

中国造变韩国货,拿到韩国市场定价权

淄川蘑菇“奇遇记”

本报记者 林媛媛 实习生 王晓铖

当高额关税把利润压得薄如刀片时,当国内出口商一个劲打价格战时,淄川这家公司换了个“姿势”,转而在各国成立分公司建培育基地,通过输出技术在国外香菇市场站稳脚跟。

现在,韩国市场上半数香菇都是由位于山东淄川的这家公司生产的。不只是韩国,日本、美国、澳大利亚等多国超市的香菇,都是由这家公司生产的。

商业模式之变:

从出口成品到海外建厂

17日下午,山东七河生物科技股份有限公司总经理苏建昌来到厂房查看一批即将出货的菌棒。

长约半米的菌棒隐隐透着棕褐色,里面的菌丝已经积累了丰富的养分,马上就可以脱袋出菌了。

18日一早,苏建昌就要出发前往韩国的分公司,他刚查看的这批菌棒也将晚于他几天到达韩国的公司。

“现在还是半成品,到了韩国后,在那边工厂再长一个多月,就能产出成品香菇了。”七河生产车间的王经理说,到了韩国的公司后,只要控制好大棚温度湿度,这些菌棒就可以出菌了。

苏建昌说,现在公司出口去往韩国日本的都以菌棒为主,成品菌菇非常少,这也是在付出了惨重的代价之后才得到的结果。

“我们从2001年开始向韩国出口成品菌菇,但高达30%的关税把我们的利润压得非常低。”苏建昌说,中国人喜欢进口食品超过国产食品,而韩国人恰恰相反。“韩国人讲究身土不二,韩国产的香菇一公斤卖40元人民币,国外进口的连一半价都卖不上。”

尽管如此,中国出口商还在相互压价,利润低得让七河公司一度想放弃出口生意。

后来,运往韩国釜山的8个集装箱成品香菇因为气温控制不当被全部退货,七河损失了100多万,这迫使苏建昌下定决心要“换个活法”。

“我自学韩语,多次去韩国考察,2004年决定变出口成品香菇为菌棒。”苏建昌说,相比成品香菇30%的关税,菌棒关税仅5%,通关时间由7天减为2天,检测项目由20项减为6项。不仅如此,菌棒到韩国后长出的香菇已经算是韩国国产货,“价格、利润大幅上涨”。

人也“换个活法”:

淄川农民拿的是跨国公司高管签证

向韩国出口菌棒后,七河公司在韩国的销售进入了一个新模式。

“2005年,七河在韩国忠清北道成立了第一家分公司,20个大棚全部用来培养国内公司过去的菌棒。”苏建昌说,在韩国建分公司后,最大的变化就是利润率提高。

“作为分公司,我们在韩国的公司培育的菌菇就属于韩国产,进入超市的价格比出口过去的菌菇贵了一倍还多。”苏建昌感叹说,原来卖菌菇感觉低别人一等,现在终于跟韩国企业站在了同样的平台上竞争。

而在这个平台上,这家公司比韩国本土公司更有竞争优势。

“我们的菌棒在国内培育,就算加上出口韩国的费用,成



本也比韩国公司要低。从利润上来说,我们比韩国本土公司还要高一些。”苏建昌说,2006年,七河在韩国的第二家分公司成立。目前,七河出产的香菇在韩国市场稳占半壁江山,已拥有韩国香菇市场的定价权,“再也不用像以前一样在韩国企业的缝隙里求生存。”

随后,七河将同样的模式进行复制,在日、美、澳等国开设了分公司。

苏建昌说,分公司负责技术的员工都是从总公司派出的,他们大都是附近农村的村民。“员工去外国分公司工作,不光待遇提高,还能开阔眼界,回国之后整个人的状态都不一样了。”

现在,七河公司在美国分公司的员工刚拿到美国的跨国公司高管签证,这个绿卡持有一年后,他们就可以申请美国绿卡了。

“只要他们愿意,这些在淄川土生土长的农民就可以变成美国公民了。”苏建昌说。

一盘更大的棋:

建立菌菇国际品牌

“现在我最愁的不是菌菇卖不出去,而是不够卖。”苏建昌告诉记者,按照公司现有规模,手里的订单能忙到2015年底,但他并不想一味扩大生产规模。在苏建昌心里,正规划着一盘更大的棋。

不管分公司开到哪个国家,苏建昌做的第一件事就是在当地注册“七河”商标。“目前,我要做的不只是卖菌菇,而是把‘七河’打造成一个全球闻名的菌菇品牌。”苏建昌的目标很明确。

位于淄川的七河公司总部,一幢新建筑正在建设中。很快,七河的食用菌技术研发中心将迁移到这个配置更先进的建筑中,这里也将成为以后七河发展的关键。

“现在,我们的研发中心是全国最先进的,但是我们的目标是做成全球最先进的。”为了这个目标,苏建昌广招人才,目前公司研发团队中研究生学历的有十几人,本科学历的四十多人。

经过初步考察,德国和西班牙将成为七河进入欧洲的第一站。苏建昌的最终目的,是通过最好的产品质量把七河打造成一个全球闻名的菌菇品牌。“就像可乐中的可口可乐,快餐中的麦当劳一样,我希望所有人一提到菌菇就能想到七河这个品牌。”

▲七河公司在中国生产的菌棒,出口到韩国后,长出的香菇就算韩国货了,卖价比原来高出很多。



2014年一季度,中国进出口贸易双降。人民币升值、原材料涨价、人力成本上升等因素将外贸出口企业的利润一再摊薄。

不过,外贸困境也成为了倒逼企业转型升级的契机。以下这两家山东出口企业的转型之路,也许会给我们带来启发。



▲因为审批的问题,现在锦南公司只能加工利润率较低的鸵鸟皮件。

从只赚加工费到打造自主品牌

“打工仔”闯荡奢侈品市场

文/片 本报记者 张嶝 今日威海记者 陈乃彰

能进口鳄鱼皮,却出

口不了鳄鱼包

“这批鸵鸟的订单正在赶工,从韩国转港的那批凯门鳄已经走完行政审批手续了,就是哥伦比亚那批蟒蛇要麻烦一点,得去国家林业部门送审。”

这一通电话并不是从野生动物园打出的,而是来自威海锦南皮件制品有限公司。

虽然对话内容涉及的都是些生猛野兽,但打电话的人却是个文静的姑娘——锦南公司贸易科科长梁晓丹。1993年成立的锦南皮件是威海市最早的一家生产皮革制品的企业,也是目前山东省内规模最大的鳄鱼皮、鸵鸟皮、蟒蛇皮等特殊皮制品加工企业。

锦南皮件是中韩合资企业,韩国本社主营对外贸易,负责谈判、接收世界各地的皮具订单。设在威海的加工厂根据订单将进口皮革加工成各种手提包、钱夹,再出口到日本等国家。

梁晓丹说,目前市场上的皮具大部分是由牛皮制成,而牛皮制品加工环节很早就达到充分竞争了。锦南皮件从事的鳄鱼皮、蟒蛇皮加工,因为技术门槛高,在国内并没有多少厂家能接到海外订单。

梁晓丹说,整张牛皮面积比较大,易于裁剪缝制,一张鳄鱼皮也就做一个手提包,还要在纹理和拼接上下功夫。“一只牛皮包,即使是全手工制作,从头到尾也用不了100道工序,但一只鳄鱼包,却需要180道工序。”

由于稀缺性不同,牛皮是按英尺计算价格,鳄鱼皮是按厘米计算价格,两者加工费也不同。加工一只相同大小的手提包,牛皮包挣5美元加工费,而鳄鱼包能挣50美元。

“但现在,这笔加工费却赚不到了。”锦南皮件总经理江丽华说,2007年底,商务部和海关总署公布了《第二批加工贸易禁止类商品目录(禁止出口)》,其中就包括鳄鱼皮制品。

江丽华说,公司进口的鳄鱼皮是在哥伦比亚养殖加工再经韩

国进口的,而且还要经过严格审核,跟野生动物一点关系都没有。但政策就是政策,从2008年开始公司就没法加工纯鳄鱼皮具了。现在进口鳄鱼皮后,只能和牛皮拼接后做出合成皮产品出口,但加工利润只有纯鳄鱼皮产品的四分之一。

皮产品的企业,现在都干不下去了。”江丽华说,除了新政策出台对产业造成直接影响外,审批上的繁琐十分耗费精力。

此前进口鳄鱼皮要经过两个月审批,但同样进口鳄鱼皮,越南的企业只要2个星期就能办好手续。因为这个,东南亚的企业抢走了不少中国企业的订单。

从今年开始,在简政放权大背景下,国内审批时间缩减到3个星期。梁晓丹将这个信息反馈给韩国本社之后,本社立马和日本的客户谈了一笔蟒蛇皮制品的订单。

然而,在办理申报手续时梁晓丹才得知,蟒蛇皮和鳄鱼皮属于不同的审批事项,省里没有审批权,必须要到国家林业部门用2个月时间才能完成审批。为避免损失,韩国本社只能撤除这笔订单,为此付出2万美元违约金。

曾经有企业总结过外贸加工受到的制约因素:汇率波动、人力短缺、原料价格上涨、国内相关政策变动和国外反倾销等政策,江丽华深有感触。“虽然有韩国本社撑着,不用操心原料和订单的问题,但最近几年发完工资后,企业利润就不剩多少了。”

“现在鳄鱼皮产品出口受到限制,我们的主打订单就成了鸵鸟皮产品。”江丽华说,鸵鸟皮受到的进出口限制较少,原料从南非进口,加工之后主要出口日本,平均每个月能有一万只皮具的订单产量。

虽然鸵鸟皮制品有一定技术门槛,但利润还是太低,在出口不利情况下,锦南皮件只能转战国内市场。相比之前单一的接单、生产、交货模式,企业转为内销和创建自有品牌,品牌知名度低、库存压力大、资金链长、经营管理跟不上、国内营销成本剧增等问题都要一一面对。

发展自有品牌,一款

包卖2万

在锦南皮件决定内销时,同城的金猴集团提出过合作意向——锦南提供设计和成品,金猴负责品牌和营销。

“这样的合作,和代工没什么差别。”江丽华认为,企业要想真转型,必须在思维上做改变。

外贸加工思维模式是简单的生产型思维,只要关注原料、加工工艺、产量和产能、废品率、质量达标和出口,按时完成订单便大功告成。但是创建自主品牌就要拥有市场思维,兼顾品牌塑造、客户营销,面临着产品要卖给谁、卖什么、怎么卖等一系列问题。

目前国内皮具市场以牛皮为主,而公司主打出口产品是鸵鸟皮、鳄鱼皮等特殊皮制品。国内市场出售该类产品大多是国外品牌,而且走的是高端路线,一只鳄鱼皮手提包能卖30万元。为此,锦南以“天使”这个具有西方文化特色的元素作为主题进行了品牌设计,把产品定位为“最适合国人的奢侈品品牌”。

“由于做工价格等方面因素,特殊皮制品小众一些,得先进行市场培育。”江丽华说,一只鸵鸟皮手提包公司售价2万元左右,同样一款包,换上爱马仕能卖10万以上。

“其实很多当下国际名牌都是从手工店铺发展起来的,有了做品牌的决心,还得有耐心。”江丽华说,品牌塑造的成本是巨大的,特别是在奢侈品领域,企业建立公信力需要一个长期过程。

审批2个月,到手的订

单飞了

“以前威海还有几家做鳄鱼