查,但却栽在了政策等方面。朝鲜方面出具了由朝鲜对外投资协会出具的承诺书,承诺给西洋集团的政策30年不变。但投产一个多月后,情况突变。朝方要求对2006年双方签订的合同进行16处修改。

西洋集团研究后发现,按照朝鲜方面的修改意见,西洋集团在朝鲜的投资将会变成赔钱的投资。经过很长时间的拉锯,西洋集团目前仍然讨债无门。先期2.4亿元的投资打了水漂。

“就是赖着不给,现在都不理我们了。”吴希胜告诉记者。刘先生表示,从目前来看,不少企业对项目的情况会做一番调查,但场外因素中国企业容易忽略,觉得项目有赚头,就着急进行投资,生怕对方反悔。

出口形势整体向好 外贸企业冷暖自知

(上接第一版)

“大概还有200多万元的库存吧,市场马上就要关门放假了,得赶紧处理出去。”该店主说。

温州中小企业发展促进会会长周德文曾认为,就其所接触到的义乌、温州企业而言,去年外贸企业订单整体有所减少,四季度企业经营状况非但没有改善,所遇到的困难相比往年而言更为严重。

阿里巴巴一达通外贸服务平台监测显示,2012年月度中小企业外贸景气指数总体呈现小幅下降趋势,显示中小出口企业盈利压力较大。

中国信保在出口信用保险方面,客户也主要来自汽车、纺织品、农产品、机电设备行业。其他行业相对较少。

交通银行分析师陈鹤飞告诉记者,机电等产品出口有所增长,比较稳定。中国加工贸易进出口额较去年下降约9.2个百分点,加工贸易出

口增速放缓,主要原因是国内生产成本大幅上升,出现加工贸易转移到东南亚等国家。整体来看,加工贸易占比下降有利于外贸结构的改善。

中国信保有关负责人预计,在出口信用方面,家具纺织服装行业和化学制品行业可能会有所下降。这也折射出这两个行业出口形势并不乐观。

内迁企业出口快速上升

马国光告诉记者:“我的一个表弟,原来是做服装出口的,在2010年去湖南开了分厂,去年,彻底把温州的服装厂关掉了。那边的成本确实要更低一些,据我表弟讲,仅人力成本就能下降20%左右。湖南交通现在也很便利,可以直接将产品通过高速公路运达广州出关。”

转移到河南的一家贸易公司目前的出口额已经接近2000万美元,

而2011年,该公司的出口额仅为不到150万美元。

“从广东搬到河南之后,当地政府很支持,帮着介绍客户,同时给予贷款扶持,目前已经贷款2000多万元,使我们的资金链变得宽松。”该公司副总周先生说。

在2008年国际金融危机爆发前后,不少外贸企业选择了产业转移,并将产业转移至中西部地区。

陈鹤飞告诉记者,从国内出口区域格局看,中西部地区出口明显加快,产业梯度转移效应初显成效。去年,广东、江苏等东部7省市整体外贸增速基本保持稳定,进出口总值合计占我对外贸易总值的79.9%。但从区域出口贸易增速看,中西部地区出口增速远高于同期全国的平均水平。

目前,中西部一些省份外贸增长速度非常快,像重庆、四川、河南、广西、江西等省份外贸增长速度都超过了40%,这说明沿海地区向内陆的产业转移以及内陆的对外开放