

抱团发展,通过电子平台开拓市场

跨境电商把七成“菏泽制造”卖到全球

本报记者 董梦婕



近四五年,网络可谓外贸企业的主战场,多数企业七成产品都通过网络远销世界各地。面对这个外贸新形势,单打独斗方式已远去,菏泽跨境电商们抱团成长,避免“营养不良”,优势互补将菏泽制造扬名海外。

系列报道之二

跨境销售19载

电子平台渐成主战场

从1995年开始做外贸生意,山东圣美国际贸易有限公司总经理、菏泽网商会会长侯志国已经做了19年的跨境贸易。现在该公司不仅是一家集生产、科研开发和出口的专业的医用手术缝合线和手术缝合针生产供应商,还是国内著名的医用羊肠线生产基地。

“最初只能通过电话、传真与外商洽谈沟通,互联网出现后看到了它背后的商机,于是2000年在电子平台注册了公司网站,主动通过电子邮件向外商推介产品。”侯志国说,他们有意地通过电子平台开拓市场,网络给公司带来无限的发展空间。

侯志国介绍,近几年线下展览会更多的只是发挥洽谈功能,鲜少现场接单,反而网上订单所占的比例越来越大。“目前公司有面对国际市场的英文官网达10几个,主要通过alibaba国际站、MADE IN CHINA、ECPLAZE等第三方成熟的国际B2B网站以及公司自有的SNS等社交网络工具进行线上推广,同时配合国内和国际展会进行线

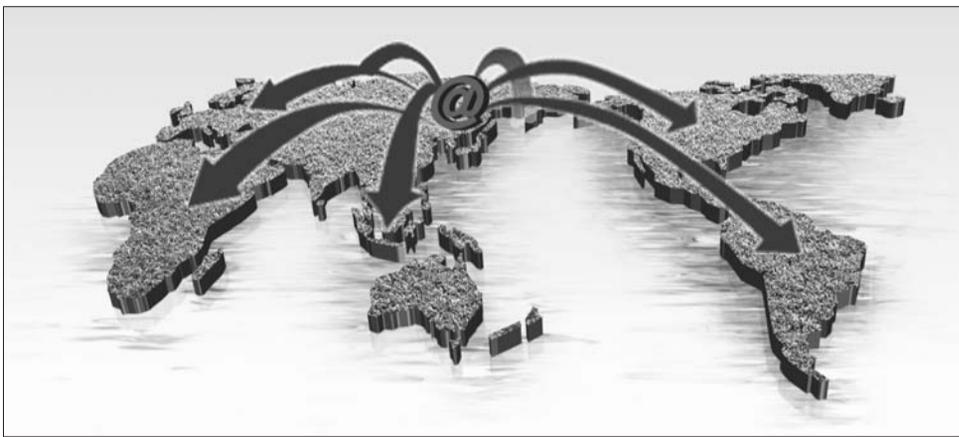
下的推广活动。”侯志国说,公司已经是阿里巴巴的十年会员,仅推广费就投了五六十万元,这也为他带来了每年几千万元的成交额。“自2000年以来,公司跨境电子贸易每年的增幅均为15%以上,2004年更是预计可以达到25%-30%。公司七成产品通过电子平台销往世界50多个国家。”

单打独斗渐渐远去 抱团发展已成趋势

据不完全统计,目前菏泽现有500余家跨境电商,规模较大的只有十余家,单打独斗制约了他们的发展,企业出现不同程度的“营养不良”。

初涉足电子商务行业的侯志国曾和菏泽多家跨境电商到深圳、浙江等学习电商成功经验,这也让他意识到单打独斗模式只会制约企业发展,“只有电商抱团成长,各类跨境产品有了商圈才能让企业走得更远。”

“有一个成熟的商圈对电商发展太重要了,可以资源共享、优势互补,仅广东省就有60多个电商商圈。”侯志国说,菏泽电商发展尚属于起步阶段,整个山东经过注册纳牌的电商商会也只有两家,成立电商商会势在必



行,“90%‘营养不良’的跨境电商如果能抱团发展足够抵抗10%走在前面的电商企业。”

这个想法一呼百应,今年1月份,侯志国和菏泽多家跨境电商开始筹备成立菏泽网商商会,经过10个月的筹备,菏泽市网商商会正式成立,66家电商企业加入,抱团打造菏泽电子商务高地。

电商小商圈 或相继在各县区出现

“网商商会可以促进企业与企业之间的横向联系、信息沟通

和资源共享,如几家网商可以在国外共同租一间仓库,一件货从国内发到国外成本要200元,如果事先将一批货放到国外的仓库,直接从仓库出货,可能成本只需150元,运达时间和运费成本都显著减少。”菏泽市网商商会副会长马思威告诉记者,商会成立后,每个月还举办免费培训,为电商及时充电。“此外,商会还共同引进第三方管理软件,通过后台可以观察到每个业务员的收发、跟踪订单情况,促进管理规范化。”

由于跨境电商分布在菏泽

八县三区,相对较为分散,各县区网商小商圈也在悄悄成型,其中,曹县正在筹备建立菏泽网商商会曹县分会,成立后将集中全县区域内的跨境网商形成一个商圈。

“电商需要专而精的知识,有商圈就有资源,有些电商经过培训后,客户数量甚至翻了10倍。”马思威说,菏泽网商商会网站和各地网商网站已接轨,将商会会员企业在网站展示,希望菏泽也能搭建电商示范园,有利于会员们集中学习沟通,共同成长。

粉条奏响致富曲

9日,记者走进定陶县立本屯村时,村民们正将挖出的红薯一车车拉回到家里,田里一派丰收的景象。立本屯村是当地有名的粉条专业村,多年来,利用当地盛产红薯的产业优势发展粉条加工业,每亩红薯加工成粉条利润达上万元之多,取得了良好的经济效益,成为村民们致富的重要途径。据不完全统计,全村有超过30家农户从事粉条加工业,村子因此成为远近闻名的粉条专业村。

本报记者 袁慧 摄影报道



单县罗汉参:

从地头到餐桌,产业链不断延伸

本报单县11月9日讯(记者王保珠)“今年的产量和价格都不错,我种了4亩多罗汉参,一亩地能卖到一万多。”6日上午,在单县罗汉参收购点,单县李田楼大杨庄村村民高祥福告诉记者,他家种植的罗汉参每亩能产2000多斤,按照每斤5元算的话,一亩地能收入一万多。

据高祥福介绍,并不是每家种植的罗汉参都能高产,“管理要跟上,每年单县天祥罗汉参专业合作社春天都要举办农民免费培训班。罗汉参比较娇贵,土地十五年不能重茬,特别是在种植发芽期,温度要掌握得当,有很多种植户由于温度低,芽都窝在土里没有出来,这样会影响产量。”

单县天祥罗汉参专业合作社负责人袁福君说,今年合作社为保护种植户的利益和积极性,提高罗汉参收购价格,今年均价在5.5元每斤,与去年3.5元每斤相比,价格上涨40%左右,“收购上来的罗汉参,经过筛选,70%

左右的产品基本上收购价与销售价相当,根本不盈利,赢利点主要在增加罗汉参附加值上下功夫。”

据袁福君介绍,他们今年又开发了几个新产品,将罗汉参产业链从地头到餐桌,一一打通。目前,罗汉参作为餐饮业食材逐渐被重视,在单县当地餐饮业,罗汉参全席宴、罗汉参私房菜被单县人当作名吃。“我们的罗汉参煲乳鸽、罗汉参煨龙骨等特色菜,从去年推出以后,备受客人喜爱,70%以上的客人来就餐都会点。”单县孟利私房菜馆老板孟利说,他们还将继续研究一些罗汉参的菜谱,让罗汉参系列菜品成为当地一大特色。

据了解,单县天祥罗汉参专业合作社是全国唯一一家拥有原生态罗汉参生产基地,采取“公司+合作社+基地+农户”的专业化经营模式运营。目前,合作社在五个乡镇建立基地,拥有社员336人,罗汉参基地种植面积达到2300多亩。



罗汉参收购点,不错的价格让种植户非常开心。
本报记者 王保珠 摄

相关链接

罗汉参又名土堇儿、香芋,是我国现存稀有作物,属于豆科草木植物,地下根块,呈不规则圆球状,富含钾、锌、铁等16种矿物质、微量元素;17种氨基酸,并含有丰富的淀粉还原糖、粗纤维、VC、VB1等多种营养物质,具有解毒、美容、滋补、保健作用,可药亦可食用。

菜价持续下跌 菜篮子轻了不少

本报菏泽11月9日讯(记者董梦婕) 据菏泽市生活必需品系统监测数据显示,10月全市蔬菜平均价格呈整体走低,中旬有小幅反弹,批、零价格均低于去年同期,其中零售价格同比跌幅较为明显。11月后,受冷空气影响,本地蔬菜生产进入淡季将促使菜价回升。

据菏泽市生活必需品监测数据显示,进入10月份,全市蔬菜批发价格持续下跌。从零售市场情况看,10月份19个蔬菜品种平均零售价格为4.84元/公斤,较上月上涨0.77%,较去年同期下跌12.76%。分品种看,19个蔬菜品种环比表现为10涨9跌,其中西红柿、土豆等价格上涨,白菜、大葱等价格下跌。

数据显示,11月份第一周监测的37种蔬菜中,价格跌幅最大的当属白菜,多数农贸市场白菜零售价格在1.2元/公斤以下,环比下降40%。

业内人士分析,引起蔬菜下跌的原因是:一部分原因是由于今年10月份以来,全国范围内自然灾害、病害等情况发生较少;再加上日照充足、雨量充沛,使得蔬菜生长速度加快,生产周期缩短,上市量增加,基本上没有出现断档或断茬的现象,蔬菜供应充足,带动了蔬菜价格整体回落。“除此之外,菜价下跌的另外一个原因,那就是今年以来,我国蔬菜生产规模扩大,产量增加。”

该业内人士依据往年情况分析,10月下旬至11月中下旬为菏泽白菜集中上市时间,该期间白菜价格一般会持续回落并处于全年低位,并将抑制市场蔬菜整体价格回升。“11月份我市白菜价格仍将持续走低。但进入12月份后,市场本地菜供应会逐渐减少,对外地菜的依赖逐渐加大,或将导致整体蔬菜价格出现回升。”