

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



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

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。”

非洲討欠款 一待四個月

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。”

學者：做好長期準備 提高產品質量

在浙江工商大學經濟學院教授張旭昆眼裡，可以把此次中美貿易摩擦，看作是貿易保守主義和貿易自由化投資便利化的博弈，如果雙方都不打算讓步，這或許會成為一段時間內的常態化表現，甚至有可能還會延伸到其他領域。“為此，民營企業需要做好長期準備，一方面不能過分依賴美國市場，另一方面要千方百計把產品質量做上去。”

“美國市場的確很大，但如果把全部雞蛋都放在美國這個籃子的話，必定會有不確定性。”張旭昆建議，要把市場向東南亞、非洲等地區轉移。“儘管時間會長一些，過程會慢一些甚至痛苦一些，但是必須要去做。即便有一天中美貿易‘停戰’回歸正常，中國出口市場多元化、加快轉變外貿發展方式、穩外貿的各種措施也不會停下腳步。”

今年以來，中國在鞏固歐盟、美國、日本等傳統市場的同時，對東盟、巴西、印度、南非等新興市場和發展中國家或地區的出口保持較快增長。“中國的出口市場更加多元化，因此中國製造也要隨着轉型升級，為產品添加科技和技術含量，培育和打造國際貿易競爭的新優勢。”張旭昆說。

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。”店主謝雪峰說。

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，每年給它的價格必須與去年持平甚至下降，但同時有很高的生產要求，且常常會突擊抽查。”

“如果嚴格按照指標做，基本上賺不到錢，但是不按照它的指標做，萬一被剔除出供應商名單，找不到新合作商，停一天工就是十幾萬美元損失，銀行也會將貨款收回，資金鏈一斷裂也是死。”

“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。”

■ Susan媽媽（後排右一）到非洲要債，給小朋友分麵包吃。受訪者供圖



■ 搶出回的紅利期已結束，義烏商貿城冷清了不少。



■ 計算器才是義烏國際商貿城的通用語言。

■ 挎包均價才12元人民幣，只能走量來賺利潤。