

降低风险吗
跨境电商能助制造业
贸易摩擦常态化



见习记者 严瑾

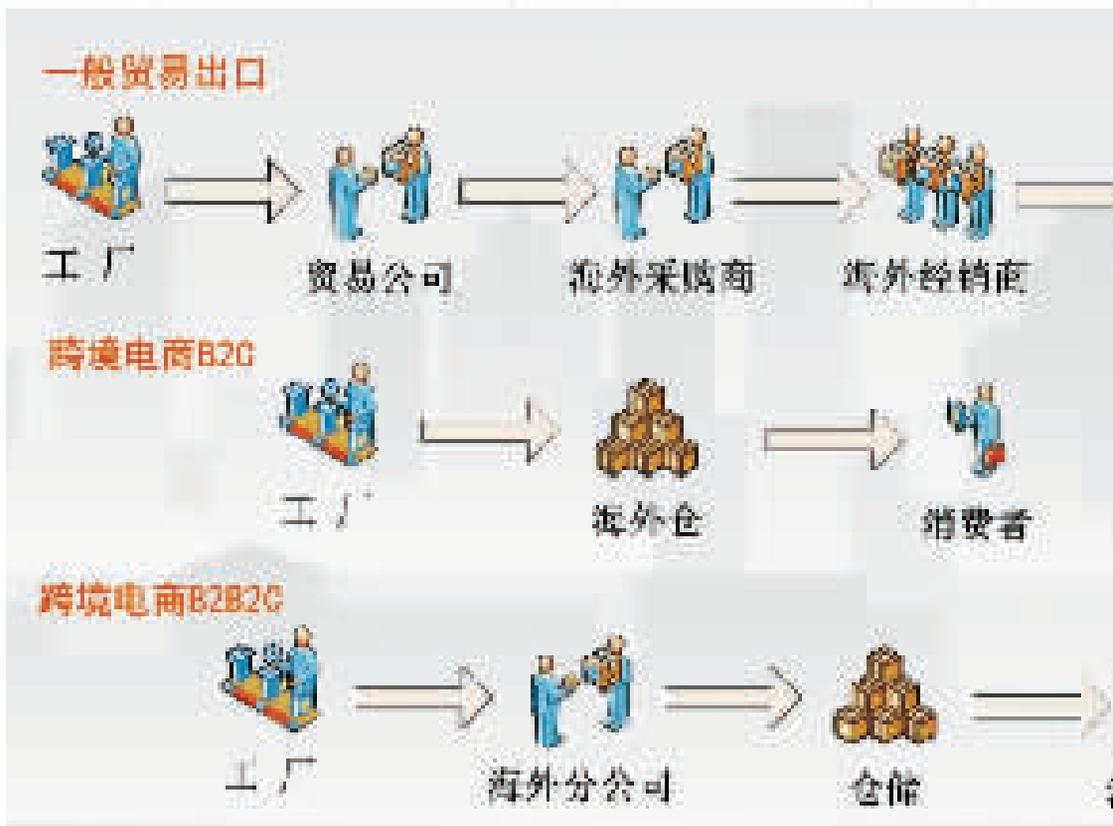
“如果我在海外设立分公司，做B2B2C模式的跨境电商，可不可以减少加征的关税呢？”

“我们所从事的行业，到底适不适合做跨境电商出口？”

在贸易摩擦的阴云下，一些外贸企业开始思考转型。

那么，在贸易摩擦背景下，跨境出口能否助攻外贸企业C位出道？它区别于一般贸易，究竟有哪些优势？对企业又有哪些新的要求呢？

我们不妨从两家企业的故事中去寻找答案……



一般贸易与跨境电商区别示意

无境网络：为什么选择做跨境电商？

最近，由于中美贸易摩擦的不确定性，一些原本尚未考虑布局跨境出海的传统企业，为了在持续升级的贸易战中得以生存，不得不将流通环节更少、利润率更高的跨境出口视为转型的出路。

“跨境电商能让外贸企业在贸易战的环境下有更强的承压能力。在传统外贸中工厂对货物的主动权不在自己手上，而是取决于国外采购商。一旦国外采购商因为加征的关税而犹豫下单，工厂就会有客源减少的风险。”钱巍巍说，“如果走跨境电商模式直面客户，那工厂就有了自己的流量入口，将订单掌握在自己手里，也就不那么被动。”

钱巍巍是宁波无境网络科技有限公司总经理。这家成立才一年的公司，是宁波本地跨境电商服务商的新秀，如今已服务了宁波40余家工厂和外贸企业，遍布服装、文具等产品。

5个月前，钱巍巍还作为宁波跨境电商出口企业的代表，受邀到中国商务部交流学习。

85后钱巍巍2012年从澳大利亚留学归国，抱着“不想给别人打工”的想法，做起了外贸生意。他销售的产品是越野车的零配件，这些附件适用于各种品牌，可直接用于汽车的售后改装。

生意伊始，钱巍巍就意识到，这些商品可以跳过传统贸易中的供应商，直接通过互联网“卖”到国外。“汽车的电子元件只能卖至下游产业进行组装，但可以自由组装的配件本身就以送到C端为目的。扁平化的互联网，便为直面消费者提供了载体。”钱巍巍说，去除中间环节，利润空间甚至可能高出数倍。

经过几年奋战，钱巍巍的团队自主研发了一套跨境电商服务平台和一套OMS管理系统。同时，公司还聘请外籍员工从事本地化营销。

在2017年，该公司的一个7人电商团队便实现了1700万美元的销售额。不久后，公司在汽车配件行业的自主品牌X-Bull也上榜了“eBay中国新锐品牌”。

随着事业发展，钱巍巍意识到，其实宁波有不少制造业企业想做跨境电商却不知道怎么

做。跨境电商意味着要从订单思维转变为零售思维，这对“只按照客商给的尺寸和形象”代工的宁波厂家来说跨度太大了。

“本地工厂和外贸企业转型做跨境电商最缺的还是零售思维，其次是能熟练运用海外运营工具的人才团队。于是我萌生了一个想法，可以打造一个全方位的跨境电商服务生态平台，整合本地的细分行业，大家互相抱团取暖、互利互惠。”

“让优秀的制造业转型成优秀的跨境电商，用积累多年的行业资源和工作经验，为本地制造业工厂赋能。”

2017年，钱巍巍把想法变成了事业，无境网络就这样诞生了。

对于跨境电商区别于一般贸易的好处，钱巍巍深有体会。他说：“当海外有分公司时，相当于把货物从左手卖至右手，这其中加征关税带来的成本也可以适当降低。随后从海外分公司出发，货物可以再通过平台卖至消费者。这也是不少外贸企业做大后采用的模式。”

广东省外经贸厅贸易顾问陈硕也认为，B2B2C电商的模式对于企业而言是应对贸易摩擦的举措，对美出口的外贸企业同样可以采取在美国开设分公司，在美国市场的销售做本地化营销。“在美国开设公司意味着要雇佣美国员工、为美国纳税，因此与特朗普希望产业回流的初衷并不冲突，所以具备可行性。”陈硕说。

A