

新形势下外贸企业如何借力发展—— 利用外贸服务业打造自主品牌

近几年世界经济低迷，作为外向型经济代表的宁波众多外贸企业的日子也不太好过。如何在新的经济形势下，不断突破自我，利用国内外先进的管理和运营理念，更好地实现企业发展，积极地融入国际贸易的大环境之中，是每家外贸企业都必须面对的考验。本次周二沙龙，我们来到了宁波电商经济创新园区，和中外企业代表以及政府相关职能机构共同探讨新形势下宁波制造业的转型升级。

记 者 毛雷君 通讯员 叶建平

精准营销 给产品寻找合适的客户

本次沙龙上，宁波叁言企业管理咨询有限公司的创始人严吉德和大家分享了他的经验。他认为，目前的现状整个国际贸易的环境已经从卖方市场转变为买方市场，现在的问题是要理解客户的真实需求，把对的产品卖给对的客户。目前，中国的外贸企业普遍存在着同质化的问题，企业大多数重订单、轻营销，从事OEM模式，缺乏自主的营销渠道

和品牌意识。而多年来由于人口红利所带来的劳动力成本优势已经逐步在消失，现在东南亚地区、印度和拉美国家的人力资源已经低于国内，依靠劳动力成本优势过日子的时代已经一去不复返了。目前，国内外贸企业要把产品销售到国外，普遍要通过国内贸易中间商、国外进口批发商、国外零售商、网商，才能最终到达国外客户的手里，存在

着周期长、费用多等种种问题。而且由于渠道过于复杂，各种商业信息在传播过程中会大大失真，导致国内的生产和销售企业，无法真正了解国外客户的实际需求，会被国外的经销商牵着鼻子走，丧失了自主性。这些问题的产生，就要求国内的生产与销售企业迫切需要建立自己的用户数据库，掌握消费者的特点与需求。“联想和小米这两个

公司，创立的时间相差很多，体量也不一样，但是市场估值小米却是联想的4倍，这个案例明确地告诉我们，对于用户精准定位的重要性。”严吉德坦言，国内大多数企业，只是关心订单，并不关注到底是谁在真正使用它们的产品，这种情况在目前普遍买方市场的大环境下，极大地制约了企业的进一步发展和壮大，所以要从观念上及时进行转变。

树立品牌意识 关注信用价值

弗兰克是飞利浦集团前副总裁，专门负责数字营销的市场推广，也是众多世界500强企业的顾问。他特别强调了品牌的重要性。在国外，一个企业从诞生之日起，就把品牌意识融入到产品研发、生产、销售的各个过程中。反观中国的众多外贸企业，一开始就是从贴牌做起，只能

赚取微薄的加工费用，等企业达到了一定的规模之后，才想起品牌的价值，但这时往往已是力不从心，或者错过了最佳时机，导致品牌缺失，最后只能沦为为他人代工的贴牌生厂商。所以，他一再强调，国内企业在走向世界的时候，一定要树立良好的品牌意识和健全的营销体

系，以免之后陷入苦苦追求订单的怪圈之中。浙江大道众包电子商务股份有限公司总经理陈威君向企业代表介绍了国际贸易信用服务平台的相关内容。在他看来，在全球经济日益一体化的今天，信用的价值将得到更多的体现。在服务上已经从服务外包走向了服务众包的阶段。

所谓众包模式，就是将相关一系列的服务交给不特定的专业机构，其业务范围更加广泛，收益的企业将更多。目前，综合性的国际贸易平台能够提供的服务包括：订单撮合、金融服务、国际物流和外贸综合服务等。力争通过大数据分析，提取相关行业信息，打造一个强有力的市场销售团队。

相关职能部门积极扶持

参与本次沙龙的宁波电商经济创新园区的相关负责人也积极为企业提供配套的扶持措施，从政策上积极引导企业转型发展，更好地应对国际挑战。招商管理科科长丁先里表示，现在很多外贸企业面临着高频次、小订单、多样

化、碎片化的贸易形势。一方面，园区要大力加强对小微企业的扶持力度，从资金、退税、办公场地等方面为他们提供便利条件。另一方面也要积极扩大和引进外国资本，为外商在宁波落地提供人员、场地和财务方面的帮助，让外商能够尽快地融入

本地经济圈，把走出去和引进来有机地结合起来。经过讨论和交流，与会的企业代表、外商代表以及政府相关部门负责人都认为，虽然目前国际贸易的环境有所低迷，整个市场已经转入买方市场，生产和贸易商的议价能力有所下降，

但是依托中国稳健的经济发展和国家强有力的政策扶植，宁波的外贸企业一定可以通过品牌化建设、利用服务众包和建立合理的信用平台等方式，实现再一次的升级转型，大家对于经济的前景还是抱有积极乐观的态度。

余姚探索“E世界”建设机制 推进市场非公党建

余姚中国塑料城是“中国商品市场百强”和“网上网下融合市场二十强”，也是余姚各大专业市场的龙头。8月初以来，余姚市市场监管局和余姚市个协结合中国塑料城改造提升工作，大力推广“党员信息数字化、部门联动网络化、品牌建设信息化”的“E世界”建设机制，推动了市场诚信建设和非公党建的互融互促，也为丰富专业市场非公党建载体开展了有效探索。目前，“党员亮相”和“党员

服务电子先锋队”组建工作已基本完成。首先，推行市场商户E机制。指导塑料行业协会做好市场内党员商户的逐一宣传和发动，在中国塑料城门户网站上开设“党员亮相”专栏，并结合微信公众号等阵地，完成市场党员身份的“E亮相”；同时，以信息技术为纽带，将党建信息、诚信指数与商户信息在网上“齐输出”，实现信用指数“E串联”。其次，推动部门市场E联动。

开发党建联动等系统功能，增设党员接受求助与举报功能按钮，增强维权体系中的党员融入感。深化部门间合作，升级“诚信信息监管平台”，构建“党员示范岗”、“党员诚信企业”的日常监管网络，借力党建减轻市场监管、税务、商务等部门的日常监管压力。此外，还推广电商平台E品牌。做好电子商务平台党员基础信息的摸底调查和更新工作，组建“党员服务电子先锋队”，充分发挥

党员商户在贸易摩擦、监管督导和风险防控中的作用，在服务中不断穿插党建内容，把“诚信E品牌”推广作为党建工作和平台发展的重点工作，树立起行业新标杆。据了解，“E世界”机制将在余姚全市各市场推广，从而不断推进余姚全市的非公党建工作和市场信用建设，促进各大市场繁荣发展。通讯员 张松高 周宝军



重阳节，象山县民个协组织会员志愿者，开展“送温暖进敬老院，送服务进敬老院，送亲情进敬老院”的“三送”活动。志愿者们带着协会准备的米、油、蛋糕、牛奶等物品来到石浦镇、西周镇敬老院走访看望老人，为老人们打扫卫生、洗头理发、问寒问暖，让老人们感受到了浓浓的敬老、爱老之情。
通讯员 叶新华 摄

促培训 拓融资 镇海力促制衣业快速发展



镇海服装企业的服装自动流水线改造和模板化车间。最近，镇海区民营企业协会组织召开制衣行业委员会二届二次会议，区内20余家制衣企业约30余名企业负责人和高层管理人员参加了此次会议。会上，委员会会长单位，艾特制衣负责人穆鸿云对近年来当地制衣行业发展作了介绍，他认为随着国内劳动力价格上升，周边发展中国家加工业兴起，服装企业已经越来越难办了。改革转型是出路，但是服装行业又不像有些劳动密集型产业能大面积“机器换人”，只能根据自身制造特点逐步改革。常州延和企业管理咨询有限公司裴焰红经理通过视频演示、APP解说生动展示了服装模板工艺技术和单件流精益管理的运作模式，与会者受益匪浅。宁波俊亿服饰有限公司在几年前就开展了服装自动流水线改造和模板化生产，并且取得了很好的效果，企业既减少了人工成本，又提高了生产效率。大规模的服装自动流水线改革虽然受到很多服装企业的青睐，但是不少企业负责人也对前期的资金投入有所顾忌。区市场监管局副局长、区民营企业协会副会长嵇灵介绍道，行业委员会考虑到了这一因素，在培训结束后开展了邮储银行面向中小企业的产品推介，为有资金需求的企业介绍了手续简便、利率较低的信贷产品。这种从经验分享到业务培训到资金支持的“一条龙”服务使企业感受到加入制衣行业委员会的价值，增强了会员的归属感和凝聚力。
通讯员 赵宇敏 文/摄