

外贸企业转型记

人物

开栏语

近年来,国际贸易环境波谲云诡,曾经如鱼得水的青岛外贸企业,如今正面临前所未有的风浪与挑战。然而,青岛企业向来不缺少迎击风浪的勇气与智谋,它们正奋力撕开旧有路径的束缚,或潜心于产品革新,或拥抱跨境电商的新航标,或大胆探索陌生市场海域。近日,青岛早报记者深入企业、走进车间,与从业者面对面,记录青岛外贸企业在这场巨大转型中的每一次破浪前行、每一次艰难抉择、每一次微小的成长印记。这些印记,正是青岛外贸企业于时代风浪中奋力闯出的希望航迹。



曲文英

一变:服务的深度进化 从单纯物流到“风险共担”

“以前货代就是单纯‘打单子’,而现在,你得是贸易全流程的深度参与者。”初见曲文英,她身着一袭红裙,给记者的第一印象是热情干练又精力十足。谈吐间,她语气沉稳,经验十足,透着行业“老兵”的圆融智慧,是20年风浪淬炼出的外贸“老舵手”。

20年前的海运生意,在曲文英记忆中相对“单纯”,“基本是‘港到港’,我们把集装箱送到美国码头,剩下的就是美国那边的事了。”那时,货代的核心价值在于拿到船公司的舱位和相对优惠的合约运价,曲文英回忆道,当时中美航线的操作流程简单到“一张提单走天下”,货代公司更像是船公司和货主之间的“传声筒”。

变化在前几年悄然发生,曲文英清晰感受到客户的需求在转变:“以前大部分客户只关心货物运到美国需要多少钱,现在却会焦虑地问:这票货物关税到底要交多少钱?万一被海关查验卡住了怎么办?美国那边的派送能准时吗?”

需求催生服务进化。曲文英意识到,以前那种粗放的服务模式已经不能满足当下的市场需求了。为了改变这种局面,几年前,曲文英在洛杉矶开设了公司,组建了专门的团队,专门负责目的港的清关、派送和仓储,“我们要做‘看得见的服务’,从中国工厂到美国仓库,每一个环节都要可控。”

这种服务深度的变革,让曲文英在激烈的竞争中突出重围。她推出了“LDP 包税服务”——除了生产,从中国工厂提货、出口报关、海运、美国进口清关、缴纳关税,

23年来曲文英从“物流服务商”变身“供应链管理者”—— 一名“外贸老兵”的变革之路



仓库里等待装船的货物。

山东港口青岛港的码头上,巨大的集装箱如同积木般堆叠,青岛东西世航国际货运公司董事长曲文英站在办公室窗前,目光掠过繁忙的码头。23年光阴流转,这片海、这些船、这门连接中国与世界的生意早已融入她的血脉。从2002年踏入国际物流运输代理行业,专营“最难啃”的中美航线至今,曲文英亲历了青岛外贸业的跌宕起伏。

甚至查验配合,最终将货物装车精准派送到美国买家的仓库门口——所有环节的风险、责任和操作,都由曲文英的公司一揽子承担。“简单地说,美国买家几乎可以‘坐等收货’,风险都由我们来承担。”曲文英解释,这种近乎“贸易合伙人”的服务模式,让曲文英挺过了行业寒冬。

曲文英告诉记者,这种模式对物流服务商的要求是质的飞跃。它要求对中美贸易规则、两国海关监管重点、税务细节有极深的理解和实操经验,更要求物流商愿意分担客户在不确定环境中的风险。“比如美国海关查验,费用动辄上千美金,还有延误风险。但我们敢对客户承诺,只要不是货物本身有问题,我们承担一部分查验费。”曲文英坦言,这等于把物流服务从“执行者”变成了“风险共担者”和“解决方案提供者”。

从单纯的货运服务到融入贸易全链条,曲文英的企业完成了从“物流服务商”到“供应链管理者”的蜕变。在青岛外贸企业中,这种服务模式的升级并非个例。“服务越做越细,融合度越来越高,这是青岛外贸服务行业这几年最大的转变。”曲文英说。

二变:出口商品的转向 从“大路货”到“高精尖”

深耕中美航线23年,曲文英对青岛口岸出口商品的演变感触至深。“早年间,青岛港出去的‘大块头’特别多。”她回忆,“大件的家具、成捆的轮胎、粗加工的钢材等大宗低附加值工业品是绝对主力。一个客户托运几十个货柜很常见。”

这几年,产业转移的浪潮席卷而来,曲文英敏感地捕捉到这一变化,“这些量大但附加值相对不高的初级工业品,很多产能逐渐转移到了东南亚等地,取而代之登上青岛港集装箱货轮的,是价值更高的‘青岛智造’。”这一现象是青岛制造业产业链转型升级的真实写照。

“现在青岛港出口的优势货物品类明显变了。”曲文英细数,汽车零部件是一个大类,从基础的铸铁件到技术含量更高的车窗组件都有;高端的家电产品出口量依然可观;各类化工产品、精密设备部件、有设计感的工艺品的比重也在显著提升。“货物的‘含金量’在增加。”曲文英说,这些产品往往具备更强的技术属性或品牌设计附加值,更能抵御成本波动和外部竞争的压力。

数据是发展的最好佐证。据青岛海关统计,青岛去年进出口突破9000亿元,进出口规模居北京之后,保持北方第二位,在全国15个副省级城市中居第五位。其中,出口5278.2亿元,规模创历史新高,增速12%。科技含量和附加值更高的机电产品完成出口2675.7亿元、增长17.1%,对经济增长的支撑作用更加突出。

三变:跨境电商的崛起 从大柜业务到小包裹物流

行业的剧变也在深刻改变着从业者的面貌。曲文英坦言,过去像她这样专做传统海运大柜业务的从业者对新兴的跨境电商小包裹物流“不太感冒”,“觉得零碎、麻烦,投入产出比不高,不如专注服务传统大贸易商。”然而,贸易格局的变化和市场力量的推动,迫使包括她在内的传统外贸人必须“转身”。曲文英发现,身边涌现出一批充满活力的“新外贸人”——跨境电商从业者。

“青岛的跨境电商发展势头很猛,尤其是一些生活用品、创意工艺品等。”曲文英描述自己对这些新同行的印象,“他们思维更活跃,行动更敏捷,真正站在‘地球村’的视角做生意。可能一个不起眼的小产品,比如一款设计独特的保温杯,就能通过线上平台迅速打开海外市场,一周走好几个货柜也不稀奇。”

这股新势力的崛起倒逼着传统物流服务商升级。曲文英的公司已专门组织团队服务跨境电商客户,处理那些需要拆柜、打托、精细分拨到亚马逊仓库或海外仓的小批量、高频次订单,“以前觉得这是‘鸡肋’,现在必须做深做透,提供包税、包清关等定制化方案。”

从2002年因“英语还行”入行外贸业,到如今掌舵布局中美、服务升级的货物运输代理企业,23年来,曲文英见证了物流服务从“粗放简单”到“精细复杂”,青岛制造从“廉价标签”到“高端智造”,更见证了跨境电商的崛起和一代外贸人的成长与蜕变。

曲文英的23年是青岛外贸在风浪中蜕变前行的缩影。无数像她一样的从业者,用智慧和汗水,在变与不变中坚守初心,推动着青岛外贸从一个辉煌走向另一个辉煌。采访尾声,曲文英告诉记者,她月底要去义乌看看,向南方同行取取经。“下一个20年,我们不仅要中美贸易的桥梁,更要成为连接全球的纽带。”曲文英说。

对话

青岛外贸产业前景可期

记者:最近国际贸易环境波谲云诡,尤其美国市场波动剧烈。作为一名外贸“老兵”,您对外贸产业的未来有信心吗?

曲文英:当然有信心!虽说现在形势严峻,比如美国市场的不稳定给我们带来了诸多挑战,但大家都在积极求变,像我们公司就在积极开拓新的航线和新兴市场。而且,青岛有着一系列政策支持,比如政府组织企业参加各类境内外展会,对参展企业给予补贴;海关也为企业个性化监管服务,提升通关效率等。我对青岛外贸行业的未来发展还是很看好的。

记者:很多人觉得义乌、深圳等南方城市的外贸氛围更火热,青岛的优势在哪?

曲文英:各有千秋。南方是“快艇”,冲劲足、转向快;青岛更像“万吨轮”,稳字当头。我们骨子里是“生产型”基因,扎实、可靠。青岛的汽车、家电、化工产业不是一天建成的,这是深厚家底。现在再加上跨境电商这支“轻骑兵”和新制造的高附加值产品,“稳”的基础叠加上“活”的思维,这种结合产生的化学反应潜力巨大。而且青岛环境好、人才聚集力在提升,很多做实业的、搞研发的愿意留下,这是可持续发展的根基。

记者:您提到最近想去义乌“取经”?

曲文英:对,学习南方同行的敏锐性和行动力。但取经不是照搬。青岛的路子一定是立足我们的产业根基和港口优势,一手抓高附加值制造的“硬实力”,一手拥抱跨境电商的“新玩法”。就像品茶,南方有清香扑鼻的龙井,我们有底蕴醇厚的崂山绿茶,各有韵味,都能飘香世界。

本版撰稿

青岛早报/观海新闻记者 于健
受访者供图(除署名外)

越来越多的“青岛智造”出口海外。资料图片