

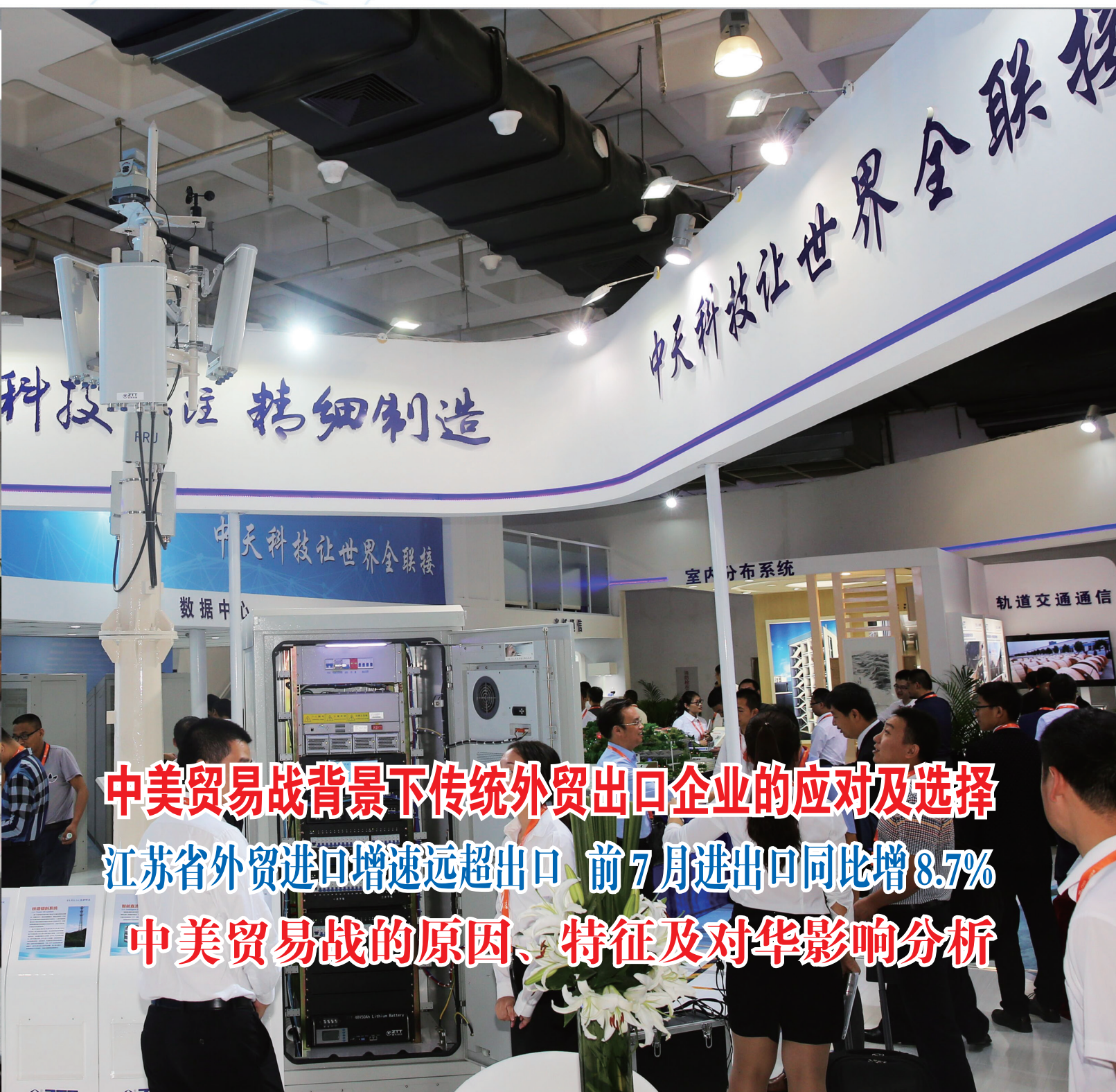
2018

商會通訊

第08期

总第171期

Chamber Of Commerce Communication



中美贸易战背景下传统外贸出口企业的应对及选择

江苏省外贸进口增速远超出口 前7月进出口同比增8.7%

中美贸易战的原因、特征及对华影响分析

商会举办“美国贸易管制及 海关实务知识”专题培训



提升动态比较优势 以更大的韧性对抗美国贸易战的影响

2017年下半年至今，美国罔顾中美建交近40年来，双边贸易发展早已互为第一大贸易伙伴的利益交融格局，高擎贸易保护主义、霸凌主义、单边主义的大旗，挥舞201、232、301调查的大棒，挑起了一场单一针对中国的贸易战，中国自然采取针对性地反制措施。目前这一仍在进行中的贸易战，已在中美两国乃至世界其他国家和地区产生广泛影响。随着美国对中国的贸易战的不断演进，江苏省进出口商会会员企业的反映也日益强烈。据最近我们通过多种形式的了解，商会会员企业的反映主要有以下几点：一是斗争的态度鲜明。会员企业一致表示坚决拥护和支持我国政府所采取的各项有针对性的对美反制措施；二是出现了江苏与美贸易的损害加深现象。表现为贸易订单在减少、有些订单不敢接、企业对美开展贸易的当前信心在下降等；三是可能产生未来贸易损失的连锁反应和不确定性；四是充分认识和增添了中美贸易战损失倒逼我会员企业转型发展的战略机遇和斗争动力；五是进一步增强了学习创新能力，培育和发展动态比较优势的信心和决心。

从广义上讲，贸易战也是战争。只不过还不是为政治目的而进行的武装斗争。美国主动挑起针对中国的贸易战，本质是美国利益和世界利益之争。美国拿中美贸易逆差作为对中国贸易战的理由，是实施“美国优先”的单边主义的霸凌行径。以邻为壑，不仅不能解决贸易逆差，而且有损于自身发展和全球经济的发展。可以预见，此次贸易战将引起我们江苏部分企业和外贸行业的损失，各商会企业应当统筹研判可能引致的损失。

国家间的贸易差额，是由资源禀赋、在全球产业链的国际分工以及自身的经济结构所长期形成的必然结果。未来，随着国际分工的日益细化，生产的全球布局 and 市场的全球化趋势更将势不可挡。江苏是一个经济和贸易发达的省份，商会的会员企业在改革开放中有着砥砺前行、进取不息、不断创造光辉业绩的精神，在经济全球化的进程中，应对美国挑起的贸易战争斗争中，一定能够顺应大势，结合国情、省情、企情，正确选择融入经济全球化的路径和节奏，在提升动态比较优势的过程中，以更大的韧性对抗美国贸易战的影响。

（朱一兵）



商会通讯

JCCIEF

2018年8月20日

江苏省进出口商会通讯编委会

主 任 马明龙

执行主任 马海宁

副 主 任 (以姓氏笔画为序)

王 兵 王 斌 王正喜
尹国新 林小立 孙建忠
杨青峰 吴 钢 吴廷昌
张子燕 陈 述 国莅丽
周海江 徐雨祥 陶立山
顾士新 黄宏亮 黄裕辉
曹金其 梅 冬 康宜华
蔡济波

主 编 朱一兵

执行编辑 张伯春

责任编辑 傅缓歆

地址 南京市中华路50号7楼

邮编 210001

电话 025-52308085

传真 025-52308595

网站 www.jccief.org.cn

E-mail wm @ jccief.org.cn

CONTENTS

目 录

JOURNAL

2018第 8 期
总第 171 期

卷首语 Preface

提升动态比较优势

以更大的韧性对抗美国贸易战的影响 / 01

商会动态 Chamber Tendency

全球贸易协会大中华区首席代表一行来我会交流工作 / 04

我会举办“美国贸易管制及海关实务知识”专题培训 / 05

商会拜访斯洛伐克共和国驻上海总领事馆 / 06

商会拜访巴基斯坦伊斯兰共和国驻上海总领事馆 / 07

马海宁执行会长带队拜访汇鸿集团 / 07

商会组织举办“食品、农产品进口工作交流会” / 08

马海宁执行会长带队拜访中外运 / 09

中国服务贸易协会副秘书长吴宇建拜访商会 / 10

商会举办《海关“单一窗口”及新法解读》

全省 320 多名外贸业务人员踊跃参加 / 10

热点聚焦 Hotspot focus

江苏省外贸进口增速远超出口 前 7 月进出口同比增 8.7% / 12

中企赴美投资面临新“路障” / 12

会员天地 Member Area

提高供应链集成水平 加快跨越式转型步伐

为全面完成年度任务目标努力奋斗 / 14



苏美达荣获“改革开放 40 年·江苏高质量发展榜样企业” / 16

苏美达轻纺公司、战略投资部、集团办公室出访缅甸 / 16

汇鸿中锦公司召开“解放思想大讨论”年中工作会议 / 17

汇鸿中天公司组织“市场开发及顾问式销售技巧”专题培训 / 18

发挥党委在企业中的核心领导作用，推动高质量发展

中鼎公司党委在换届中进一步明确企业发展方向 / 19

汇鸿医药公司召开 ERP 系统实施启动会 / 20

中天科技花开“一带一路”摩洛哥公司举行开工典礼 / 21



业务之窗 Business window

中美贸易战背景下传统外贸出口企业的应对及选择 / 22

中美贸易战的原因、特征及对华影响分析 / 27

浅谈高质量发展时代下的贸易品牌建设 / 32

墨西哥与中国的全面战略伙伴关系：

共创双边繁荣的美好未来 / 33

徐工转型成长 不断攀登产业“珠峰” / 36



怡心苑 Essays

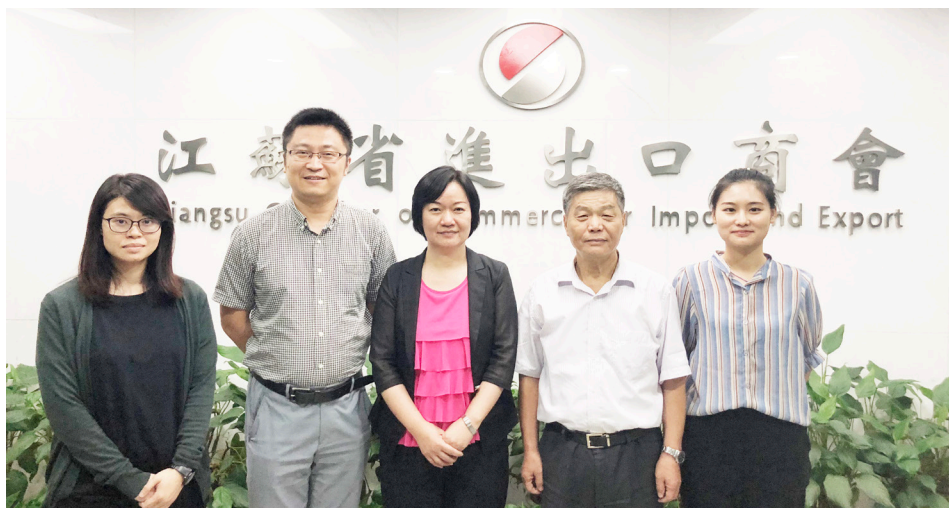
一件小事 / 38

我在南非当农民 / 39



刊头题字：张明惠

全球贸易协会大中华区首席代表一行来我会交流工作



7月24日下午，全球贸易协会大中华区周卓颖首席代表一行来访我会进行工作交流。探讨双方未来在进出口贸易、企业培训等方面的合作可能，以及未来双方，作为商协会如何促进地区间的交流与发展。

会上，周卓颖首席代表首先对商会的接待表示感谢，并对其商会进行了简要介绍。全球贸易协会成立于1977年，总部设在布鲁塞尔，是国际领先的商业协会，具有四十多年的贸易方面经验，全球拥有会员公司2000家，分布在全世界40多个国家，旨在促进自由贸易和可持续发展推广至供应链的各层面。其商会主要服务内容涵盖三个方面，第一，研究各国的贸易政策。积极与各地政府、国际机构、非政府组织等重要利益相关方建立伙伴关系并相互合作。第二，企业社会责任倡导。辅导全球贸易企业学习社会责任内容，推动企业履行社会责任，优先推动社会责任强的企业间的贸易接洽。第三，环境绩效倡议。机构拥有BEPI环境绩效体系数据库，可以让企业通过供应链规划和分析，持续改善和进度监测。

关于双方的可以合作的方面，周代表也提出了关于培训方面的建议。其商会每年都会定期举办

一些相关主题的培训，双方可以互邀专家出席培训，抑或有好的主题，也可以组织会员企业参加，丰富培训内容。其次，就是关于想要出口的中方企业，可以提供环境绩效监测和社会责任倡议的鉴定，以此提高运营效率。此外，周代表更表示，期望与商会多多交流，未来拥有更多实质性的合作。

商会秘书长朱一兵出席接待了周代表，并对周代表的来访表示感谢。秘书长首先向周代表对江苏省与省进出口商会做了简要的介绍。更与周代表深入探讨了关于中美贸易摩擦对江苏进出口贸易的影响，未来双方可以合作的方面有很多，但主要可以从以下三个方面着手：第一，双方信息的相互交流，特别是关于经贸方面的信息；第二，有关企业社会责任、环境监测、职工劳动保护等方面的研讨；第三，业务培训方面的合作，有关欧洲贸易的政策、方向、税收等方面，能够举办一些讲座或谈论等形式的交流会；第四，共同推进江苏进出口商会与全球贸易协会会员之间业务对接与会议交流。

会后，信息综合部张伯春主任还陪同周代表走访了会员企业汇鸿畜产，进行了简短的交流。

（蔡红）

我会举办“美国贸易管制及海关实务知识”专题培训



7月31日下午，我会举办“美国贸易管制及海关实务知识”专题培训，共有来省属、南京、苏州等地会员企业的89位代表参加会议。会议汇集贸易合规权威机构，围绕“美国贸易管制及海关实务知识”的专题，邀请到Amber Road与德勤会计师事务所等专业机构资深专家进行讲解。

商会朱一兵秘书长作致词发言。他说，自3月以来，由美国挑起的贸易战，把第一矛头对准中国，引起国际、国内热议与强烈反对。我们国家表示绝不屈服美国霸凌主义行径，并表示奉陪到底。经过几个回合，目前仍未见分晓。未来走势会怎么样？众说纷纭。

知己知彼方能百战百胜。国际贸易的客观规律和经济全球化的必然趋势与现状，各相关国别、地区都在衡量天平两端使用什么样的砝码以达平衡；各自都在掂量出手动作的利害关系，以实现自己的价值取向。

就商会每个会员企业而言，我觉得都在测算自身份量，寻找贸易路径的同时，十分必要进一步深入了解对手的本事和规则，从而找到彼此最

大公约数，达成交易的共识，以继续开展贸易，最终实现合作与共赢。

商会在中美贸易摩擦以来，积极开展了一系列工作。一是在第一时间将美国对华贸易战的无端行为、动态和中国政府坚决反击举措，通过商会网站、微信平台传递给2000多家会员企业。在商会网站和《通讯》杂志刊发相关中美贸易摩擦的分析文章和企业对美贸易情况分析和应对思考文章，以供会员企业参阅和交流。二是深入会员企业走访，了解企业反响和对美贸易方面的情况。组织召开了“中美贸易冲突对我省外贸企业影响座谈会”，并整理成文字材料上报省政府和商务厅。三是两次组织会员企业参加“国际形势报告会”和“中美经贸关系小型研讨会”，听取国际关系问题著名专家、中国外交学院院长秦亚青所作的《世界秩序与共商共建共享的全球治理》专题报告和北京大学国际政治经济研究中心主任王勇教授所作的“中美贸易战与经贸关系前景”主题演讲。四是在商会第三届第四次理事大会上，邀请省商务厅有关负责同志就中美贸易摩擦对我省外贸影响进行分析，和组织参会代表谈

看法、谈影响。五是和东南大学专家教授研讨中美贸易得失与走势分析。六是与部分会员企业研究具体贸易举措工作交流等，并继续关注贸易战动态。

为深入知道企业应对贸易摩擦工作，商会特邀 Amber Road 中国区副总经理唐涛全面介绍全球贸易合规的发展趋势与企业应对方案。唐涛表示，中国企业要走出去，就必须遵守国际市场的贸易规则。贸易合规是企业可持续发展的基石，特别是在当下中美贸易摩擦的背景下，贸易合规牵涉的是企业的生命线。

德勤会计师事务所资深关务顾问陆健介绍了近期中国海关的热点动态分享：中美贸易战背景下中国企业如何在海关进出口实操层面做好风险应对，统筹规划关务领域的商品归类、原产地等关务合规工作。

德勤中国税务合伙人丁培勤介绍了出口企业应当如何建立有效的出口退税内控体系，如何应对出口退税检查。并结合案例探讨中国企业应对出口管制的积极措施与举措。

培训得到参会人员的广泛好评。

（张伯春）

商会拜访斯洛伐克共和国驻上海总领事馆



8月6日上午，商会信息综合部张伯春主任与商会理事单位汇鸿会展项目负责人一起走访了斯洛伐克共和国驻上海总领事馆。

总领馆的商务参赞 Jaroslav Vala 先生接待了我们，并向我们表达了感谢之意。因是商会首次拜访，部门张主任向其介绍了商会概况及服务方向，期望未来能与当地的企业有所合作，促进双方地区间的经济发展。

Jaroslav Vala 先生还提到了他们的职责，也

是主要帮助当地企业走向中国市场，寻求建立合作机会。而与其合作紧密的一家组织机构是 SARIO, 主要负责斯洛伐克投资贸易与发展。因此 Jaroslav Vala 先生建议我们可以直接与这家公司联系，相互建立联系，进一步交流双方企业的层面的信息，达成合作意愿，开拓市场。

此外，一同前往的汇鸿会展项目负责人周春春经理也向商务参赞 Jaroslav Vala 先生详细介绍了2018届南京消博会的组展情况，并积极邀请其当地企业参与展会。Jaroslav Vala 先生对其邀请表示感谢，并表示会将这一信息传递给当地企业。他还补充道，为了双方更快地建立联系与合作，也可选择与 SARIO 机构直接联系，加速推进此事。

最后，双方在期待未来合作方面达成一致，并愿意积极推进未来合作项目。

（蔡红）

商会拜访巴基斯坦伊斯兰共和国驻上海总领事馆



8月6日下午，商会一行还拜访了巴基斯坦伊斯兰共和国驻上海总领事馆。领事 Hafiza Humaira Javaid 女士与我们进行了工作交流。领

事表示非常高兴能够与商会建立联系，期待以后有更好的合作，还表示有计划未来有时间会拜访商会，进一步展开双方交流。我们向巴基斯坦伊斯兰共和国领事介绍了“2018年南京消费品博览会”组展情况。领事对此次展会很有兴趣，不仅询问了展会具体情况，还询问了作为专业参观者的一些政策补助情况。她还表示会将展会资料发给巴基斯坦企业，有时间也会应邀参加2018年南京消博会，感受展会氛围及探讨双方合作潜在空间与机会。

（蔡红）

马海宁执行会长带队拜访汇鸿集团

8月6日下午，商会执行会长马海宁带队拜访了江苏省进出口商会副会长单位江苏汇鸿国际集团股份有限公司交流工作。

汇鸿集团陈述总裁、蒋金华副总裁，运营管理部王健英总经理、徐明副总经理等相关人员参加了交流。

马海宁执行会长首先向汇鸿集团领导介绍了商会2018年工作开展情况，工作机制及部门设置，商会在政策咨询、培训、信息交流、经贸活动等方面情况，以及商会财务状况。马会长感谢汇鸿集团长期对商会工作的支持，同时就下半年的重要活动进行了介绍，并征求汇鸿对商会工作的建议和意见。

陈述总裁对马海宁会长一行来访及商会对汇鸿的关心表示感谢。他对汇鸿集团的情况也进行了介绍，汇鸿自2013年以来经历的三大重要阶段，并详细讲述了目前重点工作的计划和执行情



况。马会长对汇鸿整合优势资源、创新发展模式的先进做法表示肯定。双方就中美贸易冲突情况等进行了探讨，并对下半年商会重要活动方面进行了讨论。

商会参加拜访的人员还有朱一兵、范亚萍、傅缓歆、赵静。

（赵静）

商会组织举办“食品、农产品进口工作交流会”



当前，由美国挑起的中美贸易战，对江苏进口食品、农产品影响如何？商会相关会员企业表示积极关注。为帮助会员企业理清思路，找到应对之策，8月8日下午商会暨货主分会举办“食品、农产品进口工作交流会”。特别邀请中行江苏分行专家，南京海关检验检疫专家，就大家关注的江苏走势及贸易风险问题，报关检验检疫便利问题给大家专门辅导。参加此次会议的40多为企业业务人员与专家进行了广泛交流和研讨。参加会议的企业主要有江苏汇鸿国际集团中鼎控股股份有限公司、江苏舜天股份有限公司、江苏海企长城、江苏弘业股份有限公司、江苏跨境电子商务服务有限公司、江苏省粮油食品进出口集团股份有限公司等省级和相关大企业进口业务负责人。

会议由货主分会会长张争主持，张争会长先介绍了目前中美贸易冲突的基本情况，结合江苏外贸行业的具体情况，分析了此次冲突将会对相关行业的影响程度，表示希望通过交流会帮助企业分析判断汇率走势，建立正确的避险观念。

江苏出入境检验检疫局食品安全监管处副处

长郑欣给大家介绍食品进出口监管最新政策和相关情况。郑处长给大家介绍三个环节21项制定，强调关检合并后企业主体责任制的重要性，希望企业严格把关，风控中心会加强监管，严格把关，希望企业适应观念变化和程序上的调整。

江苏省中国银行金融部高级经理杨迅分别从近期走势特征，成因分析两方面给大家介绍汇率走势，并从价值观念建立和金融衍生工具两方面介绍避险工具，告诉企业要从合约中约定汇率补偿机制，采取人民币计价、结算，自然对冲，收硬付款来避险。江苏省中国银行金融部副总经理吕晓东同时也给大家介绍了相关产品，并强调十月份举办中国国际进口博览会，中国银行总行与92家央企做了洽谈，全方位服务企业，以便减轻企业资产压力，分别从四个方面介绍中行提供服务：一、专业同事对接，个性化服务。二、个性化汇款。三、与中信保一起给中小企业提供支持。四、给中小型企业提供融资需求。

参会企业代表一一发言，均表示公司高度重视此次中美贸易冲突，企业更加希望汇率能相对稳定，很多企业都与主讲人就一些具体问题进行了广泛热烈交流。

商会秘书长朱一兵作总结发言。他说，此次交流会是在企业对中美贸易战以来，反映比较集中的问题，组织的一次专题活动。他就江苏对美国贸易相关进出口数据和产品结构、企业主体对美贸易方式等情况；就中美贸易战对江苏进出口的影响讲了自己学习和研究的看法；要求大家多关注国家和商务部等各类媒体上发布的贸易战消息，加强企业对美贸易的研究与思考，推荐大家阅读《商会通讯》2018年第6期转载的《美国

对华贸易战：背景、影响与应对》一文。参会人员加强对中美贸易中进口食品、农产品问题进行了深入研究和运用积极国家政策举措，智慧工作谈了看法。会议人员时近下午6点，大家都没有一个提前离场。参会人员一致认为举办这样的活

动和形式，时间上正当上时，工作上切合需要，内容上抓住要点，启发很大，受益匪浅。

商会经贸业务部范亚萍、梁爽，会员培训部赵静、杨海宁参会并服务会议。

（梁爽）

马海宁执行会长带队拜访中外运



8月10日下午，商会执行会长马海宁带队拜访了江苏省进出口商会副会长单位中国外运长江有限公司并交流工作。

中外运林小立董事长、王建党委书记、徐军副总经理、王立忠副总经理等相关人员参加了交流。

马海宁执行会长首先向中外运领导汇报商会拜访会员单位时商会应做的工作，也是更贴切服务会员企业的有效工作方法，并介绍了商会2018年工作开展情况，工作机制及部门设置，商会在政策咨询、培训、信息交流、经贸活动等方面工作情况；感谢中外运长期对商会工作的支

持，同时就下半年的重要活动进行了介绍，并征求中外运对商会工作的期望和建议。

林小立董事长对马海宁会长一行来访表示欢迎。王立忠副总经理详细介绍了中外运与中国长航合并重组后的情况，如组织架构、业务模块和经营状况和业务布局，中外运在传统物流优势基础上积极探索全方位的发展，如蔚蓝通道、阳光速递等品牌的建立以及跨境电商、工程物流业务的开展，中外运逐渐成为综合性高抗风险能力强的公司。双方就中美贸易冲突情况等进行了探讨。

（赵静）

中国服务贸易协会副秘书长吴宇建拜访商会

月 12 日下午，中国服务贸易协会副秘书长吴宇建拜访我商会，秘书长朱一兵与吴秘书长进行亲切交流，并就有关具体工作事项和合作事宜深入交换了意见。

吴宇建秘书长介绍了中国服务贸易协会在服务范围服务贸易企业的发展做了大量工作，并建有多项服务平台和服务项目及举措，希望能够与江苏省进出口商会加强交流与合作，以共同服务江苏省服务贸易企业更好更快的发展。

朱一兵在交流中非常感谢中国服务贸易协会对江苏省进出口商会的关注，吴秘书长还专门赶来南京拜访并交流工作洽谈合作，并汇报了江苏省进出口商会机构设置和工作情况，提出了加强双方交流合作的四点建议：

一、以吴秘书长拜访为起点，双方加强联系与沟通，逐步建立更紧密的工作联系。

二、加强服务贸易信息交流，重点是服务理论、服务经验、服务手段和服务项目的交流。

三、加强商会与协会的工作合作。彼此在服务企业方面都有共性和各自个性特点的工作积累与经验。双方合作存在很大的潜力，希望双方在交流沟通中寻求服务于江苏服务贸易企业的项目，联手共建、共创、共享。

四、在具体服务江苏服务贸易企业以及外贸、外经企业的具体工作中，就股权投资、项目服务，可进一步进行交流，先易后难，先简后繁，先小后大，先建后做，脚踏实地一项一项做起来。

吴秘书长感谢江苏商会能在休息日接待与进行工作交流，并对朱一兵秘书长的初步意见表示赞同。回京之后将选择有关部门与江苏商会进一步沟通交流、积极推动工作合作。

（朱一兵）

商会举办《海关“单一窗口”及新法解读》 全省 320 多名外贸业务人员踊跃参加

2018 年 8 月 16 日，江苏省进出口商会和江苏省外贸综合服务企业联盟联合举办《海关“单一窗口”及新法解读》培训，全省 320 多名外贸业务人员踊跃参加。商会特邀南京海关三位业务专家作“单一窗口”报关、报检、服务、新法分类讲课辅导。这是商会历史上举办业务培训参加人员最多的一次。来自 10 个设区市、省级外经

贸集团的企业业务人员给予了高度评价。培训班由商会会员培训部副主任赵静主持。

省进出口商会秘书长朱一兵在开课前发言。他说国家海关在把好国门第一关的同时，不断探索服务外经贸发展的新举措，特别是在今年 4 月 20 日关检合一后，只用短短的 3 个月时间就在 8 月 1 日实现“单一窗口”服务，且实现电子化报

关的主要改革，得到我省外贸企业广泛赞许。为发挥商会服务会员及我省外贸企业的功能，让企业尽快熟悉“单一窗口”操作程序，进一步提高工作效率，商会和南京海关及时联系，并得到全力支持，南京海关指定专人负责，并选择了三位业务精通、操作娴熟的官员在当下高温时节，不辞劳苦，作了精心的准备，来商会为大家讲课。他代表商会会员企业及到会人员向南京海关同志表示由衷的敬佩与感谢！他表示此次培训课也应商会会员企业和全省进出口企业广泛要求下举办的，也是对大家在业务工作中遇到的关检合一后的数据指标、填制栏目和申报规范等问题举办的。南京海关的三位业务专家分别从不同维度就海关“单一窗口”及新法解读作了详细的讲解。南京海关综合统计处李玲科长讲解了“关检融合整合申报

项目及填制规范”主题与操作规范；南京海关（原检验检疫）通关业务处薛卫兵科长讲解了“检验检疫单证电子化等贸易便利措施及新法规解读”；南京海关数据分中心贾正鱼工程师讲解了“‘单一窗口’申报系统操作及注意事项”的主题与实际操作。讲解后 18 位企业人员分别提出 26 个问题，三位专家和商会秘书长朱一兵分别做了互动解答。讲课中 320 多人的会场秩序井然，提问环节十分活跃，由于时间关系，下课后企业人员分别围住三位海关人员，陆续抢着提问题，咨询新做法，时间延长了 40 多分钟。

朱一兵还就有关企业人员提出的相关报关、保税、知识产权及其维护、商标及知识产权侵权等问题，以及其他问题，特请大家留下纸条和联系方式，将由商会分别与相关主管部门联系，表示一定逐个给大家予以回答。（赵静）



江苏省外贸进口增速远超出口 前7月进出口同比增8.7%

据统计,1-7月,我省实现外贸进出口24073.9亿元,同比增长8.7%,占同期全国进出口总值的14.4%,占比较去年同期提升0.1个百分点。其中出口14494.5亿元,增长6.6%,进口9579.4亿元,增长12.2%。

7月,全省实现进出口3615.5亿元,同比增长5.3%,占同期我国进出口总值的13.9%。前7月,我省以一般贸易方式进出口11981.4亿元,增长10.9%,占同期全省进出口总值的49.8%,占比较去年同期提升1个百分点。

对欧盟、美国、东盟、韩国和日本等5位贸易伙伴进出口合计占同期全省进出口总值的64.5%,分别实现进出口3861.6亿元、3824.3亿元、2838.7亿元、2803.9亿元和2193.9亿元,增长7.1%、3.4%、10.9%、17.4%和3.2%。对“一带一路”沿线的沙特阿拉伯、孟加拉国和卡塔

尔分别进出口210.6亿元、140.3亿元、77.8亿元,增长19.7%、15.3%和55.1%。

机电产品与劳动密集型产品出口增速此消彼长,出口机电产品9485.1亿元,增长7.7%,高于同期全省出口增速1.1个百分点,占同期出口总值的65.4%。服装、纺织纱线织物及制品、鞋类、塑料制品、箱包、玩具、家具等七类传统劳动密集型产品出口2367.3亿元,增长0.9%,低于同期全省出口增速5.7个百分点。集成电路等部分机电产品进口较快增长,进口集成电路2240.1亿元,增长30.6%。铁矿砂、大豆、液化气等大宗商品进口量增加,价格有涨有跌。全省进口铁矿砂332.5亿元,下降4%,其中进口量增加4.1%,进口均价下跌7.8%;进口大豆305.4亿元,增长22.1%,其中进口量增加26.4%,均价下跌3.4%。(南京海关)

中企赴美投资面临新“路障”

当地时间8月13日,美国总统特朗普正式签署了旨在强化对外国投资审查的《美国外国投资风险评估现代化法案》(以下简称“法案”)。尽管该法案并未明确提及中国,而是针对所有对美投资的国家,但从法案提出到如今正式立法,都是在中美贸易摩擦背景下进行的,这进一步引发外界对中美经贸关系走向的忧虑,担心会对中国企业赴美投资或并购产生不利影响。

中国商务部新闻发言人就此表示,中方将对法案内容进行全面评估,并将密切跟踪法案实施

过程中对中国企业产生的影响。美方应客观、公正对待中国投资者,避免国家安全审查成为中美企业开展投资合作的障碍。

打击赴美投资积极性

根据《外国投资与国家安全法》内容,美国外国投资委员会负责监管对美直接投资,管辖范围明确扩大,涵盖在军事基地和其他国家安全设施附近的合资企业、少数股权投资和房地产交易等。同时,法案扩展了“关键技术”的定义以便

包括“新兴技术”，而技术类型的具体认定将通过美国商务部、国防部、国务院及其他联邦机构之间的新程序确定。此外，审查期限也从过去最多的75天延长到105天。

“这意味着，包括中资在内的外国在美投资将面临更为严格的安全审查。”武汉大学美国与中国周边关系研究中心副主任苗迎春在接受国际商报记者采访时坦言，这对中国高新技术企业和基础设施相关企业的影响尤其大。这与美国推行的国家战略一致。

该法案的主要提出者、参议院共和党党鞭约翰·科宁曾在多个公开场合明确表示，该法案提出的背景，是基于中国在美国大幅投资人工智能、自动驾驶汽车和互联网领域等新兴行业的趋势，以及美国企业在中国长期“以技术换市场”的情况。他说：“我们不能继续让像中国这样的不良行为者通过规避我们的法律来侵蚀我们的国家安全和领先技术。”

“这无疑将打击中国企业赴美投资的积极性，进一步恶化中美经贸关系。”苗迎春说，今年以来，在美国发起的贸易战背景下，美国对中企赴美投资监管趋严，使得中国在美相关收购的规模大幅缩小。仅今年上半年，中企在美并购数量就下跌近四成。

不过苗迎春强调，总体来看，中国企业对美投资的数额还较小。根据美方统计，截至2016年底，来自中国的投资仅占美外国直接投资存量的1.2%。“美国也不是中国企业海外投资的首选国，所以法案虽然对中企赴美投资有影响，但远没有想象中那么大。”

民间呼吁中美加强合作

与特朗普政府一意孤行的态度不同，中美政商界加强两国地方合作的呼声强烈。

在日前举行的美国全国州长协会夏季会议

上，中国驻洛杉矶总领事张平表示，中美经贸摩擦对两国正常贸易活动造成负面影响，对任何一方都不利。经过近40年的发展，中美经济早已深度融合。他呼吁两国加深省州等地方层面的沟通交流，拓展合作领域。

多位与会的州长也表示十分重视和珍惜与中国的友好经贸关系，并呼吁加强两国经贸与投资合作。阿肯色州州长阿萨·哈钦森表示，美中地方层面的良性互动对推动双方国家层面的友好往来具有重要作用。中资企业在阿肯色州的投资不仅为当地创造了就业岗位，也有助于当地原材料实现有效利用，期待今后有更多中企落户阿肯色州。犹他州州长加里·赫伯特也认为，美国需要融入世界市场，不应固步自封，而应通过合作加强国际交流与互动。

“特朗普不代表美国，更不代表美国人民的利益，美国在特朗普的作用下将更加走向分裂和孤立。”中国人民大学重阳金融研究院研究员刘英对国际商报记者如是说。

当前经济全球化深入发展，跨国投资方兴未艾。正如中国商务部新闻发言人所说，中美企业在深化投资合作方面有强烈的意愿和巨大的潜力。两国政府应顺应企业呼声，提供良好的环境和稳定的预期。美方应客观、公正对待中国投资者，避免国家安全审查成为中美企业开展投资合作的障碍。

苗迎春表示，中美贸易摩擦的升温使部分中企对赴美投资持观望态度或转投欧洲、东南亚、拉美、非洲等地，投资越来越多元化。在投资国外的同时，中企也开始向国内转移。“打铁还需自身硬，不要一味地把希望寄托于其他国家。中国政府的当务之急是优化国内营商环境，减轻企业税负，建立企业信心，推动经济更好更快发展，这是打赢贸易战的关键一招。”

(信息综合部 摘编)

提高供应链集成水平，加快跨越式转型步伐，为全面完成年度任务目标努力奋斗

——汇鸿集团召开 2018 年年中工作会议

7月18日，集团在汇鸿大厦28楼会议室召开了2018年年中工作会议。集团领导班子、集团、苏汇公司部门副职以上人员，子公司领导班子成员和董事会秘书、财务、风控等部门负责人及部分三级企业负责人共170人参加了会议。

上午的会议由丁海副总裁主持。会议首先邀请兴业证券研究所所长助理，交运行业首席分析师龚里，作了“供应链服务企业的盈利模式与核心竞争力”专题报告。龚所长从政策红利及产业升级为供应链服务发展提供新动力等五个方面入手，重点对供应链运营企业的发展现状、盈利模式、横向比较、竞争力打造等进行了全面系统的讲解，使与会人员对供应链运营的认识又有了新的提高。随后，蒋金华副总裁对刚刚修编完成的集团“十三五”战略规划进行了宣讲，包括集团“十三五”规划修编说明、集团转型发展面临的新机遇与新挑战、集团“十三五”总体发展战略、重点任务、保障措施等方面。蒋副总裁的宣讲有理论，有高度，深入浅出，生动活泼，使大家在较短的时间内对集团“十三五”后半期的目标、任务、路径、举措等有了全面深入的了解，对今后的各项工作具有高度的指导意义和现实意义。

当天下午的会议由集团党委副书记孙苹主持。集团总裁陈述首先作了题为《提高供应链集成水平，加快跨越式转型步伐，为全面完成年度任务目标努力奋斗》的工作报告，总结分析了2018年上半年经营工作情况，并对下半年重点工作进行了安排部署。2018年上半年，集团上下以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真学习贯彻十九大精神，贯彻落实省委、省政府的各项决策部署，凝心聚力，攻坚克难，较好地完成了各项工作任务。一是统一思想，明确目标，以思想大解放引领发展高质量；二是精心布局，加快实施，供应链运营体系建设加速推进；三是差异经营，注重特色，投资与金融业务稳健发展；四是主动转型，创新发展，三创四化工作取得突破；五是完善制度，狠抓落实，集团综合管理水平稳步提高；六是解放思想，激发活力，党建核心作用全面强化。

下半年，集团上下要进一步树立“四个意识”，强化“四种思维”，加快构建“四个体系”，大力解放思想，加快创新转型，破解重点难题，提升发展质量，不断促进供应链集成水平的不断提高，全面完成年度各项目标任务。一要聚焦三创四化，加快实现传统贸易的提质增效。在模式创新、产业链延伸、资源整合、客户选择和团队建设上实现新突破；二要打造业务板块，不断丰富供应链建设的深度和广度。既要加快推进募投项目建设，也要注重优势业务板块提档升级，更要加快新兴产业并购和培育；要强化资源融通，有序推动投资与金融业务发展。继续整合资源，强化稳健经营，突出科技支撑；要强化总部建设，切实做好内部管理和风险防控工作。主要从强化集团职能建设、落实内控体系全覆盖、坚守风险防控底线、加强执行力建设等方面做文章；五要创新体制机制，使

人才成为集团转型的强大动力。包括加强人才培养和引进、进一步创新用人机制，营造干事创业氛围等。六要提升政治站位，一着不让抓好国有企业党建工作。

集团党委书记，董事长张剑随后做了重要讲话，分析了集团当前面临的主要形势，对目前急需解决的问题及我们的应对之策提出了具体要求。他要求集团上下要进一步聚焦重点，加大投入，合力攻坚，谋求质变，全面开启高质量发展的新征程。一是要变渐进式转型为跨越式转型，提升主营业务竞争能力。以更大的勇气、更高的智慧、更快的节奏，全面强化资源整合和结构调整，持续压缩低质低效业务，清理退出非主营业务的股权、资产和业务，不断优化资源配置、产业结构和经营质态，切实提高主营业务盈利能力。要加大供应链整合力度，立足集团的优势业务，结合募投项目建设，打造一批面向细分市场的专业供应链，形成供应链集成运营的有效协同。要大力发展供应链金融，加快建成供应链云平台，高度重视市值管理工作，切实提升企业价值。二是要变资金推动型为效益引领性，加强存量整合与增量拓展。进一步放大国有上市公司的平台带动效应，加强资本运营的战略安排，做好战略性投资和财务性投资两篇大文章，形成资本运营和供应链运营的密切协同。要进一步完善集团的投资体系，加强对相关投资主体的平台整合和业务管控，形成差异化发展的格局。切实发挥战略性投资的引领作用，围绕重点业务板块实施并购重组，助力产业培育和转型升级，提高供应链集成水平。进一步提高投资与金融业务的专业化、规模化发展水平和风险管控能力，优化金融证券投资的存量结构，形成长期稳健的投资回报。三是要以规范管理为企业发展增效，加快形成供应链转型升级的组织体系。充分发挥国有企业党的领导核心和政治核心作用，强化集团总部战略规划中心、重大决策中心和资源配置中心的功能，并通过试点事业部形式，提升集团对主营业务的管理与协调能力。进一步深化内控体系建设，全方位提升业务、风控、人事、财务管理等各项基础管理工作。进一步强化风险防范意识，认真落实风险防范的各项措施，努力将外部影响降到最低限度。有序推进三四级企业层级压缩和“僵尸企业”处置工作，确保全面完成“瘦身健体”目标任务，保障企业的稳健运行。四是要以改革创新为干部人才队伍赋能，加快形成高质量发展的整体合力。勇于冲破思想观念上的束缚，敢于突破利益固化的障碍，积极探索“二次混改”、“员工持股”等新路径，建立健全有效的激励和约束机制。切实加强企业家领军人才的培养和优秀年轻干部的选拔使用，通过组建汇鸿学院、汇鸿供应链研究院、江苏工业设计研究院等载体，加快构建与集团转型升级和可持续发展相匹配的干部人才培养体系。进一步强化压力传导，建立完善的督查考核机制，逐级压实责任，严肃问责追究，通过责任体系建设为员工赋能。

张剑董事长强调，汇鸿集团已经进入了新的历史时期，集团上下要进一步振奋精神，奋发进取，努力开创新时代集团改革创新、转型发展的新局面，共同为实现高质量发展走在全国前列的目标，为集团的健康发展、基业长青，为“强富美高”新江苏建设努力奋斗，作出新的更大贡献！

会议最后，孙苹副书记对会议进行了总结。要求各子公司要在及时传达学习本次大会精神的基础上，进一步认清形势，迎难而上，认真研究战略落地的关键举措和具体计划，理清本企业发展思路和工作重点，扎扎实实抓好下半年各项工作，努力在推进企业质效提升、跨越式转型上不断迈出坚实步伐，全力以赴完成年度各项任务目标。

（汇鸿集团）

苏美达荣获

“改革开放40年·江苏高质量发展榜样企业”



由江苏苏商发展促进会发起并主办的主题为“四十而砺——改革者的再破再立”的2018（第六届）苏商大会暨首届苏商全面高质量发展论坛，于2018年8月8-9日在紫金山庄隆重举办。苏美达股份党委书记、董事长杨永清应邀出席并发表演讲。

在8月8日举行的“改革先锋·荣耀苏商——改革开放40年40人（企）”系列颁奖典礼上，苏美达荣获“改革开放40年·江苏高质量发展榜样企业”，这是对苏美达40年来创新发展、行稳

致远取得的优异发展成绩的肯定和鼓励。组委会评语指出，从高速增长到高质量发展，获奖企业在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力等方面率先做出了探索，形成了具有代表性的江苏力量，在改革开放的40年间，为江苏经济总量的超百倍增长做出了突出贡献。

在“苏商高质量发展论坛”上，杨永清应邀做主题演讲，他结合自己见证和参与了苏美达近30年的成长和发展的经历，谈了四个方面的体会：一是发展战略是高质量发展的核心；二是商业模式是高质量发展的关键；三是体制机制是高质量发展的动力；四是优秀的企业文化是高质量发展的保障。

杨永清表示，面对全球经济的高度不确定性和严峻复杂的经营环境，作为在中国改革开放中成长起来的企业，作为苏商的一员，我们有责任、有担当在新一轮更大更强劲的开放改革中，以习近平中国特色社会主义思想和党的十九大精神为指引，坚定秉持高质量发展理念，开拓进取，敢为人先，为中国经济的转型升级，为加快建设“强富美高”新江苏，推动江苏外向型经济再上新台阶，做出我们积极的贡献！

（苏美达 沈坛龙）

苏美达轻纺公司、战略投资部、集团办公室

出访缅甸

8月13日至17日，苏美达轻纺公司党委书记、董事长范雯烨，苏美达股份战略投资部总经理张大亮，集团办公室主任助理宋琛琳一行前往缅甸，拜访中国驻缅甸经济商务参赞处和缅甸当地中国



企业商会纺织服装分会，并调研考察轻纺公司缅甸项目。

15日上午，考察团一行前往中国驻缅甸经济商务参赞处拜会谢国祥参赞，就缅甸经济、贸易发展情况作深入交流。谢参赞详细介绍了缅甸经济形势、投资环境和对外经贸合作发展情况。在听取了苏美达轻纺公司缅甸项目经营状况与未来战略构想的汇报后，谢参赞对缅甸当地涉及有关纺织服装产业的法律法规和相关政策进行介绍，并提出对策

建议与明确要求。谢参赞表示，纺织服装行业面临巨大的压力与挑战，要抓好“一带一路”战略机遇加快产业布局与结构调整，运用好缅甸这块新兴市场，充分尽调、合理规划、开展相应的贸易和投资活动，形成中缅双方经贸合作互利共赢的良好局面。

随后，考察团一行前往缅甸双赢二厂调研考察，听取关于该厂经营生产工作情况的汇报，并巡察了车间生产情况。范雯烨表示在管理团队的带领下，双赢二厂从厂容厂貌到职工精神面貌都得到了有效加强，生产和管理水平得到了进一步提升，他切身感受到二厂的管理团队为经营生产工作稳步运营付出的巨大努力，为公司“走出去”战略的落地提供了有力保障，希望全体管理团队再接再厉、朝着效率提升、精细化管理的目标继续努力！张大亮表示，双赢二厂的同仁们克服了工作与生活上种种困难，充分体现了领导干部敢于担当、甘于奉献，是“丹棱精神”与公司优秀文化的生动体现。

为持续建立商贸往来交流平台，促进产业链资源整合，考察团一行与缅甸当地中国企业商会纺织服装分会会长王志平等领导进行会晤交流，双方表示要进一步加深了解，信息互通推进务实可行的合作途径，构建长效合作机制。

此次调研考察，是对轻纺公司“走出去”战略在缅甸成功实践的再次肯定，为公司制定实施更加科学的战略决策提供专业化服务，对进一步清晰公司缅甸项目未来的战略布局、发展思路具有重要指导意义。

（苏美达 沈坛龙）

汇鸿中锦公司召开“解放思想大讨论”年中工作会议

7月28日，汇鸿中锦公司在宁波召开主题为“进一步解放思想，激发高质量发展精神动力”的年中工作会议。公司中层正职以上干部约40人到会交流，会议由吴毅民董事长主持。

会上，范忠峰总经理传达集团年中工作会议精神，领学集团“十三五”规划修编报告和三年行动计划方案。在对标进度找差距的基础上，会议对上半年工作进行了总结。今年以来，公司着重在解决党建与经营管理“两张皮”、人才断档和“业务员经济”问题上开展工作，并取得一定成效。下半年我们将继续坚持创新驱动，践行高质量发展；继续坚持自愿整合，向管理要效益；继续坚持“三



创四化”，推动主业转型升级；继续坚持人才强企，打造一流企业人才队伍；继续坚持强化党的领导，党的建设和经营管理两手抓两手硬。

吴毅民董事长在思想解放大讨论动员讲话中指出，面对高质量发展要求和新会计准则带来的变化，中锦公司面临新形势，机遇与挑战并存，在这场生死攸关的攻坚战中，我们正接受着思想观念、工作作风和坚韧意志领域的重大挑战。公司上下要致力于实现

战略研究、信息技术与情报系统、“三创四化”、机制体制创新四个方面的“弯道超车”，力争在主业更加突出，竞争力更强；新领域新商业模式创新上更具活力；大数据运用更加广泛，信息化管理和运营程度更高；风险管控更加科学化系统化；人才高地优势更加突出；文化引领作用发挥更强，企业精神深入人心等六个方面，积极推进高质量发展。

在分组研讨会上，各参会人员以解放思想大讨论群众座谈会意见建议，结合本部门工作实际，在资源整合、构建创新体系、强化内控、推进人才强企战略、加强党的建设和文化建设等方面展开热烈讨论，达成较为全面、统一的可行性意见。

会议总结指出，解放思想首先要统一思想，公司内要通过大讨论，进一步明确目标，在认识和行动上高度统一，唯有这样，公司的未来指日可待。本次活动的成功举办，为中锦公司下一步发展奠定了坚实的思想基础。

（汇鸿中锦 李明敏）

汇鸿中天公司组织

“市场开发及顾问式销售技巧”专题培训

2018年7月13日至14日，汇鸿中天公司在润和软件园成功组织“市场开发及顾问式销售技巧”专题培训，公司中高层管理人员以及业务人员共50余名同事参加了本次培训，公司副总经理陈红出席了本次学习交流

活动。此次课程特别邀请到了凌敬忠老师，凌老师具有近三十年的业务开拓和市场营销经验，在业务开发和营销方面有自己独



到的见解和研究，在不同产业均取得骄人成绩。凌老师通过明确销售方向、定位、产品/服务到如何约见客户、如何良好开场、如何引导客户、如何处理竞争到最终达成签约，均进行了详细讲解。凌老师风趣幽默，生动的课堂互动，内容切合企业实际，采用分组讨论、情景模拟、现场演练的方式，使课堂培训成为实际业务工作的第二战场，让学员从课堂中学习到业务实战方面的知识和技巧。

通过此次“市场开发及顾问式销售技巧”的专题培训学习，学员们均表示受益匪浅，对开展业务工作具有很大帮助。希望公司上下能够在转型升级、创新发展的引领下，凝聚发展共识，整合内外资源，明晰发展路径，凝聚汇鸿中天新力量，实现汇鸿中天新发展！（汇鸿中天 陈洁）

发挥党委在企业中的核心领导作用，推动高质量发展

中鼎公司党委在换届中进一步明确企业发展方向



近日，汇鸿中鼎公司党委召开党员大会，开展第九届党委、第五届纪委换届选举工作。公司党委所属各党支部共169名党员参加会议。集团党群工作部、党委组织部、监察室负责人到会指导。大会由公司总经理、党委副书记高翔主持。

大会在庄严的国歌声中开幕。公司党委书记、董事长万慧中同志代表第八届党委作了《贯彻新思想 展现新作为 努力推动公司实现高质量发展》的工作报告，从五个方面

全面总结了本届党委各项工作：一是提高思想认识，引领发展的能力进一步增强；二是深化改革创新，企业经营的质态进一步提升；三是规范公司治理，内管风控的水平进一步提高；四是严明政治纪律，风清气正的环境进一步营造；五是加强组织建设，政治核心的作用进一步发挥。报告还指出了当前存在的一些问题和不足，制定了改进措施，明确公司将深入学习贯彻党的十九大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想，贯彻落实集团第一次党代会精神及落实高质量发展、创建一流企业的重要决策部署，坚持加强党的领导，坚持改革创新，坚持规范高效管理，坚持贯彻群众路线，坚持全面从严治党，为推动公司高质量发展，实现集团建设供应链领先企业目标继续奋斗！

公司纪委书记高峰同志代表第四届纪委作了《坚持全面从严治党 深化监督执纪问责 努力开创党风廉政建设新局面》的工作报告。报告从提高政治站位，夯实管党治党责任；强化执纪监督，深入推进作风建设；开展警示教育，筑牢廉洁自律防线；完善组织架构，强化纪委自身建设；提升监督效能，推进信访维稳工作等方面回顾了公司的党风廉政建设和反腐败工作，明确了改进目标，提出了今后公司纪检监察工作的主要任务和具体措施。

与会党员以无记名投票、差额选举的方式，选举产生了中鼎公司第九届党委委员和第五届纪委委员。万慧中同志宣布了新一届党委委员、纪委委员当选人名单。

此次党员大会要求明确，过程公开规范。在雄壮嘹亮的《国际歌》中，大会完成了各项议程，胜利闭幕。
(汇鸿中鼎 缪晓霞)

汇鸿医药公司召开 ERP 系统实施启动会

7月30日下午，汇鸿医药公司召开了ERP系统实施项目启动大会。集团总裁助理、信息中心总监李宁，南北软件公司总经理助理赵新宇等出席会议，汇鸿医药公司总经理室、全体中层管理人员及相关部门人员参加了会议。

会上，南北公司从项目背景、企业信息化核心、推广工作与计划、实施方法与策略四个方面介绍了医药公



司ERP系统的拟实施方案。公司总经理助理赵新宇表示，南北公司项目团队将与汇鸿医药公司密切配合、加强沟通与融合，共同组建项目领导小组和执行小组，努力做好医药公司的ERP实施工作。

汇鸿集团总裁助理、信息中心总监李宁在发言中强调了大数据资产、信息化工作和资源整合的重要性。他指出，子公司ERP系统的实施是为了实现与集团战略方向的一致性，目标是做到管控有据、风控前移，核心是不断融合上下游，未来基于产业实现深耕供应链，通过各种手段实现资源共享、价值创造。针对医药公司ERP系统的实施工作，李宁提出了三点要求：一要有更多的耐心和包容，

在 ERP 建设过程中不断调整与适应；二要更多地参与和贡献自己的智慧，及时提需求、提建议，调试出最适合公司的 ERP 系统；三要更多地协同和配合，多沟通、多换位思考，取得事半功倍的效果。他同时要求信息中心以赋能一线需求为宗旨，以资源共享为手段，以用户体验为标准，全力以赴做好医药公司 ERP 实施工作。

汇鸿医药公司董事长滕晓最后要求公司上下要充分认识到 ERP 系统的重要性，立即行动、共同推动，认真组织、积极配合，落实到人、保质保量，真正做到与集团整体战略匹配，与公司管理融合，全力推进公司 ERP 系统顺利实施和上线。（汇鸿医药）

中天科技花开“一带一路” 摩洛哥公司举行开工典礼

近期，中天科技摩洛哥有限公司开工典礼在摩洛哥丹吉尔汽车城免税区盛大举行。摩洛哥丹吉尔免税区总经理 JAAFAR、摩洛哥投资发展局丹吉尔－德土安－阿尔霍塞马局长 OMAR CHRAIBI，及当地部分政府部门代表出席了项目开工典礼，并为项目奠基。

项目开工典礼上，中天摩洛哥总经理缪莹莹表示，中天摩洛哥的设立是中天科技深度融入“一带一路”国家倡议，积极贯彻“全球配置经济发展空间，实现更有质量增长”指导思想，继续坚守“光电传输网联世界，精细制造服务全球”使命，进一步加快国际化进程的重要举措。

免税区总经理 JAAFAR 和投资发展局局长 OMAR 也发表了热情洋溢的致辞，对中天科技在摩洛哥设厂表示欢迎，对中天摩洛哥的开工表示祝贺，同时预祝中天摩洛哥早日顺利投产，希望中天摩洛哥的发展给当地带来更多的就业机会，并推动当地经济的可持续发展。

中天科技不仅是中国线缆行业的领军企业，也是光通信领域最早“走出去”的企业之一，在海外设立 58 个代表处及 6 家营销中心，基本实现全球营销网络无盲点覆盖，主营产品出口 147 个国家及地区，为全球数以百计的电力公司、通信运营商提供产品及系统解决方案。中天科技的电力产品，充分优化了当地的线路传输，降低了能耗，保护了生态环境；通信产品则为全球亿万居民带去了更为便利的生活，为消灭数字鸿沟做出了积极的贡献。

摩洛哥是非洲重要贸易枢纽，地理区位优势明显。近年来，摩洛哥政局稳定，经济增长迅速，基础设施投资不断增加，并与欧洲、阿拉伯等地区的众多国家签订了自由贸易协定，通信、电力市场前景长期看好。中天摩洛哥建成后主要进行导线和光缆产品生产，中天摩洛哥的设立必将进一步巩固中天科技在非洲地区的行业影响力和品牌美誉度，同时有效辐射欧洲及拉美市场，为逐步打造中天科技国际化品牌添砖加瓦。

（南通市外经协会 王加兵）

中美贸易战背景下传统外贸出口企业的应对及选择

2018年7月6日，美国开始对中国出口的价值340亿美元的商品加征25%关税，由美方发动的中美之间的贸易战正式打响。一时间，世界上最大的两个经济体之间剑拔弩张，更大规模的对抗一触即发。贸易战最终会以什么方式结束，对中美两国及世界经济造成何种程度的影响目前尚难以精确预测，但其影响已经发生，并体现在汇率、股市、投资、消费者信心等诸多方面。根据方方面面汇集的信息，结合本人从事外贸行业20多年的工作实践，拟通过本文对中美贸易战背景下传统外贸出口企业的战术及战略选择，以及在此过程中需要重点关注的问题做一个粗浅的探讨。

一、中美贸易战简要回顾

2018年3月23日，美国宣布对进口钢铁和铝产品分别加征25%、10%的关税。中国相应宣布拟对自美进口水果、猪肉等价值30亿美元的产品分别加征15%、25%的关税。

6月15日，白宫对中美贸易发表声明，表示将对1102种产品总额500亿美元的中国进口商品加征25%关税。

6月15日，中国国务院关税税则委员会决定对原产于美国的659项约500亿美元进口商品加征25%的关税。

6月18日特朗普指示美国贸易代表确定价值2000亿美元的中国商品，表示如果中国采取报复性措施并拒绝改变贸易“不公平”做法，将额外征收10%的关税。随后特朗普宣称进一步升级至5000亿美元，这基本实现了对中国出口美国商品的全覆盖。

7月6日美方对中国出口的818种，价值340亿美元的商品开始加征25%关税，中国随即对等加征关税，贸易战正式打响。

7月10日，特朗普下令美国贸易代表办公室启动程序，对另外2000亿美元中国进口商品加征10%的关税。

7月24日，美国政府宣布将用120亿美元援助在贸易战中受影响的美国农民。

7月25日，美国和欧盟就贸易战发表联合声明，基本达成一致协议。中国成为美国贸易战的几乎唯一对手。

8月2日，美国贸易代表声明称拟将2000亿商品加征税率由10%提高到25%。

8月3日，中国国务院关税税则委员会决定对原产于美国的5207个税目约600亿美元商品加征25%、20%、10%、5%不等的关税。

8月7日，美国贸易代表办公室公布对价值约160亿美元中国产品加征25%关税的清单，从8月23日起正式实施。

8月8日，中国决定对160亿美元自美进口产品加征25%的关税，并与美方同步实施。

从表面上来，美国发动贸易战的主要原因是 对华贸易逆差过大，冲击美国国内就业和制造业。根据美方统计，2017年中国对美国出口金额为5056亿美元，美国对中国贸易逆差金额为3752亿美元。2000-2017年，美对华贸易赤字占美国赤字总额的比重从18%上升至46%。但这是表象，隐藏在背后的真正原因是，在美国支持中国加入WTO之后，中国并没有按照美国设想的那样走向西方式的市场经济和民主道路，反而沿着自己的发展道路越走越远，越走越强。随着中

国的日益崛起并不断发展高科技产业，中美经贸关系从互补走向竞争，中国对美国构成威胁，所以必须加以遏制。

二、贸易战对传统外贸出口企业的影响

本文所称的传统外贸出口企业，是指以出口纺织服装、服饰配件（鞋、帽等）、轻工工艺品等产品为主的外贸生产和流通企业，出口目标市场美国占比最大。就江苏的情况而言，去除以苏州地区为代表的光电产品因为单价高而占据对美出口金额第一外，占最大份额的就是上述类别的产品。这些也是目前江苏省属外贸企业对美出口的主要产品。特点是基本都属于劳动密集型产品，订单批量大，单价低，技术含量不高，以客户来样方式（OEM）为主。

1、从短期影响看，贸易战开打至今尚未对这类企业造成实质影响。美国列出的第一批 500 亿美元加税商品清单主要针对航空航天、信息和通信技术、机器人和机械等高科技行业，基本未涉及到日常消费品。另外由于近期人民币对美元汇率的大幅下跌，使得这些企业的在手订单（美元价格已确定）在获取正常贸易利润之外，还增加了一笔额外的汇兑收益，形成了短期的利好。

2、从中长期的影响来看，情况不容乐观。在美国列出的第二批 2000 亿清单中，已经开始对部分轻工产品，如玻璃制品，家具等有所涉及。如果贸易战持续升级，美国对 5000 亿美元中国商品都加征关税，这个金额基本上已经等同于中国输美商品的总额，那就意味着所有类别都不能幸免。由于这类产品长期处在买方市场，本来的利润率就很低，很难通过内部挖潜自行消化增加的关税成本。除此之外，随着中国劳动力供应的减少和成本的上升，这类产品的生产原本已经在

向东南亚、印度、非洲等地区转移。贸易战的升级，必然会大大加快客户订单转移的速度，造成中国出口企业贸易额的全面下降，对企业的经营造成重大影响。

三、应对措施

1、通过国际化规避加税风险

一般认为，外贸出口企业从事的是国际贸易，接触国际市场，已经是国际化的企业了，但这种国际化的水平是非常低下的，对应对贸易战几乎没有任何帮助。具备一定深度的国际化至少应该包括生产的国际化和营销的国际化两个方面。

生产国际化是应对贸易战最直接有效的方式。将生产基地转移到东南亚、非洲等劳动力供应充足、劳动力成本较低的地区后，输美商品的产地不再是中国，不需要缴纳惩罚性关税。而国内的出口企业凭借多年耕耘之下对国际市场的了解，对客户资源的把握和对产品的了解，依然可以牢牢掌握着产业链中最具技术含量的部分，保持盈利能力。就以纺织服装为例，省属外贸企业如苏豪集团、海企集团、汇鸿集团等近年均已经在柬埔寨、缅甸等国设立生产基地，订单依然由外贸企业承接，原料也还是从国内采购，只是将使用劳动力最多的缝制环节转移到了海外。由于这些国家劳动力价格相对偏低，而且很多属于联合国界定的最不发达国家，发达国家对其出口的产品有关税优惠，对于劳动密集型产品的出口来说，可谓一举两得。

营销的国际化，是指将销售及市场推广环节本地化。长期以来，传统出口企业对美出口的客户是美国当地的进口商或百货店，我们的身份是中国的供应商，针对中国的贸易战一旦开打，就很容易被关注。通过在美国本地收购或设立销售

公司并雇佣本地销售人员，对于最终客户而言，其供应商就是一家美国本土公司，相当于多了一道防火墙，更容易获取客户的文化认同。通过设立本土化的销售公司，还有利于直接进入到最终客户的圈子，更好地理解客户的需求，提高服务水平，争取更多订单。

2、通过技术创新降低成本

贸易战带来的最直接影响是中国输美商品价格的大幅上升，从而提高客户的采购成本，影响中国商品的竞争力。如果中国的出口企业，特别是生产型出口企业能进一步提高生产效率，削减生产成本，也能够一定程度上降低贸易战带来的不利影响。如前文所述，中国输美商品，特别是劳动力密集型产品的利润率已经很低，不存在大幅压缩的空间，但是如能积极运用新技术，则存在进一步降低成本的可能。

精益生产。是指通过系统结构、人员组织、运行方式等方面的变革，使生产系统能很快适应用户需求变化，并能使生产过程中一切无用、多余的东西被精简，最终达到包括市场供销在内的生产的各方面最好结果的一种生产管理方式。与传统的大生产方式不同，其特色是“多品种”，“小批量”。精益生产是一种生产管理方式，更是一种管理理念。通过施行精益生产，可以使生产所需的人力资源、产品开发周期、库存、空间占用等均产生显著下降，从而大大降低成本。

网络生产。是指按照敏捷制造的思想，采用因特网技术，有效地实现研究、设计、生产和销售各种资源的重组，从而提高企业的市场快速反应和竞争能力的新模式。定义有点晦涩，但并不难理解。因特网技术的发展为全球协同生产提供了可能，使得企业可以根据综合效率最大、成本最低的方式，利用全球资源来组织生产和销售。

即便是传统劳动密集型产品，同样可以通过网络生产来获益。举例来说，一个大尺寸的毛绒填充玩具，可以在国内完成设计和样品试制，通过网络和 VR 技术与国外客户进行交流和对样品进行修改，最终确定订单。生产所需的技术资料通过网络直接传送到海外工厂，在完成玩具外壳的缝制后，压缩运输到客户所在国，最后在靠近客户仓库的地方完成充棉并交货。通过网络生产，可以大幅节约制造成本和国际物流成本，提高产品的竞争力。

自动化生产。随着物联网技术、机器人技术、人工智能技术的发展，很多原本需要人力来完成的工作可以由机器来自动完成。机器生产具有生产效率高、可靠性高等优点，但往往因为一次性投入太大而不被轻易采用。随着劳动力价格水平的持续上升，原来的劳动密集型产品转向自动化生产只是时间问题。考虑到贸易战影响的长期性，从长远提高产品竞争力的角度出发，及早介入自动化生产领域是合理的选择。

3、通过品牌化占据产业链高端

只有拥有了有影响力的品牌，才能摆脱低价竞争的局面，从而拥有最终定价权，占据产业链的高端。品牌的建立是一个投入巨大而又耗时长久的过程，失败的风险非常大。较之自创品牌需要经过的长期投入和摸索，直接收购成熟品牌无疑是一条捷径。经过改革开放 40 年来的发展和积累，很多中国企业已经具备了相当强的经济实力，直接收购海外成熟品牌成为现实的选择。很多中国公司已经在这方面跨出了坚实的步伐。如在时尚服装领域，山东如意集团就已将法国轻奢时装品牌 Sandro、Maje 和 Claudie Pierlot，英国风衣品牌 Aquascutum(雅格狮丹)，瑞士奢侈品牌 Bally 等世界知名品牌收入囊中，打造了属于

自己的时装王国。相比而言，江苏的省属外贸企业在海外品牌收购方面则略显保守。

网络技术的发展，为快速建立自有品牌提供了另一种可能。传统的销售方式是产品经过层层分销，最终在实体店进行售卖。由于地域、渠道的限制，只有有限的消费者可以接触到这些商品，建立起品牌的知名度需要一个长期的过程，伴随着庞大的广告推广投入；而通过跨境电子商务方式，特别是 B2C 方式，可以以极低的成本，将商品展示在全球的海量消费者面前。只要产品本身具有较强的竞争力，加上适当的网络推广，就完全有可能在较短时间创造大额成交，在特定的领域内迅速建立品牌的知名度和美誉度。如深圳安克（ANKER），一个名不见经传的初创公司，在短短几年之内跃升为亚马逊平台上移动电源类产品的第一品牌，并在新三板上市，估值超过 10 亿美元。积极发展跨境电商业务，也是倒逼传统外贸出口企业提高自主研发能力，加快转型升级的有效手段。

4、通过多元化拓展新兴市场

在中美贸易战的大背景下，传统外贸出口企业也可以将眼光转向经济发展快速、消费市场潜力巨大的新兴国家和市场。这方面中国的一些家电企业和高科技通讯企业已经做出了很好的布局。在一些新兴国家市场上，中国品牌的空调、电视、手机等商品已经占有相当的份额。特别是在中国的“一带一路”倡议得到沿线国家普遍认可和欢迎的大背景下，加强对“一带一路”沿线国家市场的研究和投入，提供适销对路的产品，可以实现传统出口企业目标市场的多元化，减少对美国市场的依赖，从而减轻贸易战对企业的影响。特别是对于省属外贸企业来说，践行国家战略更是应有的责任和担当。

四、应对贸易战需要重点关注的问题

1、始终专注主业经营。企业始终要把注意力和资源聚焦在自己的核心主业上，形成独特的竞争优势，才能在竞争中处于不败。特别在外部经营环境恶化的情况下，更要沉下心来，收缩经营范围，提高内部管理，做大做强主业。面对贸易战的影响，有些传统出口企业可能会考虑转变主业方向。在没有充分准备的情况下，贸然实施跨界经营或全面转换目标市场，是非常危险的决定。原本有机会能熬过贸易战，并且在经历洗礼后变得更强大的公司，会因为轻率的转变而早早倒下。

2、高度关注法律法规和知识产权保护。关税只是贸易保护的方式之一，此外还存在着大量的贸易技术保护手段，即进口国有意识地利用复杂苛刻的产品技术标准、知识产权保护、卫生检疫规定、商品包装规定等来限制商品的进口。本次美国发动贸易战的借口之一就是认为中国长期侵犯美国的知识产权，给美国企业造成巨额损失。所以一定要警惕美国利用知识产权、环境保护、人权等因素来做文章，给中国商品对美输出设置除关税之外的其他障碍。对于企业来说，则要牢固树立守法经营的理念，严格遵循中美两国相关的法律法规，加强自主研发，切实履行社会责任，切不可有投机取巧，逃避规则的想法。

3、密切关注金融市场的变化。如果说在正常贸易环境下企业的主要精力是聚焦在产品研发和生产销售上，那在贸易战的大背景下，还必须高度关注金融市场的变化。中美之间的贸易战一旦全面开打，影响的绝不只是关税，而是会对两国的外汇政策、利率政策、货币政策等诸多方面带来连锁反应。近期人民币对美元汇率的大幅下

降就是很好的例子。企业必须要加大对金融市场变化的关注度，特别是关注汇率和利率的变化，适当使用一些对冲工具，如远期汇率锁定、期货工具、利率互换等来平抑波动，同时避免过度使用杠杆，控制融资水平，保持稳健的经营。

4、充分关注国际化带来的文化差异。对抗贸易保护最好的方法之一是企业自身的国际化，但是在此过程中，一定要对在海外开设或并购生产基地及贸易机构的复杂性有充分的认识。由于不同的文化背景和社会制度，中外团队一起协同工作会产生很多理解和沟通方面的问题，因此造成运行效率的下降甚至导致项目失败的例子屡见不鲜。投资并不难，难的是之后的运营管理。特别是作为投资方的国内企业，需要建立一整套专门的制度来与海外企业对接，很大程度上增加总部管理的难度。如果管控不到位，海外企业有可能会成为漏洞和包袱。

应该看到，如果中美双方都能严格遵守WTO的原则框架，并形成求同存异、共同发展的政治共识，当下的贸易战也许可以暂时避免或延缓，但是两种社会制度和发展理念之间的矛盾冲突难以解决。随着中国的崛起，中美之间的各种摩擦，遏制与反遏制将是常态。本次中美贸易战的发生有其必然性，激烈程度和持续时间都有可能超过预期，对此我们一定要有充分的认识，做好长期的准备。好在经过改革开放四十年的发展，中国已经成为全球第二大经济体，经济具备较大的体量和很强的韧劲。面对贸易战，我们既要高度重视，但也无需太过惊慌。只要牢固树立高质量发展的理念，坚持全球视野，坚持改革创新，就一定能战胜贸易战带来的种种不利影响，同时把企业的治理水平提升到一个更高的台阶！

（弘业股份 张柯）



中美贸易战的原因、特征及对华影响分析

一、中美贸易战发生的背景

从短期来看，近年来中国在大数据、人工智能、互联网等众多高端产业方面有迎头赶上的趋势。以互联网企业为例，在全球前 20 的互联网公司中，美国 8 家，中国 7 家，中美两国占据整个互联网产业的半壁江山。在全球前 10 的独角兽企业中，中国和美国各占一半。美国的 5 家独角兽主要集中在汽车交通、旅游、航空航天、企业服务领域，而中国的 5 家独角兽主要集中在汽车交通、金融、智能硬件、本地生活领域。特别是“中国制造 2025”的制订与发布，让美国感觉到自己在制造业尤其是技术创新领域的龙头地位岌岌可危，甚至霸权地位也可能因此而摇摇欲坠。因此，遏制中国的技术进步，尽力阻止中国技术、经济的全面崛起成为美国的战略选择。2017 年 10 月在美国举行的 301 调查听证会上，被提及最多的就是“中国制造 2025”。

长期上，美国对中国商品贸易常年表现为逆差。以 2017 年为例，美国对中国的商品贸易逆差为 3752 亿美元，比 2016 年上升 8.1%(282 亿美元)。美国对中国的商品出口为 1304 亿美元，比前一年增长 12.8%(148 亿美元)。同期，美国自中国的进口额为 5056 亿美元，增长了 9.3%。2017 年，中国是美国第三大商品出口市场，美国对中国服务出口额估计为 560 亿美元，自中国的服务进口额为 176 亿美元，美资控股公司在中国的服务销售额为 552 亿美元(最新数据)，中资控股公司在美国的服务销售额为 57 亿美元。

二、本次贸易战本质及原因

根据历史经验，中美两国间贸易争端的直接原因是两国间贸易的不平衡，而贸易不平衡主要由以下原因造成：一是美元的“特里芬难题”是导致美国贸易逆差的内在原因。如果美国不放弃美元国际货币功能，仅仅依靠削减从其他国家的进口规模和本国的再工业化战略，美国贸易平衡问题仍然难以从根本上得到化解。二是美国的贸易赤字与其自身“制造业空心化”密切相关。目前造成中国对美国商品贸易巨大顺差的根源之一在于：中国还处于工业化时期，而美国已经进入后工业化时期。美国经济逐渐向金融和服务业为主转型，制造业岗位不断向海外转移，而美国本土只保留研发与设计等价值链上游产业。三是美国贸易逆差是国民低储蓄文化、高消费习惯长期累积的必然结果。四是全球价值链和产业链的垂直分工和横向转移加大了中国对美国贸易顺差。美国对华逆差实质上反映的是对出口产品整个价值链和产业链相关的所有国家和地区的逆差。五是现行国际贸易统计制度和中美两国在统计方式上的差异在一定程度上夸大了中国对美贸易顺差。六是美国对中国实行高新技术产品出口限制也扩大了美国对华贸易逆差。这是长期存在的问题，由全球价值链上两国的分工格局决定，只要分工格局不变，则贸易不平衡的局面不会改变，无法通过单纯的贸易政策调整消除。

因此，本次美国发动贸易战还有其他更本质的原因。首先，让更多的资金回流美国。增加美国工人就业自然是特朗普的目的之一，也是其兑

现竞选口号“美国优先”“Make America Great Again”的主要步骤，但他的目的并非仅限于此。他清楚地知道，由日益庞大的“双赤字”导致的巨额负债不仅使美元资金回流困难，而且再度触发金融危机的风险也非常大。因此，美国必须缩减资产负债表，并极力促使美元资金回流。通过打击国际资本对中国投资的方式促使近期、远期的美元资金回流，这在很大程度上可以迫使那些迄今为止对减税等措施反应并不积极的跨国企业重新思考其投资方向。

实际上，特朗普首次提出的总值 500 亿美元对中国加征关税的领域，不再是中国具有传统比较优势的中低端制造业产品，而主要“中国制造 2025”中计划发展的高科技产业，包括航空、新材料、新能源汽车、精密机械等等。显然，挑起贸易争端不过是手段，其真实目的在于遏制中国产业结构的优化和产业调整升级，遏制中国高端制造业的发展以延缓、打击中国崛起的进度。

最后，迫使中国更大程度地开放，尤其在资本市场向美国资本开放，扩大资本在全球范围内更加自由地流动。在 2017 年美国提出的“百日计划”清单早期的十项内容中，一半以上涉及货币金融领域或者服务贸易领域，如信用评级服务、跨境结算、电子支付服务、银行业、债券结算等等。迫使中国更大规模地开放货币金融市场，在获取巨额收益的同时，继续牢固美元在国际货币体系中的霸主地位，将中国的货币金融发展控制在美元体系当中，这也是美国对华竞争战略的核心目标。

三、本次贸易战的特征

1. 全面性

与往年中美贸易纠纷不同，本次中美贸易战具有强烈的全面性特征，并且集中体现在 2018 年 3 月 22 日美国贸易代表处发布的《对中国关于技术转让、知识产权和创新行为与政策的 301

调查结果》中，农业、制造业和服务业三大产业在美方报告中均有涉及，具体包括畜牧业、采掘业、金属冶炼、车辆制造、电子支付服务、银行服务业、保险服务业、证券和资产管理服务、电讯服务、法律服务、云计算服务、网络过滤和屏蔽以及数据隐私加密等众多领域。在以往贸易摩擦中，美国一般只针对某一产业或者某一类产品，根据历史数据来看，主要选择农业、国防工业和国内的幼稚产业等，而现在则针对任何对美国可能产生威胁的产业领域，比如数字经济、创新技术产业等。

2. 深入性

“提高额外关税的可能税率，旨在为政府提供额外的选择，以鼓励中国改变其有害政策和行为，同时采取政策，为我们的所有公民带来更公平的市场与繁荣。”（源自 2018 年 8 月 2 日美国贸易代表罗伯特·莱特海泽关于 301 条款行动的声明）

在产品贸易和服务进口方面，美方指责中方对其产品提出了不切实际的标准要求，并通过行政手段严格控制美方优势产品进入中国市场，限制进口美方产品和服务的种、数量及市场份额，阻碍美方企业同中国国内企业的正常市场竞争，违背 WTO 承诺。

在政策实施方面，美方指责我国政府进行了广泛的国家干预行为：一是强制和未经授权地利用国外知识产权和技术以谋取商业利益，二是对降低外资市场准入门槛的承诺并未兑现，仍然存在对外资的歧视性政策，例如在限制外资股本上限和合资要求、对大量的投资延续逐案行政审批制度和执行过于宽泛的国家安全审查机制的同时，给予国有企业格外宽松的政策环境和优先权，对美资企业的产品和服务造成不便。

在法律制度方面，一方面对相关法律及执行过程中的可预见性、公平性和透明度表示担忧，

与贸易有关的法律、规定和其他措施的发布缺乏公开渠道，在制定新的贸易相关法律时缺乏符合WTO标准的通知—评议程序；另一方面，除了透明度问题之外，这份报告也对包括行政许可、竞争政策、非政府组织的待遇、商业争议解决、劳动法以及土地使用等方面的法律提出了强烈不满。

在长期战略方面，美方认为，“中国制造2025”是表面上为了通过更先进科技来提高社会生产力，象征着中国对“自主创新”采取的不断发展和日渐成熟的做法，但是最终目标是通过一切可能的手段，包括以损害外国产业及技术为代价在中国市场上用中国取代外国的技术、产品和服务，以便为中国公司主导国际市场做好准备。

自中美建交以来，虽然合作是中美经贸往来的主流，但贸易摩擦也从未缺席。中美建立经贸关系之初，两国便围绕纺织品贸易展开博弈，中美知识产权争端从未平息，但历史上数次贸易摩擦双方就事论事，经过多次艰难磋商最终达成协议。而综合本次贸易战美方观点，从301调查报告来看，很显然中美双方贸易和经济纠纷不是主要问题，真正的核心是技术、服务业和“中国制造2025”。美国301调查报告非常清楚、明显地表明，美国要改变的是影响中国战略发展的制度性层面因素。随着中美实力对比发生变化及双边经贸摩擦增加，美国对中国的不满更加集中在中国不充分的自由市场经济体制问题上，具体包括中国的产业政策、国企政策以及不完善的知识产权保护体系等方面，特朗普政府寻求中国在体制上发生根本性改变。从对我国的影响范围上看，这一次贸易战远超以往任何一次贸易纠纷，不仅仅局限于经济领域，而扩展到政治领域和社会制度领域，涉及我国的生产资料所有制结构、政治体制和国家主权。在时间框架上看影响更加深远，会影响了中国未来数十年的发展道路和方向。因此，本次中美贸易战具有前所未有的深入性。

3. 长期性

从近期贸易战发动者的立场来看，美国主动降低高关税停止贸易战的概率非常低。关税作为政府干预市场的手段，体现出既得利益集团的集中利益，而实施后所产生的经济成本则需要几乎全社会成员分散承担，因此提高关税容易而降低关税十分困难。美国总统特朗普于2018年8月13日签署《2019财政年度国防授权法案》，军费总额达7163亿美元，再创阿富汗和伊拉克战争以来各年新高，这被外界视为拉开对华冷战大幕的标志性法案。其中针对中国的内容包括扩大对台军售和军事援助规模、协调日本、澳大利亚和印度的军事合作、对中国对美国直接投资FDI的更加严格的安全背景审查、禁止政府采购中国厂商提供的电子产品以及孔子学院提供的中文课程服务。这部针对性极强的法案在美国参众两院被高票通过（众院359—54，参院87—10），而这些反对票不是因为对中国强硬而反对，而是因为对中国不够强硬才反对。同时，特朗普在其Twitter上反复强调，对华实施惩罚性关税的根本目的在于向中方施压，迫使中国政府接受美国提出的各项要求。

从长期两国经济和贸易结构来看，国与贸易伙伴在某行业全球价值链分工地位越接近，中国与该贸易伙伴发生贸易摩擦的频率越高，体现在相关行业的贸易摩擦数量越多；中国某行业的相对全球价值链参与度越高，该行业的相关贸易摩擦越容易得到解决，体现在贸易摩擦的持续时间越短。因此，随着中国制造业在全球价值链上的赶超与攀升，中国与美国贸易摩擦的加剧有着内在的必然性，并且这个摩擦将呈现常态化、长期化、复杂化的趋势。

从未来货币走势看，美元仍处于自2014年以来的加息进程之中。近期美联储重申加息以进一步提振美元。同时，受全球情绪影响，资金继续流入美元，助力美元指数持续走高并达到13个

月以来高点。历史上每一次的美元大幅走高都会紧接着新兴市场的崩盘，而这一次从本质上来说与以往并无区别。近期，为避免基础设施投资断崖式下滑，支持政府债券发行，我国国内需要有充足的债券市场流动性，因此加息难度较大。因此美联储加息与美元走强使中国等新兴市场面临控制资本外流和保住本币汇率的两难选择：从历史经验看，在不采取其他措施的前提下，若采取资本管制，仅能在短期内降低资本外流的速度，但是在长期内无法改变甚至反而会加强资本外逃的预期；如果采取紧缩政策以保住汇率，又会导致本国经济活力下降、经济增速放缓甚至在特定时刻使资本市场面临明斯基时刻导致本国资产价格暴跌的严重后果。

四、中美贸易战对我国经济的初步影响

按美元计价，中国7月出口增长12.2%，前值11.2%，预期11%；进口增长27.3%，前值14.1%，预期17%。7月贸易顺差280.5亿美元，前值416.1亿美元。第一，贸易战对出口的负面影响开始逐渐显现。从总量来看，中国对美国的出口增速开始有所下降，7月对美国出口同比下降至11.2%，6月为12.5%。第二，企业通过转口贸易来应对贸易战，但这将推升企业成本，降低企业利润。7月中国对日本和香港的出口增速回升较多，意味着企业更多通过转口贸易来规避中美贸易战引发的高关税。这在短期虽然能够部分削弱贸易战对出口企业的影响，但长期将对国内出口商影响形成负面影响：1. 货权放给操作方，不能直接控制货权。2. 操作方的信誉和服务品质无法保障。3. 如果发货不合乎转口的规范，操作方未必能及时提供纠正服务以及对破损包装的更换。4. 操作方对代收货款的监控和赔偿能力有限。第三，进口的高预期不存在长期维持的基础。当

前的进口主要是由于企业担忧贸易战范围扩大而进行提前备货，从采购经理人指数PMI来看，7月制造业PMI指数跌至八个月低点，新出口订单指数为49.8%，与上月持平，进口指数下行0.4至49.6%，两者均维持在荣枯线下，均不支持进口增速的大幅上升，这意味着进口的高增速或难持续。第四，进口价格的影响推升了输入型通胀预期。从进口的价格来看，大宗商品（尤其与中美贸易战相关的大豆和豆粕）价格上升明显。从宏观看，7月全国规模以上工业增加值同比实际增长6.0%，增速与上月持平；社会消费品零售总额30734亿元，同比增长8.8%，增速比上月回落0.2个百分点。1至7月，全国固定资产投资（不含农户）355798亿元，同比增长5.5%，增速比上半年回落0.5个百分点。通胀预期的升高叠加内需下降可能带来滞胀风险。从微观看，原材料价格的上涨，在需求下降的背景下难以向下游传导，上游企业出现滞销的风险增加不利于企业盈利。总体来看，贸易战对出口的负面影响开始显现，进口的高增速难以持续，中国经济增长的下行压力在三季度进一步加大。

五、中美贸易战对纺织服装企业的影响

受关税提高影响，出口纺织品服装价格上升、销量下降已是必然趋势，但是我国的服装纺织产业多为劳动密集型，产品的最大优势在于质美价廉。作为生活必需品，出口美国的服装纺织品在短期内需求价格弹性较低，即使销量减少，总收益未必大幅下降。另据美国商务部纺织品处(OTEXA)数据，截至2018年6月，我国纺织品服装占据美国市场48.81%的份额，如果我国对美出口的服装纺织品大幅减少，短期内没有其他国家可以弥补美国国内的服装需求缺口。但是在长期中，我国产品的可替代性上升。2010—2017



年，中国对美国的纺织品服装出口金额年均增速仅为 0.1%，而越南、印度、孟加拉三国的出口年均增速分别为 9.9%、4.7% 和 3.8%，中国在美国纺织品服装进口市场中的份额被逐渐削减和取代。美国进口纺织品服装来源国排名中，越南仅次于中国排名第二，近年来的出口增长十分迅速。作为美国第二大的纺织品服装进口市场，因其产业配套相对完善、生产成本低、劳动力充裕等，最有可能承接订单的转移。2007 年，越南加入 WTO 之初，出口美国的纺织品服装总额为 44 亿美元，到 2016 年已迅速增长至 113.18 亿美元，占美国当年纺织服装进口总额的 10.8%。2017 年，越南对美出口纺织品服装同比增长 7.7% 达 121.9 亿美元，在美进口市场占比提高到 11.5%。特朗普政府的贸易战政策将有利于越南等东南亚国家在美的市场份额进一步快速上升。

针对棉纺织和服装业，棉花作为上游原料，价格波动会对下游企业的生产成本产生较大影响。中国是全球棉花第一消费大国，而美国是全球棉花第一出口大国。2017 年全球棉花消费量为 2635 万吨，持续稳步增长。其中中国棉花消费量为

871 万吨，约占全球总消费量的 1/3，美棉是中国第一大棉花进口品种，份额基本占到我国市场的 1/3。即使选择其他棉花生产国进口，如此大的棉花需求量也一定程度上会抬升这些国家的出口价格。同时人民币持续贬值，2018 年 8 月 15 日人民币兑美元离岸汇率跌破 6.94 关口，创 2017 年 4 月 10 日以来新低。中国是棉花净进口国，人民币贬值则是变相增加了棉花进口成本，会抵消部分人民币贬值对服装纺织出口形成的利好影响。

可以看出，人民币贬值对纺织服装产品的影响大小取决于对美出口产品中所包含的国内附加值的比例，国内附加值越高，则人民币贬值对冲特朗普关税的效应越显著，反之则作用越不明显。因此，提高服装纺织产品的附加值有助于减少中美贸易战对国内相关企业的影响。从全球价值链角度看，任何针对中国的关税提高都有可能使订单被转移至其他国家生产，关税对我国纺织服装出口企业的影响不仅仅是订单减少、产品利润率下降的问题，更有可能是原先接单的中国出口企业完全失去国外客户订单的风险。

（汇鸿中锦 商情研究员李天路）

浅谈高质量发展时代下的贸易品牌建设

——推动“中江产品”向“中江品牌”转变

今年来，中江集团公司党委围绕高质量发展和品牌建设，提出了一系列部署和要求，作为贸易板块的中江人，要始终把“树立品牌意识，打造品牌中江”作为自己的责任和追求。结合本职工作，本人对中江贸易的品牌建设进行了一些思考。

一、品牌的概念及意义

大家都在谈论品牌建设，那么品牌的概念是什么？“品牌”一词来源于古挪威文字 BRANDR，意思是“烙印”。现代营销学之父科特勒在《市场营销学》中的定义，品牌是销售者向购买者长期提供的一组特定的特点、利益和服务。换句话说，品牌就是销售者向购买者提供有自己特点，能够实现有益价值的商品和服务，并且最终能够在客户心中留下深刻印象。

从市场角度而言，在商品销售中，如果没有自己的“品牌”，就会出现量价齐跌的局面，即产品的销售力弱，产品的附加值低，比如同样一件T恤，阿迪达斯能卖200元，没有品牌的衣服只能卖50元，市场往往就这么任性，只买贵的，不买对的。从长远角度看，如果不想赚廉价劳动力的钱就必须创立自有品牌，从OEM（贴牌生产）演变成ODM（拥有自主品牌）。

二、品牌现状分析

1. 我国企业品牌现状

中国制造遍布全球，而中国品牌却相对滞后。根据全球最具价值品牌100强排行榜，中国品牌仅有16个，相比欧美发达国家，我们的品牌建

设任重而道远。2014年，习近平总书记在河南考察时提出：“推动中国制造向中国创造转变、中国速度向中国质量转变、中国产品向中国品牌转变”的重要思想，首次把品牌建设与创新创造、发展质量相并列，开启了自主品牌全面发展的新时代。自2017年起，国家将每年5月10日确立为“中国品牌日”，以此增强全民品牌建设意识，提升品牌建设能力。

2. 集团公司品牌现状

经统计，近年来以集团公司名义注册的商标累计21个，以贸易板块分公司名义注册的商标18个，其中拥有省重点培育和发展的国际知名品牌3个、省著名商标1个。出口销量占半壁江山的化工产品，至今无注册品牌。对标兄弟单位汇鸿集团的14个国际知名品牌、3个省著名商标，我们的贸易品牌建设仍有待提高和加强。

三、品牌建设的几点建议

不管是什么产品，如果想建设好自身品牌，个人建议应具备以下几点：

1. 过硬稳定的质量。产品的质量是品牌的核心，要把质量意识与品牌意识相结合，品牌产品的生产过程必须严格把好质量关，以确保市场占有率和品牌声誉。

2. 相比同行业相同产品，了解自身产品的优势所在。比如产品是否新颖、制造工艺是否复杂、销售渠道是否畅通以及价格是否具有竞争性等。

3. 拥有不同于同行业产品的差异化特色。在外观设计上美观度较好、使用的材料有特色以及

包装层面的美化创新等。

4. 建立可靠高效的售后服务体系，能够及时解决客户质量投诉问题；定期对客户进行随访，了解产品使用情况；收集和分析市场信息，及时提出产品改进建议以满足市场需求等。

口碑是品牌的基石，能够做好以上几点，客户对我们的产品就会产生信任感和依赖感，从而助推中江贸易的品牌建设，实现“中江产品”向“中江品牌”转变，提升中江贸易板块核心竞争力。

（中江集团 周蕾）

墨西哥与中国的全面战略伙伴关系： 共创双边繁荣的美好未来

2013年6月，中华人民共和国国家主席访问墨西哥期间，两国政府同意将两国关系提升至全面战略伙伴。这是四十多年来友好外交关系成熟的自然结果；是国际经济中两个全球角色和积极参与者当下相互认可的结果；最后，也是通过深化双边经济关系，为各自社会创造美好未来，持有这一共同信念的结果。

初步看，无论在墨西哥还是在中国，人们实际上不了解双边关系和行业的经济规模和相互依存度。总的来说，对每天给他便利的智能电话，或是上班以及周末带全家旅行所驾驶的汽车，一个消费者很少过问有哪些国家参与设计到售后服务的过程的。对于有意积极参与到贸易和投资机会的江苏企业来说，通过更多了解相互进出口情况以及双边投资趋势，可以抓住机会。

墨西哥和中国日常交易哪些主要物品？

从墨西哥到中国

双边贸易方面，据墨西哥官方数据，每小时我们交易近920万美元。这得益于双边经贸关系短时间快速发展。2012年，双边贸易额为75亿

美元；2017年，双边贸易额超810亿美元，也就是说，增长了9.8倍。

根据中国统计，2017年，墨西哥出口到中国为117亿美元，同比增长14%。按贸易类别如下：70%为加工制造产品，27%为金属矿业，3%为食品。主要产品包括：放大器，熔断器，电力控制或分配盘、板、台，系统形式包烟的自动数据处理设备等。这些加工制造产品是中间产品以及资本产品，深圳、嵊州等城市的电子电气领域公司，将这些产品添加到最终产品生产程序中。其中一些产品最终在中国境内销售，或出口到其他国家，包括墨西哥。

双边关系另外重要领域是汽车。2016年，墨西哥是面向中国的第七大汽车出口商，出口超过2.2万辆，也是汽配第八大供货商。比如，我国出口到中国有：变速箱，车身零配件，车轴，充气袋，方向盘，制动及其零件，摩托车车灯等。简言之，每天在北京、上海、江苏等中国大城市跑的汽车当中，就有在墨西哥某个工业区制造的。

墨西哥人每天驾驶的摩托车也有这样的情况。中国是墨西哥摩托车车灯的主要进口商，同

时中国也向我们出口大量摩托车。其他产品虽然看不见，但也为我们创造福利，比如铜。它是生产电子元件、移动电话、汽车等先进制造品不可或缺的原材料。

要说它的重要性，仅仅看 2012–2017 年墨西哥出口到中国的铜就行，累计超过 100 亿美元。主要有：铜及其精矿，铜废碎料，阴极铜；未精炼铜；电解精炼用的铜阳极等。

从中国到墨西哥

据墨西哥官方数据，2017 年墨西哥从中国进口 744 亿美元，同比增长 7%。其中 76% 为中间产品，11% 为资本产品，12% 为最终消费品。按产品类别看，主要有：11.3% 电气和电话，6.5% 数据处理设备，6% 办公室机器设备零配件；6% 自动数据处理设备，3.6% 摄像机和电视发射机零件。

墨西哥进口趋势一部分来说因为我国电子行业规模。2017 年，电子行业占 GDP 的 1.6%，数字虽说不大，但要考虑到墨西哥按其经济规模看，是排在世界第十五名的。墨西哥是这些产品的主要生产商：音响设备（组合音响，迷你音响，电视机，汽车音响）；电脑（台式和便携式电脑，以及打印机）；影印机，移动电话和固定终端电话。家电也是墨西哥战略领域，墨西哥正成为以下产品的主要生产国和出口国之一：电冰箱；空

调，燃气灶，洗衣机，发电和配电设备，灯具等电气设备。

双边贸易也受益墨西哥汽车汽配制造业发展和成熟。2017 年，汽车汽配制造业占 GDP 的 3.5%，墨西哥是世界第三大轻型汽车出口国、第七大汽车生产国。汽车行业发展离不开汽车汽配投资不断到来，以及中间产品和资本产品的到来。其中一些原产自亚洲不同国家，包括中国。

双边投资的特点是什么？

中国对墨西哥外国直接投资到 2018 年 3 月累计超过 17.66 亿美元。2013–2018 年 3 月，吸收 9.68 亿美元投资，比 2007–2012 年期间增长 67%。目前有 1777 家在墨西哥企业其注册资本含有来自中国的投资。这些投资分散我国各地。按领域看，有以下代表性的企业。

就在中国的墨西哥投资来说，虽然公司数量不多，但其成立方式符合管理国际化完整程序的能力。多数在中国有制造业业务。一些是绿地投资项目，一些通过收购并购中国某个公司，或者通过共同投资进入中国的。

进入方式并非不重要。决定在传统市场外开展投资，意味着已经进行过全盘考虑，且只有有创意且高竞争投资者有能力实现的。他们恰当的决定符合长远目标，以及墨西哥企业家对两国双边经济关系的信心。这些公司中，我们可以找到：

行业类型	企业
电子电气	海信，TCL，联想，创科集团，环旭电子（上海），德昌电机，HLC 金属配件公司
汽车汽配	敏实，北汽，三花汽车，钜祥企业，延锋汽车内饰，精美工业有限公司
电信	华为，中兴，普联技术
金融服务	中国银行，中国工商银行，海通证券
基础设施和能源	中国港湾建设，远大，葛洲坝，中国能建，中石油，中海油，中石化，山东科瑞，天合光能，晶科能源，中利集团，北美华富山工业园
交通	中国南方航空，和记黄埔，中远海运

行业类型	企业
汽车 - 汽配	尼玛克, 蒙塔萨, 克康, Salillo 集团, Ruhrpumpen
化工	墨西哥化工公司和墨西哥 KU0 集团
食品	宾堡集团, 格鲁玛, 乐口泰
交通	墨西哥航空
信息急速	Softek

个典型的例子是墨西哥克康公司, 他们从事设计和生产催化转换器和排气系统, 面向全球汽车行业。2009 年, 通过在上海的共同投资开展业务, 目前在重庆、宝鸡、沈阳和上海拥有四个生产工厂。另外重要的案例是墨西哥食品巨头宾堡公司。2006 年, 通过收购潘瑞克面包公司首次进入中国。自此业务保持快速增长, 目前在北京、上海、沈阳、武汉、杭州、天津、中山和成都拥有 11 个工厂。

双边经济对话意义是什么？

除了墨西哥和中国元首、部长频繁举行高级别会晤, 省州级公务员互访外, 还设有四个专业机制: 墨西哥 - 中国常设委员会特别经济事务分会 (SAE), 高级别工作组 (GAN), 高级别企业家工作组 (GANE) 和高级别投资工作组 (GANI)。

在前两个机制当中, 两国负责规制贸易和投资的政府机构定期举行会议, 回顾双边经济日程重点内容, 确立健康、稳定、平衡的双边贸易和投资发展战略。高级别企业家工作组, 自 2013 年 11 月设立以来, 逐渐成为中国墨西哥企业家就阻碍两国经贸关系潜力的实际问题, 向两国政府提出建议的重要途径。

作为创新方式, 中国国家改革和发展委员会和墨西哥财政和公共信贷部, 2014 年创建高级别投资工作组, 促进双边投资流量。在此框架下, 正式设立墨西哥 - 中国双边投资基金, 规模

在 14 亿美元, 用于能源、基础设施、制造业等领域开展投资。

2016 年 4 月, 基金进行首次两亿美元投资, 用来创建石油勘探联合体。并合作参与一项金额为 1.75 亿美元的投资, 创建联合体来参与墨西哥电信行业共享网络。值得一提的是, 墨西哥 - 中国投资双边基金是由世界银行国际金融公司管理, 上述投资按照国际准则进行的, 这些准则不仅包括投资回报率, 也包括可持续性准则, 投资为私营和公共领域创造福利。

最后, 需要指出的是, 今天我们有更多的双边工具以更恰当方式引领经济关系。2013-2018 年, 两国签署若干双边谅解备忘录, 涉及贸易和投资重点领域如: 能源、矿业、投资和行业合作推动, 中小企业推动和创业, 电子商务等领域。在机制框架下, 各方政府机构拉近关系, 就公共政策方面交流最佳实践, 这些有利于提高机构能力, 来应对各国内部日程发展的特别挑战。

面向更多机会的未来

墨西哥和中国是加强国际经济的两个重要全球推动者。中国是墨西哥全球第二大贸易伙伴, 双边投资的积极态势造福两国企业和社会。

因此, 墨西哥将通过与两国在国际经济战略角色有关的经济日程, 继续巩固双边经济关系, 墨西哥和中国企业将顺利找到建立战略联盟的平台, 促使他们继续积极融入全球化。

Jose Luis Enciso 公使衔参赞 (贸易投资政策)

徐工转型成长 不断攀登产业“珠峰”

担大任、行大道、成大器，徐工的转型成长正是江苏传统制造业崛起的缩影。作为老牌的国有装备制造企业，改革开放以来，特别是近20年的创新发展，徐工开启了中国装备制造业与世界全面竞争的新时代。

随着我省印发《关于加快培育先进制造业集群的指导意见》，带给作为集群龙头企业的徐工更大机遇。只有把目光瞄准价值链高端，追逐世界先进科技，不断推动“智造”升级，制定领先于国际、国家和行业标准的“领航标准”，发挥中流砥柱的作用，形成集群优势，才能带动更多企业在国内外市场与国际巨头一较高下，不断攀登产业“珠峰”。

近日，随着第5万台随车起重机下线，徐工担大任、行大道、成大器，徐工的转型成长正是江苏传统制造业崛起的缩影。作为老牌的国有装备制造企业，改革开放以来，特别是近20年的创新发展，徐工开启了中国装备制造业与世界全面竞争的新时代。

随着我省印发《关于加快培育先进制造业集群的指导意见》，带给作为集群龙头企业的徐工更大机遇。只有把目光瞄准价值链高端，追逐世界先进科技，不断推动“智造”升级，制定领先于国际、国家和行业标准的“领航标准”，发挥中流砥柱的作用，形成集群优势，才能带动更多企业在国内外市场与国际巨头一较高下，不断攀登产业“珠峰”。

近日，随着第5万台随车起重机下线，徐工集团迈出冲顶世界级的坚实一步。在起重机领域，

徐工已实现连续13年国内市场占有率第一，并出口40多个国家和地区；桥梁检测车、绝缘斗臂车等专用车填补国内市场空白。

走进徐工集团底盘分厂的智能车间，在一条160米长的柔性化底盘生产线上，一个50吨以内的中小型产品，从零部件到装配好，只需25分钟，日均产量40余台。厂长甘新廷介绍，所有零部件全部实现在线检测布局，每天可以生产三四个型号的十几种产品，生产效率提高80%，产品一次性合格率达99.6%。

“就是这条外观上并不特殊的生产线，创造了多个‘第一’‘之最’——产量全世界第一，出口量全世界第一，生产出1600吨汽车起重机底盘全球最大。”徐工集团起重机事业部副总经理单增海介绍说，在今年国际贸易形势紧张的情形下，这个车间一次出口260台起重机，创下世界纪录。

这只是整个生产链的一个环节。“技术领先，用不毁”，徐工坚持这一“金标准”，推进实施高端、高附加值、高可靠性、大吨位“三高一大”产品战略，产品吨位越来越大，质量越来越好。今年4月，被誉为“神州第一挖”的徐工700吨大型矿用挖掘机下线，力助我国成为第四个具备700吨级以上液压挖掘机研发制造能力的国家。类似的“大国重器”在徐工正越来越多。

上半年刚过，徐工集团捧出亮眼“成绩单”——主营收入400亿元，增长60%，创历史新高；效益增长60%，大大高于行业增幅，延续了连续29年行业第一的底气。在徐工集团董事

长王民看来，这源于徐工对制造业的坚守。在徐工集团的三层体验厅里，记录了这家由军工转到地方的国有企业，一路攀升至全球第6位的奋斗历程。

“制造业是需要沉淀的行业，不是个“快餐店”。做工程机械是徐工定下的终身事业。”是王民的决心。前几年，面对房地产、资本市场异常火热的诱惑，徐工不为所动，始终把目光聚焦在制造业升级上。

为掌握产品核心技术，徐工坚持每年拿出主营收入的4%-5%用于研发，建成徐州、德国、巴西、美国四大研发中心和国家级重点实验室，自主掌握4000吨履带吊、700吨挖掘机、高端液压阀等世界先进核心技术。如今，已经驶上“新轨道”的徐工，沿着高质量之路提出再“加速”。

“高质量发展必须有高品质产品、高质量服务。我们力争3年内成为智能化企业，用科技创新驱动高质量发展。”王民自信地说。

在“徐工全球物联网统一平台”的超大显示屏上，一张巨大的世界地图上分布着众多闪光点。徐工集团信息化管理部副部长付思敏介绍说，每个闪光的点就代表着徐工售出的工程机械。徐工自主研发的国内首个国家级工业互联网平台Xrea，通过物联网平台连接设备，采集设备运行状态、工作效率、作业能耗、故障信息、零件寿命等关键信息，最终利用采集到的大数据，将产品的研发、制造、营销和售后全部管理起来。“目前入网设备46万台，年数据增长量1.1PB，数据可靠率高达99.99%。”让付思敏自豪得是，去年12月，平台得到习近平总书记的“点赞”。

“一张网”，织出徐工集团的未来。一个更加宏大的“珠峰登顶”目标被提出——“徐工力争到2020年跻身全球前5，到2025年跻身全球前三，布局全球，攻占中高端市场，向‘世界之巅’更进一步。”

（徐工集团 凌晨）



一件小事

一声声撕心裂肺的惨叫响彻在有点喧闹的街头。行人驻足循声望去，只见马路中央匍匐着一条褐白相间的小狗，殷红的鲜血从双腿处汩汩而出，肇事的汽车却扬长而去，留下路人惊愕的眼神和受伤小狗凄惨的哀鸣。

那是一个星期天，我送女儿上钢琴课正好路过这里，听闻狗狗的哀嚎不禁一阵心揪，赶忙上前，和好心的路人一起，把半大的狗儿从危险地带移到路边。这时身边已围上了不少人，有的说这狗恐怕活不了了；有的说是只流浪狗；有的说小心别被它咬着，有的说救它一命最少两到三万……七嘴八舌感慨怜悯一番后，大家各自散去。

我也从未遇见这样的事情，加上急着送女儿上课，于是拽着女儿转身离去。刚走两步，女儿停住了脚步，拉着我的衣襟说道：“妈妈，救救它吧，你看它多可怜”。我回头望去，只见那只狗一面呻吟，一面用哀婉无助的眼神怔怔地看着我。没错，周围那么多人，它泪水打湿的双眸半是哀求半是绝望的分明凝视的只是我。一霎那，我觉得心灵深处最柔软的部分被这眼神刺痛着，再也迈不动脚步。

或许这就是我和它的缘分，冥冥中无法割舍的缘分。这缘分源自人类的恻隐之心，抑或源自我家里两只宠物狗结下的善缘。我让女儿自己打车去琴社，我则联系了我家附近“超人犬舍”的女当家，一起赶往出事地点。路上女当家简单询问了狗狗的伤情，初步判断狗狗可能骨折了，“如果手术估计治疗费用要一两万”，女当家认真地说道。要这么多？我心里嘀咕着。忽然有了这样的念头：或许等我们赶到时，它已经被好心人救走了。

终于到了。从又一拨围观的人群我知道它还在那里，在剧痛的颤栗中等待着我们的到来。当

我和女当家用塑料布将它抬上汽车时，它萎顿的头突然抬了起来看了我一眼，我似乎明白了它眼神里包含的全部内涵。那一刻，我的眼睛有点湿润：放心，我们一定会把你治好。

“伤势比预料的严重，骨盆和双腿粉碎性骨折，我这里设备无法做这样的手术”，在超人犬舍，女当家检查后对我说。“只有转院了。我认识江宁一家宠物医院，那个院长技术一流，别急，我这就帮你联系”，她接着说。电话很快接通了，女当家简单介绍了初诊的伤情，得到的答复是，要赶紧把狗狗送去立即抢救，前后可能要做三次手术，如果膀胱没有轧碎，还有生存的一线希望，不过，费用有点高，估计要两到三万。“去吗？”女当家转头问我，我坚定地点头说：“去！”

受伤的狗狗很快被送到江宁的宠物医院，拍片子、制定手术方案，准备手术器材，没怎么耽搁，第二天便被推上了手术台。如同所有医院手术室外的家属，我在宠物医院手术室外也忐忑地徘徊。这忐忑来自两个方面：一方面是担忧狗狗的伤情，暗自祷告它能挺住，完成弱小生命的自我救赎；另一方面是担忧医疗费用的负担，作为工薪阶层的我，两三万不是个小数目。怎么办？看来只有求助万能的朋友圈了。我编辑了文字图片，说明了事情的原委，承诺账目公开，平生第一次在朋友圈中发起了募捐，然后在期待中开始了等待，等待狗狗平安做完手术，等待善款能如期到来……我记得很清楚，第一笔捐款几分钟后就到了，1200元，然后是100元、200元，不一会捐款就达到2000元。捐助的人中，有我的母亲、亲戚，还有同学、朋友以及女儿小学同学的家长。最难忘的是在狗狗康复期间，有两位陌生的养狗人士，听说了此事，主动捐助了300元。还有一

位江宁的不知名美女，在宠物医院看到手术后的狗狗，天天煲好骨头汤来喂它。

真是善道之行天助之。好的消息不仅是这些，经过几个小时的手术，狗狗骨折处都已接好，度过了生命垂危期。“再经过几个星期的康复，它应该能站起来”，手术后有点疲惫的医生告诉我。当听说我好心救助流浪狗的事情后，热心的院长主动减免了大半的医疗费用，只收取成本费7000余元。我立即把好消息发到朋友圈，并及时叫停了捐款，此时，捐款已达到3000多元，“万分感谢各位爱心人士，给大家添麻烦了，剩下的3000余元，我出了”，画个笑脸，我在朋友圈写到。

两个星期后，我如期接狗狗出院。狗狗已经能颤巍巍地站立，也有了精气神，一番死亡边缘的挣扎与救助，我俨然成了它最亲的人。它用摇动的尾巴表达着它的感激，感谢我，感谢所有善心人士。

这件事已经过去两个多月了，有个朋友找到我，说听说了这个故事，让我写篇稿件记述一下。我说其实是件小事，郑重其事地写出来恐有自我吹嘘的嫌疑，他说“莫以善小而不为”，不必在意，一件小事犹如一滴水珠，也能折射出人性的光辉，千万滴水珠汇集在一起，便是爱的海洋。

（汇鸿中锦 孙芳芳）

我在南非当农民

我的农场在南非约翰内斯堡以东50公里处，208亩地。在南非华人中，提到“老李农场”，还是挺有名的，因为他们吃的蔬菜和豆腐，大多来自这里。

我是启东市近海镇人，兄弟5个，我是老大。小时候家里穷，初中成绩很好，但上不起了。改革开放不久，启海一带的建筑队伍闯荡上海，我就跟着去，在工地上管材料，做了5年。之后，我到新疆乌鲁木齐做豆腐，一待就是15年，最红火的时候，当地市场几乎被我包了。后来做豆腐的人多了，我就回来了。

来南非纯属偶然。2002年左右，老四李锦冲跟一个东北老板在南非做豆腐，做了半年，有3万多元工钱老板拖着不给。为帮老四要钱，2003年4月，我到了南非。要债时，那个老板说要把豆腐店抵给我们。老四告诉我，当地市场行情很好，一公斤黄豆在启东老家赚两三元，在南非可以赚20多元。我一听，这个事能做，就决定和老四一起留下来做豆腐。但接过来后，才

知道上当了：原先给那个老板做豆腐的四五个人，全部在当地单干了。

市场就这么大，怎么办？我们硬着头皮，从每天二三十斤黄豆做起。别人做豆腐一般磨两道，一公斤黄豆能出12块豆腐；我们坚持只磨一道，又是用卤水点浆，绝不放防腐剂。尽管一公斤黄豆只出9块豆腐，但有弹性、好吃啊，当地人识货，全要买我们的豆腐，慢慢地“老李豆腐”有了名气。

生意好起来了，一年之后，我把另外三个兄弟也叫到南非来，大家一起做，一天能做到四百公斤豆子。那个时候，钱就比较好赚了，手头也有了积蓄。2007年，在离我们租住地方两公里远，有一对英国老夫妇要回国，想把手头的农场卖掉。208亩地，要200万兰特。我一看，光那个房子就不止啊。女儿懂英文，我就让她替我去谈判。到领事那签字的时候，我穿了双干活时的破鞋子。女儿就跟老夫妇说，我爸爸是个农民，没多少钱，再减一点吧。老太太不同意，但老先生很爽快，最终130万兰特成交，相当于花100万元左右人民币买了下来。

一开始，和周围南非人的农场一样，我们的农场也就种种玉米。后来我发现到南非的华人越来越多，大家身在异乡，都想吃“中国蔬菜”，就在房前屋后试着种种。这一试，发现南非的土地真好啊，什么蔬菜都能长。不过，当地的土地存不住水，要种菜就得打井。前3口井，我们用了两年就抽不到水了，不得不打第四口井。一开始，花了40万元，打到200米深时，还看不到水，连打井的工人都劝我们放弃。我说不行，没有水，农场就弄不下去啊，再打50米！果然，到246米深时，一个水柱冲了上来。喝一口，比矿泉水还甜。那天晚上，我们兄弟喝酒祝贺，那个开心啊。这口井一小时能抽36吨水，到今年已经6个年头，农场全靠这口井。

在我的农场里，油菜、白菜、萝卜、丝瓜、茄子，有40多种蔬菜，是南非最大的绿色蔬菜基地，每年仅施肥的鸡粪就要3000多吨。因为不用化肥、不打农药，我的蔬菜很受欢迎。

有一次在市场上，看到买我菜的人排了几十米长，我就问为什么买菜还要排队啊？他们告诉我，同样一棵青菜，我家的菜炒后就是糯的，别人家的菜就是硬的。现在，周边城市甚至周边国家，华人吃的大多是我家的菜。不仅我的农场种菜，老三也在外租了150亩地种菜，供不应求。这几年，我把启海人爱吃的洋扁豆、毛豆、鸡毛菜都引种过去了，今年又开始种山药，十几块钱一斤，好卖得很。豆腐仍然在做，蔬菜、豆腐各占收入的一半。

有一次，中国驻南非大使馆派人找到我们农场，说要请我们帮个忙。原来，当地一个叫斯费索的农民找到大使馆，提出要向中国菜农学习种菜技术。第二天，我就跟大使馆人员到斯费索的地里看看。原来，当地人种土豆，就是平地上种，不打垄，还天天浇水。后来，我把斯费索带到我们农场培训了10天，走的时候还送给他一些蔬

菜种子，当年他的农场就获得了好收成。再次到我们农场时，斯费索高兴地抱着我不放。为这件事，南非内政部还专门写信给我国大使馆表示感谢。这些年，我们已经多次为当地农民提供技术培训，驻南非大使馆称赞我们“种菜做豆腐也可以传播中非友谊、弘扬中国文化”。

其实，我们的想法很简单，就是我们在别人的国土上，要低调，能帮忙的就帮忙，都是力所能及的事，又不是特意付出什么。我们和周边的邻居处得很融洽，他们经常送些猪、羊过来，我们就回送些蔬菜、豆腐。我的农场里，先先后后有几十名黑人在帮我种菜、做豆腐，大家关系特别好。有的跟了我们十几年，连启海话都会讲了。我们兄弟开玩笑说，千万不能再用老家方言批评他们，他们听得懂。

现在，我们兄弟及家人，除了老父亲老母亲，老老少少20余人都在南非。2010年，我们把父母也接过来待了3年，后来老人说叶落归根，要回来。我们兄弟5个就商量，每人每次两个半月，不管农场活多忙，轮到谁谁就回老家照看父母。父亲今年83岁、母亲84岁，我们兄弟想，这几年不陪好他们，良心上过不去。

在当地华人圈，我们是唯一的农民，但大家都很尊重我们。老李农场也成了一块招牌，不管哪任大使、总领事，以及国内来南非的代表团，一般都要到农场来看看，都说要认识认识老李。2015年中非合作论坛期间，习近平主席专门接见在南非的华商华侨，在场从江苏出来的，就我和陈辉两人。每年新年聚会，驻南非大使馆都要喊我去。有一次，大使叫我讲两句。我说我没有文化，就两句话：家和万事兴，和气能生财。如果要加横批的话，就是“诚实做人”，做生意要诚实，做人要诚实，其他没什么。我很满足、很知足，如果不走出国门、不到南非，留在启东，一个农民，谁认识我啊。（李卫冲）

汇鸿集团召开 2018 年年中工作会议



2018 



《波浪岩》 杨海宁 / 摄

