

蓄势跨境电商新动能①

开栏话：

跨境电商是构建“双循环”新格局的重要支撑，是实现产业链、供应链安全可控的重要保障，可以增加地方经济发展活力，促进包括制造业、农业、服务业的多业态发展，使其更快融入全球供应链体系，带动就业和人才聚集，提升城市国际化水平。

政策利好加持下，企业对跨境电商是“止步于风险”，还是抢占新赛道，似乎并不是选择题。

即日起，本报特开设“蓄势跨境电商新动能”系列报道，关注记录沧州跨境电商起步成长点滴，敬请关注。

跨境电商 “双循环”下的必答题

本报记者 何荣芝 吕坤



逃离首页“内卷”

“把跨境电商等同于阿里巴巴，这是阿里的成功，更是行业的悲哀。”谈及现阶段部分企业对跨境电商的认知，沧州市跨境电商电子商务行业协会会长徐连星颇感无奈。

跨境电商与传统电商最重要的区别之一就是，传统电商多是直接到B端（企业或商家），跨境电商可以直接到C端（消费者）。

2021年7月，国务院办公厅出台《关于加快发展外贸新业态新模式的意见》，释放跨境电商领域重大政策利好；2021年10月，《河北省人民政府办

公厅关于加快发展外贸新业态新模式的实施意见》印发，提出到2025年，全省推动外贸新业态新模式发展的体制机制更为完善、形成一批具有较强竞争力和影响力的行业龙头企业和产业集群，力争外贸新业态新模式进出口占比高于全国平均水平（10%以上）。

挖潜外贸增长、推动国际贸易增长、推进跨境电商等新业态新模式加快发展、培育外贸新动能。随着国家对跨境电商发展的支持信号越来越强烈，越来越多的人开始试水跨

境电商。

因为对跨境电商并不熟悉，很多企业刚有些业绩就开始“千军万马挤独木桥”——为了在搜索词条的排名中靠前、登上首页，企业不惜花费重金，一个词条的首页展示通常高达20万元，企业就在这样的首页展示中疯狂“内卷”，却忽视了那并不是跨境电商企业亮相的唯一路径，排名也并不完全等同于销量。

“真正做品牌一定要先忘记跨境电商流于表面的那些花哨玩法，专注于两件事情：一是产品力，二

是同心理。”在2021年底沧州跨境电商行业协会举行的培训会上，河北爱德会展服务有限公司高级顾问、合众跨境电商园区总经理崔翔勇一语中的。在跨境电商领域，企业可以触达终端的路径有很多，大到买卖全球的亚马逊，小到公司具有独立域名、脱离第三方束缚的网站“独立站”。

相较于斥资在首页买条位，只有几千元运营成本的独立站做好了，效果甚至会超过前者。“独立站会是未来跨境电商的终极之路。”崔翔勇说。

做跨境电商像“刨花生”

“做跨境电商就像是在刨花生，看到的是一个，拉出来是一串。”2022年是崔红艳在沧州中拓国际贸易有限公司工作的第8个年头，这8年间，她常常会感慨跨境电商的市场之大。

这可能也是多数跨境电商人的共识，可卖的种类越来越丰富，越做市场越大。对于国际市场之大，土生土长的从业者赵金环也感触颇深。

23年前，赵金环还是连河北都没走出过的农家女。她后来试水国际贸易闯入迪

拜，一路“开疆拓土”，拥有了自己的贸易公司，搭建了献县乃至河北与迪拜的桥梁。

那时候的生意有多好做呢？赵金环回忆，例如抽纱这种在国内已经不流行的产品，在迪拜却颇受欢迎，国内做成的塔袍，无论多少，运到迪拜都很快售罄，就连在国际展会上累到瘫坐椅子上，偷偷脱下来的鞋子都会引来客人询价……

“哪怕是受到国际经济环境变化的影响，也总会‘东方不亮西方亮。’”崔红艳感慨，跨境电商有一种让人

越做越上瘾的魔力，当企业做好了展示端口，会有很多客户找上门来，而企业需要做的，就是针对客户需求提供产品，保证品质和服务。

凭借海外仓等外贸新业态的发展，买全球、卖全球的效率也在不断提升。很多时候，跨境电商企业将产品运到海外仓，国外客户下单后最多三五天就可以收到货物。

“面对跨境电商的发展，很多企业的意识仍有待唤醒。”徐连星举例，济南一位企业主有3家公司做跨

境电商，主营鱼竿渔具类产品，每家公司每年的销售额都多达数百万美元。

“肃宁的鱼竿渔具在国内做得风生水起，如果再借助跨境电商的力量走出去，肯定能更上一层楼。”徐连星坦言，以泊头的冷弯成型设备为例，在保证质量的前提下，通过跨境电商出境的产品，销售单价也有大幅提升。

一味停留在模仿外观的低价竞争中、只把销售视线放在国内的竞争之路，只会越走越窄。

五金展上卖雨靴

五金展可以卖雨靴？不仅可以卖，还拿到了30个货柜的订单。

这是崔翔勇分享给大家的真实案例。订单背后，是跨境电商中的跨文化交际。

不同于国内的五金概念，美国的五金几乎涵盖了除了食品外的所有产品，只有充分了解对方的文化，才能更全面、更有针对性地做好产品的出口。

依然是以美国为例。一个水龙头需要69.9美元，但是人工安装费用需要499美元。类似的场景在国外比比皆是——产品本身不算贵，但安装、维修等人工着实负担重了些。

这也就不难理解，在欧美等发达国家，为什么家家都会有专门的房间来放工具

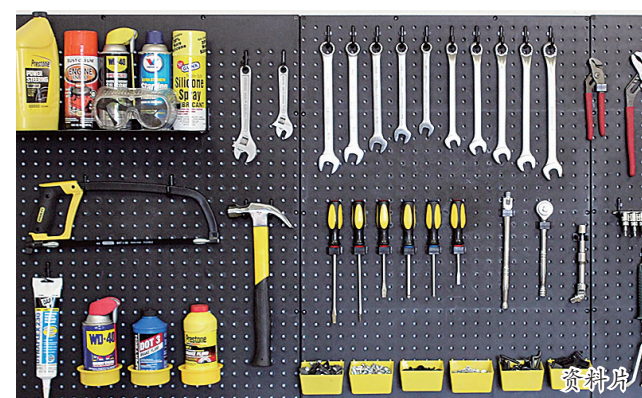
箱，而且人们无论长短幼都“勤于动手”。

这其中的商机也显而易见——如果是跨境电商的产品，不仅要质量好，还要满足可以DIY的特性，那才是最广大的市场。

国际经贸往来既是各国优势互补、互通有无的需要，也是推动世界经济增长和促进人类发展进步的重要引擎。回顾世界历史，贸易快速增长的时期往往也是世界经济大发展大繁荣的时期。

尤其是在“一带一路”沿线国家做跨境电商，会有诸多的政策支持和发展机会。

“做跨境电商首先要走出几个认知误区。”徐连星表示，这些误区包括跨境电



商是在第三方平台卖产品，我的产品不适合做跨境电商、跨境电商需要投资很多钱、跨境电商会影响与老客户的关系。

跨境电商可以运用新技术新工具赋能外贸发展，加快形成新业态驱动、大数据支撑、网络化共享、智能化

协作的外贸产业链供应链体系。

在跨境电商利好频出的当下，止步于风险或是抢占新赛道，比拼的不仅是企业的眼光与魄力，也是能否找准核心竞争优势的行动力和对文化交际的洞察力。

精准把脉、开出药方、解决痛点。近日，“工业大夫”深入沧州企业巡诊，解决企业在转型升级中“不会、不想、不敢”转型的问题，推进降本增效和转型发展

“工业巡诊”带来“一企一策”

本报记者 吕坤

节能环保有哪些新问题？关键零部件设计有哪些卡点？产品自动检测识别、自动化生产、分选工艺研究等是否有能力提升？

两周前，河北省工业和信息化厅组织中科院专家，在沧州开展“工业诊所”线下巡诊活动，为钢铁、汽车及零配件、玻璃、农副产品加工等企业把脉问诊、精准“治疗”。

在沧州市工信局和沧州市国瑞工业诊所的支持下，中国科学院沈阳自动化研究所、过程工程研究所等院所专家先后实地走访了沧州中铁装备制造材料有限公司、河北昌骅专用汽车有限公司、河北明尚德玻璃科技股份有限公司、吴桥景博玻璃制品有限公司、河北东风养殖有限公司、河北智友机电制造有限公司等企业，与企业负责人和技术管理人员进行深入交流，详细了解企业经营、产品类型及应用、技术工艺等，重点围绕节能环保、关键零部件设计、产品自动检测识别、自动化生产、分选工艺研究等玻璃、钢铁、汽车零部件行业领域共性问题进行分析指导，提出解决方案；同时，推介了流固耦合设计、先进脱销工艺等一批优秀科研成果，推动技术成果转化及产业化。

为深入实施“万企转型”行动，加快推进全省工业企业转型升级，今年以来，河北省工业和信息化厅在全省范围内开展工业企业巡诊活动，为企业送政策、送服务、解难题，充分利用“工业诊所”组织“工业大夫”深入一线，为企业精准“把脉”，开出“药方”，解决“痛点”。

本次活动紧扣企业生产过程的薄弱环节，“一企一策”提供解决方案，受到企业的高度认可。下一步，省工信厅将在全省范围内持续推进工业企业巡诊活动，推动企业创新升级、技术升级、管理升级，加快推动全省工业企业高质量发展。

按照省委、省政府关于“万企转型”的工作部署，河北省工业和信息化厅首创工业诊断服务“一二三”工作体系，搭建“河北省企业转型升级工业互联网平台”，建立“线上驱动、线下联动”二元工作机制，构建“工业医院”“工业诊所”“工业大夫”三级诊疗体系，依托中科院顶尖项目资源和人才资源，在全省工业企业范围内开展把脉问诊、企业巡诊，解决企业在转型升级中“不会转、不想转、不敢转”的问题，推进企业降本增效和智能化、绿色化、服务化、协同化转型发展。

经济观察 省优秀新闻专栏

拆掉思维的“墙” 素心

坐标北京、最繁华的CBD附近、居民满意度非常高。

缴上这样3个关键词的小区，物业费竟然比三线城市普通住宅还低，每个月每平方米只需要0.43元，只有全国平均值的1/5，你敢信？

三线城市住宅每个月每平方米近2元的物业费收入，物业公司还恨不得天天“哭穷”，这个在北京名为劲松北里的小区，有着与其房价极不“配套”的物业费，物业公司不仅赚了钱，居民满意度还相当高。

乍一听，确实难以置信。按照常理，20万平方米的小区，仅是清洁工就需要大概20名，每月的工资支出起码需要6万元，这个“老破小”处处需要改造，投入动辄数千万元。

但收入呢？一套50平方米的单元房，一个月只交21.5元物业费，一年258元。除了物业费收入，至多再加上一些停车费、一些闲置空间改造后的商业租金，怎么算也难以实现收支平衡。

算盘一打，这是个苦于10年才可能回本的生意，即使咬牙干了，又能有多大发展前景？

一家名为愿景的公司给出了答案。

招募了小区内喜欢捡纸壳、捡矿泉水瓶的老人，在“包干”可回收废品的同时也“包干”卫生，一人发件“社区清洁志愿者”的工作服，搭了专门放废品的小棚子，每人每月除了500元津贴外还肩负指导居民垃圾分类的使命。卫生问题就这样解决了；退休大爷红袖箍一戴，乱停乱放的车辆分分钟摆平，停车费也能分文不差，每个月发点辛苦费，停车问题就这样解决了；小区树木换成果树，居民自行认养，维护树木的问题就这样解决了，老人锻炼了身体，互动多了，小区店面的生意也都火了。

听到这里，是不是豁然开朗？

人往往会看到所闻、所感的经验塑造，当情况发生变化，人们还和从前一样反应、应对，这个惯性就是“墙”。而这个例子中的公司通过解决别人的问题来解决自己的问题，成本下来了，受益的人多了，4角3分钱的物业费干出了6%的收益，还看到了新蓝海。

如今，愿景在全国签约管理的老旧小区已有2.1亿平方米，预计服务700万人，当公司的服务把这700万人变成粉丝，未来零售、养老、房产销售和租赁等机会，也有了更多可能。

在这个故事中，我们看到了一种新的可能——企业不能仅仅从纯粹的商业逻辑里认知自身，还要把自己的生存放入到社会的全局利益中，这才是一家好公司的新样子。

处于困境中的人往往只关注自己的问题，而解决问题的途径通常在于如何解决别人的问题。

所有让你成为现在的你，经历过的事、人际关系、甚至成就，都是“墙”，当身处困境之中，需要的就是拆掉“思维里的墙”。

东望集团创始人于桂亭在接手颐和庄园项目的时候，所有人看着眼前的大坑都摇头叹气“光填平这个坑得花多少钱，成本太高了。”但于桂亭却眼前一亮，把坑挖成湖打造了沧州首个高档住宅水景名盘；面对国外同行步步紧逼、国内技术难以突破的“高温与品质”卡点，沧州四星玻璃股份有限公司董事长王煥一打破思维定式，以外行人的视角从结果倒推，成为全球第四家、国内首家能够生产中性硼硅玻璃管的厂家，在抗疫大考中保障了疫苗瓶的自主知识产权；曾几何时，国内数控机床的核心设备都是从发达国家进口的落后设备，对方在卖给中国买家核心产品时总是“留一手”，国内数控机床的技术水平始终与国外有着30年的差距。华北（沧州）高端智能装备研究院院长王钦若转换思维，从“算法”上进行突破，终于研究出具有“沧州芯”的五轴数控机床，这是中国首台具有全部核心技术知识产权的五轴数控机床，技术上弯道超车达到国际领先水平，一步跨越30年。

他们做的都是在全局视角下重新认知自己，从而拆掉思维里的墙。

困境中，只有跳出固有思维，才能找到新的可能。