

義烏商家：新拓海外客商信譽時有不佳 貨款屢遭拖欠冀官方助討 看好非洲2.5億中產人口市場

貿易戰陰雲

浙商剪影
二之二

在義烏國際商貿城金炬品牌箱包的展廳裡，70多歲的金總正坐在櫃檯前發呆。之前主要出口美國市場的他們遇到貿易摩擦，交易額直線下降，已經到了影響生活的地步。事實上，自去年中美貿易摩擦開始，他就試圖轉向其他市場，卻發現拓展新市場並不容易。“因為我們走的是薄利多銷的經營方式，一個包只賺幾分錢，所以如果量做不起來，就會虧本。”

■文/圖：香港文匯報記者 俞晝 浙江義烏報道



■ Susan 媽媽的記賬簿，裡面沒打勾的就是未結清貨款的單子。



金總拿起一個挎包問記者，你猜這個多少錢？香港文匯報記者在心裡壓了壓價格，報了50元（人民幣，下同）。“50元就好啦，這麼大一個包，我們才賣12元。”金總苦笑道，這樣的包，必須批量做，超過1,000個，成本才能控制在12元以下。“美國市場大，每次都是幾萬個幾萬個地進貨，其他國家最多就進幾百個，我成本壓不下來，就賺不到錢。”

貨品發巴西 貨款難收回

事實上，金總也並非沒有試過尋找新的進口商。“去年，我們就跑去南非參加了展銷會，有一個巴西的進口商，向我們進了160萬元的貨。”為了能做成這單生意，金總甚至都沒有收定金，就按照進口商的要求將貨發到了巴西。“沒想到對方以我們的包質量不過關為理由，遲遲不願意支付貨款。”如今，官司已經打到了義烏中

院，過幾天就要開庭。“跨國官司不好打，也不知道什麼時候才能把錢要回來。”金總說，“除了巴西，去年我和兒子也以旅遊為名，去韓國的大東門市場轉了一圈，想尋找新的機遇，發現也不容易，那邊的市場攤位價格非常昂貴，再加上語言不通，最終還是沒有成功。”

像金總這樣，在拓展新市場中遇到難題的，在義烏的商家中並非少數。被非洲採購商親切地稱為Susan媽媽的店主，知道香港文匯報記者在商貿城了解出口情況，特意來“吐吐苦水”。“我主要是賣童裝的，做的是非洲市場的生意，包括肯尼亞、坦桑尼亞、尼日利亞等國家，至今已經累計被拖欠了200多萬的貨款了。”

Susan媽媽打開了一本厚厚的賬簿，裡面記滿了她從2012年至今與非洲進口商的訂單，其中打過勾的就是已經結清了貨款的，沒打勾的則是欠款仍未支付的。

“非洲局勢不穩定，商人的信譽也不佳，下單的時候說得好好的，轉頭就把合同撕了不認賬了。”

“我現在每年都要去非洲討債，幾萬幾萬地要，有時候要回來的錢都不夠去的成本。”Susan媽媽一邊搖頭一邊說道，“去年我在非洲待了四個月，租住在客戶家裡，白天就按着他們之前下單給我留的地址去上門要債，一到晚上就要趕緊回房間，不然怕不安全，辛苦得很啊。”

“其實，在義烏市場做外貿的，多多少少都被騙過，為什麼我們不願意放棄？因為我們依然看好那些市場，我們血液裡也流着拚搏的精神。”Susan媽媽告訴香港文匯報記者，非洲市場有2.5億人口的中產階層，是一個可以深挖的市場。“我們只是希望政府在鼓勵商人走出去做生意的同時，也能多保護我們的合法權益，在國際商貿官司上能協助我們追討欠款。”



■ 南美商人迪亞哥正在與店主討價還價，這次他的採購成本又降了5%。

一箱鈴鐺賺五元 同質化嘗苦果

“大部分對美出貨的搶運在去年12月前完成，搶出口的紅利期已經結束了。”浙江中外運有限公司報關部負責人坦言，今

年外貿企業形勢嚴峻，一方面美國進口商已經有了一定的囤貨儲備，可以持幣觀望，另一方面工廠生產的商品轉市場沒那麼快，貨物積壓會比較嚴重。

不少義烏商戶感受到了銷售壓力，多年的壓價競爭在市場萎縮的背景下來越來越不起作用。走進國際商貿城一區的聖誕商品區，來詢價的幾乎都是來自非洲和南美的客戶，而美國的客戶則擔心貿易摩擦的不確定因素，比以往提前兩個月就下單發貨了。做完大頭

生意，市場不免顯得有些冷冷清清，店主數量數倍於採購商的數量，也正因此，只要走進來一個採購商，就有幾個店主圍上去爭搶生意。

有店主苦着臉說，最近生意真的不好做，一箱200個的鈴鐺，扣除成本，他只能賺五元錢人民幣。但即使這樣，也有不少店主好幾天都沒開單了。

事實上，雖然聖誕商品佔據了整整半層的區域，但走進每個店鋪，看到了幾乎都是同款商品，無論是聖誕帽、聖誕樹，還是鈴鐺、蝴蝶結等掛飾，從顏色到大小幾乎都一模一樣，這也導致了店主們唯有壓價競爭，才能吸引採購商下單。

同質化競爭是困擾義烏幾乎所有小商品從

業者的問題。國際商貿城一區一樓的力創先國際（香港）有限公司做的是玩具生意，香港文匯報記者見到店主羅斌時，他正在百無聊賴地擺弄手頭上的解壓娃娃。“我做了20多年的玩具生意，除了義烏的店鋪以外，母公司也在亞馬遜上開了店，每年向美國出口約4,000萬元人民幣的商品，以益智類玩具為主。”



■ 三能箱包為國內市場開發的新款保溫包。圖為店主謝雪峰。

特稿

「跟美國人做生意好似做慈善」

在義烏國際商貿城二期的箱包區，香港文匯

報記者看到幾位非洲採購商正在三能箱包裡挑選保溫包。“中美貿易摩擦對我的影響並不大，因為我們是專業做保溫包的，手裡握着幾項專利，一般的箱包企業做不過我們。而且我們的採購商來自世界各地，現在也開發了適合內銷的款式，力爭把國內市場也做起來。”店主謝雪峰一邊招呼客人，一邊陪香港文匯報記者聊天。

從謝雪峰這裡，香港文匯報記者了解到一個香港商人的故事。這位香港朋友與謝雪峰一樣，做的是箱包生意，主要出口美國的沃爾瑪超市。“沃爾瑪對採購商的要求，就是低價低價再低價，它不管你原材料是否上漲，反正每年給它的價格必須與去年持平甚至下降。”因此，隨着中國人工成本的不斷增加，兩年前，這位香港朋友決定在越南投資2億美元，建起了一座箱包製造工廠。

“一邊死命壓價，另一邊沃爾瑪對商品供應商的生產要求卻非常高，不僅對員工數量、機器數量有要求，對員工的工作時長、工廠的環保情況均有嚴格的指標，且常常會突擊抽查。”謝雪峰告訴香港文匯報記者，她的朋友的工廠就被突擊抽查了好幾回，還因為讓員工加班趕工被罰了款。

“如果嚴格按照沃爾瑪的指標做，基本上一個貨櫃都賺不到100美元，但是不按照它的指標做，萬一被沃爾瑪剔除出供應商名單，這麼大的工廠一下子也找不到新的合作夥伴，停一天工就是十幾萬美元的損失，銀行也會將貸款收回，資金鏈萬一斷裂也是一個死。”

“現在我的朋友很羨慕我，因為很早以前我就將主要出口的方向轉成了非洲和東南亞，針對國內消費者也設計了不少新的款式專供天貓等電商平台，現在反而‘船小好調頭’。”謝雪峰笑着說，她朋友如今常常跟她吐槽“跟美國做生意好似做慈善，遠不如國內市場有搞頭。”