



逆势上扬 晋江外贸显韧劲

本报记者 蔡明宣 董严军

第二届中国跨境电商交易会余热未散,晋江外贸工厂组团拿下了意向采购金额超5000万元人民币,再一次刷新了上一届的意向采购金纪录。在全球疫情、供应链优势式微、原材料人工成本高企等综合因素下,晋江外贸一次次逆势上扬。

其背后,积极拓展新渠道寻找新增量仅是一大因素,真正的内核在于沉淀30多年的晋江外贸拥有着强大的韧劲。



(资料图片)

1 跨境订单成外贸新增量

晋江外贸成长韧劲的背后,少不了“持续开拓性”,其中以跨境电商小B端业务最为典型。

“最近确实有点忙,刚从跨交会回来,不少意向订单需要进一步衔接,同时,也有不少客人要来工厂看品。”福建震龙鞋业有限公司总经理张振限说。

跨交会只是震龙鞋业拓展跨境订单的渠道之一。多年前,震龙鞋业借助阿里巴巴、速卖通、亚马逊等诸多跨境平台拓展线上增量,并取得可喜的战绩。“目前,我们的跨境订单增量大概在20%左右,传统外贸订单与跨境订单的占比大概为6:4,同时跨境订单的利润比传统贸易订单高5%~10%。”张振限说,按照公司的整体布局,后续跨境订单的占比还将不断扩大。

在晋江,震龙鞋业并非个例,跨境订单带来新增量,也成为晋江外贸近年来的一个新亮点。

本次跨交会,喜获意向订单的还有晋江号手服饰有限公司。作为本土跨境电商领域的“老玩家”,号手服饰于2017年启动自主品牌入驻亚马逊平台,并同步开展跨境B端业务。

“与传统贸易不同,跨境订单对研发设计、产品知识产权、市场测款等诸多因素的要求较高,号手也是一边拓展自主品牌摸索市场规律,另一边配合优质跨境卖家进行供应链的优化与调整。”晋江号手服饰有限公司相关负责人曾树枳表示,跨境电商是一个不错的外贸增量市场,但实际操作并不简单。

曾树枳的“不简单”,道出了晋江外贸在拓展新渠道上的不易。前几年的晋江,与号手同步启动跨境项目的企业不在少数,入驻亚马逊、速卖通等C端平台,同步在阿里巴巴国际站等平台启动小B端业务,此外,还有一些企业建立了海外国际站……

“几年下来,工厂转型做跨境C端成功的企业不多,大多数企业更愿意把重心转移到跨境小B业务。”晋江市网商会秘书长黄桂芬告诉记者,与前一波相比,此番拓展跨境业务的外贸工厂数量更多,但“谨慎”了许多。

作为第一次参加跨交会的企业,晋江浪杰鞋业首战告捷,第一天意向合作的总金额破百万元,单笔意向合作最高金额为30多万元。在业务负责人肖桂梅看来,与传统贸易相比,跨境订单的服务流程更为烦琐,看似简单,实则拓展的成本并不低。

即便如此,跨境电商仍是疫情之下,晋江外贸工厂的增量市场之一。据晋江市商务局提供的数据显示,第二届中国跨境电商交易会,晋江馆累计接待客商超6000家,达成合作意向超420个,意向采购金额超5000万元人民币。

2 供应链要韧性,不要“任性”

早期的乐观,让不少晋江外贸企业在跨境电商上“栽跟头”,传统贸易的老一套无法直接复制到跨境电商渠道上。

要想接得住,就必须在阵痛中改变。作为一家老牌的外贸工厂,震龙鞋业在供应链上没有选择“任性”坚持,而是迎“韧”而上。

转型前,震龙鞋业每个月大概需要开发几十款新品,拓展跨境新渠道后,震龙鞋业的新品开发数更新为每个月300多款。之所以如此,张振限说,每一个跨境订单都是一个品牌客户,他们对产品的外观知识产权、质量、样式等要求极高,为了适应客户的选品需求,企业前期需求投入大量的人力、物力到产品研发上。

订单生产周期的缩短,对于震龙而言也是一大挑战。

传统贸易的订单周期大概为45天,而跨境电商的订单普遍周期为25天~30天,为了适应这种高频快的订单需求,震龙鞋业对工厂进行了一系列的改革。

张振限告诉记者,以前为了满足一个传统贸易的订单需求,企业需要整合全国的供应链。跨境订单则不同,由于产品前期的开发主动权掌握在工厂端,往往会选择以晋江为据点,就近整合所需物料,以适应短平快的订单需求。

“传统贸易的时候,企业大多数都是等着客户给款式、给样品,然后依葫芦画瓢,再加一点微创新,把订单给生产出来,大批量卖给客户。那时候,我们创新的自主权很低,开发新品的动力也就没有那么足。”张振限说,拓展跨境订单,倒逼振龙鞋业在产品创新上有了更多的主动性。

为了应对1200双的最低起订量,

震龙对原有生产流水线也进行了调整,不断引进先进的设备,替代部分人工流水线的产能,并通过数字化的软件进行柔性化的生产布局,成为震龙鞋业应对新增量采取的新措施。

“现在的竞争都太激烈了,哪个渠道都不好好做,企业唯有精益求精,针对每个问题寻找解决方案,才有办法在夹缝中生存下来并持续做大做强。”张振限不仅这么说也这么做。经过前期的不断试错与调整,震龙鞋业从小碎单做起,目前已经积累了不少稳定的跨境大卖家,这些卖家不仅跟振龙鞋业形成一个稳定的供应链合作,还为其提供源源不断的第一手市场需求。

一环扣一环,一棒接一棒,正当很多企业在抱怨跨境订单小、服务烦琐等诸多问题的时候,震龙鞋业通过打造供应链的韧性,为企业在行业领域建立了强壁垒,从而为增量市场迎来破圈机会。

3 传统制造底盘需要更专业

传统外贸一直贯穿整个晋江的产业发展史。晋江外贸由无数类似于毛细血管的中小工厂、材料供应商、贸易商、运营商构成,产业涉及鞋服、纺织食品、母婴陶瓷等诸多领域。

这种包容性与丰富性就是晋江外贸的特色,正如“江河不择细流,故能成其深”。

不少业内人士表示,晋江外贸寻找新增量,瞄准跨境电商、发力线上贸易固然重要,可传统外贸决不能被轻视乃至“嫌弃”,因为它是晋江外贸的“底盘”所在。

不久前,深沪镇的晋江市协诚兴服饰织造有限公司参加了晋江市商务局举办的2022年晋江外贸云展会(南美站纺织品专场),并在展会上对接到了四个意向新客户,这让企业直呼没想到。

“这是我们第一次参加外贸云展会。”协诚兴外贸经理林少莉告诉记者,协诚兴对这次云展会非常重视,精心筛选了上百款主打产品参展,效果超出预期,接下去将积极拥抱“云展会”“云渠道”等线上模式,以此来适应外贸的新变化,而跨境电商业务暂时不会涉及。

并不是所有的产品都适合做跨境电商。林少莉所在的公司经过一系列的选品、耗材、库存、团队投入等多维度分析,他们选择用“云上参展”“海外直播”等方式创新传统贸易方式。“我们没有做跨境电商,并不代表我们的客户没有,把传统贸易积累的客户服务好,并不断拓展新市场、新领域,这部分增量会很可观。”林少莉说。

“我们的传统贸易一直做得很好,订单量逐年上升,这块才是我们的重点。”晋江浪杰鞋业业务负责人肖桂梅介绍说,浪杰鞋业是一家以创意设计驱动为核心的公司,有专业的设计团队,

每天都会研发新品,并频繁把设计好的图纸发给客户。

肖桂梅说,“跨境订单普遍单量小,难以达到一次性起订量,为了避免库存,我们都是把传统贸易有订单的款式,推荐给跨境采购商,一起订货,一起生产,从而解决跨境订单量小的问题。”

把传统贸易做好、做扎实,不仅可以保证订单稳中有升,还可以助力跨境等新渠道的拓展。

伴随着震龙鞋业供应链生态的升级与优化,原有的很多老客户也都在尝试线上渠道,拓展增量。“未来,我们不会考虑自己做自主品牌,会把更多资源和资金投入自主研发创新与供应链精益管理。”张振限坦言,这些年,跨境运营、跨界做制造工厂的没有做得好的,同样做外贸工厂还想把跨境C端运营起来的成功案例少之又少,全球化的竞争只会越来越激烈,专注与专业才是外贸工厂未来的核心竞争力。

财说道

化优势为胜势

上周,海关总署发布前五个月进出口数值。其中,5月当月进出口总值3.45万亿元,增长9.6%;出口1.98万亿元,增长15.3%。民营企业表现亮眼,进出口7.86万亿元,增长11.8%,占我国外贸总值的49%。

数据向好有着多重原因,其中很重要的一点就在于企业的主动求变:产品更具竞争力,生产更加灵活化。

这是当下国际竞争大环境对企业提出的新要求。新的竞争周期中,中国制造业传统的人口红利、价格等竞争优势已不在,但改革开放四十年所积累沉淀的产业链优势却是当下其他区域竞争者在短期内无法提供的。比如在产品研发方面的整体实力,比如对于短单、快单的迅速反应,而这恰恰是当下外贸市场的需求。

优势是基础,但要把优势转化为胜势,需要企业拿出变革的勇气,对于产品、供应链、管理模式进行全方位的调整。这种调整,势必会为企业带来短期阵痛,新思路新理念新模式肯定会与以往的惯性产生摩擦冲突。但若是没有横下一条心的勇气,企业距离被市场淘汰也不远了。

此次跨交会上企业的表现也说明了这一点:在此次跨交会上,在有的企业接单量颇为可观的同时,也有企业客商寥寥。

可以预见的是,在未来的日子中,国际市场倒逼企业转型的力度会更大。而当这种倒逼力度叠加全球经济复苏脆弱、市场需求增长缓慢、物流时效有所下降等多种不利因素时,企业还能稳坐钓鱼台吗?

与其坐等观望,不如奋起变革。先行者已然尝到甜头,给行业做出示范。对于晋江的外贸从业者而言,更好从先行者身上吸收经验为我所用,这是他们下一步急需做出的回应。

世新

中国品牌之都 领军品牌榜

发布平台: 15880722026

361°

盼盼食品集团
PANPAN FOODS GROUP

信泰集团
SinceTech
信泰·网布科技领航者

JINLONG 晋正
取胜源于可靠
WIN WITH RELIABILITY

LILANZ 利郎

KELME 卡尔美国国际

舒华
让运动更高单



凤竹纺织
FYNEX TEXTILES

大黄蜂
BIGWASP



小样! 搭 膳

MACHINERY
HAINA 海纳机械

中国品牌之都 优秀供应商

发布平台: 15880722026

源泰皮业
服务热线: 0595-85685062

茂泰鞋底
MAOTAI SOLES

星达鞋材
TPU热熔胶、高低温膜
服务热线: 0595-85127511

JIANYOU 健友皮革

佶龙机械
JILONG

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台
15880722026