

贸易摩擦之际 外贸生态 有哪些转机

记者 严瑾

《老子》有言：“祸兮福所倚，福兮祸所伏。”贸易战之“祸”，或将成为令部分企业在一成不变中惊醒的警钟，成为考验部分企业含金量的试金石。所谓“转机”二字，有了“转型”，方有突破的“机遇”。

工贸企业:向东南亚“抱团走出去”

“今年生产的简单款式，销往美国的订单量，从原来的占比30%~40%下降到了20%左右。”2018，对于宁波春蕾针织制衣有限公司来说是一场转变的元年：半年来的实地走访考察，终于坚定了总经理王新垚拍板决定向柬埔寨“走出去”的决心。

王新垚介绍道，作为一家工厂与贸易一体的企业，公司生产的针织服装每年有大约1亿元的产值。与传统的贴牌代工不同的是，公司有自己的服装设计团队，主要走“制造+设计”的ODM路线，目标市场以欧美为主。

“去海外设厂也是客人给我们的建议。他们希望能以更低的成本采购，建议我们把工厂设在劳动力成本更低的东南亚。”王新垚说，“另一个原因就是现在土地费用增加了，招工也很困难，国内愿意从事这一行业的年轻人也越来越少。”

而现在，又有了贸易战和出口加征关税的事情，王新垚更是觉得企业还是得向“一带一路”市场走出去。

对外投资有风险，同行们的经营情况也是“有的好，有的不好”，在人生地不熟的异国他乡怎么找门路呢？在鄞州区商务局的牵线下，王新垚结识了“柬埔寨宁波商会”相关负责人，再加上为时半年的考察，宁波的纺织服装同行在柬埔寨设厂的经验和面貌，已大致勾勒在了他的脑海里：

宁波企业在柬埔寨已经有了相当成熟的经验，其中不乏狮丹努、申洲等大型企业，也有像斯蒂科一样扎根超过10年的先行者。这一批企业，也培养了一批经验丰富的技术管理人才，“还有不少来自宁波周边地区”。人才有了，厂房设备也有了，“绣花，印花的机器和零件样样齐全，都不需要将生产线从宁波运过去。”至于成本，“一件50块的衣服，如果国内工资成本是10块，那当地的成本就只有5块，即使加上从国内运送原材料的成本，总的来说还是便宜了三分之一左右。”

再确认条件成熟后，王新垚便在柬埔寨首都金边附近投入了选址，工厂预计将在今年年底开工，但核心的设计团队依然留在宁波总部。一开始，经济基础差异和文化差异着实让他印象深刻：当地基础设施相对薄弱，没有高架，没有地铁，没有高速公路，政府的办事效率也仍在改善中，着实需要慢慢熟悉。

不久后，王新垚也对当地的市场有了些新发现：在柬埔寨设厂的还有很多来自新加坡、韩国、日本、中国台湾其他行业的企业，它们的当地投资起步比宁波早了十余年，甚至现在也可以将生产的产品直接销往当地市场。宁波在当地的企业仍以纺织服装行业为主，要想厚积薄发，“抱团取暖”是趋势。

“中国大陆的纺织服装企业在柬埔寨设厂也有竞争优势，尤其是江浙一带，相关的产业集群很完善，运输原材料的物流成本也比较低。现在宁波已经有很多有实力的纺织服装企业去了柬埔寨，我们可以互相学习经验，这样有了基地，有了团队，在互帮互助下也可以更有竞争力。”王新垚说。

据鄞州区商务局外经科相关负责人分析，目前鄞州区在柬埔寨的境外实业投资，基本以纺织服装企业为主，像春蕾制衣一样有意向赴当地投资建厂的企业，还有三四家。同时，鄞州区企业在东南亚其他地区的投资并不局限于服装行业：越南有博威集团的卫浴、五金企业和乐歌股份的人体工学工厂；泰国有奥克斯的空调工厂；印尼也有奥克斯的电表产业。

该负责人认为，“抱团走出去”，既是企业主动融入全球产业链分工的途径，还能优化研发、设计、生产、营销等环节在全球范围内的资源优化配置，也是化解贸易摩擦的有效手段。不过，盲目“走出去”并不可取，建议企业投资前要充分做好自身评估、提高风险意识，遵守国际惯例与东道国的法规政策。

外综平台:延伸服务价值链

“对外投资？说实话，这都是企业到一定规模后才能考虑的事情，我们不一定有这个实力。”“我们想做跨境电商出口来降低成本，可是没有经验，也找不到靠谱的团队帮忙。”今年前三季度，宁波全市共有19000余家进出口实绩企业，扛起宁波出口大旗的，也少不了这些民营中小企业的功劳。没有大企业的实力和团队，中小企业如何在贸易摩擦中更好地生存？

此时，外贸综合服务平台的作用便凸显了出来。宁波世贸通外贸服务平台是中国最大的中小企业进出口一站式服务平台，报关报检、物流航运、出口退税……在这些传统贸易的环节上，外综平台已经积累了丰富的经验和资源。而贸易形式复杂多变的如今，也是世贸通等外综服务平台根据中小企业需求，进一步延伸服务价值链的选择，跨境电商相关服务，便是其中之一。

“世贸通平台的跨境电商部门是2017年成立的，也是一块把原有的外综服务资源往跨境电商上延伸的探索和尝试。”世贸通跨境电商事业部负责人刘弛说。正如大家所知，跨境电商B2C出口和一般贸易出口相比，虽然由于直接面向消费者，需要卖家进行更复杂的运营管理，但相对利润率较高，到岸价格占零售价的比例相对不高，所以可以对冲一部分贸易摩擦加征的关税。

世贸通跨境电商服务的具体内容，可以从现有的跨境出口行业现状说起。据刘弛介绍，部分企业跨境出口会以直邮的形式发往海外，按个人账户结汇，但这一部分很难按货物报关报检，也无法享受退税优惠——然而，随着美国退出万国邮政联盟，首当其冲的就是这一部分直邮的卖家，其运输成本会不可避免地上升。也有一部分中小企业并没有按照直邮发货，而是走海外仓路线，但其海运、空运头程运输同样处于“灰色地带”。

而世贸通的跨境电商服务，便是要顺应将跨境电商业务纳入正轨的大趋势，“帮有意向从事跨境出口的中小企业做到合规，获得退税等国家政策支持，降低成本”。

“和有实力直接在海外开设分公司的‘大卖’们不同，很多中小企业、初创企业很难承担探索跨境出口之路所需的成本，且并不清楚实际操作的套路，甚至可能还不清楚走正规渠道后可以享受出口退税等福利。所以我们帮他们做到合规，也能够为他们降低相应的成本。”刘弛说。

此外，刘弛介绍道，世贸通还能传统工厂做前期孵化和培训，为他们的跨境出海之路“拽上马送一程”。目前，世贸通已经举办了九期“跨境星期五”系列沙龙，邀请业内的嘉宾向传统工贸企业分享行业经验，让有意向的企业早日上手。

在宁波市前三季度出口前十强的企业中，除了“海田控股”旗下的世贸通外，“中基集团”旗下的中基惠通外贸公共服务平台也有了布局跨境电商相关服务的意向。

“明年将是中基的跨境电商年。我们引进了专业的团队，将带领平台的客户抱团一起出海，走出去做B2B2C。我们认为通过第三方平台的跨境电商出口会逐渐走向正轨，企业都要规规矩矩地按照当地的法律法规来办事。”中基宁波集团股份有限公司副总经理应秀珍说。

刘弛认为，在如今的贸易摩擦背景下，需要“练好内功咬住牙”。作为外综服务平台，能做的便是根据企业需求的痛点，将综合服务由传统外贸的“点”，扩展到“检验检测、招聘人才、跨境电商”等更大的“面”。“将我们能够预见获得的资源，以及行业多年积累的资源整合起来，再贡献给更多中小企业，更好地支撑他们的外贸和跨境业务。”