

外贸企业如何走好“海归路”

□ 张永康



单式销售,而内销需要适应国内商业特点,需要更贴近消费者,更贴近供应链物流链,更强调灵活性,渠道体系更有弹性等。

对此,外贸企业必须从两个方面转变思维。

一是要具有“两条腿”走路的长期谋划思维,内销市场并不是一时应急之策,要正视国内市场准备打持久战;

二是要建立“全程”经营思维,内销市场并不是“甩尾货”,也并不是FOB发货上船后就万事大吉,而是从生产到渠道终端的所有环节“闭环”掌控。

临沂豫鲁五金机械有限公司发现,要做好内销,首先要了解国内市场环境,所在行业内销市场的特点,可通过寻求行业内销专业人士,辅助开辟国内市场,建立系统的内销市场经营规划;同时,外贸企业不要把内销当成一个临时开办的市场,不要外贸形势好转后就放弃内销市场。

在推进“出口转内销”时,政府和企业都需要转变思维,明确长期耕耘国内市场的战略规划,破除“权宜之计”观念,主动研究探索国内市场营销策略,贴近市场,贴近渠道,贴近终端,努力构建长期、完善的国内经营网络。

千军万马过独木桥

对于大部分行业来说,国内市场已属于“买方市场”,竞争非常激烈。而随着外贸企业扎堆内销,市场又将迎来庞大的外贸产能,如何破局?

对于正在谋求转内销的外贸企业来说,“不走寻常路”的差异化策略,是竞争获胜的正确选择。如淄博某家居玻璃制造企业,主要产品是家居餐厨类玻璃制品,出口方向为欧美、东南亚,今年1-5月订单同比减少约3成,急需布局国内市场减少损失。

但出口产品价格相对较高,而国内市场则存在激烈的低价竞争。对此,企业采取产品、渠道的差异化策略,寻求有一定规模消化量的下游商家直接对接。以玻璃瓶罐为例,目前企业正探索“B2B”思路,寻找以优质玻璃瓶罐做高端包材的企业如酒厂、食品厂等,建立直接的规模化渠道。

调研中发现,转内销的外贸企业,普遍感受到了国内的竞争压力。如何在千军万马中挤过独木桥?只能依靠差异化竞争策略:找准自己的客户,找准自己的渠道,找准自己的产品特色,找准自己的价格带。

“渠道竞赛”

从近两个月的出口转内销情况看,“渠道竞赛”是当前的一大现状。

外贸企业原先只需找到出口商、货代等,外销渠道就算建好了。外转内后,重建内销渠道谈何容易?可以说,谁能抢到优质渠道,谁的渠道更具流量,谁的渠道转化率更高,谁就占据了转内销的先机。

调研中,高密某家纺企业直言,不知内销

如何下手。如何解决渠道难问题?荣成恒力电机采取了最传统、最直接的办法。

恒力电机主要出口电动机,海外市场占总销售额约20%,1-5月份出口订单减少约一半以上。为了打开内销通路,该企业招聘大量业务员,按地区、门到门介绍产品,接触潜在客户。该企业认为,产品属性决定渠道属性,机电类产品点对点的渠道模式,稳定性较好,适用于生产资料型企业。临沂豫鲁五金机械同样建议,生产资料企业不要小瞧线下传统批发市场和行业内专业渠道的价值。

而对于众多生活消费领域的外贸企业,线上渠道则成为主力,直播带货已成为标配。

临沂沐柳工艺品是一家生产家居收纳及装饰品的企业,产品全部用于出口,主要面向欧美市场,今年1-5月出口额同比下降约40%。在转内销过程中,企业采取员工亲自上阵直播带货方式,迅速聚集了一大批家居消费粉丝,打开了国内市场。

除了企业主动“触网”,各级政府也与京东、拼多多、快手、抖音等合作,举办了直播直播带货活动,助力外贸企业开拓国内市场。相对于进商超、进社区、进电商平台等渠道形式,调研企业中大多数表示,希望能有更多专业领域的展销会、对接会,尤其是对于生产资料型工业企业来说,展销会、对接会等形式依然是取得规模订单的主要方式。因此,在网上广交会、网上进博会等综合性展会之外,能否搭建更多区域性的线上线下行业对接会,对于提升“外转内”效果非常重要。

克服“水土不服”

在转内销过程中,产品对不对路,直接决定了企业内销前景。有些企业赚得盆满钵满,有些企业则举步维艰。

企业“外转内”,首先要研究如何推出适销对路的产品,克服产品在国内市场的“水土不服”。诸城绿康食品是一家蒜薹初加工企业,95%以上产品用于出口韩国、日本、澳大利亚等主要市场。受疫情影响,今年1-5月出口订单同比减少30%以上。5月初,企业探索出口转内销,开发了符合国内市场需求的“优质优价”新产品,并尝试在抖音等直播平台开展营销。

但其首次“触网”并不顺利,没能入选直播产品,原因在于企业未能在短时间内做好平台直播产品选拔的充足准备,未能拿出适合电商直播营销的产品。目前,该企业正按照线上平台的营销特点,针对国内消费特点,重新优化产品,在产品口味、包装、外包装、样品等方面进行调整,力争尽快入驻线上平台。

外贸企业最终要靠产品来打天下,必须在产品规划上做好文章,与市场需求“零距离接触”,修炼好“选品优品”能力。目前,多家电商平台均对出口转内销企业提供大数据支持,针对国内市场需求,帮助企业定位消费者需求靶点、价格带位置,以实现市场需求和企业产业的“双匹配”,这是一个好思路、好办法。

品牌的“声量”

品牌知名度弱,是外贸企业转内销的一大痛点,尤其是订单化生产的外贸企业,根本就没有自主品牌。

山东万丽时装公司是海洋服装加工产业的龙头企业,受疫情影响,国外客商纷纷取消订单,但是开辟内销市场又缺少品牌知名度。

当地政府给企业出了一个主意:为员工发放万丽品牌服装,让职工自主代言、推广。经过一段时间的职工自主宣传,企业在国内市场逐渐有了“声量”,万丽时装的国内市场份额已经从去年不足4%的份额,增加到现在的30%,出口转内销成效显著。

外贸企业要冲破内销市场的品牌关,首先要遵守国际经贸规则,信守知识产权契约关系,积极对接授权方获取授权;同时,对于自主培育品牌,并非一定要大举打广告,找明星、投放预算,而是要充分利用自媒体时代传播特点,在点对点营销上拥抱消费者,壮大企业“朋友圈”的传播声量,同时可充分利用电商平台的各种流量支持,积极参与与当地组织的外贸产品直播活动等,借力提升产品品牌力。

窗口期就是红利期

疫情发生以来,从国家层面的指导意见,到省市层面的扶持政策;从电商平台的支持举措,到行业组织的系列活动,可以说形成了一波含金量十足的内销政策红利期。

在这一重要窗口期中,有的企业快速应变抓住机遇,已经初步完成市场布局;有的企业则依然在观望不前。

调研中发现,相当一部分企业,或者对内销模式生疏,或者对政策和产品信息了解不足,或者因国内市场回款期长导致资金压力大,或者因内销规模小而动力不足,内销效果并不理想。

种种问题的存在,一方面要求政府部门进一步完善公共服务职能,扩大政策覆盖面,提升配套支持系统性持续性;另一方面也要求企业充分认识全球疫情的不确定性,努力提升信息对称能力和快速反应能力,勇于迎接外贸数字化转型,以主动求变,危中寻机的姿态,迅速融入适应国内市场环境。

下一阶段,各地出口转内销举措将会更细化、更精准,外贸企业一定要及时跟进掌握各类政策支持举措,积极参与转内销线上、线下活动,充分利用简化内销各类认证、数字外贸转型支持,线下渠道扶持,外贸企业融资等各方面利好,尽快抢占外贸转型先机。

(作者单位:山东省商务发展研究院)

更多内容,请扫码关注

山东深观察



零门槛只是起点

□ 刘娜

近期,济南推行“零门槛”落户新政,引起广泛关注。这彰显了“引人”的诚意,但在各个城市竞相降低落户门槛的当下,要让户籍这个“砝码”真正发挥作用,还需增添更多的含金量。

招凤引凰

一直以来,“户籍”都是流动人口融入城市的门槛。原有的户籍制度,将户籍身份与社保、教育、就业、住房等个人权益挂钩,容易造成流动人口的基本权益与社会福利受到侵害。

如今,“户籍”也成为了城市发展的门槛。近几年,随着人才“供方市场”形成,一二线城市的“抢人大战”愈演愈烈,“不让户籍成为吸引人才的障碍”,已是各地的共识。

在这方面,山东面临的形势,格外紧迫。山东地处京津冀城市群与长三角城市群之间,两大城市群对人才的“虹吸效应”,造成山东省人才外流严重。近两年,两个城市群对济南籍人才的吸纳力,占到济南籍人才外流总量的七成。

从济南市流出人口年龄结构来看,年轻人群是外流的主力,其中35岁以下中青年人口占七成之多。年轻人外流,既让人口红利加速消失,也导致人口老龄化进程加快。截至2018年底,济南市户籍人口60周岁以上老年人总量为168.1万,老龄化率为21.38%,高出全国水平近3.5个百分点。

老龄化率上升,也给济南的人口战略敲响了警钟。

齐鲁人才网发布的2019年第四季度山东省市场化人才流动数据显示,山东省流出人才就业行业占比排名前三的,分别是互联网/电子商务、教育/培训和银行/金融/证券。在省外流入山东的人才就业行业中,机械/设备/重工行业、建筑/建材/工程行业、制药/生物工程和汽车及零配件分列前四位。

流出人才与流入人才的行业差别表明,包括济南在内,山东省在吸引高技能人才方面显得较为乏力。

与此同时,新人才引进并非一劳永逸。已经吸引来的人才,也仍然可能再次流失。

济南作为山东省会、济南都市圈中心城市,此前已吸引了不少人才来济就业。2019年,外省流入济南的人才中,黑龙江、河南、辽宁三省占据前三强。省内则主要有青岛、淄博、泰安等10地人才注入济南。

这些人才来济,对流入人才予以了补充,并增添了城市活力。然而,在原有的户籍制度下,流入人口想要落户济南,还要算分卡,条件、程序繁琐,门槛较高。

对于这部分外来人才群体,更便利的落户条件,可谓一颗落户安居的“定心丸”。在招凤引凰中减少了顾虑与障碍,也就在无形中增强了济南本地的“人才黏度”。

以人口,聚人气

此前,各大城市为了谋求发展,更多地将目光聚焦在吸引高端人才上。如今,落户零门槛时代的到来,显示各大城市对“人才”的定义有了较大的转变。“人”是“人才”的前提,这一观点已经开始深入人心:假如一个城市连“人”都留不住,又如何具备吸引“人才”来投的优势?

可以说,一直以来,广大劳动人口对城市发展的基础性作用,在政策层面被低估了——即使并非狭义上的“人才”,一个人在城市落户,也能够为多个层面带动GDP增长。

从现实情况看,尽管落户行为最初往往表现为个体选择,但是后续更可能带动家庭单位的迁移。无论是在当地成家立业生子,还是为家庭团聚、父母养老而产生的人口迁移,都能为本地发展积攒“人气”,促进劳动力再生产,刺激消费、搞活市场。

当然,要为大规模引入人口做好准备,必须提升“户籍”的基础承载力。

回顾户籍制度改革的历史进程,取消落户限制推动缓慢,与城市公共资源承载力低存在高度相关。医疗、养老、住房、子女教育等方面是否有充足的资源,都是“新市民”在城市安居乐业所无法回避的问题。

如果没有新的社会资源作为补充,或没有提供配套的支持政策,户籍“含金量”将难以提升,安居乐业也会成为一句空话。

济南市开放落户之后,将迎来户籍人口的增长,必定给现有的城市基础设施与公共服务供给带来压力。因此,相关部门应对济南市落户情况进行实时跟踪,预判社会资源需求状况,及时出台相关支持政策并合理加大投入,推动落户安居工程。

此外,还应注意提升济南户籍的软实力,优化济南的人文生态环境。

一方面,在促进经济发展、吸引流动人口来济的过程中,济南市各政府部门要增强为新增人口服务、为新增人口铺路的自觉性和主动性。

另一方面,要注重济南市公共服务全方位提升,打造优良宜居、风景宜人的生态环境,提高流入人口的幸福感和认同感,激发新增人口建设“大美富通”新济南的积极性。

“广栽梧桐树”

应该看到,在“抢人大战”中,济南并不缺乏“地利”。

济南具有贯通南北的交通优势和区位优势,从省内看,济南都市圈辐射面积约5.3万公里,从省外看,北可联通东北三省,周边可整合河北、山西、河南、安徽等四省份的人才、人口资源。

然而,只有“广栽梧桐树”,方能“引得凤凰来”。无论对于狭义的“人才”,还是对于广义的“人口”,更好的发展空间,才是吸引他们扎根一个城市的关键。

从2019年山东省三次产业发展情况来看,农业生产效率持续提升;工业新动能加速发展带来第二产业发展增速;现代服务业中,互联网及相关服务、软件和信息技术服务业、商务服务业营业收入分别增长较快。对比2019年第四季度人才流入数据,二次产业转型升级对人口流入产生了较大引力。

因此,今后要持续发挥我省二次产业人才聚集能力强的优势,提升第三产业人才就业占比,提升济南市人才吸纳数量,优化人才吸纳结构。

应充分发挥济南市高校资源丰富、科研机构众多的优势,依托高技术含量重点学科建设,加大人才引进力度,优化人才梯队结构,借助高校平台培育科技人才孵化器。

推动一批传统龙头企业转型升级,拉动新兴产业人才需求上涨。搭建企业研发基地,推出高新技术产品,在提升企业核心竞争力的同时,吸纳更多相关新兴人才就业。

重点扶持一批发展潜力大的创新型产业,发挥重点创新项目的人才吸引力,加大对尖端科技、管理复合型人才来济发展的奖励力度。利用尖端人才科研创新能力与战略发展布局能力,带动产业链转型升级。

(作者单位:山东社会科学院人口研究所)

变轨

从出口转向内销,对很多外贸企业来说,不啻于“二次创业”。是否一定要走这条荆棘路?

数据显示,我国1-3月份外贸出口降幅11.4%,但4月、5月均实现正增长,外贸形势似乎有好转,但4月当月出口增幅8.2%,而5月当月出口增幅仅为1.4%。对比近三年4-5月出口数据,今年4月、5月出口增幅差距过大,为何会出现这种情况?

部分原因是3月末我国疫情防控得力,国内供应链恢复,企业在4月抢抓出口履约前期订单;而4月以来,随着国外疫情蔓延,海外市场萎缩,企业获取订单难度和物流难度增大,直接导致我国5月出口增速放缓,并可能拉低第二季度出口增速。

全球范围内疫情得到控制,目前来看依然遥遥无期,这意味着我国外贸必将面临长期压力,万不能寄希望于短期好转。

从调研企业反馈情况看,部分外贸企业将今年出口预期下调了20%-40%。但如果“变轨”转向国内市场,开辟内销渠道,根据企业初步估算,则可以弥补10%-70%不等的出口损失份额。

可见,在内销市场布局得当情况下,开辟国内市场能够一定程度上对冲疫情冲击,这也是为何4月份以来,国家层面出台了一系列支持外贸企业出口转内销的政策举措,“支持出口产品转内销”也首次出现在了政府工作报告中。

但我们调研也发现,外贸企业转内销并不容易,主要面临“六大难关”,即观念转型、国内竞争压力大、拓展渠道难、产品转型难、打造品牌难、如何快速抓住窗口期等。能否冲破这六道关,对于山东外贸企业是一项重大考验。

别用外贸思维干内销

长期以来,外贸企业习惯于贴牌加工、订

全国唯一农业综试区,要为中国农业带来什么

□ 李波 方昌昌

近年来,为推动不同领域的综合改革、创新试验,国家设立了很多综合试验区,如8个国家级大数据综合试验区、105个跨境电商综合试验区等。

但在农业领域,自2018年国务院批复《潍坊国家农业开放发展综合试验区总体方案》,潍坊农综区至今仍是全国唯一“以农业为特色”的对外开放综合试验区。

国家唯一的农业综试区,应如何扛起农业方面的先行先试重任,为破解中国农业面临的瓶颈与障碍,披荆斩棘,闯出一条新路来?

为什么是潍坊

先看一组数字。

潍坊用全国1.7%的土地、1%的淡水,贡献了全国7.2%的粮食、15.7%的蔬菜、12.7%的花生、19%的农产品出口额,蔬菜、禽肉出口总量占全国1/8。

同时,潍坊历来是中国农业改革的“急先锋”。习近平总书记指出,改革开放以来,山东创造了不少农村改革发展经验,贸工农一体化、农业产业化经营就出自诸城。潍坊形成了“诸城模式”“潍坊模式”“寿光模式”。因此,国家在潍坊设立农业综试区,就是考虑到潍坊农业在全国具有很强的代表性和示范性。

综试区的主题是“农业开放发展”,有何深意?

在我国开放进程中,农业多年来都是受保护的重点领域,农业开放整体落后于全国对外开放进程,这对维持农业农村稳定发挥了重要作用。负面影响则是农业国际竞争力不足。

根据日、韩等国的经验,从中等收入阶段迈向高收入阶段的过程,是一个国家集聚公共资源支持农业现代化的最快时期,也是农业国际水平迅速提高的时期。2019年,我国人均GDP突破1万美元,处于中上等收入阶段,距离高收入阶段仅有20%空间,正处于当年日韩加快农业国际化、走向现代农业的阶段。

我们应抓住这一重要战略机遇期,以深化农业开放推动农业生产要素在更大范围、更高层次上配置,更好借鉴国际先进经验和科学技术,破解资金、人才、技术等瓶颈,提升农业科技水平,倒逼农业向规模化、标准化、品牌化发展,提升我国农业竞争力。

问题是,更高水平的农业开放,会不会带来农业安全问题?

从我国加入世贸组织后的发展来看,近20年并未出现人们曾普遍担心的中国农业受到严重冲击的情况。相反,我国农业持续保持稳定增长,为经济社会发展奠定了坚实基础。

目前,我国农业在市场准入、国内支持和出口竞争,三个主要农产品贸易领域的开放已经比较充分,但从现代农业全产业链看,我国在涉农制造、金融服务、研发合作、检测认证等环节,开放程度明显不足,这也是我国农业开放应重点探索的领域。

从量到质

历史地看,潍坊三个模式的特点是以农业产业化为核心,破解了农民一家一户分散经营与大市场之间的矛盾,此后农业产业化模式推广到全国,从整个国家层面解决了农业生产的“量”问题,成为一个时代的标志。

而新时代的农业综试区,就是要围绕“质”的问题,针对当前比较突出的农产品质量标准不高,食品安全等问题,以开放倒逼农业向品质化升级。

如,在蔬菜品质方面,潍坊于2018年7月成立了全国蔬菜质量标准中心,汇集方智远、李天来等4名中国工程院院士,67名专家,打造蔬菜质量安全评估和预警等四个中心,集成2299条蔬菜全产业链标准,启动112项国家标准、行业标准、地方标准研制,目前正在开展设施蔬菜国际标准化、粤港澳大湾区蔬菜执行标准等系列研究。

再如,在农产品检验检测方面,面对日本、欧盟等对农产品品质要求日益严格且技术标准不断提高的形势,潍坊农综区成立了专业的农产品检验检测公司,探索农产品检测国际互认机制。2019年,农综区农产品检验检测公司与日方开展检测公司在日本东京签订战略合作协议,开展中日检验检测技术合作。目前,经检测出口的生姜和姜泥、蒜泥等产品,在日本市场份额分别达到60%和45%以上。

农业科技“卡脖子”问题

当前,我国在关键领域、核心技术等方面存在“卡脖子”问题,农业领域也不例外。

我国农业科技贡献率不到60%,这与荷兰、美国、德国等发达国家仍有较大差距。

习近平总书记在山东视察时强调,要给农



业插上“科技的翅膀”。农综区的一项重要使命,就是破解农业科技“卡脖子”问题,以开放引领科技创新,为农业插上科技的翅膀。

以现代种业为例,种业创新是农业科技的制高点,农综区依托本地产业优势和资源禀赋,重点在种子研发和新品选育上积极先行先试,充分运用国家赋予的政策,投资30亿元建设702亩的国际种业研发集聚区,目前一期200亩已基本建设完成;引进优奈尔生物科技有限公司,成立“英国诺丁汉大学院士工作站”,汇集国内外优质的种子资源共同开展育种研发;同时积极与先正达集团、正大集团等国际知名农业龙头企业洽谈种业合作事宜。目前全市国产蔬菜品种市场占有率已达80%,西葫芦、甜瓜等国产品种达到90%以上。

破解土地“碎片化”

当前,我国最大的发展不平衡,是城乡发展不平衡;最大的发展不充分,是农村发展不充分。

但同时我们也必须清醒认识到,在未来相当长的时期内,我国农业在总体上都无法实现户均百亩或千亩以上的大规模经营。户均几十亩耕地的农户经营,仍将是我国未来农业经营的常态。

这是我国特定的人口、资源禀赋等基本国情决定的。

农综区必须在这一背景下,探索如何破解土地碎片化与提高农业生产效率之间的矛盾,探索如何促进小农户与现代农业有机衔接。

早在2013年,潍坊在山东省率先全面完成农村集体土地、农村宅基地使用权确权登记发证工作。2017年,诸城市、高密市被列入全国农村集体产权制度改革试点单位,2020年又入选第二批改革经验交流典型单位,在集体资产清

产核算、集体成员身份确认、集体资产折股量化、集体经济组织登记赋码等方面成功探索出一批新路径。

当前,我国农业规模化经营呈现出土地流转、土地托管两大趋势。以土地托管为代表的社会化服务,是现阶段促进土地规模经营、实现小农户与现代农业有机衔接的有效方式。

从农综区的实践来看,每年每亩地能够节约成本280元,且农户从土地中解放出来外出打工,人均收入约4000元,实现了种田务工两不误。同时,村集体对托管的土地计提一定服务费,也拓宽了集体收入渠道。目前,农综区全域土地托管服务面积达到403万亩,占耕地总面积的34%。

“大进大出”

“三个模式”之所以成功,很重要的原因是内生性特点突出,主要依靠农业自身及体制机制创新,实现了产业的迭代更新,完成了现代化的起飞。

但在当前高水平对外开放的大背景下,我们必须更加注重利用国内外两个市场、两种资源来发展农业。

潍坊农业发展现阶段,已经具备走出去的时机和条件,特别是拥有3100多家农业龙头企业,在种业、蔬菜、农机装备等领域优势明显。

在此基础上,农综区围绕提升中国农业国际影响力和竞争力,正在推动涉农要素以更高水平“大进大出”。目前,农综区具有自营进出口权的农产品加工企业400多家,1300多种农产品及加工品出口到200多个国家和地区。建设了中凯智慧冷链物流园,开通“中国食品谷”铁路冷链物流班列,中俄农副产品冷链物流项目,逐步形成联通“一带一路”沿线国家的生鲜农产品集散大动脉。

针对我国农业对外投资竞争力尚不够强、产业链整合程度低等问题,农综区秉承共享发展理念,相继布局了俄罗斯远东农业产业园、塞内加尔花生产业园、尼日利亚阿布贾农业高科技产业园、埃塞俄比亚农牧产业园等10余个境外产业园项目,在荷兰、泰国建立蔬菜研发育种基地,农村宅基地使用权确权登记发证工作。2017年,诸城市、高密市被列入全国农村集体产权制度改革试点单位,2020年又入选第二批改革经验交流典型单位,在集体资产清

(作者单位:潍坊市科学发展研究院)