

“最难的时候快要过去了”

阿里千人大会谈中国企业的“危”与“机”

记者 王心怡

11月6日，2019宁波数字经济峰会在宁波举行，这是一场由阿里巴巴组织的千人大活动。

这场峰会干货满满，阿里巴巴集团副总裁、国际事业部联席总经理余涌，还有润米咨询创始人刘润等嘉宾，围绕当下企业最为关注的几个热点话题展开演讲。

比如，在全球贸易形势复杂的背景下，宁波乃至中国企业将面临哪些危与机？移动互联网时代赋予了商业哪些新的内涵和变化？对宁波制造企业来说，未来变革的趋势和路径又是什么……

关键词

中美贸易摩擦

余涌：“今年已跌到谷底”

提及全球经济形势，很难避开的便是“中美贸易摩擦”，却也是危中有机地方。

余涌给出了一组进出口数据——

据海关统计，今年前三季度我国外贸进出口总值22.91万亿元，比去年同期增长2.8%，我国对前两大贸易伙伴欧盟、东盟进出口额分别为3.57万亿元、3.14万亿元，分别增长8.6%和11.5%，分别占我国外贸总值的15.6%和13.7%，同期，中美贸易总值2.75万亿元，下降10.3%。

通过这组数据，余涌给出的判断是，中国进出口贸易增速放缓，中美贸易摩擦的确是存在影响的，“外贸很难做，今年已经跌到谷底，但最难的时候快要过去了。”

因为当我们在为贸易摩擦纠结时，大洋彼岸那些依赖我们产品的美国企业和消费者同样难受，街边零售店有不少挂出了“店面招租”的牌子，上半年在美国经营25家以上门店的零售商有14家申请破产。

余涌说：“中美博弈是持续的，在未来的5~10年内会持续博弈。博弈对宁波的中小企业来说意味着什么？当下传导出来的现象是订单碎片化，订单越来越少了，生意越来越难做了。但是我们必须知道的是，美国缺不了中国制造，最终结果可能是客户链逐步断裂，二级分销商、三级渠道商、四级零售商直接越过前面几道向我们采购。”

那么，我们的机会在哪里呢？

举个例子，一件在中国出厂成本价100元人民币的衣服，假如能在美国卖到100美元的话，品牌、技术、研发、设计、分销渠道、对消费者画像的理解，对供应链的把控能力等，都足以成为“两个100”中间的利润空间，也是宁波中小企业能够为之努力、重塑竞争力的方向。

此外，细看我国前三季度的进出口数据，余涌还提到了一个特殊的现象：玩具对拉动出口逆势增长作用不少。

“这得益于移动互联网时代，手游迎来了黄金发展期，中国手游市场从2016年的901亿元扩大至2018年的1451亿元，预计在2021年达到2299亿元。由于越来越多中国游戏发行商向海外拓展业务，为玩具这一衍生品带来了市场。”

余涌认为，靠传统代工或贴牌生产的玩具企业难以生存是事实，但积极自主创新、自创品牌的转型升级却迎来巨大商机，比如挖掘IP商机，重金投入动漫、手游衍生产品的开发，或是将人工智能、VR等前沿技术与传统玩具业务相结合，都是不错路径。



阿里巴巴集团副总裁、
国际事业部联席总经理余涌

润米咨询创始人刘润