

跨境电商加快重塑传统商业模式



不久前,海关总署发布的《中国跨境电商贸易年度报告》显示,2022年,中国跨境电商进出口规模首次突破2万亿元人民币,达到2.1万亿元,比2021年增长7.1%。业内人士认为,跨境电商不仅为中国外贸发展注入新动能,同时带动传统产业和中小微企业转型升级,而从更深层次看,跨境电商正在重塑甚至颠覆传统的生产方式和商业模式。

跨境电商“买卖全球”

走进北京大兴国际机场综合保税区河北区域,物流车辆往来期间,一派繁忙景象。其中,在廊坊诚融科技有限公司仓储车间,几十名工人正忙着分拣红酒、加贴运单、拣货区、暂存区、包装区、物流发货区等各类功能分区一应俱全。仓库外,一辆辆集装箱货车陆续驶离,将来自法国、西班牙、意大利、葡萄牙等地的红酒发往全国50多个城市。

“目前,仓库库存非保税红酒537万瓶、保税红酒54万瓶,总价值2.87亿元。”该公司副总经理刘鑫介绍,他们的服务范围覆盖全国31个省(区、市),在天津、上海、广州等主要跨境贸易城市均建有恒温、恒湿仓库,配备专业的清关关队队伍。自入驻综保区以来,公司共计发运红酒368万瓶,总价值约1.8亿元。

据了解,廊坊诚融科技有限公司的母公司——北京挖玖电子商务有限公司是跨境酒水领域的电子商务运营商。其打造的“挖酒网”平台采用“海外直采+跨境供应链+专业仓储物流”模式,为海外酒庄和国内酒类经销商搭建可靠的供需交易平台,也让中国消费者享受到更质优价廉的红酒产品。

中国海关总署新闻发言人、统计分析司司长吕大良介绍,近年来,中国跨境电商快速发展,在“买全球、卖全球”方面的优势和潜力持续释放,全球越来越多的消费者享受到跨境电商带来的更多选择和便利。

中国电子商会会长王宁介绍,跨境电商主要包括四类主体,一是亚马逊等传统的跨境电商平台;二是入驻平台的电商;三是为商家提供产品的供应商;四是提供跨境电商相关服务的服务商,服务范围包括物流、软件开发、海外仓等。

佳佳供应链管理(廊坊)有限公司便属于第四类跨境电商企业。根据该公司的一站式外贸综合服务解决方案,平台可以利用数字技术建立覆盖整个跨境供应链的外贸网络,为中小外贸企业提供商检通关、出口退税、外汇结算、物流货代、信用保险、贸易融资、海外仓展、订单撮合等进出口环节全流程一站式服务,助力中国产品“卖全球”。“这就像我们出去旅游可以在一个手机APP上实现买机票、订酒店、进景点等服务。客户只需要平台下单,后续全由我们包办。”佳佳供应链管理(廊坊)有限公司总经理张雯介绍。

“近年来中国跨境电商保持快速发展势头,5年增长了近10倍。跨境电商是数字赋能国际贸易的成功应用,是经济全球化成果和推动力量,是构建全国

统一大市场,促进国际贸易便利化的重要组成部分。”商务部外贸发展局副局长王德阳说。

带动中小微企业出海升级

邢台市南和区有着“中国宠物产业之都”之称,近年来引导企业通过跨境电商平台,将产品远销至韩国、日本、马来西亚等十余个国家和地区。邢台名派宠物用品科技有限公司负责人靳永杰便是跨境电商的受益者。靳永杰曾经在北京从事家装工作时就喜欢做一些宠物小窝,看到家乡宠物产业发展势头强劲,2018年回到南和创办了宠物家具公司。

随着公司生产的“猫别墅”等产品受到国内市场青睐,靳永杰萌生了通过跨境电商出海的想法。由于不熟悉跨境电商的运营模式,公司通过和有经验的外贸公司合作实现了在亚马逊等平台销售。靳永杰介绍,目前跨境电商销售势头迅猛,已经占公司总销量的三分之一。

为支持当地特色产业发展,南和区还在宠物产业聚集的产业园建立了跨境电商产业园,为入驻企业提供优惠政策,并定期举办跨境电商培训。

其实在河北,像南和宠物用品这样的县域特色产业集群有上百个,而放眼全国,这样由中小微企业构成的产业集群更是不计其数。在国务院参事、中国跨境电商50人论坛发起人汤敏看来,这种产业集群可以被称为“蚂蚁雄兵”。

“以广州市白云区为例,其生产的小型皮具和化妆品远销全球。全区有皮具企业和化妆品企业各3000多家。虽然多数为中小微企业,但是藏龙卧虎,很多企业给国际大牌做代工。能给大牌做代工说明产品质量不差,但只能赚点代工费,没有自己品牌卖不出价钱来。这种情况在全国都存在。”汤敏说,一个国际品牌的建立需要上百年,砸很多钱。中小微企业没有这个实力,但通过直播电商的模式借助明星网红效应可以解决品牌不足的问题,甚至可以在小规模范围内替代大品牌。

美设国际物流集团跨境总经理张满认为,跨境电商不仅仅是外贸方式转变,它是可以帮助传统企业摆脱代工很好的选择。当直面消费端时,制造能力灵活性会面临很大挑战,同时倒逼企业在产品品牌和产品设计等方面进行升级。

“跨境电商正在经历服务创新、业态创新、模式创新,有助于传统产业加速转型升级,推动中国对外贸易高质量发展。”对外经济贸易大学教授、APEC电子商务工商联盟专家委员会主任委员王健说。

重塑生产方式和商业模式

“近两年,以希音、拼多多等为代表的跨境电商公司在海外获得成功,帮助中国产品卖到海外。虽然不足以让整个中国出口快速增加,但为更多企业提供了新模式、新选择。”有业内人士指出。

在此形势下,跨境电商该如何发力,未来又会出现哪些新模式?

中国服务贸易协会副会长兼秘书长仲泽宇认为,在当前特殊时期,跨境电商应从内外双向发力。向内而言,跨境电商经过初始阶段中间贸易商的发展方式,现在应该逐渐成为生产企业的一部分,或者一个部门,要建立供应链最终的竞争机制。向外而言,一是由单个企业向海外市场拓展逐步转向抱团发展;二是做好本地化的文章,出去可能只是第一步,能否在海外扎根才是关键;三是寻求新的增长点,从去年下半年开始,传统欧美跨境电商市场大幅下跌,但同时中东、中亚、东盟这些地区跨境电商实现快速增长,应该在这些地区寻求新的突破。

“跨境电商不仅仅让中国外贸发生很大变化,还让全球市场发生转型。”王健说,如今的跨境电商不能简单理解为跨境网络零售,其已出现了很多新模式、新业态,成为外贸创新发展的一个新领域。

具体来说,一是跨境电商平台出现多元化发展趋势,不再局限于传统的eBay、亚马逊等产品类平台,还有服装、家电、快消品等细分平台,以及B2B供应链平台,同时出现了与国外社交媒体、短视频媒体平台深度绑定的独立站、直播带货、短视频等新模式。二是跨境电商生态链、供应链、信息链不断整合,电商不仅仅是把产品卖出去,而是通过信息网络手段将信用体系、融资平台、政府监管等功能嵌入其中。三是跨境电商和传统产业的边界逐渐模糊,无法分清平台企业是做金融还是做卖家还是做供应链等等,也正是这些角色的模糊带来商业模式创新层出不穷。

在汤敏看来,跨境电商可能会改变甚至颠覆传统的生产方式和商业模式。“随着人工智能等前沿技术可能会改变整个商业模式,未来可能出现预测式商业,平台可以通过大数据预测每个人和家庭下星期、下个月可能会买什么东西。这个商业模式恰恰就是跨境电商的机会,过去作为商业补充的电商将慢慢变成主流。”

“而在这种商业模式下,生产方式也会随之改变,快速生产、个性化生产和柔性生产将成为主流。”汤敏说,这种生产模式不仅考验劳动力,还考验设计、物流、创新等方方面面,这也将给中国制造带来千载难逢的机会。

(刘桃熊 闫磊)

首部水果电商行业《承诺书》出台 行业“盲盒”乱象亟待解决

本报讯 覃澈 7月10日,国内知名水果电商品牌辰颐物语宣布和广西、海南、云南等地的22家机构成立“联农专业合作社”,并发布国内首部关于“坚决不早产”“只做A级鲜果”“不恶意压价、不拖欠果款”等8项涉及种植、采摘、水果品质在内的《承诺书》。

“当下水果电商行业乱象频出,我们希望联合机构以及果农打造标准化规格。除了让果农实现盈利外,也能让消费者在电商渠道买到好水果。”辰颐物语创始人陈小丹表示。

“开盲盒”引发水果电商行业乱象。“在网上买水果就像开盲盒。”7月8日,消费者李可吐槽称,“当箱子拆开前,你永远不知道里面的水果品质如何。”

近年来,随着越来越多电商平台和带货主播进入生鲜领域,消费者购买习惯也从线下转移至电商渠道。

但让消费者无奈的是,不少从电商渠道买回的水果品质参差不齐,甚至不乏出现烂果、早产果等情况。“本是冲着图片里新鲜大个的水果下单,到手后却发现又小又涩。”李可说。

“不少消费者在受骗后,容易将电商平台销售的水果和次果画等号,显然有失偏颇。”7月9日,陈小丹分析称,“电商渠道其实并不缺少优质的水果。但不可否认的是,部分从业者的不当行为搅乱了整个市场。”

据了解,部分水果电商行业从业者为了快速牟利,往往选择通过低价来吸引消费者。而比价逻辑的背后是压低进货成本以及无视水果品质。这些行为不但造成行业龙蛇混杂,甚至出现“劣币驱逐良币”的情况。

“尽管类似行为能在短期给其带来利润,但当消费者收到劣质水果后,难免对电商渠道产生不满,进而对整体行业带来误解。”陈小丹说。

首部平台《承诺书》出台还原行业本质。“我们希望去做一个标准化规则。一方面让消费者能在电商渠道买到好水果,一方面也能让果农实现盈利。”陈小丹表示。

多年从业经历让陈小丹深知果农因市场乱象导致无法将辛苦种植的优质水果卖出合理价格,进而失去信心的情况,“平台比拼价格,自然在收果时会大力压低进价。而销售价和成本价之间的倒挂,直接损伤到果农种植积极性。”

这对于果农以及种植产业无疑会造成极大伤害,更可能陷入“越达不到预期收益就越不愿意投入,最终无法保证品质”的恶性循环。

“和各地果农、机构签署《承诺书》的初衷在于希望从源头帮助果农种出符合优质水果标准的产品,以此帮助他们提升收益,同时促进行业的良性发展。”陈小丹分析称,要确保水果品质,不但需要从种植源头进行标准化生产干预,还要在采摘标准、流通销售等环节上,都帮助果农建立完善的果品标准机制。

同样对于购买水果的消费者而言,《承诺书》的出台在确保水果品质的前提下,能让其所购买的水果达到预期效果。

中国农业大学农民研究所名誉所长朱启臻此前在接受媒体采访时同样对“果农在种植源头的重要性”提出建议,“同样一种水果,因为栽培方式不同、栽培技术不同,果品的质量也可以呈现出天壤之别。我们的水果要走向高端化道路,就必须培养出一支非常专业的专业的果农队伍。”