

柬埔寨大瑞恒国际贸易有限公司董事长常卫国： 针眼情缘，扬帆出海镶上“金边”

今年11月9日，是柬埔寨王国独立70周年。当天，首都金边燃放起绚烂的烟花，当地民众欢庆节日。趁着假期，在柬经商的南通人常卫国回了一趟家乡，处理了国内公司的一些事务。

走出国门，远赴柬埔寨创办公司

“衣食住行，‘衣’排第一，这也是我从事的缝制设备行业屹立不倒的原因。”1998年，常卫国乘着国企改革春风，创办了南通广恒贸易有限公司，主打缝制设备进出口贸易。

“我们每天都能接触到针眼，只要有缝制的针眼，就要用到缝制设备。”常卫国细数生活中可以看到的针眼，从服装到家居家纺，从汽车座椅到手机皮套……“针眼”可谓无处不在。

常卫国的公司与一般的缝制设备销售不同，除了代理国内外知名的缝制设备和提供售后服务外，他还为客户提供工厂选址、运作和规划等成套的办厂方案，助力企业开展生产。

“2000年年初的那几年，国内办厂的比较多，我们的销售额最高曾达到过

一个亿。”有了一定财富积累的常卫国，逐渐有了“走出去”发展的想法。

2011年，常卫国第一次走出国门，前往越南、柬埔寨等东南亚国家考察投资事项。去之前，他就在心里框定三大条件：一是政治是否稳定，二是人口红利能不能适应服装市场，三是是否具有通航、通运和通邮的外贸条件。

去过柬埔寨后，他发现，中柬之间交通便利，每天有好几个航班直飞柬埔寨；柬埔寨劳动适龄人口较多；上海、宁波、深圳等运输口岸都可直达柬埔寨口岸。深思熟虑之后，2012年2月份，他创办的柬埔寨大瑞恒国际贸易有限公司落地金边市。常卫国心里暗暗认定，在异国他乡不轻易改弦更张，就做自己起家的缝制设备贸易。

“金边114”，帮助老客户屡创奇迹

在位于南通中央商务区的南通广恒贸易有限公司办公室内，摆放着南通东润时装有限公司十多年前赠送的摆件，这是常卫国与南通东润多年合作情谊的见证。

常卫国的外贸公司创办不久，老客户南通东润就主动找上门来，提出也想在柬埔寨办厂。“我们和南通东润在柬埔寨创造了奇迹！”常卫国回忆起那些与南通东润共进退的日子，依旧十分自豪。

“我们花费了约3个月时间，转遍了金边大街小巷，寻找合适的厂房。”因为对金边太过熟悉，同事们有什么事都要问他，他就得到了“金边114”和“金市长”的雅号。

2013年，南通东润终于在柬埔寨成立了东润亚洲公司，创造了当年投产、当年收益的奇迹。“我们在4个半月内就把一个空壳厂房建成、投产，工厂在当年就收益2400万元人民币，也开辟了柬埔寨第一个专门生产潮流时装的本地工厂，这在圈内引起了不小的轰动。”

随着共建“一带一路”不断深入，常卫国在心中渐渐产生一种使命感：要帮更多的中国企业走出去、融进去、扎下根。

10年过去，常卫国埋下的种子渐渐长成了参天大树。南通三润、南通中和、青岛经纬、无锡刘潭、无锡创景……在他的协助下，14家中国服装加工企业纷纷走出国门，都在柬创办了2000人以上的大型工厂。

心系发展，做中柬友谊传承使者

“一带一路”倡议在帮助发展柬埔寨的基础设施、互联互通、经济贸易等方面发挥了至关重要的作用。“现在的柬埔寨城市道路越来越畅通，现代化设备越来越多，中资企业也越来越多。”常卫国见证着“铁杆”朋友的飞速发展。

身为通商总会海外商会柬埔寨分会常务副会长的常卫国，一直心系祖国、心系桑梓，近10年来，他竭力推动中柬双方的人文交流和经济交流，为“一带一路”建设添砖加瓦。他积极帮助中资企业在柬落地生根，解决了当地数以万计的员工就业问题；组织公司员工到柬埔寨乡下慰问农民，发放米面油等尽绵薄之力；邀请柬埔寨员工到中国旅游，让员工真实感受中国之美；还送柬埔寨员工学习中文，提升职场竞争力。

“学习中文在当地十分火爆。他们学习中文后既方便交流，又能在中资企业获得更高的报酬。”常卫国说，员工中文培训既能解决在柬中资企业的用工问题，同时又为中资企业在柬埔寨市场的发展和人才储备提供了更多支持。

过去的11年，常卫国渐渐适应柬埔寨文化、生活与工作，渐渐爱上了这个国家。“下个月，柬埔寨就要进入旱季，也是旅游佳季。我会在20号左右飞回金边过冬，继续发展我的事业。”

打造一个专业平台，为服装加工企业提供更好更优设备，是常卫国的美好愿景。他觉得，他的这个愿景还未完全实现，未来他还将培养柬埔寨当地优秀人才，将他的事业延续下去。

本报记者李慧

媒体团走进产业园区 探寻家纺跨境电商 电商发展路径

晚报讯 14日，由多家省、市级媒体组成的媒体团，聚焦“跨境电商+产业带”主题，探访南通国际家纺产业园区和相关企业，宣传南通家纺跨境电商发展成果，探寻南通家纺跨境电商发展路径。

家纺产业是南通地标性产业，历经数十年培育发展，南通已成为闻名海内外的“纺织之乡”。近10年来，南通家纺企业积极发展跨境电商业务，通过亚马逊等电商平台，积极扩大海外市场渠道和市场份额。

“我们公司2017年开展跨境电商业务，主要品类以家纺为主，预计今年这部分销售相比去年增长超三倍。”在南通致宁贸易有限公司，企业负责人陈龙正在和同事们一起精心选品。陈龙表示，通过跨境电商平台，公司精选的南通家纺用品销往北美、欧洲、澳大利亚、日本等地区和国家，现已有超800万消费个体。

江苏牛赛网供应链管理有限公司旗下牛赛网平台于2017年上线运营，现已实现家纺月均销售成交150万件（套），服务国内外电子商务在线零售商（跨境电商买家企业）4000余家，孵化家纺产业带产品出海跨境专供和工厂柔性供应链智能化数字转型企业100余家。企业创始人许燕城接受采访时表示，企业为跨境卖家拓展出现货供应、产品柔性定制、品牌风格定制三种服务，打造了多元化的消费场景，深受市场好评。

走进好一家纺织品有限公司的工厂，工人们正在加紧赶制一批订单。企业总经理徐健表示，作为传统的家纺企业，跨境电商业务对企业的仓储和管理人员提出了更高的要求，未来，企业将聚焦要素环节，全面优化提升，让南通家纺产品更好地走向世界。

家纺企业云集的南通国际家纺产业园区，国内市场占比达到50%以上，年销售额超2000亿元，是全国最大的家纺产品生产基地和贸易基地。“南通家纺具有强大的设计能力、制造能力、集群优势，近10年来的线上发展也积累了互联网运营基础，这些都为南通家纺产业跨境电商的发展打下坚实基础。”南通国际家纺产业园区三级调研员邵爱军表示，推动家纺的跨境电商发展，是南通家纺未来转型升级的一个重要方向。下一步，希望通过政策引领、资源整合，更好地建立南通家纺外贸生态，推进家纺产业跨境电商高质量发展。

记者吴霄云

通商十年路



人物名片

常卫国，63岁，南通市区人，柬埔寨大瑞恒国际贸易有限公司董事长，通商总会海外商会柬埔寨分会常务副会长。1998年开始从事缝制设备贸易，同时为服装加工企业提供工厂选址、运作、规划等成套解决方案；2012年前往柬埔寨开拓市场，帮助中资企业在柬生根落地，前后共服务30多家企业在国内外建厂。

十年感言：

中柬两国是全面战略合作伙伴，今年是中柬建交65周年暨中柬友好年。这十多年，我见证着中柬深厚的友谊，也抓住了中柬贸易合作的机遇。共建“一带一路”以来，我先后帮助数十家在柬投资的中资企业落地生根。今后，我将继续做好企业，打造更专业的服务平台，同时积极践行社会责任，传承中柬友谊。

