

面对变化莫测的国内外政经环境,不少企业主受制于多种因素进退两难

“国外市场很大,我却不敢接单”

■ 本报记者 范丽敏

这几天,李翔(化名)正艰难地做着决定。

“去年八九月份,一个欧洲经销商来拜访我,希望采购我们的链轮等4种传动件,一年的采购额高达200万美元。不过直到现在,我还没有回复。”李翔在接受《中国贸易报》记者采访时说,这并不是第一次。近一年来,面对海外订单,他不敢贸然接受,更不敢随意扩大生产。

李翔在传动件领域摸爬滚打二十多年,从没有像现在这样迟迟不敢接下订单。

他介绍说,传动件是一个比较传统的行业,包括齿轮、齿条、皮带轮、曲轴、连杆、皮带及链条、轮轴、轴等,机械化程度较低、尺寸规格多种多样。上世纪70年代末,由于当地成本较高,欧洲一些经销商来到中国江浙地区进行考察,认为这里不仅劳动力成本低,而且手工技能较高,原材料充足,因此开始向中国采购传动件。80年代初期,江浙地

区出现了一批生产传动件的工厂,后来扩展到北方地区。

“这些工厂的产品基本上都是100%出口。”李翔告诉记者,随着改革开放的不断深入特别是2001年中国加入WTO,传动件工厂开启了高速增长模式,出口国家和地区越来越多,出口量越来越大。据业内保守估计,中国产传动件出口占全球传动件贸易的份额超过一半。

李翔说,虽然近年来世界经济增速持续放缓,全球贸易额出现下滑,但是由于欧洲、中东、澳大利亚等国家和地区基本上不生产或生产少量的传动件,因此,他们对中国传动件的需求并没有下降。

“传动件是传统行业,在国外也是夕阳产业,但随着社会的发展,传动件的设计、使用却不减反增。越是自动化程度高的产品生产流水线,传动件产品的使用几率就会越高。因此,中国传动件行业发展前景非常广阔。”李翔告诉记者,虽然国外市场很大,但是中国工厂的压

力也很大,随着劳动力成本持续上涨,中国房价不断攀升,税费居高不下,原本颇有价格优势的中国传动件产品竞争力日益减弱。

以李翔所在的工厂为例,该厂生产的不同类型不同规格传动件就高达四五万种,工人达数千人。去年,人工成本增长了10%至15%,原材料成本增长了10%至20%。因此,传动件产品去年一年就提价三四次,有些产品的价格甚至比去年年初增长了30%。

“更严重的是,从事传动件生产其实是一个很辛苦的营生,现在越来越多的年轻人不愿意干这一行。在人口红利逐渐消失之时,我们招工越来越难了。”李翔说,他们一旦扩大生产,一方面不好招工,生产面临困难。另一方面,传动件价格优势逐渐丧失,销售恐怕也比较困难。“我们怎敢随意接单,扩大生产?”

最近,中国最大的汽车玻璃生产商,福耀玻璃掌门人曹德旺和媒

体的一席对话,把社会各界的目光聚焦到了中美税负差距的问题上,一时间,舆论热炒中国税负过重,让制造业失去竞争力,是“死亡税率”。

对此,李翔表示认同。他还告诉记者,在中国传动件行业,授权生产占比较大的比重,有些工厂授权生产过半,品牌意识普遍不强。

中国工厂为什么不增强品牌意识、提高产品附加值?李翔摇了摇头说,这与企业经营意识有关,但更多的是由传动件行业特点决定的。传动件只是机械部件中的一个小小配件,与家电、电子产品等不一样,消费者购买时很难注意到,因此,品牌性质不显著。

放眼全球,东南亚地区凭借廉价的劳动力成本获得投资者青睐,制造业正在快速崛起;美国、欧洲都在大力倡导“制造业”回归,将提高工厂效率,重构制造业与环境的

关系。“这对于原本经营压力已经很大的中国传动件工厂来说,更是雪

上加霜。”李翔说,以前,他在接到新订单时都会毫不犹豫,碰到大单还会兴奋地几天睡不着,工厂也从上世纪80年代建厂初期的年产值几十万元发展到如今的几千万元,出口国家和地区从欧洲扩展到美国、日本、澳大利亚、东南亚等,并且在美、澳、日、东南亚等国家和地区建立了全资子公司负责销售。但是现在,他却要忍痛拒绝这个到嘴边的“肥肉”。

“真的是没有办法,我们也不能亏本做啊!”李翔说,为了降低成本,他们做了很大努力,本来用铸件做原材料,现在换做了棒料;本来用锯料做原材料,现在换做锻件。此外,他们还努力提高效益,建立互联网销售系统。但是,税负、劳动力和土地成本像是“三座大山”,让他们不敢扩大产能,不能扩张市场。

李翔呼吁,希望政府一方面切实减轻企业负担,降低税负,降低土地使用成本。另一方面做好长远规划,防止中国传动件厂商大规模外迁。

“中国制造”不行了? 你想多了

■ 刘奎奎 范丽敏

也因此前景堪忧。

而欧洲的制造业回归梦好像更加遥不可及。回首2016年,欧洲经济基本面无太大起色,频现的欧洲“黑天鹅”事件,特别是英国脱欧和意大利修宪公投余波未消,使得欧洲经济节外生枝。不少人认为,2017年,欧洲将迎来一体化真实倒退之元年。毋庸置疑,对于“摇摇欲坠”的欧盟,复苏制造业谈何容易。

再看看正在冉冉升起的新星——东南亚,正孕育着一个庞大的生产基地,这有点类似于过去30多年前的中国,改变着世界制造业版图。然而,虽然东南亚低廉的劳动力成本具有显著吸引力,但是也存在明显弊端,诸如社会政治环境不稳定,潜在风险高,工人生产效率

和劳动积极性较低,产业链不完整,

基础设施相对薄弱等。此外,正如麦肯锡全球研究所指出的,东南亚国家联盟的进出口成本(关税、港杂费、内陆运输费等)比中国高24%,而且整个进出口过程的时间比经合组织平均高出66%,效率较低。单就传动件而言,东南亚地区距离原材料产地较远,需要较长的运输时间和高昂的运输成本,这样算下来,真正的成本孰高孰低,尚不明朗。

反观中国,不少企业吐槽,到银行贷款,除去各种扣点和扣费,实际到手的资金只有不到一半;除了要交税,还须缴纳各种名目的费用……这与《中国投资环境评价报告》所得出的结论相吻合。《报告》显示,在融资便利性、商事法律服务、其他社会中介服务等方面,企业的整体评价较低。

同时,《报告》也指出在投资环境方面企业所面临的问题,包括市场竞争激烈、成本提高、税负过重等。

然而,我们也应该看到,中国地方政府目前正在下大力气改善营商环境,加强政策引导。例如,沈阳市政府去年年底出台了《沈阳市关于打造国际化营商环境的意见》和“优化营商环境专项行动整治方案”,针对窗口单位服务质量差、乱收费乱检查、垄断性行业涉企服务效率低、政府失信等问题,进行专项整治。对于企业反映集中的乱收费问题,沈阳要求行政收费部门制定本部门收费清单,向社会公示,并且严格落实已出台的各项收费清理政策,动态调整涉企收费目录清单,省级以上重点经济园区实行行政事业“零收费”政策,着力降低制度性交

易成本,各项收费不高于同类城市水平。

这种下大力气改善营商环境的决心,不仅仅体现于地方政府,其实已经上升到了中央层面。去年年底召开的中央经济工作会议强调:“要建设法治化的市场营商环境,加强引进外资工作”。

作为“世界工厂”,中国有完整的重化工、轻工业体系,政局稳定,国家宏观调控能力强,这些是其他国家和地区不具有也学不来的优势,中国日益成为世界市场需求的“关键”。随着中国民众消费能力的提高,“亚洲工厂”正在获取高利润营销和客户服务的更大份额,并且加强了亚洲的供应链。在中国市场,当地生产商和承包商较之远方的竞争者其实更具优势。



江苏海安: 促进纺织出口企业转型升级做大做强

2016年12月30日,鑫缘茧丝绸集团股份有限公司纺织车间工人正在精心生产。

目前,纺织出口企业优胜劣汰,强者愈强。江苏海安县有数百家纺织企业,是纺织大县。该县积极引导企业进行技术改造,购进智能装备,引进自动化生产控制系统,提高企业智能制造水平,促进企业转型升级、做大做强。

该县规模纺织企业不仅拥有国内一流的清梳联设备,而且拥有国际领先水平的各类纺织设备,为纺织行业可持续发展奠定了良好的基础。

该县纺织企业不断增加科技

投入,积极与东华大学、江南大学、苏州大学、南通大学等高校、供应商、科研机构等开展形式多样的产学研合作,为企业长远发展提供科技支持和智力支撑。目前建有江苏联发纺织股份有限公司国家级企业技术中心、江苏省纺织工程研究中心、省级新型纤维纺纱工程研究中心、双弘、华强省级工程技术创新中心,承担国家、省多个科技项目。联发每年自主开发的新品种、新花型、新材料的色织面料1000多个,多项产品被认定为国家、省高新技术产品和自主创新产品。

中新社发 仇稳山 摄

进出口资质难住中小企业

海运空运仍为跨境电商首选

■ 文静

跨境电商如火如荼。目前,武汉、郑州、合肥、长沙、苏州等地都开通了跨境电商货物到欧洲的铁路拼箱。

但据了解,在部分中欧班列的拼箱业务已形成规模的情况下,海运或空运等物流解决方案仍是中小型跨境电商企业的首选。

铁路拼箱市场巨大

2016年9月3日,“汉新欧”铁路发出了首个定制拼箱私人专柜,在拼箱业务上做出了新的尝试。作为定制版拼箱私人专柜,主要负责运送国内的驻外机构、各类机关在境内的采购和需配送至欧洲的个人自用物品。

武汉汉欧国际物流有限公司的拼箱部经理郭晖表示,“私人定制”拼箱和传统拼箱的不同在于收费体系。前者除了体积收费外,还比一般的拼箱货物多出了包装和

材料费。

拼箱业务之所以另外计费,在于铁路运输更适合大型出口企业使用集装箱运输。“虽然物流公司会提供拼箱服务,但会产生费用。这是因为散货具有数量上的不固定性,也会增加装运的难度。如果货物数量不足以装满一箱,就需要使用一些装载方案,甚至不会发货。”在贵州从事多式联运的铁路运输人士表示。

与整箱货运服务相比,拼箱货物服务更适合小规模货物的运输。但拼箱业务的开展会受到货源地理位置的影响。宁波华联通国际物流有限公司董事总经理吴涤尘认为:珠三角地区和长三角地区的货量更大些,具备开展拼箱业务的优势。对于地处中西部、主要面向欧洲市场的跨境电商,中欧班列无疑是最优的选择,中西部地区拼箱业务市场极

具潜力。

对此,吴涤尘解释,这是因为中西部地区的企业选择传统海运,就要把货物运到沿海的港口,从中产生的内陆运输成本再加上海运成本,实际上总成本和走中欧班列到欧洲的成本差不多。中欧班列还能省下20-30多天的时间。

海运空运优势明显

中欧班列的开通相对于海运缩短了时间,相对于空运节约了成本,但是仍然不是中小跨境电商企业的最好选择。

吴涤尘认为,铁路难以取代海运的地位,因为海运有两个最大的优势:运力大和成本低。他举例:“一趟中欧班列最多能运100个标准集装箱,但最大的船则最多能运20000个标准集装箱。”从成本上看,通过海运到欧洲的费用,连补贴后的铁路运价的一半都不到。

并不是所有类型的货物走海运的成本都很低,高附加值或量很小的货物更适合走铁路。吴涤尘说:“我们测算过,如果客户发出到欧洲的货物体积小,那么用铁路拼箱的成本其实比海运拼箱还要划算。”

事实上,成本并不是中小跨境电商企业受制于铁路运输的关键因素,海关对跨境电商的监管才是影响中小企业通过铁路运输参与跨境贸易的原因。

中小企业的跨境电商货物具有品种杂、货量小的特点,在清关、缴税等方面受到海关的监管。锦程国际物流集团股份有限公司的业务经理王尚书表示:“一般情况下,公司要做进出口业务必须要办理相关单证,如果不能清关缴税,铁路拼箱业务是做不了的。”目前来看,绝大部分中小商家都没有办理单证的实力。

从事匈牙利葡萄酒进口业务的匈牙利威克酒业副总经理朱光辉表示,单证涉及的项目多且杂,包括各种单据、文件、证书。并且在这种情况下,海关要求单证要一致,每个细节都必须符合规定。再加上办理单证的流程非常繁琐,办理过程也很容易出错。他认为:“办单证的主要成本在于大量的时间和精力。”

2016年9月6日,重庆“渝新欧”运邮测试成功,首开中欧班列全程运输国际邮包的先河。该模式刚起步,对多条通往欧洲的铁路来说,只有得到国家邮政总局颁发的牌照才能做通邮业务,但在未来成为中小企业参与中欧班列的一个新渠道。王尚书说:“只要符合相关规定,中小企业通过邮包的形式走铁路实现跨境电商没有问题。”对此,吴涤尘也认为,并不排除这个发展方向。

◆ 会员动态

中国能建核电装备通过美国协会复审

日前,中国能建浙江火电华业钢结构核电装备通过美国钢结构协会(AISC)首次复审。

在为期两天的复审中,美国钢结构协会资深审核员 Stephen Russell 对浙江火电华业钢结构核电装备有限公司进行了现场复审。其间,复审专家按照AISC认证程序对文件和现场进行了严格审核和评估,特别对材料管理、焊接过程控制、油漆过程控制等进行了深入审核,并对新标准的培训与应用进行了重点检查。经审核,专家认为,浙江火电华业钢结构核电装备能够满足AISC认证标准要求,并对管理现状表示满意。据悉,通过AISC首次现场复审,标志着浙江火电钢结构制造的管理和技术已经基本与国际接轨。

中国建筑承建的

美国主题乐园项目开工

近日,中国建筑工程总公司所属中建二局承建的美国山水六旗国际度假区主题乐园项目正式开工,项目体验中心也于当日封顶。该项目总合同额约30亿元,占地600亩,位于浙江省嘉兴市海盐县。

美国六旗是主题公园连锁品牌,山水六旗主题乐园是该品牌落户亚洲的第一个主题乐园,将打造以六旗主题乐园为核心、多产业融合互动发展的世界级文化旅游度假区。

广东昌胜照明

倡导绿色发展

近日,2016绿色中国发展论坛在京举行。广东昌胜照明科技有限公司控股方、昇兴集团股份有限公司董事长林永贤在论坛上表示,节能减排和低碳发展依赖于节能产业的健康发展,而节能技术是节能产业的重要组成部分,企业在节能减排、绿色低碳中应承担起责任。但目前节能技术,特别是用于城市道路照明的节能技术多掌握在国外厂家手中。他希望通过院士、专家和企业的共同努力,在绿色中国发展方向走出一条自主创新、具备自主知识产权的道路。

中企首次向美出口

头孢类注射粉剂

近日,齐鲁制药高新分厂首批粉剂制剂出口美国发运仪式在济南市高新区举行。这是国内医药企业首次实现头孢类注射粉剂出口美国。

据了解,此次齐鲁制药出口美国的头孢类高端粉剂,属FDA(美国食品药品监督管理局)公布的紧缺类药品。由于欧美等发达国家对相关产品质量要求极其严苛,此次产品成功出口美国,对国内医药界意义重大。

齐鲁制药集团副总经理鲍海忠介绍,自2000年开始,齐鲁制药以原料药为突破口,产品相继打开国际市场。2016年3月,齐鲁制药海南公司440万支注射剂成功出口美国市场。此前,齐鲁制药董家基地高端抗生素制剂产品成功出口日本市场。“此次注射粉剂出口美国,必将进一步提高公司国际化水平,为未来公司发展开辟更广阔的发展空间。”

(本报综合报道)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcp.com,或致电010-57110083索取详细资料。

- 1.一种健脾益肾的中药丸剂(201410292434.3)
- 2.一种治疗过敏性鼻炎的中药组合物及其制备方法(201610110798.4)
- 3.一种皂角刺采收设备(201610336641.3)
- 4.高压气动机(ZL201610173520.1)
- 5.一种壁虎贴电缆线(ZL201520036155.0)