

策划:黄毓斌 陈天助 潘兴军
执行:财经新闻部 出品:商报研究院
编辑:曾静 设计:谢新跃 校对:张悦



对于厦门这个外贸依存度非常高的城市,美国金融危机的影响早在今年初已开始发酵,很多企业订单锐减,未来半年至少还将减少三成。厦门企业积极准备过冬,除了降低成本之外,不少企业纷纷转战内需市场。



美家龙健身器材生产线一角。王火炎 摄

美国订单腰斩 美家龙转战全球

本报记者 | 孔庆任

曾经当过厦门特贸金轮实业有限公司的常务副总,后来又自己创业开办健身器材公司,一个月内搞定选址、建厂、生产、出口,现任厦门美家龙健身器材公司总经理的于勇,可谓是厦门健身器材行业的一个传奇人物。

近年来,受美国次贷危机等因素影响,厦门乃至全国健身器材行业均受到很大的冲击,轻则订单减半、重则亏损倒闭,但美家龙却积极采取多方面的举措,保住了总体订单量没有减少,还拓展了许多新市场。

两家破产公司 组成健身器材巨头

2002年,厦门特贸金轮公司瓦解,身为常务副总的于勇,找到了另一家濒临破产的厦门家具厂,一举接手了该厂的厂址、设备、商标及大部分员工。就这样,两家破产的公司,合成了一家全新的“厦门美家龙健身器材有限公司”。

那时候正值健身器材产业的上升时期,美家龙公司投产当年便实现了2000万元的产值。之后第5年后也就是2007年,美家龙年产值已达2亿多元,跻身厦门乃至国内的健身器材巨头行列。

次贷危机引发 健身器材行业“地震”

“可惜好景不长”,于勇深深吸了口气,“2006年开始,美元不断贬值,汇率从

两年前的8块2毛6,跌到了如今的6块8毛多,我每年出口2000多万美金,哪怕白亏掉2000多万人民币,而我们制造行业的利润率也就5到10个点,要是这么一算利润全没了。”他还说,去年下半年开始,钢材价格从4400元涨到了最高峰时期7200多元,原材料的涨价也给企业带来了巨大成本压力,所幸的是最近钢材价格降了不少。

“其实,影响最大的还将是美国的次贷危机。”于勇说,美国的订单明显减少,厦门已经有许多健身器材企业订单被腰斩,而且价格根本上不去,“我预计明年的情况还会更糟糕。”

据称,美国是厦门健身器材行业的最大进口国,美家龙往年大半的订单都是美国人订的,受次贷危机影响,如今美国订单已经削减过半,只占美家龙总出口量不到1/4,不过公司总体订单量,幸亏没有减少,只是利润有所降低。此外,虽然美家龙暂时还没有遇到赖账的客户,但推迟付款的老外却越来越多,他说:“我们行业里头已经出现因为次贷危机收不回货款的案例,这令我们做出提心吊胆。”

开发低端产品 全球市场多元化

上帝关上一扇大门的时候,一定会给你打开另一扇

窗。正当美国市场疲软的时候,于勇发现刚刚加入欧盟的东欧市场,其购买力却异常强盛,一点也不亚于西欧市场,而委内瑞拉、玻利维亚、智利等中南美洲产油国,也成为健身器材的消费新市场。近年来,欧盟已经取代美国成为美家龙最大贸易合作伙伴,而中南美各国的进口量总和也超过了美国,澳大利亚以及一些新兴市场出口量也不错。

“当然,美国市场虽然暂时疲软有风险,但我们不会因噎废食。”于勇说,在全球出口市场多元化的同时,美家龙开始研发制定新一轮的对美战略,目前已经开始研发一些更低端、便宜、实用的健身器材。“过去出口美国的跑步机一台大约两三百美元,但现在我们打算在美主推160美元左右的产品,我相信明年一定能挺过这道坎。”

据介绍,美家龙此前产品99%以上贴牌生产出口,目前也在尝试开拓内销市场,一方面着手做回“美家龙”自有品牌,并申请福建省著名商标,另一方面开始培育国内销售渠道,不久前还会同厦门体博会组委会一行,与银川市贸发局洽谈参加当地的休闲用品展,借此开拓广阔的西北市场。此外,美家龙还引入管理咨询机构,帮助企业做内部经营效益的提升。

> 专家观点

剩者为王

厦门市经济研究所数量经济室主任欧阳元生:厦门金融机构主要以非法人机构为主,金融分支机构受次贷危机的直接影响小,而厦门几家法人银行又多没有对外投资业务资格,所以也没有太大的损失。不过,厦门是个外向型的城市,美国次贷危机对厦门的外资工业、旅游、进出口等间接影响大,尤其是外贸影响突出。

美国次贷危机导致全美经济衰退,市场购买力降低,全国对美的出口增幅,已经在今年5月份便出现了负增长,厦门方面虽然我目前还没有具体数据,但原来美国、欧盟、日本是厦门前三大贸易伙伴,主要产品有卫浴、健身器材、飞机零部件、户外休闲用品等,如今美国已经退居二位,不少出口企业表示对美出口量大幅降低。

与此同时,次贷危机还导致出口企业的收汇风险加大,同时美国次贷危机还波及全球金融市场,厦门出口企业一定要注意收汇安全性。此前次贷危机产生坏账还牵连到不少出口信用保险机构,厦企必须多从提升自身应对能力方面努力,出口市场多元化,开拓内销业务与进出口业务,做好长期“御寒”的准备。

(孔庆任 整理)

央视记者郭俊义特供本报

危机冲击下的厦门出口企业

10月10日上午,在厦门市劳动力市场,近千名求职人员在招聘大厅里查看求职信息,寻求可能的工作机会,气氛似乎跟往常一样热闹,不过部分求职者已经感觉到了一些不寻常,27岁的黄尚禧来自广西南宁,有着营销工作经验的他来厦门的目的就是想找到一家出口型企业工作,但在劳动力市场里一连寻找了近一个月,他都没有如愿。

像小黄这样满怀希望来厦求职的人不少,但希望落空的很多。据劳动力市场管理人员介绍,尽管到市场来招聘的企业中有40%都是出口加工企业,但今年以来,这些企业的招工数量有了较大的变化。

另来自厦门市就业服务中心的数据显示,今年1月到9月,厦门企业用工量比去年同期减少,但是到厦门打工的农民工跟往年比较增加了十多万。

出口受灾地主要是美国

“企业之所以减少用工量,跟目前出口减少,效益下滑有关”,市就业服务中心负责人告诉记者。

福建是全国石材行业的主要生产加工基地,厦门则是全国最大的石材出口港。10月1日,央视《十分关注》记者来到石材生产和出口规模均名列福建省前茅的厦门万里石集团时,该公司正在开会商讨出口形势的变化。

据万里石集团董事长胡精沛介绍,今年1月到10月份,公司对美国的销售还不到800万美元,“我们以往在这个时候,应该都突破1000万美元。直接受灾的地方主要是美国”。胡精沛认为,最主要原因就是美国的经济疲软和近期爆发的金融危机。

与万里石集团相比,厦门云香茶业公司的生产和出口规模都比较小,该公司在出口上遭遇的是绿色壁垒和价格疲软的双重打击。

“事实上,出口生产企业不仅在整个出口链条上,出口贸易、货物代理以及货物运输等环节在出口危机下都有着变化。”业内人士说。

据厦门市贸发局介绍,厦门的外贸依存度非常高,当地产品的出口比率是50%,而经厦门口岸的出口金额是全市GDP的130%,今年以来的出口危机已经对该市的出口企业特别是纺织服装等传统产业造成了较大的影响。

厦门欧翔进出口公司是一家专门出口鞋类的贸易企业,其主要出口市场在欧美。由于出口订单都是提前一两

个月下单,所以出口危机还没有在该公司的业绩上立即体现出来,但从目前收到的订单来看,危机已经向这家公司逼近。

据总经理吴泽估计,未来半年内,订单数量大概会减少30%。

“为了降低人力成本,公司已经做好了为员工实行优胜劣汰的准备,”吴泽说。

政府助企业两腿走路

为了帮助企业挺过这场出口危机,政府开始及时地引导和扶持。

“帮助企业,开拓国外市场,也要帮助我们的企业开拓内销市场,这个是两条腿要同时走路,再就是帮助企业规避风险,提高出口信用保险,这个保护,是长保的力度,所以这些都是能够有效地规避一些风险的一些方法。”熊衍良是厦门市贸发局局长,让记者询问企业普遍关心的出口危机周期问题时,他作了答复。

“有些人说冬天已经来临,或者说冬天已经快过去,但我认为,这很难用很明确的时间概念来预测。因为,首先要看全球经济,金融危机什么时候能告一段落,能够结束,金融危机对实体经济冲击有多大,再就是金融危机对整个世界消费市场,消费者的信心冲击有多大,都要连锁起来看,才能够判定这件事的发展。我觉得这个很难预测。”

企业自救各显神通

据了解,为了挺过这场“灾难”,不只政府,厦门出口型企业都已开始积极行动,10月15日,前往广州参加广交会的厦门嵩海海代公司总经理李明说,国外形势对整个出口造成了比较大的影响,特别是服装业,大家好像都在勒紧裤腰带过日子。面对出口困境,李明说他们想到了内销市场。

而面对美国市场的疲软,万里石集团董事长胡精沛说,他们公司的主要对策就是走出去。

“走出去干什么呢,我往两个终端走,第一个是更靠近市场,找到国外去,更加靠近我们的终端市场,靠近投资者,靠近承包商,去缩短中间环节,提高我们的利润空间,缩短我们的成本。另一方面走出去,是找到一些相对资源比较丰富,欠发达地区,我们去利用他们比较廉价的资源和劳动力,利用我们的这个技术和设备,在海外搞资源配置。”

(曾静根据《十分关注》整理)