

近几年,每年倒闭二三十家加贸企业

大型加工贸易企业纷纷转型自救,撑不下去的只好关门

今年8月,威海市商务局联合海关部门对全市16家应核销未核销加工贸易企业进行实地调查发现,这些企业已人去楼空,被确认为破产倒闭企业。

加工贸易是指经营企业进口全部或者部分原辅材料、零部件、元器件、包装物料,经加工或装配后,将制成品复出口的经营行为,包括进料加工、来料加工。市商务局加工贸易科科长林建森介绍:“简单来说,加工贸易企业负责加工,挣得是中间的加工费。”

加贸企业倒闭并不是偶然事件,2011年以后,威海每年都会有二三十家加贸企业倒闭。能吸纳大量劳动力、解决城市人员就业的加贸企业为何如此弱不禁风?严峻的经济形势逼着它们“亮剑”。转型让一些企业突破重围,但实力较小企业则在苦苦硬撑。

▶加贸企业大都是劳动密集型企业,无核心技术成了最大的软肋。(资料片)

本版统筹 李彦慧
本报记者 王帅



今年已有16家加工贸易企业倒闭

位于高区的某服装进出口企业在此次倒闭名单中。21日,记者采访到曾在该公司工作3年的前报关员李女士,在她看来,“威海遍地都是服装加工企业。”

李女士透露,公司共有50人左右,属于中型的加工贸易企业,主要做对美国的来料加工,但公司于2013年

10月份宣告破产,“资金短缺是主要原因。”

是利润低让企业走投无路。李女士坦言,不少客户要求的工期短,且把价格压得很低,但在众多同行竞争的压力下,公司如果不接单,就是等死,一周2万件衣服的单算是比较好的收益,但劳动力成本高、为赶工期选择空运等,都

挤压了利润。

威海市商务局统计数字显示,2013年,威海有884家有进出口业绩的加贸企业,截至2014年8月,共765家有进出口业绩的加贸企业。据悉,由于政府支持及市场形势较好,2003-2004年,威海加贸企业数量达到顶峰,约有1500家,不过数量在2008年经济危机

后大幅减低,2011年以后,威海每年都会有20-30家加贸企业倒闭。今年则已倒闭了16家,且有十余家企业集中在电子、服装行业。

有销售业绩的765家加贸企业中,多是电子类企业,服装类其次,二者约占70%;从企业结构分布来看,外资类企业占大多数。

企业贸易总量 每年增幅达15%

据悉,随着部分加工贸易企业转型升级,贸易总量增长效果明显,结构也有了优化。全市加工贸易总量从2002年的18.8亿美元增加到2013年的87.7亿美元,增加了4.7倍,年均增幅达15%。

近几年,加工贸易产品由手工艺术品、玩具、服装、食品加工、电机组等简单的加工组装,发展到数控机床、打印机整机、船舶、游艇等领域,产品结构也不断改善。2002年全市加工贸易出口中,机电产品占比41.66%,高技术产品占比为18.2%;2013年,机电产品出口占比60.37%,高技术产品占比为39.8%。高区形成以三星电子为龙头,60多家配套企业组成的打印机及系列产品电子产品生产企业;以光威集团、环球渔具为代表的渔具及渔具配套产品生产企业,已经形成全国最大的渔具生产基地,荣成依托当地海洋资源和强大的水产品加工能力,形成了以海产品精深加工为主的海产品加工贸易基地。

近几年加贸企业的产业链条不断延伸,产业链向上下游延伸,从过去的简单加工向深加工配套深化,形成了机械加工、电子信息、食品加工、服装加工等一批完整的配套产业。高区依托三星、新北洋等骨干企业,聚集了一大批电子零部件配套企业;依托渔具生产,汇聚了一批鱼线轮、钓鱼竿、包装材料、碳素布、鱼饵生产企业并向全市辐射;迪尚集团的服装设计、辅料加工、服装加工、市场营销、境外研发、境外加工使威海服装产业真正走向国际。

埋头只赚加工费,经不起大风大浪

能吸纳劳动力、解决城市人员就业的加贸企业接连倒闭为哪般?林建森分析,国际经济形势不好,而加工贸易企业面临的困难更大,“因为它们大都是劳动密集型企业,无核心技术。”

加贸企业多是来料加工且规模较小,只是负责加工这个环节,没有技术、品牌、市场、销售渠道等,产业附加值较低使得盈利能力低,这也必

然导致它们应对经济危机的能力较差,极易导致破产。另外,小微企业经营不善,劳动密集型企业面临的招工难等都是导致它们破产的原因。李女士则认为,加贸企业属于低层次的贸易形式,遇到经济危机或风险,就招架不住。

有的企业则是因为招工难使得经营难以为继。威海东日技研电子有限公司是一家韩资企业,为韩国某公司供应

电子配件,在这家公司看来,年底怎么招人是他们最愁的事。威海铭泉服装有限公司主要从事对日出口家纺,经理曲先生说,招工难是劳动密集型企业面临的共同问题,用工荒推动劳动力升高会挤压公司利润。“只靠廉价劳动力赚取微薄加工费而不是靠先进技术生产高附加值产品的小作坊企业,难以在激烈的市场大潮中立足。”林建森说,各加贸

企业应该思索转型之路如何走好。

至于加贸企业如何走出困境,林建森认为,即便是已经倒闭或者濒临倒闭的小企业主,也知道高附加值产品转型才是生存之路,可是限于资金、风险和薄弱的底子,还有转型的勇气,转型被看做是一条万难之路。无疑,不走这条路,企业只能坐以待毙,只有淘汰。

小企业无力转身:撑着比转型更容易

说到转型,李女士认为,小企业转型之路太难走,“没有资金,没有实力,怎么转?”

曲先生所在的服装公司加工厂因招工难使得工厂规模一再缩减。

曲先生说,小企业面临的最大困难是知识束缚,以家纺行业为例,想做服装,人员培训、科研投入成了问题,“目前虽然生存艰难,但能生

存下去,而转型转不好则会很惨,因此,撑着比转型更容易。”

科尼渔具有限公司十年前还是一家为别人做鱼竿的公司,如今已拥有专属品牌的大企业,在总经理刘先生看来,“转型是个深刻的话题。”转型需建立在资源整合、品牌树立等各种准备工作之上,非常复杂。每个企业

都有自身的定位,企业需要根据自身的实际条件制定发展策略,切勿盲目转型。他认为,小企业自身实力使得转型之路艰难。

中小企业难转型,束缚原因都有哪些?

林建森分析,招工难成为加工贸易企业发展瓶颈,服装加工、电子、工艺品、水产加工等行业的主要用工需

求对象为年轻女工,劳资性别别造成这些行业招工难;另外,融资困难制约加工贸易企业的发展,信贷条件苛刻、缺乏有效抵押物、融资渠道狭窄等因素让大批中小企业面临银行贷款困难,制约企业发展;工人工资提高、经营成本增加等也压缩了企业的利润空间,让中小加贸企业步履维艰。

加贸企业 “求关注”

如何生存下去?不少企业发出求关注的呼声。

李女士说,政府部门应将政策多多向加贸企业倾斜。林建森认为,政府应在加强产业规划引导、延长加工贸易产业链条、鼓励加工贸易企业设立技术研发机构等方面支持加工贸易转型升级。威海应借鉴日本、韩国等东亚国家和地区的产业转型升级的路径和经验,加工贸易的优化升级方向选取占领国际产业链中具有高附加值的环节。

在延长加工贸易产业链条,完善加工贸易配套协作方面,威海应引进和培育带动性强、关联度大、聚集度高的龙头项目,支持和鼓励有经济实力、有技术、有品牌的加工贸易企业扩大生产规模;支持本土企业与加工贸易企业发展配套协作,提升加工贸易的整体工业配套水平;鼓励加工贸易尽可能多地使用本地原材料和零部件,提高原材料等中间投入品的本地化比率,带动相关产业发展等。

此外,政府还应鼓励加工贸易企业设立技术研发机构,向自主研发领域投资。

大企业已华丽蜕变:铸就自己的品牌

与小企业艰难困境不同,目前,威海已有部分加贸企业完成了华丽转身,向高科技品牌企业转变。在2013年山东省商务厅扶持认定一批加工贸易转型升级示范企业中,威海新北洋信息技术股份有限公司、双连制动材料有限公司获得示范称号。两家企业分别获得80万资金扶持,以投入产品研发,提高产品档次和水平,开拓国际市场,参加国际展会,开展国际认证等。

双连制动材料有限公司是首家向美国通用、福特和克莱斯勒三大汽车公司配套的原配供应商,现在出口至欧、美、澳、非、中东等70多个国家和地区。其实最初,双连同样为国外公司做嫁衣,但“照葫芦画瓢”地拿出产品,却因为缺乏技术支撑,使得产品质量饱受争议。为了引进技术,双连从1998年开始多次引进国内外摩擦制动材料研究专家,为公司带来先进的技术、管理

经验、创新理念和思路。公司技术中心相继开发了半金属、低金属、陶瓷等30多种配方系列刹车片,以适用不同地区、不同车型、不同环境要求,产品各项性能指标达到和超过了国家标准。

双连制动材料有限公司办公室主任姜先生说,“苦练内功,加大科研投入是公司转型的关键推动力。”目前,公司每年的研发投入都在千万元左右。2013年,该公司科研

投入资金达890多万元,占总销售收入超5%。现在,该公司自主品牌出口额占总出口额的70%左右。

“企业的发展就是一条铸就品牌之路。”科尼渔具有限公司总经理刘先生,企业进行了多年的探索,经历的队伍建设、人才储备、海外销售渠道规划等过程,该企业已打出自己的高端渔具品牌,目前该公司产品主要出口市场为欧洲和东北亚。