

数字赋能

如何让宁波外贸保持先发优势?

记者 孙佳丽

新冠肺炎疫情发生后，“转型”两字变得异常火爆，尤其是在外贸领域。有调查显示，疫情席卷全球后，海外市场线下零售店倒闭、批发市场停业、外贸展会取消或延期等情况频繁出现，不少传统外贸企业面临订单“腰斩”的窘境，生存空间被不断挤压。

宁波作为全国第六座年进出口额破万亿元的外贸大市，一向敢为人先。在重重压力之下，越来越多的外贸企业不再依靠少量海外老客户返单苦苦支撑，而是选择通过转型来完成蜕变。昨天，本报特别邀请了宁波市贸促会副会长叶华育、宁波市商务局服务贸易处处长鲍伟伟、宁波大学商学院副教授叶劲松、与慈溪进出口控股有限公司董事长叶良华一道，共同探讨“数字赋能，如何让宁波外贸保持先发优势”。



宁波舟山港穿山港区。(唐严 摄)

一问:

在许多传统外贸企业面临订单不足的情况下,为何有的外贸企业却不愁订单,时不时有订单主动送上门?

叶良华:疫情已持续两年多,客户进不来、业务员出不去,境内外参展几乎停止,这使许多传统外贸企业的市场、客户开拓计划严重受阻,直接影响正常的订单洽谈与新品开发。这两年,公司受到同样的煎熬,但我们采取了积极主动的应对措施,把保市场、抓订单作为首要任务,聚焦客户与供应链稳定,以数字化转型促进进出口业务稳定发展,年贸易额增长率基本稳定在两位数。

我们的业务相对稳定,首先得益于公司一直以来注重夯实客户基础。我们始终以客户为中心,打造强大的贸易供应链系统和综合服务平台,从卖产品升级为卖“产品+服务”,从订单管理向贸易供应链管理转变。同时,我们的客户从以中间商为主向终端客户、核心客户延伸,目前已与沃尔玛、开市客等几十家主要客户建立了紧密的业务关系。

其次是推行数字化营销。这既是疫情期间线下洽谈困难所迫,也是主动转型的需要。我们正运用行业及市场大数据精准营销,有针对性地开发、升级适销产品,制订营销策

略,寻找用户群体,并控制商业风险。在此基础上,我们推进网上洽谈、网上会议及在线展示,加大网上促销力度,还通过客贸合作,共同向跨境电商转型。

最后,我们在巩固传统市场和老客户的同时,积极开发新客户,拓展新兴市场,例如大举向南美市场进军。

叶劲松:我个人认为疫情的影响是短期的,外贸企业更应该重视的是当前遭遇的逆全球化趋势。疫情的冲击,咬咬牙可以顶一顶,但应对逆全球化的影响,企业要做好长期战斗的准备。

这几年,国际贸易发展已经从以交换最终产品为主的传统贸易阶段、以交换中间产品为主的全球价值链贸易阶段,发展到当前的数字贸易阶段。这提醒我们要注意三件事:

第一,各种要素的相对重要性在发生改变。在数字贸易阶段,掌握了市场端的消费数据,就掌握了竞争的主动权。

第二,供应链更加扁平化。数字贸易时代,电子商务取代了传统商务形式,交易磋商环节大大简化,后期的物

流、支付等环节也可以通过综合服务平台大大简化。若不主动加入数字贸易潮流,将与主流渐行渐远。

第三,贸易规则尚待制定。当前全球数字贸易刚刚发展起来,相关规则尚未建立,我们这时加入其中,可以共同参与游戏规则的制定。

传统外贸企业如何借此机会转型?有慈溪进出口控股有限公司珠玉在前,我认为转型的重点是抓住数据这个重要战略资源。

首先需要做的是数据的获取。企业要在网上布局,需从客户的视角理清他们寻找供应商的路径,在每个必经之路上建立企业的数字化触点,去捕捉客户的信息。同时,引入数字化技术和分析工具,抓取并分析潜在客户、现有客户的特征和行为数据,精细化运营每一项营销活动,实现精准营销。

有了数据,就要用好数据。企业要打通客户数据链,提升运营效率,并搭建起智能化的数据整合分析系统,实现数据可视化,让数据转化为信息,助力管理者实现科学决策。



扫二维码,看雨派相关报道



本次访谈节目录制现场。

(孙佳丽 摄)

二问:

在外贸数字赋能的窗口期,该如何破解转型难题,助力宁波外贸赢得发展先机?

叶华育:长期以来,宁波出口企业参加广交会和国外大型贸易型展会,是获得海外订单的主要途径。疫情发生后,传统的展会、订货会基本熔断,宁波外贸出口遇到前所未有的困难。宁波市贸促会始终与全市广大进出口企业站在一起,抓住贸易数字化转型的机遇,充分利用好数字技术在贸易方式和贸易服务中的作用,对接好国内外资源和上下级贸促会,以及各行业贸促会、行业协会,通过各种途径帮助我市外贸企业抢订单、稳外贸、促发展。主要体现在以下几点:

第一,创新贸易促进模式。我们已联合中国贸促总会、浙江省贸促会,组织了100多场各类线上展,还协助职能部门组织“代参展”,取得了一定的成效。依托数字技术,线上展会和线上线下结合展会是未来贸易服务的一种形式,下一步我们将重点提高此类展会的实效。

其次,做好各类外贸服务。在全力做好海外大型展会

各类对接服务的基础上,我们会继续定期发布境外著名制造业设计展、创新展等技术展信息,鼓励行业龙头企业和核心企业参展,为制造业转型升级服务。在常规性服务中利用好数字技术的基础上,针对汇率变动,组织企业参加线上线下结合的专家论坛,增加企业法律风险监测点,增加培训服务和法律服务,以增强企业涉外知识产权保护意识。

第三,充分利用贸促会丰富的海外商协会资源,加强国际联络,为进出口企业服务。

第四,进一步服务好大的平台企业。我们会发动更多的平台企业,运用数字化服务量大面广的中小型企业,提升服务在贸易过程中的价值。

最后提前透露一下,中国贸促会计划于今年11月在宁波召开“中国国际贸易创新发展大会”。届时,贸易数字化将是论坛的重要内容之一,国际贸易相关部门领导、知名学者专家、企业家代表将共同为进出口企业解

疑惑感、出谋划策,欢迎宁波企业家踊跃参加。

鲍伟伟:数字技术推动经济和产业变革的同时,极大改变了国际贸易的内容、结构和方式,为国际贸易带来新的发展机遇。

数字贸易是一个比较大的概念,目前我们商务部门所关注和重点引导发展的数字贸易可分为两类,一类是贸易对象数字化,形式为数字服务贸易;另一类是贸易方式数字化,形式为跨境电商、供应链数字化等。

围绕上述数字贸易内容,目前,市商务局会同市级相关部门共同研究制定发展数字贸易工作方案,包括明确发展定位、做强数字贸易基础产业、培育扶持数字贸易平台、完善数字贸易发展环境、健全数字贸易监管体系、发掘一批可复制推广的数字贸易示范案例等。

三问:

在加快外贸数字赋能进程中,龙头企业该如何发挥带头作用?

叶良华:作为一家区域性的外贸综合服务企业,我们已根据自身特点,把市场开拓与贸易供应链管理纳入外贸综合服务,集聚更广更强大的资源,深度融合本地企业和地方经济。接下来,我们将在提升数字化思维和推进数字化变革两方面努力:一方面,帮助中小企业从传统外贸思维向平台型数字化思维转变;另一方面,建设以数据驱动为核心,以平台为支撑的数据化、网络化、智能化的运营模式,扎扎实实引导更多外贸企业参与开展数字化营销。

叶劲松:传统贸易时期,龙头企业要充当“领头羊”。在数字贸易发展的窗口期,企业会面临很多不确定性,更需要龙头企业冲锋在前。

首先,需要龙头企业发挥示范作用。龙头企业在人才储备、情报收集和应急响应等方

面更具优势,在转型过程中更容易取得成功,可以对其他中小企业带来示范效应,吸引更多企业参与。

其次,需要龙头企业推动数据整合。缺少产业数据共享平台,是数字贸易发展中的一大弱项。宁波需要龙头企业来带头推动,需要一个具有宁波自身特色的数据共享平台,将众多企业紧密联系起来,实现数据的高效流通。

最后,需要龙头企业牵头,打造数字贸易生态圈。数字贸易是新生事物,大部分相关企业的体量较小,希望能得到运输、报关、质量检测、财务等在内的保姆式服务。若龙头企业能发挥模范带头作用,牵头打造好行业生态圈,就能更快推动外贸企业良性发展。

鲍伟伟:目前全市上下高度重视发展数字贸易,各部门联合出台了综合性或专项

的扶持政策,我们商务部门针对数字服务贸易、跨境电商、直播电商经济等,也制定了相关扶持措施。下阶段,我们将发挥服务外包示范城市优势,实施服务外包数字化转型升级行动,探索“数字+服务”新业态新模式,培育一批信息技术外包和制造业融合发展示范企业、数字服务贸易公共服务平台;推动跨境电商做大做强提质增效,大力推进“一站两仓”新型贸易基础设施建设,引导外贸企业利用数字化手段提升传统品牌价值,建设培育一批链接全球、营销世界的跨境电商综合服务平台企业;打造“一核多区”直播电商经济格局,打造1个千亿元规模的直播电商经济核心集聚区、10个百亿级规模的特色直播电商经济联动区,形成核心引领、区域联动的集聚发展格局。



慈溪东力传动的行星减速机已完成定制化开发。(殷聪 摄)

慈溪东力传动的“小巨蛋”一度成为爆款,畅销国内外。(企业供图)