

从“几十里挑一”到“一才难求” 宁波新生代为何不再青睐外贸行业？

记者 严瑾

“一单轴承配件，发往日本东京，FOB……”节后开工一周，世贸通外综服务平台的市场部经理王平早已在电脑桌前，开启了接单模式。

元宵过后的王平关注到了两个消息：一是新年首月宁波外贸进出口突破900亿元的“开门红”，预示着一个不错的开始；二是2月的春招，不知带给公司的，会是怎样一批新生代？

从“买方市场”转向“卖方市场”

世贸通的这一轮招聘，给出了19个岗位：一半是开发电商平台的程序员，一半是“硬核”的外贸业务岗。作为海田控股旗下的外综平台，去年公司的业务额高达48亿元，同比增长了14.5%，再加上对跨境电商业务的布局调整，公司成长期对人才的需求量不言而喻。

从今年的毕洽会数据看，全市推出的销售和商务人才岗位的需求量高达1961人，仅次于机械制造。正所谓“综合服务平台”，世贸通还看到了广大小微企业的“求贤若渴”，也想以平台的线上线下渠道资源，帮助外贸企业推进一些人才对接的服务活动。

但是，这一人才计划暂时搁置了。不是缺需求，不是缺场地，而恰恰是因为缺大批量、大规模的、集中的外贸人才供应。

难道去年2万家实绩外贸企业不是宁波的支柱产业吗？说好的“每三个宁波人中，就有一个外贸相关”呢？

虽然去年外贸增长的向好不容否认，但用王平的话来说，就是“这几届年轻人中，愿意从事外贸的，比过去少了很多。”和十几年前的“外贸黄金时期”相比，外贸单证员和销售经理的供需关系也不再是人们印象中的“人才很多，岗位很少”了：

“在我刚从外贸专业刚毕业不久的2006年至2009年，那时候应聘外贸业务员，虽然没有像招公务员一样‘百里选一’，但‘几十里挑一’是说得上的，找工作竞争挺激烈。好不容易入了行，实习工资只有800元一个月，但有师傅带，我们也愿意学。”

那么现在呢？招聘公告上，世贸通给客服单证员提供的工资为“年薪4万~8万元+提成”，其他业务岗工资分别有5万元~20万元一年不等。我们在智联招聘上输入“宁波外贸业务员”后不难发现，4000元~6000元的工资，确实是这一行业出现频率最高的普遍待遇——不过，不少公司同样表示另有“业务提成”。

“外贸从业者的工资看似不高，但提成的部分占了很大的比重。一旦努力拓展客户，把业务做出来，年薪突破几十万、上百万都有可能。有些应聘者可能听了后会认为‘这是在忽悠吗’？‘这种高薪我肯定做不到吧’？但事实上，现在公司新晋的90后里已经有了年薪数十万元的例子，如果年薪突破百万，那就是可以在公司单独成立部门的水准了。”王平说。

求职者的观念或成最大变量

既然这一行会以丰厚的回报犒劳对业务的付出，为什么王平和外贸同行们仍会有“一才难求”的感觉？很大的可能在于，这几届毕业生的想法变了。

“我们那个时候会觉得，人到了一定阶段就该找个工作，选了这一行就要踏踏实实把它做好。现在95后、00后和我们相比没有赚钱养家糊口的压力，想法也会比较多：刚毕业可以慢慢来不急着马上工作，也不一定会为了长期的物质回报而加班折腾，而是认为随遇而安就好。”王平说。

不从事外贸，那么大批的外语外贸专业毕业生都去哪了？记者查了一下各大高校公布的就业去向，在宁波诺丁汉大学“国际经济与贸易”专业的就业举例中，有“四大会计师事务所”、上海都赛商务咨询、奥美公关等大型公司，不见本地外贸公司的身影，唯一与宁波相关的则是“宁波市国际投资促进局”。

宁诺的公示至少从侧面说明，如今具备国际化视野的优秀外贸毕业生，普遍更认可的恐怕还是“高大上”的金融机构、跨国公司和“稳定”的机关事业单位，而不是宁波本地的传统外贸企业，哪怕很可能“钱不少、离家不远”。

那么，去省外高校招聘会“抢人才”怎么样？王平说：“过去公司也去过武汉等省外城市做校园招聘，但我们发现，要想让外地生源有意向过来，公司得帮忙解决住宿问题才能更有吸引力，这么做无疑会提高人力成本，也免不了他们跳槽换城市的可能，所以现在公司招聘到的员工还是以宁波本地人和浙江省内、安徽等周边省份为主。”

无独有偶，宁波“外贸一哥”——中基宁波集团股份有限公司旗下的中基惠通平台，近两年招到的员工中，宁波本地人同样占了绝大多数：“目前中基惠通的业务处于稳定发展阶段，每年招收的人数并不多。这两年无论是在宁波还是杭州的校招，工作地点在宁波的岗位都是本地人。”公司办公室负责人叶成红说。

既然瞄准了市内和省内的应届生，要让外贸行业注入更多他们的力量，传统的外贸公司是否也得“改头换面”？在去年的全国巡回招聘中，乐歌人体工学股份有限公司共接收了51名应届毕业生，同样以研发和销售岗为主。从工贸企业起家到如今的“IPO人体工学第一股”，这家公司每年都会根据业务调整招募相当规模的生源。

“现在的年轻人对环境的软硬件有了更高的要求，所以我们在去年新搬进的办公楼里，既配置了乐歌自主研发的人体工学办公用品，还有咖啡机、健身房，也是在优化员工的体验。”乐歌股份董事会秘书傅凌志说，“同时，上市公司更成体系的管理机制和更开阔的平台，同样是吸引年轻人加盟的理由。”

对于世贸通来说，在外贸基础上，也在随着行业的转型升级，呼唤一些看似跨行业，实则多层次的新型人才，逐渐改变着人们对“传统行业”的刻板印象：比如跨境进口业务，催生着熟悉国家食品安全政策法规的“政策法规专员”；比如电商平台开发，同样需要“创意设计师、PHP程序员”的加入。相信不久之后，看似严肃的外贸行业也会越来越“有趣”。

“当我大学刚毕业时，也想跑到其他行业去实习、去看看。等我去工厂、房地产等行业都转了一圈后，才决定还是做回自己熟悉的主业。外贸是一个很慢热的行业，来钱没有其他行业快，但沉下心来学习积累就会有收获，希望能有更多人愿意去了解这一行。”王平说。