



外贸人经历“生死劫”

记者 严瑾

2020年注定是不平凡的一年。

全球蔓延的新冠疫情,对我们的生产生活带来了前所未有的冲击,全球产业链、供应链,乃至社会治理等方方面面,正在加速重构和变革。

在疫情的裹挟下,身处时代洪流之中的每一个人,都无法逃避这一切所带来的巨变和影响。

要说上半年受疫情冲击最大的行业,外贸恐怕是其中之一。先是因复工延迟而耽搁了交期,后又被下滑的外需而影响了订单,正所谓“一山放过一山拦”。

但宁波外贸人绝不会被轻易“难倒”。

宁波益笑进出口有限公司是一家去年初创的外贸企业,上半年却逆势突围,业务量竟同比增长882%!

从这家公司一路“打怪升级”的经历中,我们或许能窥见宁波约2万家实绩进出口企业面对风浪的韧性……

1

“我曾见过凌晨3点的月亮”

益笑的创始人裴竺煜开始经营外贸公司,其实是2019年的事。

早些年,他在宁海一家铝制品水壶厂做业务,经过两年努力,公司成为欧洲一家大型礼品商的供应商。这让裴竺煜萌生了根据客户需要,帮忙组织更多水壶货源的念头:

“拿下这家礼品商的长期合作,是非常难得的机会,意味着我们可以尝试更多贸易往来。当时觉得,光是服务好这么一个大客户,今年就能做到1000万美元以上。年前,我们工厂的订单就已经排到了6月份。”

然而,眼看着一片大好的形势,却被突如其来的疫情打乱,猝不及防。裴竺煜依稀记得,就在今年3月20日前后,令人无奈的消息接踵而至:“欧洲疫情严重了,年前100多万件水壶的订单被取消,3月底的新单子也停掉了……”更揪心的是,订单接不上就没有收入,但工人的工资却要照发无误。资金断档怎么办?闲下来的员工又能做什么?

扛着这份压力,裴竺煜决定,快速根据市场需求调整,靠口罩等防疫物资弥补缺口,但这条路也并非想象得一帆风顺:“当时市面上的口罩厂商很多,却很难保证质量。我陆续跑了30多家工厂,凌晨都在高速公路上,还特意联系了实验室,每拿到一批样品就亲自送去检测。要想对客人负责,必须要对货源严格把关。”四五月份,裴竺煜陆续出口了100万件KN95口罩。特殊时期,开发新的领域,要比平常花更多时间。

那段时间,裴竺煜经常彻夜难眠,因为“之前从来没有过生产一批货要2-3天内交付的紧迫感,而防疫物资每隔两天就要空运一批,基本就是客人催着我们、我们催着工厂,甚至还要在一天之内把‘非医用’的包装赶制出来。”

企业家王健林会早起迎接凌晨4点的太阳,而熬过生死时速后的裴竺煜却不无得意地自嘲:“我曾见过凌晨3点的月亮”。到了6月,海外疫情的控制给口罩行情降了温,却也给常规贸易带来复苏的曙光——客人终于传来了出货的通知,公司的十万余件水壶终于踏上了漂洋过海的征途。



乘势研发新品,把握拓市机遇

2

尽管积极的信号正在释放,但摆在裴竺煜面前的,仍有无数的不确定因素。

7月以来,欧洲不少国家的确诊病例出现反弹,不排除延长管控、重启封禁的可能。更何况,对于水壶这种依托聚集性活动而畅销的礼品来说,受疫情的影响不可谓不大:“试想一场足球赛、演唱会、音乐会,往往能吸引3-5万人的观看,而这些观众恰是各种礼品水壶的消费群体。过去,欧洲每个星期都有无数场这样的活动,现在即便恢复也只有电视直播,对我们打开销路而言非常困难。”裴竺煜深知,还是得想方设法“夹缝中求生存”。

为此,他专门打造了一支设计团队,研发出了一款可以用紫外线杀毒的水壶,还特意找来具有抗菌、环保功能的竹纤维等材料,只为让产品在后疫情时代更加适销对路。

同时,他还在牢牢把握每一个拓市的机遇。

今年6月的网上广交会期间,裴竺煜带领同事借助政府提供的共享直播间,向外商推介起自己的产品,还因此获得了3位客商的询盘跟进。

说起这段历程,裴竺煜讲述了一件“小插曲”:公司原先联系的一位外语主播,就在广交会前一天,因北京疫情而无法登机前来宁波。他只好四处打听,临时敲定了一位同声传译和应届大学毕业生作为搭档,在前一天晚上探讨到深夜11点,这才匆忙上阵,而设备的调试也花了2个小时。

“下次,我们要提前注意直播的设备、人员等细节问题,综合利用不同的平台向客人宣传,为自己吸引流量。”裴竺煜总结道。在做好水壶这一主营业务的同时,裴竺煜还在考虑整合上下游供应链,做更多力所能及的事。他注意到,许多宁波的塑料水壶工厂都有降低成本的需要,于是他专门成立事业部,帮助这些工厂对接大宗原材料,“这样既能让同事们有事可做,也能每个月帮工厂省下一部分成本,和我们形成互利互惠。”

值得一提的是,公司还在把销售的触角延伸至跨境电商。现在,裴竺煜正在帮助宁波、深圳、福建等地的大型跨境电商企业组织货源,以每笔订单1000件、2000件的规模做试探性的努力。这样一来,一些疫情下火爆的健康、家居品类,也能通过益笑的牵线实现出海:“最近,不少小家电在跨境电商平台热销,而宁波恰有这方面的产业集群,我们可以从中牵线搭桥,为买卖双方做好对接。”

展望未来,裴竺煜提出了一个“小目标”——打造一支独当一面的高效率团队,希望能在三年之内通过内贸与外贸兼修,实现4亿元的业务量。

他相信,任何企业从小做到大,靠的都是创业者本身的拼搏精神,在宁波这片外贸热土上,涌现了无数的优秀企业,身边从来不缺这样的标杆和榜样,而这些榜样的力量正是他们不断前行的动力!