

實業為本 做箱包 自主品牌 闖國際

中歐班列連通「帶路」市場 義烏商戶無懼貿易摩擦



貿戰升級

香港文匯報訊(記者 俞畫 義烏報道)被譽為「世界小商品之都」的浙江義烏,一直被看作是經濟走勢的「晴雨表」。眼下,中美正在經歷一場全球矚目的貿易摩擦,在這場「硬碰硬」的交鋒中,義烏的商戶們一面加緊拓展新的國際市場,一面開始自身的轉型升級,讓產品變得不可替代正在成為義烏更多商戶的奮鬥目標。



外國客商在義博會上了解熱銷產品。香港文匯報浙江傳真



義烏奕君箱包有限公司琳琅滿目的手袋。香港文匯報浙江傳真

奕君箱包有限公司董事長朱蘭軍



說實話,做實業最根本的,就是做好自己的產品,只要把產品做好了,貿易摩擦什麼真的沒影響。

數據顯示,今年一季度,義烏市進出口總值609.2億元(人民幣,下同),增長6.5%,其中,對美國進出口總值28.9億元,增長18.1%。在走訪中,義烏國際商貿城的商戶們紛紛向香港文匯報記者表示,世界那麼大,又不止美國一個國家,隨着義新歐班列的開通,「一帶一路」市場還大着呢。

義烏奕君箱包有限公司董事長朱蘭軍一邊指揮工人趕單,一邊氣定神閒地說,憑藉着全產業鏈的佈局,不論前端加多少稅,都得讓美國客戶自己承擔。

集外貿設計生產於一體

成立於2004年的奕君箱包是一家集外貿、設計、生產於一體的箱包企業,作為Polo、CK、Tory Burch等品牌的箱包供應商,在美國輕奢箱包市場上已佔有一席之地。2016年,眼看着同行們為了出貨紛紛降價求存,朱蘭軍卻動起了加強設計端的腦子。

與接到訂單按圖生產的加工商不同,奕君箱包現在已經有50多名設計師,不僅承接生產訂單,還為客戶提供設計服務。「通過這種方式,我們實現了從箱包供應商向品牌合作夥伴的升級,不但讓合作變得更加牢固,利潤也至少增加了5至8個百分點。」

2018年,隨着中美經貿摩擦的升級,箱包被列入第二輪增稅名單中,關稅增加了10%。然而,憑藉着「人無我有」的創新創意,朱蘭軍硬是讓

美國客戶獨自承擔了上漲的稅率。「剛開始美國客戶也是不情不願的,但他們去市場上看了一圈,還是我的箱包最fashion(時髦),最後還是與我續了合約。」

「說實話,做實業最根本的,就是做好自己的產品,只要把產品做好了,貿易摩擦什麼真的沒影響。」朱蘭軍坦率道,真要說影響,也是影響了美國的消費者。

創自主品牌掘金國內市場

有了這些年轉型升級的探索和嘗試,現在,朱蘭軍的心裡有了一個更大的目標,那就是要做自己的輕奢品牌。「事實上,國內許多年輕女性畢業找工作時,買不起上萬元的名牌手袋,她們會選擇一款一兩千元的輕奢手袋,來搭配剛進入職場的心情。然而,縱觀國內市場,卻沒有幾個叫得出牌子的輕奢箱包,在我看來這就是一片藍海。」

2018年11月10日,奕君箱包啟動「源計劃」,推出自主品牌「ZZ Beauty」,還一口氣拿下了四個美國百年品牌的國內代理權,開啟了掘金國內市場的嘗試。「這麼多年,我們哪怕做得更好,也是『為他人作嫁衣裳』,是時候打造屬於自己的時尚帝國了。」

朱蘭軍透露,相較於國外輕奢品牌手袋動輒一兩千元的售價,「ZZ Beauty」的手袋均價不過500元。「我們可以用一半的價格,做到跟國外輕奢品牌手袋一樣的品質,這就是我們的競爭力所在。」

阿富汗籍義烏商戶金飛

加拿大市場利潤遠大於美國市場,如今我一個貨櫃的利潤至少是50%以上,生意很好做。



金飛(右一)自掏腰包參加首屆進博會,向人們推銷阿富汗商品。香港文匯報浙江傳真

美妝產品利潤還是比較可觀的,本身我們(為拓展電商業務)也會常常做一些促銷活動,所以(美國)增稅對整個銷售價格影響並不大。

賣家陶先生

美妝產品利潤還是比較可觀的,本身我們(為拓展電商業務)也會常常做一些促銷活動,所以(美國)增稅對整個銷售價格影響並不大。

運輸成本降30%

要的是,加拿大市場利潤遠大於美國市場,如今我一個貨櫃的利潤至少是50%以上,生意很好做。」

如今,在國家「一帶一路」戰略指引下,義烏正積極打造「絲綢之路」新起點,特別是隨着中歐班列的開通,貨物可以搭載義新歐班列直達沿線目的地。「班列開通前,阿富汗的商品出口到中國,一個月的時間,如今一下子縮短到了11天,而且運輸成本也隨之降低了30%。」金飛說。

「我希望自己能架起一座座橋,從義烏通往世界各地的橋。」義烏世界商人家成立以來,金飛積極參與並成為「行動委員會」中最活躍的會員之一。「我去一些國家考察時,都會積極推介義烏市場,邀請當地的貿易商過來,吃住行的費用由我出,不採購也沒有關係。義烏小商品性價比很高,這裡有的是他們的機會。」

政府免出口增值稅撐跨境電商

香港文匯報訊(記者 俞畫 義烏報道)在義烏商人為求變求發展而努力的同時,義烏市政府也在借電商之勢,積極推動商戶「觸網」,從最初的虛實市場之辯,到向電商全產業鏈轉型,這個澎湃着創新熱潮的「小商品市場」總能踏準時代節拍,成長為讓全球商界讚歎不已的「龐然大物」。

中國電商對出口前景仍樂觀

2018年,中國網絡零售額超過9萬億元

人民幣,躍升為全球第一大網絡零售國,960萬平方公里的土地上,無所不在的「電商」成為盤活全局的一大變量。如今,在中美貿易摩擦的陰影下,中國電商出海以及貿易出口的前景依舊十分樂觀,越來越多的海外訂單直接越過當地供貨商,實現和中國工廠的對接。

作為北美和歐洲最大的移動電商平台,Wish上90%的賣家來自中國,很多義烏賣家通過Wish拓展電商業務。賣家陶先生表

示,他的公司擁有一個200人的銷售團隊,在亞馬遜和Wish上銷售美妝產品,目前每月的銷售額高達300萬美元,平均訂單價值10美元。「美妝產品利潤還是比較可觀的,本身我們也會常常做一些促銷活動,所以增稅對整個銷售價格影響並不大。」

除了成熟的行業基礎,政府支持也成為加速中國跨境電商發展的動力。2018年9月29日,中國財政部、商務部、稅務總局、海關總署四部門聯合下發《關於跨境電子商務綜合試驗區零售出口貨物稅收政策的通知》,對跨境電商綜合試驗區符合條件的出口貨物試行增值稅、消費稅免稅政策。

走進「中國網店第一村」,義烏青巖劉村電商運營負責人馬騫說,村裡的電商運營經歷了從國內淘寶到跨境電商的轉型,目前的跨境電商佔總體電商貿易額的30%至40%,接下來的目標是要實現50%至60%。他以村裡一家單創空間為例說,入駐的企業中有70%至80%做的都是跨境電商業務。

貿易摩擦陰影下,義烏奕君箱包有限公司訂單不降反升,工人們正在趕工縫製箱包產品。香港文匯報浙江傳真



義新歐班列架橋 助貿易熱絡

香港文匯報訊(記者 俞畫 義烏報道)金飛來自阿富汗帕爾旺省,在義烏經商已近20年的時光,說着一口流利的普通話。「我是跟着巴基斯坦的朋友來義烏開蕩的,因為我在阿富汗的集市上看到了很多的中國商品,價格便宜質量好,銷路也不錯,我就決定要來中國看看。」

「現在,我們在美國開了15家『一美元』店,售賣包括食品、百貨、玩具、手機用品等4,000餘種貨品,其中70%來自中國出口,30%來自美國本地採購。」金飛苦笑着說,店裡的貨品幾乎全都在中美貿易摩擦的增稅名單中,特別是玩具和百貨,更是首當其衝。

「為了避免戰火越燒越旺,我們在努力開拓新的市場。」金飛告訴香港文匯報記者,2018年,他們成功打入加拿大市場,專門做廚房和衛生間的裝修用品,去年一年出口了50幾個貨櫃,今年更是以每個月十幾個貨櫃的數量在出口。「最主

央廣電：關稅大棒損人害己

香港文匯報訊 美方對2,000億美元中國輸美商品加徵的關稅從10%上調至25%。作為回應,中方在北京時間昨日12時03分發表聲明,幾乎同步宣佈不得不採取必要反制措施。中央廣播總台發表「國際銳評」文章指出,中美貿易戰再度升級,這樣的結果令人遺憾。究其原因,在於美方無視中方富有誠意的態度與行動,始終奉

行「美國優先」,漫天要價、極限施壓,這從根本上違背了相互尊重、平等互利的談判原則,從而導致摩擦升級。

文章分析說,談判是雙方的事情。中方已經用實際行動表現出最大誠意,盡了最大努力,但也需要美方相向而行。其實,中美經貿磋商談了一年多,中方對美方的做派早有領教,美方也應該很清楚中方的

原則和立場,那就是:對貿易戰,中方不願打,但也不怕打,必要時不得不打;對雙方經貿分歧和摩擦問題,中方願意採取合作方式加以解決,但這種合作是有原則的,就是不得損害中國國家核心利益與人民根本利益。

文章進一步指出,今天,人們必須看到,美方在多次宣稱美中將達成歷史性的

協議之際,突然執意升級關稅,公然違反了其在世貿組織的國際義務,是對多邊貿易規則的公然挑戰,將進一步損害中美雙方與全球利益,遭到了包括美國民眾在內的全球民眾強烈反對。美國商會會長托馬斯·多諾霍明確表示,不支持通過加徵關稅發動貿易戰,因為繳納關稅的是美國家庭 and 美國企業,而不是外國人。一個代表美國150多家貿易協會的游說組織——「關稅傷害美國腹地」也發表聲明,指向上調關稅會損害全美近100萬個就業崗

位,懲罰的是美國農民、企業和消費者。

文章最後說,美國再次舉起關稅大棒,企圖阻擋中國發展的步伐,但是不會得逞。人們看到,過去一年多來,中國應對得當,經濟、社會和民眾心理的抗壓性都大大增強。現在各方面有利於中國的積極信號更多了,中國將會更加從容淡定地應對,更加有信心、有能力經受住風浪的考驗。辦好自己的事,以更大力度的改革、更高水平的開放來推動經濟高質量發展,中國將給世界創造更多的發展機遇。