

金融危机下沿海外贸企业生存调查①

在风暴中活下来

——东莞两家鞋厂的生存样本

■本报记者 戴明阳

3月6日,广东东莞市厚街镇电闪雷鸣,瓢泼大雨下了整整一天。

当记者走进和冠塑胶制品厂的厂房时,哗哗的雨声被挡在门外,但耳朵里立刻就灌满了机器的轰鸣声。

“和冠”是一家制鞋厂,藏身于东莞市厚街镇下湾粤能工业城F栋5层,貌不惊人。这家鞋厂的全部机器都在开着,没有一台熄火。门口贴着继续招收制鞋工人的广告,开出的工资在千元以上,并且注明“包吃包住”。这些信号表明,这是一家在国际金融危机风暴中活下来的企业。

“每天休息,就是吃饭给一个小时,不想休息,只是订单多,赶工赶不过来!”由于机器一直在轰鸣,正在压制鞋模的工人张晚红头也不抬地向记者“吼”。生产线上工人有的忙着制鞋,有的忙着刷胶,有的忙着剪裁。大约有30多个工人在不同的岗位上忙碌着。

“和冠”是每月加工鞋材几万双的小型鞋材加工厂,目前70多个工人分两班倒,每班工作10小时。与这座楼里的其他工厂有所不同的是,这家工厂今年刚上了一台新机器。

玻璃窗隔开了车间。在厂长办公室里,厂长袁昭福一边与记者交谈,一边接电话。在1个小时的采访期间,一共打进7个电话,通话内容不是谈订单价格的,就是询问袁昭福现在是否有时间接单。

这是记者记录下来的一条通话内容:——“老袁,订单要抓紧,这个月15日要发货的。”

——“好,好,放心,我们正在赶工,不会误工。”

在当前欧美市场大幅减少消费的背景下,沿海出口厂家能够接到订单的确是一件让人振奋的事情。东莞的中小企业多以外向型企业为主,内销订单在所有订单中仅占很小一部分,袁昭福说:“以订单为主的企业对海外市场依赖太大了。”

“我们是供应商,订单靠贸易公司来安排,如果没有一定的技术含量,没有口碑,那怎么会有订单接呢?”袁昭福在两年前开发出具有治疗高血压功能的按摩鞋垫,在欧美市场大受欢迎,并形成了稳定的销售渠道。

“说实话,别人倒闭,如果我能挺住,就多了商机。”袁昭福说,“订单减少是大家共同面对的困境,目前总体上减少了四成以上,但我的订单目前还不愁,客户很稳定,长期的质量保障留下了信心。”

“今年是我们厂的第四年,前三年规模比较小,但已经连续三年扩充,现在规模是原来的3倍。”他笑笑,拿起一杯茶抿了一口,“现在,周日周六不休,订单才能完。”

袁昭福的总结是:“像我们这类小厂,能拿到订单就能活下来。拿到订单,一个是自己的拳头产品,这是应对危机的‘独门利器’;一个是质量要好;还有一个也是很重要的,就是跟你行业上下游产业链上的所有企业打好交道,这样即使在不景气的时候,订单还是有,只不过利润薄了些。”

“平时‘走动’关系是必不可少的,毕竟行业内‘僧多粥少’。”他很注重“关系”的维护。当记者拿起照相机,想拍摄“和冠”车间的忙碌场面时,袁昭福拉住了记者:“别拍了,别人的日子不太好过,都是行业内人,看见了照片,不太好。”

与“和冠”的活法不同,“炭吉”的套路是缩减规模自救。前者是“内资”鞋材加工厂,后者是“台资”鞋材加工厂。

“经济好的时候,也有好企业和差企业的区别;现在经济不好,好企业的利润就会薄一点,而差企业就会熬不住而倒闭。”他认为,“企业现在最需要的就是‘稳’,生存下去就是胜利。而缩减规模,是比较好的求生手段。”

“为什么偏偏要缩减企业规模,而不是采取其他的措施来减少亏损?”记者打断卢俊蓉问道。

“企业有困难的时候,控制规模可以保住一部分工人和生产线,小企业更容易在市场上‘找’到适合自己的订单。这段时间经济形势不好,很多客商不敢下大订单,试探性地下小批量订单,很多都是三四万双,大企业接这样的订单往往不解决问题,刚好适合我们小企业。”

“留得青山在,未来才有‘柴烧’。”

“另一方面,要对客户进行认真的评估和筛选,宁愿少接一些单,也要尽量避免出现坏账,在经济状况不好的情况下,上下游企业倒闭引起的坏账很容易拖死一家企业。”卢俊蓉的这个说法,是东莞很多企业的共识。

卢俊蓉接单很谨慎。从大年初八开始上班到现在,“炭吉”只接了一个小订单——“不是没有订单,而是客户的信用在行内不是很可靠。”卢俊蓉解释说。

对于订单,卢俊蓉还说,明知接单企业会亏损,但也要接。他算了一笔账——“因为汇率、原材料等因素,我不接单,每月的人力成本、租金等开销要5万元,这是我亏掉的。如果我接单,还是有赚,但是算账时,我亏掉2万元。你说我是亏5万合适,还是亏2万合适呢?”

卢俊蓉觉得,不单单是他这家企业,东莞很多同等规模的企业都没有太多生意,均要缩减规模,减少亏损。

尽管市面不景气,但卢俊蓉并没有关掉工厂回台湾发展。

“国内的经济前景还是不错的,只要有稳定的订单,再缩减企业的规模,我们就能撑下去。一旦经济回暖,企业就可以东山再起。”卢俊蓉说。

如果,“炭吉”是通过缩减规模保图存并等待经济回暖,那么“和冠”则是利用自己的渠道优势借机谋求扩大生产规模。

“假如订单不断这种态势不是昙花一现的话,我有继续上新机器、招新工人的打算。”“和冠”老板袁昭福说。

他推开窗户,外面的疾风厉雨已经慢慢地停了,天边隐约出现了一抹彩虹。

商务部及外交部称:

汇源收购案裁决并非贸易保护主义

据新华社北京3月19日电(记者朱立毅 雷敏)商务部新闻发言人姚坚19日就可口可乐收购汇源果汁案接受新华社记者采访时表示,商务部作出禁止收购的决定,既不受外部因素的干扰,也非保护主义。本案的裁决与中国的外资政策无关。

姚坚说,商务部的决定是在充分调查的基础上,以事实为依据,严格依照我国反垄断法有关规定作出的客观裁决。

他强调,对企业并购进行反垄断审查,是世界各国普遍采用的做法,是我国反垄断法规定的一项重要制度。

据新华社北京3月19日电(记者王宇丹 谭晶晶)外交部发言人秦刚19日表示,中国政府禁止可口可乐并购汇源公司是根据反垄断法作出的客观裁定,完全不同于贸易和投资保护主义,是为了维护中国市场公平竞争的环境。中国政府始终坚定不移地奉行互利共赢的开放政策,中国积极利用外资的政策没有发生变化。

“在中国的市场上随处都可以看到可口可乐公司的产品,也可以看到中国的产品和来自世界各国的饮料。中国消费者既喝汇源果汁,也喝可口可乐。中国的市场是充分开放的,中国的商品是丰富的。”秦刚说。



大学生“推出”创业货郎车

3月19日,一名学生在货郎车前展示他们设计制作的“桃花牛”。

四川国际标榜职业学院利用正在举行的成都国际桃花节旅游产品展销会,推出了该校大学生的创业示范项目——一个销售以桃花系列小礼品为题材的“春桃创业货郎车”。据悉,很多旅游景区对这个项目十分感兴趣。新华社记者 江宏景摄

今年是有色金属工业最困难的一年

有色协会支持大企业境外独资或合资办矿

本报北京3月19日电(实习生吴楠楠)中国有色金属工业协会会长康义表示,2009年是新世纪以来我国有色金属工业最为困难的一年,相关企业要积极落实有色金属产业结构调整规划措施,促进有色金属工业整体保持平稳运行。

康义是在今天召开的全国有色金属工业协会二届四次理事会上作此番表示的。

康义说,受国际金融危机影响,去年我国有色金属工业企业利润同比大幅下降约45%。企业经济效益总体呈减亏态势,其中铜企业整体上盈亏接近持平。

康义表示,当前,要积极配合国储局完成国务院已经批准的铜、铝、锌等收储任务,增加国家储备,缓解库存积压;抓紧推进骨干电

解铝企业直供电试点,逐步扩大试点企业范围;鼓励有实力的铜、铝、铅锌等企业以多种方式重组,实现规模化、集团化,提高竞争力,到2011年,要形成3-5个具有实力的综合性企业集团。

针对中国有色金属矿山资源严重依赖进口的局面,康义指出,要加大国内短缺资源地质勘探力度,鼓励有实力的大型企业投资矿山勘探与开发。同时,加大境外资源开发力度,支持具备条件的大企业到国外独资或合资办矿。要充分利用当前国际矿产品资源价格下跌,国外矿业公司经营困难、资产大幅度缩水需要引入战略投资者的有利时机,采用收购或合资办矿方式,以较低投入获得境外优质资源,提高资源的保障能力。



引领 3G 生活



G3,带你进入高效、精彩的3G新生活

生活在3G时代,可以更快地掌握最新资讯,可以更方便地与人沟通,可以更自由地享受电子娱乐……

你的视野将变得更加宽广和辽远,你的工作和生活将变得更加高效和精彩,你的梦想将与更多人分享。

这,就是G3所带来的新生活,让更多梦想成为可能。

客服热线:10086 www.chinamobile.com