



■ 本版撰文 本报记者 郝昱

生存发展面临困境 转型升级迫在眉睫

——进出口代理公司微调查

编者按:在对外贸易实务操作中,有这样一个群体,他们或代理商检、仓储、报关或清关,或代理国际运输、收付外汇、国际保险,甚至进行出口退税垫付,他们就是进出口代理公司,活跃在对外贸易领域的各行各业。

在开展对外贸易往来时,很多中小企业与个人因不了解或不熟悉贸易操作流程而受到种种制约,或者在签订外贸合同时因不了解贸易规则与贸易风险而需要专业公司协助完成相关商务活动,这时候,进出口代理公司可以帮助委托人在贸易中顺利通行。

然而,随着贸易环境和流程的变化,进出口代理公司却面临着生存困境。问题到底出在哪里?如何才能摆脱困境?《中国贸易报》记者做了相关调查。

现状

在中国,进出口代理公司曾风靡一时,他们乘着改革开放的浪潮风风火火地赚了一把。但如今,更多做外贸的企业直接与国外客户对接,绕过了进出口代理这一环节,由此,进出口代理公司的业务量严重萎缩。如何发展、如何转型,成了进出口代理公司不得不面对的问题。

广东省社会科学综合研究开发中心主任、博士生导师黎友焕介绍,改革开放后,中国政府鼓励外贸出口,加之当时很长一段时间人民币贬值,使国外对中国商品的需求量越来越大。中国企业与世界各国间的贸易行为越来越频繁,一些无进出口权的企业对代理商的需求不断增加,这使得进出口代理业务越来越繁荣,一大批进出口代理公司快速发展起来。但如今,进出口代理公司的处境发生了根本性的变化。

东方君创进出口(北京)有限公司(以下简称东方君创)是一家从事进出口代理业务的中小型企业。虽然规

无可奈何花落去 当年成就难再现

模不大,但在员工的努力下,它顽强地通过做传统业务——进出口货物代理、国际货运代理、进出口权资质审批、报关等,挺过了金融危机时那段最难熬的日子。可如今,谈及企业的生存和发展方向,公司负责人吴小君却备感焦虑起来:“不能回避的是,公司在慢慢走下坡路。对于业务量的增减,我们没有什么具体的数据统计,但从切身感受来说,2008年、2009年金融危机时期,公司的业务状况却一直很好,大家都忙不过来。从2010年开始,业务量的缩减问题就逐渐显现出来。去年,也就是2013年,感觉业务量的缩减最为明显,全年的业务都不太多。”

以前,东方君创还承接一些大型进出口代理公司做不过来的业务,但现在此类业务几乎已经没有了。“一开始,我们还在担心是不是那些大型进出口代理公司去找别家公司做了,便打了很多次电话询问。为什么现在不再让我们承接业务,是我们

的服务质量不好吗?他们说不是,而是因为近两年真得特别困难,他们的业务量也在缩减,没有多余业务可以让我们来做。”吴小君说,身边的同行都在谈论业务量严重缩减的问题。

商贸人士陈先生告诉记者,进出口代理业务越来越难做几乎是圈内人的共识。从走势上来看已经是“无可奈何花落去”,很难再现当年的辉煌。

他介绍说,当年只要能够在世界各地普遍设点,先于其他人找到有效信息,就有望促成生意,而且对不掌握海外成本情况的买家、卖家而言,进出口代理公司还能轻易地找到“讲故事”的空间,从买家和卖家那里都分一点儿利润过来,所以钱非常好赚。但现在,“故事”难讲了,要想在业务当中争取到更多的话语权,就必须“人无我有,人有我优”。陈先生说,单纯的代理已经不再适应时代的发展需要,现在是“获取商权”胜于“获得生意”的年代。

追问 曾经几度辉煌 缘何每况愈下

进出口代理公司的困境已不言而喻,业务量锐减、没有钱赚,成为很多公司负责人最忧心的事情。那么,曾经的外贸“红人”为什么会沦落到如今“姥姥不疼舅舅不爱”的地步?记者采访的多位经贸界人士和专家道出了其中的根源。

自己可以做 何必找代理?

记者采访了一些自己做外贸业务的企业,其负责人纷纷表示,跳过进出口代理公司直接与国外客户对接是出于压缩成本考虑的。翊菲尚品木业有限公司负责人潘文坦坦表示:“现在我们可以自己拿到进出口权资质,只要有会外语的员工就可以与国外客户直接对接,减少了很大一笔以前需要交给进出口代理公司的代理费用,降低了成本,增加了利润,何乐而不为?”

商贸人士陈先生的话更是印证了这点。他说:“早些年,在国内计划经济时期,少数寡头国营外贸公司掌握一些商品的进出口权,只有这些寡头能够取得国家的出口配额,企业想出口自然就要上门求告,因为不找他们无路可走。后来,这种格局被打破,很多企业都有了自主进出口权资质,贸易的神秘面纱被揭开后,企业发现只需要雇佣几名熟悉商品知识、懂得外贸常识、会外语的雇员,就可以把自己的海外业务顺利开展起来,那还何必通过外贸公司支付高额佣金?”

陈先生还介绍说,企业一般都专注于自己的领域,久而久之也会成为“专家”,他们对自己这个行业的了解深度和挖掘信息的广度很多时候都超过了进出口代理公司。在这种情况下,进出口代理公司已很难像当年那样赚取买方和卖方的双重差价,只能在公开买卖双方信息的情况下赚取固定比例的代理费,利润较以前大为缩水。另外,做国际贸易主要担心的是风险问题,原来国内企业摸不清国外的情况,所以需要进出口代理公司做“承重墙”,替自己分担贸易风险,现在供需双方慢慢彼此熟悉、了解,双方建立了互信,自然也就抛开了进出口代理公司这个“红娘”而直接“牵手”了。

据东方君创进出口(北京)有限公司负责人吴小君介绍,对于进出口代理公司来说,代办进出口权资质审批是其最主要的业务之一。现在,政策的变化和审批程序的简化使得代办进出口权审批资质业务量大幅缩减。以前,进出口权实行审批制,现在在备

案制,随着行政手段、窗口的透明化、程序的逐步简化,企业自己就可以办理。“随着社会的进步,政府对审批过程进一步简化,预计代办进出口权资质业务会有更大幅度的减少。”吴小君表示。

此外,她介绍说,进出口代理公司和外国驻中国代表处合作比较多。如,外方代表处、驻京办事处有外国产品,进出口代理公司可以做进口代理,再转卖给中国大型采购企业。但目前中小企业几乎不再采购进口产品,大型企业也只是偶尔为以前采购的设备更新一下零部件,基本上没有新的采购计划。另外,据吴小君了解,现在,部分行业的企业在转型,中国企业的生产能力有了极大的提高,很多中国企业需要的零部件可以自给自足,无需再到国外采购。

信息来源广 整合是趋势

从主观上来看,中央财经大学商学院副书记林嵩认为,进出口代理业务萎缩也缘于门槛太低,大量企业或商客介入。但是,过去的日子过得太滋润,缺乏忧患意识,没有想过今后该如何生存的问题。

当然,客观原因有很多。广东省社会科学综合研究开发中心主任、博士生导师黎友焕认为,进出口代理公司业务量萎缩首先受国际市场出口需求低迷影响。林嵩也表示,这一行业与进出口贸易走势息息相关,进出口贸易做大了,代理自然就做大了。

其次,互联网等信息渠道的冲击也让进出口代理公司措手不及。黎友焕认为,互联网高速发展使得各种供需信息可以快速并且免费获取,现在的外贸企业已经可以不用通过代理公司就可以拿到订单。对此,林嵩解释说:“各行业都要经过由分工到整合的过程,对于一个产业来说这是必然规律,而互联网的应用加速了这种整合速度。”

再其次,人才的多样化使得买卖企业可以自行与客户进行对接。黎友焕表示,高校的扩招给社会输送了大量人才,如今的外贸企业可以轻松招到懂外语的人才,入职前经过适当的培训就能了解贸易规则、操作流程以及应当注意的外贸风险,外贸企业通过自己的员工就能顺利完成业务,已不需再请代理公司。

最后,林嵩还指出,进出口代理公司业务缩减还受企业压缩成本的限制。从2008年金融危机开始,就有很多企业相继倒闭。目前全球经济依然不景气,尤其在中国,很多行业的利润微薄,企业无法开源必然节流,代理行业必然受到长期的冲击。

求解

没有不变的商业模式 只有不断寻找市场空隙

如今,不仅进出口代理公司有困难,买方和卖方企业也有困难,整个外贸经济大形势都不太稳定。用商务部国际贸易经济合作研究院国际市场研究部副主任白明的话说:“各企业都有自己要面对的问题,中国外贸企业的出口竞争力还受到其他发展中国家的制约,可以说,无论是找代理还是自己走外贸流程,压力都很大。”现在只能迎难而上,后退只有一个结果——被淘汰。对于处在风口浪尖的进出口代理企业来说,没有不变的商业模式,只有不断地转型求变才有生机。如何转型求变?专家给出了各自的建议。

提供增值服务

广东省社会科学综合研究开发中心主任、博士生导师黎友焕认为,虽然代理业务萎缩严重,但不应该就此让其自生自灭,进出口代理公司应该重视各项业务的协同发展,应该加强现代大数据技术的建设,抢占先机,对有采购需求的客户进行重点跟踪并提供增值服务,让此类客户对自己的代理服务产生依赖,同时依靠这些客户扩大自己的国际物流和报关业务等。

另外,“由于各种条件的变化,进出口代理公司的业务空间越来越小,可以预见未来这类公司的发展前景有限,及时转型发展、寻找新的外贸服务是上策,例如,可以为进出口企业提供金融服务、人才服务、法律服务、翻译服务等。”黎友焕表示。

做专业化代理

所谓术业有专攻,除通过本身业务提供增值服务外,还需要打造专业化代理平台。据白明介

绍,在国外的进出口贸易中,一般都是直接的进口商人,但更多的是订单商,即帮助企业收集订单、替不懂外贸的企业代办外贸程序的商家。

白明认为,进出口代理公司尤其是中小型进出口代理企业,还应在依托电子商务平台的同时面向中小外贸企业,培育自己的营销网络,发展专业型公司。当然,需要具体问题具体分析,针对不同公司的特点发挥各自的优势。

打造核心能力

中央财经大学商学院副书记林嵩建议进出口代理公司不能局限于代理业务,如专门服务于服装企业的代理公司可以自己去做服装渠道和区域代理,往行业下游走,渗透到行业中去。

他还着重强调了企业核心能力的培育:“想做专业化、一体化的企业,一定要知道自身的核心能力在哪里。是拥有大量国外客户的信息,还是服务效率高?或者是已经建立起与当地经销网络的接口?总之,一定要有一点得成为你的核心能力。”林嵩认为,国际物流可以成为转型的一个方向。

但据记者从外贸企业了解到的信息,现在很多进出口代理公司都在向国际物流代理公司转型,一家做外贸的企业有时会找很多家国际物流代理公司做代理。林嵩还举例说:“比如,一家进出口公司只针对美国做物流运输代理,那作为公司负责人就应该去美国每个城市走一走,认真做市场调查,了解特定区域的细节,建立客户数据库。当然这很累很辛苦,但只有这样你才可能具备核心能力。”

