

培育客户 提升品牌 开阔眼界 外贸企业市场开发人员广交会有感

坚持参展才能抓准客户需求点

■ 本报记者 刘国民

事,能成功达成交易则是另外一回事,并非一朝一夕之功。朱岩给记者回忆当初拿下第一笔大订单的经历时说:我死磕一个来自葡萄牙的大客户用了18个月,最终做成了生意,把鸡精卖给了对方。

他告诉记者,参加广交会是难得的开阔眼界长见识的机会。我们与国内同行同台竞技,互相学习,取长补短,同时向国际客商展示自己,了解行情,促成订单。每来一次,都能感受到国内外市场新的脉搏,都给我带来对企业下一步发展新的思考。

比如,在广交会期间,朱岩每天都会趁间隙去其他展厅转一转,发现部分箱包展厅人流不断,场面很火爆。现在大环境和改革开放之初的卖方市场不同了。听行业里的前辈说,改革开放之初,只要参展就有大

批订单,质量参差不齐的商品在广交会都能卖出去。可现在明显不是这种情况了,产品要做精做细,要有细分市场。朱岩说,这也有个前提,就是要把工厂办好,工厂不需要很大面积,但要尽可能现代化,这是基础,然后考虑产品是否足够丰富,如今客户需求多样,产品要有多样化的分类和包装。就拿这次广交会上交易火爆的箱包等产品来说,这就和公司设计水平有关,一定要抓住客户需求点,低端产品如今不好卖了。

正是因为看中展会对外贸企业发展的重要作用,朱岩也曾去国外参加展会,比如曾去阿联酋迪拜和美国参展,6月还将去伊朗参加展会。大部分时间我们待在济宁,有合适的展会时则去国外参展。不过到国外参展成本较高,目前企业出国参展当地政府

会给2万元补贴,补贴力度比较小。朱岩说,如果提高补贴水平,能鼓励更多企业到国外参展。

参加展会除了钱的困难,还有人的问题。感觉人员招聘很难,无论在大城市还是在小城市,好的国际贸易业务人员都难找,能代表企业参加在国内外举办的国际性展会的人员更难找,因为要兼具商业头脑和外语水平。朱岩说,不过做不同产品对英语水平的要求也不一样,做玩具对英语水平要求低,因为不需要交流太多专业知识,但做机械设备对销售员英语水平要求高,因为客户会问一些很专业的问题,英语水平不高很难回答,我做机械业务很多年,一直把自己当工程师看待和要求,学习这方面专业知识,这样才能对客户讲清楚产品特点。

延伸阅读

第123届广交会出口成交超300亿美元 达4年来最高

第123届广交会闭幕新闻发布会5月5日在广州广交会展馆举行。广交会新闻发言人徐兵介绍,截至5月3日,本届广交会累计出口成交1891.97亿元人民币(折合300.8亿美元),比2017年春季广交会(同比,下同)增长3.1%,为4年来春交会最高水平。来自各大洲的采购商人数全面增长。

据介绍,机电商品仍排在成交首位。机电商品成交158.9亿美元,占本次广交会总成交额的52.8%;轻工产品成交80亿美元,增长7.6%,占总成交额的26.6%;纺织服装成交14.2亿美元,增长4.1%,占总成交额的4.7%。其中,对一带一路沿线国家出口成交96.7亿美元,增长8.8%,占总成交额的32.2%。品牌展区成交良好,共成交100.7亿美元,占总成交额的33.5%。

本届广交会采购商到会203346人,来自214个国家和地区,增长5.3%,为5年来最高水平。(许青青)

5月5日,第123届中国进出口商品交易会(下称广交会)在广州落下帷幕。对于来自山东济宁的外贸人朱岩来说,虽然参加第三期展会的5天时间里忙得四脚朝天,但是收获很大。此次带着食品和食品机械来参展的他表示:在这次广交会上,俄罗斯、几内亚、尼日利亚和叙利亚等国客商对我们的产品感兴趣,一切辛苦都值得了。

虽然参展一次花费好几万元,但参加展会依然是找客户最有效的方式。在外贸行业8年,3次参加广交会的朱岩说,他和同行交流时有个共识,既然参加展会就要连续参

加,市场不断地在去伪存真,有实力的企业都是坚持出来的。客户第一次在展会上看到你,可能不会下单,等到第二次、第三次见到你,认可了你的实力,下单的可能性大了。这一点在纺织等传统行业很明显。可惜大部分企业参展一次就不来了。朱岩告诉记者,半年后的秋季广交会,他还会报名参展。

我们公司做的不是高科技产品,都是传统商品。我们中小企业没法拿出重金争取到很好的展位和展区,只能一点点稳步开拓市场。朱岩说,他们也在通过阿里巴巴平台开发客户。通过展会结识国际买家是一回

中国已成 一带一路 沿线国家大市场

■ 本报记者 张凡

国家信息中心 一带一路 大数据中心、大连瀚闻资讯有限公司共同编写的《一带一路 贸易合作大数据报告 2018》5月5日发布。报告显示,2017年中国与一带一路国家进出口总额实现较快增长,进口增速首超出口,中国已成一带一路 主要贸易国家的重要进出口市场。

报告指出,2017年中国与一带一路 国家的进出口总额达到14403.2亿美元,同比增长13.4%,高于中国整体外贸增速5.9个百分点,占中国进出口贸易总额的36.2%。其中,中国向一带一路 国家出口7742.6亿美元,同比增长8.5%,占中国总出口额的34.1%;自一带一路 国家进口6660.5亿美元,同比增长19.8%,占中国总进口额的39.0%。近5年来进口额增速首次超过出口额增速。

对此,中国贸促会研究院国际投资研究部主任刘英奎向《中国贸易报》记者分析指出,3个因素使得中国与一带一路 沿线国家、地区贸易额增长较快:一是,一带一路 建设积极深入推进,各国各地区都深入参与进来;二是,一带一路 沿线国家、地区和中国之间的产品结构、市场方面互补性非常强,发展潜力巨大;三是,一带一路 沿线国家、地区都处于高速增长时期。一些国家处于工业化初期,个别国家处于工业化中期,经济增长速度非常快,加之一些国家属于新兴市场,我国与其贸易基数本来非常小,所以贸易额增长较快。

刘英奎表示,中国与一带一路 沿线国家之间的贸易促进工作力度不断加大,以中国贸促会为代表的贸易促进机构频繁举办贸易促进活动,增进了双方之间的了

解,使得其特色产品在中国广为人知。此外,中国与一带一路 沿线国家、地区之间的贸易便利化程度提高,也加快了双方贸易发展。

德州福瑞达进出口有限公司总经理王广达的亲身体会印证了这样的分析。王广达说,在一带一路 建设的经济发展大潮下,公司的家禽设备先后出口到哈萨克斯坦、南非和东南亚国家,出口额不断上涨,他们切实感受到了 一带一路 建设带来的好处。就以各国推进贸易便利化为例,海关、税务部门对企业进出口业务推出了出口单据简化等一系列措施,使得货物通关效率提高,降低了贸易成本。

刚刚闭幕的广交会也证实了中国已成 一带一路 沿线国家、地区的进出口大市场。据报道,在本届广交会上,来自34个国家和地区的617家企业在进口展区内展示产品,其中包括来自21个 一带一路 沿线国家和地区的382家企业参展,展位数626个;另外,一带一路 沿线国家和地区采购商到会90576人,同比增长3.86%。

与此同时,一些企业也因为转型升级的需要,积极开拓 一带一路 沿线国家市场。连续参加16届广交会的江西盛菲特服饰有限公司董事长胡达青今年参会后感受颇深。他说,由于国家严抓环保、原材料价格持续上升、劳动力成本大幅提高、受外汇市场影响等,传统的欧美市场比以前难做了。我感觉劳动密集型产业已经处在一个十字路口上,处于生死存亡的边缘。目前,公司正在积极开拓 一带一路 市场,还在跟客户沟通,挖掘产业链上下游的资源,如有合适机会,会在 一带一路 沿线国家开设代表处或者投资建厂。

● 连线自贸区

李万强 自贸区可成法治创新示范区

本报讯(记者 钱颖)在自贸试验区建设中,法律是仅仅只起到服务或保障的作用,还是能帮助自贸试验区发挥先行先试、制度创新的独特功能?自贸试验区应当扮演好法治试验田的角色,凭借自贸试验区的建设进行法治创新。法治化的营商环境将逐渐成为自贸试验区探索和发展的核心竞争力和主要驱动力。在5月6日举办的 一带一路 核心区和自由贸易试验区建设智库论坛上,西安交大法学院副院长李万强指出。

李万强建议在自贸试验区建立 一带一路 法律服务与法治示范区。除管理服务机构外,该示范区主要由 一带一路 国际商事法院、自贸区法院、一带一路 商事仲裁中心、一带一路 商事争议调解中心、国际司法合作平台、

法律服务机构、一带一路 法治研究院、丝路法律教育与培训机构、法治文化交流以及法律众创孵化器等诸多板块构成。

在李万强看来,自贸试验区内可以建立国际商事法庭,引入外籍法官、陪审员、外国专家委员会等。同时可以向伦敦等发达司法解决争端中心学习,开放协议管辖,并提高纠纷解决效率,借鉴仲裁的快捷做法,一审终审。

还可以在自贸试验区内建立临时仲裁制度,对最高人民法院去年出台的自由贸易试验区司法保障意见中的临时仲裁试点想法进行探索。并针对走出去过程中企业与东道国政府间的投资争议,建立专门的投资仲裁机制,以及通过司法确认方式赋予实践中不可执行的调解协议更大效力。李万强表示。



江苏南通通州区4台蓝色的集装箱岸桥吊机全部到位,预计今年6月,这座全新的港区就将投入试运营。工程完工后,将成为南通港新的现代化集装箱港区。中新社发 许丛军 摄

巩固后方市场 企业要练好研发内功

■ 本报记者 孔帅

短技术差距,长期来看不利于自强自立。

依赖易形成一种惯性。北京市进出口企业协会秘书长尹军在交流会上说,中国企业应该意识到,引进技术,不如自主开发,应当通过建立新的研发创新体系,将关键技术掌握在自己手中。除了技术依赖,很多中国企业对美国市场的依赖程度也很深。据尹军介绍,由于美国市场很大,美国商人信誉度又相对较高,很多中国企业愿意与美国企业做生意,导致贸易市场过于集中在美国。对此,尹军强调,企业一定要避免这种局面,应该加快企业在全中国市场的布局。

尹军还提醒,中国企业在注重国际市场的同时,也不能忽视

国内市场的机会。消费、投资、出口是拉动经济增长的三驾马车。出口独领风骚的时代已经过去,近3年消费成为拉动经济增长的第一动力。随着经济的稳步发展,人均可支配收入的不断提高,人们的消费理念和结构发生巨大变化,中国的消费市场出现更多新的商机。年轻人对产品个性化、差异化需求明显,且老龄消费市场前景广阔,国内市场有无限的发展潜力。

尹军表示,品质消费、服务消费、绿色消费将成为主要驱动力,国内消费升级的浪潮汹涌而来。企业应调整市场战略,把目光转向国内,拿出精力来研究这个可靠的大市场。很多国外投资者

● 国际商情

一季度墨西哥对中国出口 龙舌兰酒增长33%

据墨西哥《经济学家报》报道,墨西哥龙舌兰酒监管委员会统计显示,今年一季度,墨西哥龙舌兰酒出口5500万升,同比增长10.2%。其中对美国出口4540万升,增长11.8%,占墨西哥龙舌兰酒总出口的82.5%。同期,墨西哥对中国出口龙舌兰酒20.3万升,同比增长33%。(驻墨西哥经商参处)

日本首次通过 滨海2号 运输走廊向中国供货

据俄新社报道,日本东方梦想号渡轮首次完成通过俄滨海2号国际运输走廊向中国试运货,并停靠在俄罗斯罗伊察湾海港。同时中国的农机设备提前运至扎鲁比诺港,通过渡轮运回日本。俄罗斯罗伊察湾海港是国际综合运输中心,与西伯利亚大铁路相连接,是保障亚太地区国家间物流的关键环节。该港以其地理优势,为日本和中国东北地区的货物运输提供了最便捷的通道。(驻俄罗斯联邦经商参处)

中国取代欧洲成为 俄罗斯原油头号买家

彭博社援引管道运营商Transneft的数据称,今年一季度,通过管道输送到中国的俄罗斯原油数量飙升43%,达到日均75万桶左右。俄罗斯已连续13个月稳居中国最大原油供应国地位。中国海关总署数据显示,俄罗斯3月向中国输送579万吨原油,相当于日均136万桶,远超过紧随其后的沙特(日均109万桶)。一季度,俄罗斯原油对华出口量同比增长22%,日均134万桶。(商务部)

● 汇率汇兑风险防范

重视汇率避险业务是银企共识

——访恒生银行(中国)有限公司副行长兼商业银行业务主管区伟权

■ 本报记者 刘国民

近年来,国家多次强调希望实现人民币双向波动,2015年8·11汇改后,近3年来,市场上人民币双向波动成为常态,而且是有升有贬、波幅扩大。国家外汇管理局发言人王春英在2018年年初的新闻发布会上也明确指出,随着人民币汇率市场化形成机制的进一步完善,企业对于汇率风险的管理就要树立严肃的、风险中性意识。王春英认为,企业不能不做套期保值而去赌汇率单边走势。

人民币双向波动是人民币国际化和市场化的必然结果,控制汇率风险在目前的商业环境中尤为重要,越来越多的企业意识到控制风险的重要性并寻求控制风险的方法。企业套期保值的意识不断增强,使得银行远期、期权、掉期等套期保值产品的业务发展机会不断增加。恒生银行(中国)有限公司副行长兼商业银行业务主管区伟权在接受《中国贸易报》记者采访时说,恒生银行从1985年开始在中国内地开展业务,恒生银行(中国)的对公业务客户群体覆盖了国企、央企、跨

国企业、本地企业。在人民币双向波动、企业汇率避险需求增加的背景下,恒生银行(中国)也更加重视汇率风险防范业务,从销售人员的培训、产品开发、风险流程的加强等方面,不断增加在汇率风险防范业务方面的投入。

根据国家外汇管理局数据,截至2017年12月31日,具备即期结售汇业务资格的银行有489家,已开办代客衍生产品业务(期权)的银行有58家,已开办代客衍生产品业务(远期、掉期)的银行有90家。记者查询上述3份名单发现,恒生银行(中国)有限公司在3份名单中都出现了,也即恒生银行(中国)有限公司是获准在中国内地可以同时从事即期结售汇、期权、远期、掉期4种业务的极少数58家银行之一。在区伟权看来,这可能是因为恒生银行是香港最大的本地银行之一,在香港国际化市场有着丰富的经验,对各类外汇产品的把握有足够的深度和广度,能帮助国内客户制定不同的方案,为企业提供与国际接轨的定制化服务。

目前,恒生中国的远期、期权、掉期等衍生产品业务发展平稳、有序。过去两年平均每年有两位数的增长。区伟权介绍,在即期结售汇方面,由于对公业务客户以贸易背景为主,一般会紧跟日常业务的用款用汇情况进行结售汇交易,因此对于即期结售汇交易的需求比重较大,受到远期购汇保证金调降等政策调整影响,从事进口贸易的客户享受利好,因此恒生银行(中国)的外汇远期业务量较去年同期有可观的增长。

关于期权,由于远期差额交割的推出以及购汇保证金的调降等因素,期权产品与远期产品相比优势不再明显。但由于期权价格受市场波动率影响较大,而我行能积极抓住有利市场时机,满足客户业务需求,故仍能保持平稳的业务量。区伟权说,恒生银行(中国)一直努力运用外汇掉期和外汇利率掉期,帮助企业客户防范利率和汇率风险。

恒生银行(中国)对国家有关部门提倡的“风险中性”原则也深有体会。区伟权说,恒生银行(中

国)向来鼓励企业在风险中性的原则下,结合自身需求进行套期保值及开展相关投资。

在人民币双向波动常态化的形势下,企业怎样防范汇率风险?区伟权建议,企业应根据自身情况,建立健全内部风险管理机制,在公司治理、授权机制、风险防范方面建立相关明确流程,与银行加强合作,寻找合适市场时机,防范汇率、利率风险。在区伟权看来,企业一方面应立足于自身业务和实际需求,通过衍生产品进行套期保值防范市场风险;另一方面,企业也要深入了解各种汇率避险产品的结构,对于市场风险和银行的产品要有充分的认识,确保根据自身的实际需求来防范汇率、利率风险。

外汇业务的窗口往往如白驹过隙,能抓住机遇的一般都是未雨绸缪的客户。能够提早意识到风险管理并和银行尽早沟通的客户往往能多花一点时间了解汇率波动的规律,及时获得应对风险的工具。当然,这对于企业客户来说是学习积累的过程。区伟权感慨地说。