

# 抓住机遇 中间贸易商业化茧成蝶

■ 郑佳欣 南小渭 郭文君

过去20多年,东莞一直是国内对外贸易“大集”。由于缺乏及时准确的贸易信息,很多制造工厂难以找到海内外的订单;与此同时,海外的客户也不能准确找到质美价优的制造工厂。

## 危峰:自我革新 借互联网寻找生机

大学毕业后,危峰只身来到东莞打拼。依托珠三角东岸强大的电子信息产业基础,扎根东莞18年来,无论是早期工作的台达电子、光宝电子,还是后来创办的东莞熙隆电子科技有限公司,危峰一直坚守在半导体零部件领域。

2007年,在行业内浸泡已有10年之久的危峰,正式注册成立熙隆电子,成为一名专业的半导体零件通路商。

危峰看到,过去20多年,作为国内对外贸易大市场的东莞,由于缺乏及时准确的贸易信息,很多制造工厂难以找到海内外的订单;与此同时,海外的客户也无法准确找到中国质美价优的制造工厂。这使得像熙隆电子这样的贸易通路商有了市场需求,从而衍生出大量同类型企业。但这一领域并不存在行业寡头,使得众多中小型企业只要勇于创新也能占得一席之地。

正是基于这一考虑,在国际金融危机

正是这些信息不对称导致的鸿沟,使得大量中间贸易商应运而生,从东莞制造业的蓬勃发展中挖到了第一桶金。

随着互联网时代的到来,因信息不对称而带来的差价红利也随之消失,中间贸易商们借制造业优势与互联

网结合,打造全产业链进行“二次创业”。这些贸易商多年来在东莞打拼的经历,正是这一群体不断自我变革的缩影。随着外部环境的风云变幻,汹涌的互联网浪潮还将继续改变他们的发展轨迹,挑战也将持续。

通路商,跨步网将不再依靠贸易差价赚取利润,而是依靠为这一生态圈的相关各方提供专业服务获得发展。

在实践过程当中,危峰也发现,在互联网时代,企业与企业之间的竞争为供应链的竞争。经过这几年的摸索,危峰觉得自己的平台定位必须跟其他平台有差异化,想法也跟之前相比有了一定的调整。

危峰称,现在不会过于强调平台的金融对接、产业融资的作用,而是希望打造真正属于产业互联网的“芯生态”。具体来讲,就是通过搭建基于大数据的产业互联网平台,让供应链上下游在平台支持下提升市场竞争力和管理成效,让综合成本更低,效率更高,用户体验更好。

危峰希望,今后平台上游的半导体零部件制造厂商可以根据平台提供的大数据实时知道市场的情况,明白市场最新的需求,然后及时调整生产及研发方向,知道什么时候踩刹车,什么时候加油门。而作为下游的需求方,则可以通过平台的服务,实时了解上游供货商的生产进展,把控货物的物流进展及交付情况。

## 李实:从打工者、中间商到新材料开发商

1999年,腾讯推出即时通信软件“QQ”,开启了网上个人即时通讯全新时代,这跟17岁的小伙子李实并没有多大关系。但他知道,深圳是当时改革开放的前沿阵地,要有出息,就得去那儿闯一闯。

可不承想,下火车之后,他误打误撞到了东莞厚街赤岭。尽管前往深圳的梦想意外夭折,但当年的“世界工厂”东莞却给李实打开了另一扇机会大门。

1990年至1999年这10年,可以算是东莞市工业区发展最快的时期。据不完全统计,这10年间建起的工业区,占据了目前已有工业区数量的半壁江山。制造业的蓬勃发展,吸引外来务工人员纷纷涌入东莞,这其中便有人成为了真正的“淘金者”,李实算是其中一位。

初入大都市,连初中都没毕业的李实,最开始的工作是负责看门、干杂活和喂狗。但他并没有放弃自己,他发现了

改变命运的机会:成为一名销售。

一切都像励志故事那样让人热血沸腾:李实没有错过机会。他认真学习、刻苦学习,只用了3年时间,就实现了从业务员到业务经理,再到一家塑化跨国集团市场总监的华丽转身跨越。

李实个人快速成长时期,正是东莞经济蓬勃向上的高速发展阶段。2003年,东莞的GDP已达到805亿元,2004年时则突破千亿元,此后亦是不断刷新纪录。大环境向好,李实所在的塑化行业在东莞发展同样迅猛。

成功者向来善于发现先机。尽管当时整个塑化行业发展不错,但是行业内的配方多年没有更新,而市场对产品却有更高的需求。有着敏感嗅觉的李实马上意识到,能开发填补塑化行业技术空白的新材料是不可多得的机遇。

年轻的李实毅然辞去让人艳羡的职

位,拿出所有积蓄找技术专家、建实验室,针对客户、市场的需求来研发新材料。

“在创业阶段,我既是老板也是员工,自己送货、装货,我的双手都会被磨掉一层皮。”李实说,当新材料刚面市时,起初只是几公斤地卖,后来是按桶卖,最后才是论吨卖。

后来,有了原始积累的李实,在2010年成立了东莞市盟大实业投资有限公司,并打造电商平台PVC塑料网。对行业发展一贯嗅觉灵敏的李实,现在想借力迅猛发展的互联网,尝试去搭建塑料化工行业的B2B垂直平台,以消除交易不对称的行业痛点,助力行业转型。功夫不负有心人,李实相继在2014年年底与2015年8月份完成了A轮、B轮数千万级融资。截至目前,集团旗下几大平台服务的会员超100万家,“大易有塑”交易规模超过20亿元。

## 转型之路风险与挑战并存

这些正在转变或已经转型的贸易商,他们走过之路绝非一片坦途。

原本预计的总投入2000万元仅仅一年就“烧”完了,甚至把李实以前在传统塑化贸易行业赚的钱也都花完了。而最难的还不在于资金的短缺,更在于对项目经营方向的不确定性上。李实最初的设想,在市场上验证后并非如其所想,要不断调整以适应发展需求。他感慨,互联网行业的试错成本太大。

尽管前路艰难,但也并非没有突破路径。经过多年摸索,从事塑料大宗贸易的盟大集团已经拿到了多轮融资,平台发展很快,在行业内也被捧为明星企业。危峰也准备找时间去向李实取经:请教如何才能更好地拿到融资。在互联网平台行业,同行之间判断经营得好坏,就是看谁能拿到融资。

为何盟大能拿到多轮融资?盟大2014年底完成A轮千万级融资,2015年又再次完成B轮5000万元的融资。当时正值“资本寒冬”,投资人之所以看好盟大,主要看重企业的发展前景、团队素质和执行能力。李实有着10多年的塑料大宗贸易及研发生产经验,在这一传统行业有着深厚的背景。同样,高管团队都是跟随其多年的伙伴,再加上创新性的电商模式,这种在传统行业有深厚底蕴的互联网企业,正是投资人所看中的核心竞争力。

而今年初挂牌新三板之后,百花花边也受到众多资本青睐并获投资。受到资本青睐的企业都有着相似性:其创始团队有着多年的传统花边行业的专业背景,深厚的传统行业专业知识,创业团队再结合互联网不断进行创新,二者结合成为企业的核心竞争力。

李实还认为,东莞作为全球性制造加工基地,具备了得天独厚的产业优势,而这些是发展产业互联网不可或缺的基础,同时作为全国重要的塑胶原料集散地,这些条件也成为盟大集团快速发展的重要支撑。

这些成功转型的贸易商的共同经验是:均在其领域坚守多年,并且秉持打造垂直产业链平台的一致方向;制造业和互联网均是其产业链中不可或缺的环节。希望成功者的经验能给更多人以启示,未来能涌现出更多新型贸易商借东莞强大的制造业扬帆起航。

近年来,“柳编之都”安徽省阜阳市阜南县积极引导柳编产业创新发展模式,通过为柳编企业和农户提供资金及技术支持,逐步形成“基地+公司+农户”的柳编产业链,全县已有近10万人从事柳编生产经营,加工企业70多家,生产的柳编、草编、藤编等工艺品20多个系列数千个品种,柳编年产值达30亿元,柳编产品远销美国、加拿大及中国港澳台等60多个国家和地区,深受国内外消费者的青睐。

据了解,阜南县盛产杞柳,自古以来就有以杞柳编筐谋生的传统。目前,阜南黄岗柳编已经成功入选国家非物质文化遗产,对黄岗柳编实施地理标志产品保护。

中新社 刘勤利 摄



# 4月外贸数据回归常态 向好迹象显现

■ 赵 静

海关总署5月8日发布4月进出口数据显示,4月,我国进出口总值1.95万亿元,同比微降0.3%。其中,出口同比增长4.1%,进口同比下降5.7%。有关专家表示,4月数据反映了我国当前外贸形势开始回归常态。

### 出口好转迹象显现

继2月出口同比下降20.6%、3月出口同比激增18.7%之后,4月出口同比实现4.1%的小幅上涨。

“上述数据中的基数作用显而易见。

去年2月,出口上升48.9%。去年3月,出口下降13.8%,是去年跌幅最大的一月。”商务部研究院研究员白明说,3个月换了3把尺子,量出来的结果自然也不一样。在基数优势有所减弱的4月,数据回归了常态。

基数作用不仅带来近几个月外贸数据的上下起伏,更带来极大的加分利好。据测算,3至11月,低基数每月可望贡献七八个百分点的增长。

民生证券认为,4月出口大幅回落,一是上月高增速的基数效应有所消退,二是

因为发达国家制造业回暖有所停步。

“分析外贸数据不仅要看分子侧,也要更多考虑分母侧。”白明认为,分母不仅是上年同期的基数,还应包括上年同期的汇率、政策、供求等因素。而在基数“贡献”收缩之后的4月的增长,也反映出经过努力,外贸出现止跌迹象,并在平稳渐进地改善。

九州证券全球首席经济学家邓海清也指出,从海关总署公布的进出口季调同比数据来看,4月进口同比下降7.3%,创16个月新高,出口同比增长0.2%,创10个月新高。由于进出口数据的高波动性,判断进出口形势应更多关注数个月的趋势性,虽然4月进出口在季调前较3月下滑,季调后较3月上行,但是从更长的时间序列来看,两者均存在上行趋势。因此,应维持进出口回升趋势不变的观点。

### 海外市场格局出现新变化

以地区分项数据看,前4个月,欧盟为我国第一大贸易伙伴,我国对欧盟进出口增长,对欧盟出口增长1.3%;而对美国、东盟、日本等贸易伙伴进出口下降。特别是对第二大贸易伙伴美国的进出口下降4.8%,出口下降3.5%。

在美国经济复苏迹象明显好于欧洲的背景下,出现对欧洲出口增长、对美国出口下降的情况,值得注意。“这个反差反映了国际贸易中的一些新动向,并非经济发展一定带来需求,需求一定带来外贸,外贸一定带来对中

国的外贸,对中国的外贸一定被中国抓住。”在白明看来,这个链条正在出现松动。还需考虑替代效应——比如美国曾经对我国的需求有可能被越南等东南亚国家替代。

“在‘一带一路’的辐射区域里,欧洲是最富裕的地区,欧洲也希望借中国的发展实现互利。而美国的再工业化使很多机会被美国企业内在化,美国制造业新优势也正在形成。此外,中美贸易摩擦问题、TPP的影响等等,使得‘经济好出口差、经济不好出口增加’的变化若隐若现。”白明说。

同时,中欧经贸关系有所回暖。对此,白明认为,应进一步推进中欧投资协定的谈判和中欧自贸协定谈判的尽早启动。对于目前已在进展中的比如与海合会和斯里兰卡自贸协定谈判应加紧推进,在研究中的自贸协定谈判也应尽快提上日程。

事实上,受益于自贸区等的政策红利效应已有显现。比如,此次发布的海关数据显示,前4个月,我国以海关特殊监管方式进出口7921.7亿元,增长3.8%。其中,出口增长4.7%,进口增长3.3%。各项数据均好于整体水平。而以海关特殊监管方式的进出口则主要体现在自贸区、保税区、高新区、开发区等各园区内。

近期,国家也推出多项措施帮助外贸回稳向好,包括鼓励金融机构对有订单、有效益的外贸企业贷款,提高部分机电产品出口退税率,扩大跨境电子商务、市场采购贸易方式和外贸综合服务企业试点等。

### ◆数据播报

**1.4%** 全球乳制品贸易平台指数下滑

**本报讯** 全球乳制品贸易平台5月4日公布的最新拍卖结果显示,受全球市场供求影响,乳制品价格指数下滑1.4%。不过,由于供应减少,全脂奶粉拍卖价格略有上涨。

全球乳制品贸易平台由以新西兰恒天然公司为首的全球乳制品卖家组成,一般每两周组织一次乳制品拍卖,买家遍及全球90多个国家,其拍卖价格直接影响全球乳制品定价。

具有指标意义的全脂奶粉成交价格达到每吨2176美元,上涨0.7%。不过,由于其他产品价格普遍下滑,整体价格指数仍旧呈现下行趋势。在此次拍卖中,成交乳制品数量为2万多吨,平均每吨价格为2203美元;上一次拍卖的成交平均价为2263美元。

分析师表示,全脂奶粉价格略有回升,主要原因在于新西兰2015年至2016年乳制品生产周期接近尾声,投入市场的产品数量减少。而其他类型产品价格下滑客观反映出全球乳制品市场的供需状况,特别是欧美国家的乳制品产量持续增长。

**10.1%** 一季度我国茶叶贸易态势良好

**本报讯** 去年以来,我国茶叶在严峻的国际贸易形势中量价齐增,逆市上涨,这个有着千年贸易历史的商品有望在“一带一路”战略下再展风采。

据中国食品土畜进出口商会有关人士介绍,我国茶叶出口稳步增长,态势良好。2015年,出口32.5万吨,金额13.8亿美元,同比分别增加7.8%和8.6%。今年1至3月,已累计出口7.5万吨,金额3.2亿美元,同比分别增长6.6%和10.1%。

中国食品土畜进出口商会认为,茶叶的良好贸易表现得益于这些年行业积极的“转方式、调结构”,不断优化现有产品生产的同时,加大新产品、新技术的研发力度;通过茶艺展示和培训,宣传中国茶文化,以文化带动贸易发展;更加注重品牌建设,积极打造国际知名品牌。

(本报综合报道)

### ◆贸易视野

## 产业转移政策将出台

## 引导加工贸易转向中西部

**本报讯** 记者日前从权威渠道获悉,相关部门正在酝酿中西部承接东部沿海地区产业转移的一揽子鼓励政策,目前政策已经基本成型,近期有望正式出炉。中西部承接产业转移鼓励政策将兼顾产业转出地和转入地两方,从土地、财税、保险、用工等多方面集合发力,引导加工贸易产业从东部沿海地区转向中西部地区。

近年来,随着我国劳动力、土地等生产要素成本的攀升,以加工贸易企业为主的劳动密集型产业从东部沿海地区向境外转移日渐形成趋势,这也使得我国加工贸易增速持续下滑。据海关统计,今年前4个月,我国出口下降2.1%,其中一般贸易出口增长0.7%,加工贸易出口下降10.1%,并且已连续14个月负增长。一季度,加工贸易出口下降15.9%。

商务部部长助理张骥曾坦言,“(一季度)按16%算的话,也就意味着一般贸易和其他贸易方式必须以8%的正增长,才能使外贸增速持平。这个难度有多大!”“所以,外贸能不能稳得住、会不会失速,就看加工贸易。”

在这样的背景下,将加工贸易产业留在国内,引导其向中西部地区梯度转移的一揽子具体政策已经在酝酿中。

权威人士表示,“会给予一系列的鼓励政策,比如说,对承接转移的中西部地区,给予土地使用、税收等方面的优惠,用工方面给予员工培训的支持,降低五险一金缴费比例等。与此同时,也会照顾到沿海地区的需求,允许产业转出之后工业用地可转变为商业、旅游、养老等用途。”(孙韶华 王 攀)

## 中国与南亚国家经贸合作

## 呈现五大亮点

**本报讯** 商务部副部长高燕近日表示,近年来,中国与南亚国家的经贸合作取得了长足的发展,合作已遍及贸易、投资、基础设施、服务等各个领域,呈现出双边贸易稳步增长、工程承包合作发展迅速、自贸区建设高速推进等五大亮点。

高燕指出,中国与南亚国家的经贸合作主要呈现出五大亮点:

一是双边贸易稳步增长。据中方统计,2016年1季度,中国与南亚国家进出口贸易额达到256亿美元,与去年同期基本持平,在全球贸易都不景气的大环境下,取得这样的成绩实属不易。

二是工程承包合作发展迅速。南亚国家基础设施建设和投资需求规模庞大,是我国海外工程承包合作的重要市场。2016年1季度,中国企业在南亚新签工程承包合同额约51亿美元,同比增长2倍。

三是双向投资方兴未艾。截至2015年底,中国在南亚国家直接投资存量累计122.9亿美元,南亚国家累计在华实际投资8.9亿美元。中国已经成为南亚国家主要的外资来源国,也是南亚一些国家的第一大外资来源国。

四是自贸区建设高速推进。目前,中国已经与巴基斯坦建成了自由贸易区,同尼泊尔启动了自贸协定联合可行性研究,并且正在加快推进中国—斯里兰卡、中国—马尔代夫等自贸区谈判。

五是境外合作园区建设进展顺利。目前中国企业主要在南亚地区的巴基斯坦、印度、孟加拉、斯里兰卡等国家开展合作园区建设。特别是已建成的巴基斯坦海尔—鲁巴经贸合作区发展成效显著,为当地税收、就业作出了积极贡献。

(钟 欣)

