

宁波外贸企业怎么转型？这场论坛给出启发

记者 谢斌

核心提示

当下，跨境电商吸引越来越多传统外贸企业和新卖家涌入。但仍有很多打算转型跨境电商的企业、个人摸不着门道。

如何快速精准切入跨境电商行业？如何在这场竞赛中获得更多优势？

5月17日，宁波市贸促会与浙江电子行业协会举办了一场主题为“新外贸、惠全球”宁波跨境电商供应链高峰论坛，双方筛选了各领域权威人士、各热门跨境平台、跨境优秀大卖家出谋划策，共商跨境未来。



宁波跨境电商供应链高峰论坛现场。

1 新外贸需要主动出击

“传统外贸是偶发的机遇加辛勤的汗水，而新外贸的崛起，一定是主动的选择加上优质的创造。用这种创造力去展示企业形象、产品形象、技术实力等。这一定是品牌未来走向国际化的关键之处。”浙江国贸数字科技有限公司COO韩杰说，作为跨境电商最重要的支撑产业，物流供应链对行业的发展起着举足轻重的作用。

韩杰坦言，目前，行业已经发展到一个全新阶段——平台发展招商战略不断调整、平台运营规则日趋“严厉”、百舸争流时代快速到来、行业被资本推动的双刃剑、人才市场虚火旺盛，整体行业正在与传统行业做全面“缓慢”对接。面对转型跨境电商制造业会遇到产品、人才、资金、品牌四大难点，企业更需要从认知自己、定位分析、选择路径、鉴定实施、复盘调整、生态协同、抓住机遇七个实施路径，实现跨境电商企业整体转型。

结合多年在跨境电商行业的经验，韩杰认为，目前，跨境电商生态圈1.0已经形成，但1.0解决的是最基础的水电煤和资源链接问题，这是初级卖家需要的。而针对发展中的卖家甚至头部卖家，面临的是生态圈2.0，跨境电商的整个链路很长，每一段都有服务商，如何正确融合发展是未来需要解决的问题。

2 选择适合自己海外仓

选择适合自己海外仓

在海外仓问题上，已有10余年跨境电商运营经验的乐歌股份最有发言权。乐歌股份2013年起自建海外仓，到2020年，正式成立美国乐仓子公司。目前，乐歌股份海外仓已服务150家大件产品卖家。

乐歌股份海外仓事业部总监季晓峰认为，随着跨境电商一路高歌猛进，大件产品海运费贵、订舱难、仓库爆仓、运力受限等物流仓储问题层出不穷，海外仓是解决这些难点的重要渠道。

“目前，大部分卖家都采用借力主流平台（如亚马逊的FBA服务）来达成海外仓的搭建，也有一些大型企业会选择自建海外仓来建立自身优势。”在季晓峰看来，跨境卖家布局海外仓，首先要拥有一个稳定、足够好的快递账号；其次，还要在目标国有足够多的布点和库容。只有足够的基础货量，才能够在美国开多点的仓库及足够的库容。同时，通过货量去商议一个非常好的快递折扣。

季晓峰也坦言，随着热钱涌入，不少卖家想入局海外仓。但由于尚未有严谨的行业规范和条律，诸多大大小小的第三方海外仓的入局，也让整个行业变得鱼龙混杂。

此外，并不是所有商品都适合使用海外仓。“对畅销品来说，卖家可以通过海外仓更高效地处理订单，快速回笼资金。但对于滞销品，存在压货的情况，占用资金的同时还产生额外的仓储费用，得不偿失。”季晓峰称。

3 发力供应链管理

发力供应链管理

在全球化和贸易保护形势加剧及汇率、原材料大幅波动等不和谐音符下，宁波外贸龙头企业中基2020年进出口总额达40.6亿美元，同比增长7%。

疫情之下还能“大象起舞”。对此，中基宁波集团副总裁应秀珍笑称，秘诀就是供应链管理。

“来自外贸，更懂外贸。”中基为中小外贸企业打造的外贸综合服务平台“中基惠通”，便是一家综合型第三方外贸综合服务企业。数据显示，今年一季度中基惠通出口总额为3.22亿美元，同比增长56%，带动平台生产规模近80亿元。

数字攀升的背后，源自外贸中小企业认同感不断加深。应秀珍表示，“中基惠通”不仅是服务平台，还是外贸生态社区。在这里，不仅可以实现优质资源共享，更能通过“互联网+外贸+物流+金融”的外贸生态闭环，借机提升自身业务能力、风险把控能力。

“目前，我们具有出口服务、物流服务、金融服务、跨境服务、海外仓、展会服务六大服务体系。”应秀珍介绍，中基的发展方向是全球采购、全球营销，帮客户全球找资源。“今年，中基惠通跨境供应链（宁波）股份有限公司成立，未来将致力打造全链生态跨境综合服务平台，希望今后我们可以助力更多中小微企业出海。”