



80後的中國小伙元朝輝或許從未想過，因為一段跨國愛情，自己的生意居然會做到哈薩克斯坦。他或許更未料到，因為「一帶一路」建設帶來的良機，自己的跨境電商事業會發展得如此紅火，年貿易額直逼10億元（人民幣，下同）。從2015年成立公司至今，元朝輝順着「一帶一路」的方向，在心中謀劃着一個巨大的「絲路城」藍圖。

■文：香港文匯報記者 張仕珍 西安報道
圖：部分由受訪者提供



■絲路城集團在阿拉木圖的海外倉。



■絲路城集團在中亞地區的驛站。

元朝輝談經營風險及應對辦法

風險	應對
經營風險 選擇的業務靠不靠譜 貨幣匯率(美元、當地貨幣、人民幣)波動	了解當地人的喜好，如選擇性價比高的優質國產輕工業產品 採用人民幣結算會減少匯兌波動
政治風險 政權更迭或引致政策改變	找當地人做合作夥伴
法律風險 法律制度不同	找當地人做合作夥伴
文化風險	找當地人合作、多了解當地文化

跨國情緣賜契機 成就中亞電商

80後小伙由零起步 年做10億生意



■元朝輝（右）與哈薩克斯坦的阿妮塔相戀後，萌生了「做電商」的念頭。

「今年5月28日，我們發了陝西省第一個全電商的中歐班列，42列車廂包含各種各樣的貨物。如今，我們基本每月都有一整列的電商貨物從中國發往中亞。」談起今年公司的運營情況，陝西絲路城控股集團有限公司總裁元朝輝言語中掩飾不住地興奮，「截至9月份，我們已經賣出了近7億元的商品，全年貿易額突破10億元毫無懸念。」

2007年，元朝輝和來自哈薩克斯坦的姑娘阿妮塔在古城西安相知相戀。因為看到阿妮塔每次回國時都為親朋好友代購物品，他便萌生了「做電商」的念頭。於是，計算機專業出身的元朝輝在社交網站上建了一個代購點，讓外國顧客可以在網站上提交購買需求。後來，他和阿妮塔又在哈薩克斯坦開了一個小店，顧客通過進店瀏覽電腦圖片選貨下單，再從中國發貨。但最初創業舉步維艱，亦令元朝輝吃盡了苦頭。

情歸哈薩克 代購變事業

「當時我們沒有庫存，僅憑幾台電腦和產品圖片做生意。」元朝輝說，顧客選定物品後，他再聯繫內地商家採購發貨。「當時沒有中歐班列，運輸只能靠汽車，但汽車通關特別慢。」他舉例稱，如果有東西要運到哈薩克斯坦，用汽車從西安拉到邊境可能只需3天，但是貨物從邊境清關的時間就不確定了，可能需要30天。「而且汽車費用高，倒來倒去還容易丟東西。」因為時效問題，顧客退單的情況時有發生，對於初創期的小企業來說，丟單退單無疑雪上加霜。

但這種「新鮮」的購物方式也吸引了越來越多的當地消費者，令元朝輝的小店在當地有了名氣。2015年，藉「一帶一路」

建設的東風，元朝輝在西安註冊成立了西安絲綢之路電子商務有限公司（絲路城集團前身），正式開啟自己的跨境電商之路。隨着從西安出發的中歐班列「長安號」實現常態化運營，物流時效問題讓元朝輝鬆了一口氣，然而，新的問題又出現了。

「我們銷售的東西有些是帶電的，但內地的火車和飛機貨運都不允許拉帶電產品。」這種情況下，要麼選擇汽車貨運；要麼將產品的電池取出來，到海外倉以後再在當地買電池。「特別麻煩，但沒辦法。這些問題我們已經呼籲了很久，然而至今為止也沒有解決。像藍牙耳機這樣的產品，電池摳不出來，我們只能選擇汽車運輸。」好在隨着對當地市場的熟悉，如今通過建設海外倉提前備貨縮短了物流時間，即使是汽車運輸也較好地規避了風險。

東方聚貨源 西面建貨倉

除了物流問題，在創業之初，因為是小小經營，自己進貨自己賣的模式也難以招架，「進貨需要墊付大量資金，這也是個大問題。」元朝輝告訴記者，為了解決這一問題，他從2016年起加速在內地尋找合作廠家。在西安市相關部門的大力支持下，合作廠家越來越多，墊資進貨問題也迎刃而解。

如今，與中亞當地的電商相比，貨源充足成為元朝輝的最大優勢。在絲路城集團位於西安的展廳裡，展示着公司出口到中亞的商品和從中亞進口的商品。記者看到，出口商品包括電飯煲、電熱水壺、電熨斗、水杯、手機殼、吹風機、母嬰用品等，進口商品則包括蜂蜜、果汁、紅酒等。

元朝輝說，以俄羅斯、哈薩克斯坦為代表的俄語地區，輕工業比較落後，性價比極高的中國製造在當地廣受歡迎。「我目前整合的內地供應商已有300多家，90%以上貨物來源於珠三角、長三角地區，涉及13大類5,000多個品種，不論從貨物的多樣性還是數量來講，都有充分的保障。」

警惕四大風險 宜尋當地人合夥

營商心得

作為一名哈薩克斯坦女婿，元朝輝在中亞的成功有着先天的優勢，但將一個新興行業引入哈薩克斯坦，從零起步，摸爬滾打幾年，他亦嘗盡了苦頭。談及中企在中亞發展的經驗和教訓，他指需警惕四大風險：經營風險、政治風險、法律風險和文化風險。而避免風險的最好方式就是盡量找當地人合作。

「經營風險，首先是選擇的業務是否靠譜。」元朝輝說，找對行業非常關鍵。對絲路城集團來講，跨境電商因為經營貨物品類較多，且大多都是當地消費者喜歡的輕工業電子產品，風險相對較小。但匯率問題是貿易企業不可迴避的問題。

人幣結算 匯率較穩

他說，公司最初在中亞地區貿易交易都是用美元結算，一旦匯率波動比較大就會提升經營風險。尤其是在中美貿易戰的大

背景下，中亞地區的貨幣兌美元和人民幣兌美元的匯率都在波動，「兩邊的匯率同時劇烈波動的話風險就很大了，此時用人民幣結算反而更好。」

隨着「一帶一路」建設的推進，中國銀行、中國工商銀行等中資銀行都開始在中亞開設支行，目前哈薩克、俄羅斯當地的企業也可以開設人民幣賬戶。「一些客戶甚至主動提出要用人民幣簽合同，因為人民幣與當地貨幣的匯率一直比較穩定。」

政權更迭 易招損失

相較於經營風險，政治和法律的風險其實更大。元朝輝提醒，國外和中國國情不同，企業外出發展尤其需要注意這兩方面的風險。

今年3月哈國總統突然辭職，當時在中資企業內還掀起了不小的波瀾。「大家都很擔心，因為不知道下一任總統會實施什麼樣的政策，對中企的態度如何。」害怕政權更迭會推翻前任的政策，對企業造成



■跨境電商經營貨物大多是當地消費者喜歡的輕工業電子產品，風險相對較小。圖為卡拉干達海外倉。

損失。

此外，因為各國法律制度完全不同，法律方面所帶來的風險也不可小覷。「由於不了解當地法律，很多中資企業都吃過虧，即使找律師也難打贏官司。」

元朝輝又表示，在文化差異上，中企「走出去」亦應加強了解，避免因文化習俗等引起不必要的矛盾。「因此不論是在生活方面，還是業務方面，我建議盡量在當地尋找好的合作夥伴。」

設置海外倉 搭建物流園

暢通渠道

從最初的網絡代購點，到在哈薩克斯坦開設小店，再到成立跨境電商公司，元朝輝在「一帶一路」上書寫着自己的輝煌。如今，他的絲路城partner計劃已在哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦、吉爾吉斯斯坦、俄羅斯擁有2,000多個合作夥伴，上架產品1,000餘款，品類涵蓋服裝鞋帽、箱包、3C（電腦、通信和消費類電子產品）等，月均訂單量10餘萬單。他還計劃通過與政府合作，在中亞建設一個大的物流園區，為更多中國企業「走出去」搭建平台。「如果園區做起來，那就真的是一座絲路城了。」

為了更好更快實現投遞，元朝輝在哈薩克斯坦、俄羅斯和白俄羅斯的6個城市建

設了海外倉，提前備貨，使訂單投遞時效縮短至3至10天，覆蓋人口範圍9億，總倉儲面積4.1萬平方米，月處理訂單能力100萬單以上。

與此同時，絲路城集團在中亞地區廣推絲路驛站，一方面作為取貨點，另一方面亦作為吸引流量的一個手段。他說，如此一來，從內地貨源地發貨，到中亞海外倉備貨，再到當地絲路驛站派送，公司運作的整個大通道就非常順暢了。

業務發展緊隨中歐班列

鑒於中亞及俄羅斯地區電商產業發展滯後，元朝輝將在中國運營成熟的電商模式複製過去，極大地拓展了銷路。「2016年我們的貿易額只有幾百萬元；到2017

年已接近7,000萬元；2018年突破6億元；今年預計有10億元。」他說，從中國向西，包括中亞、東歐、北歐、西歐在內的這一大片區域，未來會是一個千億級的市場。為此，公司亦將緊隨中歐班列的步伐，「長安號開到哪裡，我們就把業務做到哪裡。」

「我們計劃到2020年將業務全面覆蓋俄語區。」他說有信心在2020年將俄語區全部覆蓋，因為俄語區的消費習慣、語言和消費水平基本上都差不多。「接下來，我們還計劃往東歐、北歐、西歐等地發展，希望能開拓更廣一點的市場。」但他亦坦言，歐洲的市場開拓與中亞大不一樣，仍需深入考察調研。

貿易做好了，投資亦會緊隨其後。「今



■元朝輝說集團會跟隨中歐班列發展業務。

年我們有個LED燈在中亞賣得特別好，這樣的企業完全可以到當地建廠。」元朝輝說，中企在當地投資建廠，一方面可以帶動當地就業，另一方面也可以享受當地的政策優惠，免交關稅，有助降低成本，互利雙贏。

投資者言

「做電商，最核心的是要解決信息流、物流和資金流。」元朝輝坦言，像阿里、京東、亞馬遜這樣的電商巨頭，一切都不是問題，運營已經非常成熟。而對於絲路城集團來說，目前信息流和物流已經解決，但仍缺一些金融工具，期待通過供應鏈金融進一步撬動更大的市場。

「我們有很多小的合作供應商，他們把貨鋪出去，從運出去到銷售完有一定周期，因此資金壓力較大。」他說，如果能有金融助力給這些小企業貸款，將有助於他們輸出更多貨物。目前絲路城集團已通過中國進出口信用保險公司承保，從一定程度上降低了合作供應商的風險，但仍有銀行願意為這些中小企業發放貸款。

為幫助合作的中小企業降低成本，元朝輝正與相關部門加緊對接，擬合資成立公司，以中信保為保障，然後撬動銀行資金，讓生產製造商能第一時間拿到錢。「對中小企業來說，現金流更重要。如果能及時回收現金，貿易量就能大幅提升。」

中小企走出去 離不開政府支持

據介紹，如今中亞地區的基礎設施條件不斷改善，但仍需進一步提升。為了降低風險，元朝輝認為，在當地做生意，最好的方式就是中企抱团出海。

他說，帶動更多中資中小企業「走出去」，一定離不開政府的支持。「不論是政策還是基礎設施建設方面，有了政府牽線搭橋，才能推進得更快更好。」

■記者 張仕珍

「在當地做生意 中企宜抱團」