



果蔬脆在外貿出口產品進商場及新媒體直播活動上備受關注。受訪者供圖

聚焦 復工復產

新冠病毒疫情全球蔓延，外貿出口企業受到嚴重衝擊。許多企業被迫從出口轉向內銷，從線下轉到線上。但對多年從事外貿的公司而言，快速拓展內銷渠道並非易事，不僅需要打造品牌提升國內影響力，還大多面臨價格戰。「通過此次疫情，我們發現外貿企業應該『兩條腿』走路，不應忽略國內的廣闊市場。」山東日照鳳鳴瑞達經貿有限公司總經理張文鳳深有感觸地告訴香港文匯報記者。

■ 香港文匯報記者 殷江宏 山東報道

山東日照鳳鳴瑞達經貿有限公司主要從事初級農產品、食品銷售，產品有果脯系列、果蔬脆片食品系列、堅果、瓜籽類等多個品種，年出口額逾千萬元(人民幣，下同)。其中果蔬脆和果脯等廣受國際市場歡迎，遠銷韓國、日本、美國、歐洲、東南亞等國家和地區。張文鳳告訴香港文匯報記者，受新冠肺炎疫情影响，今年以來公司訂單數量明顯減少，亦有老客戶要求推遲發貨。與其他種類相比，疫情期間食品的檢測更為嚴格，有些國家的港口已被封閉，所有產品停止清關。加上疫情期間多個國際食品展取消或推遲，公司只能繼續接洽老客戶，截至目前還未收到新客戶的訂單，下半年的情況亦不容樂觀。

出口轉內銷 價格無優勢

面對這種情況，張文鳳決定轉向國內市場，但她很快發現，這對長期從事外貿的企業而言並非易事。「我們常年做出口的，對於質量要求非常嚴格，每一批貨物都要留樣檢測且可追溯，實現了從原料基地到成品全過程的質量控制。」張文鳳表示，公司主推的果蔬脆系列產品加工廠車間擁有一流檢測中心，配備各種檢測設備140多台，擁有世界上最先進的農藥殘留檢測設備，因此很有信心把綠色健康的食品在國內進行推廣。但顯而易見，公司的產品在國內市場並沒有價格優勢。她發現市場上的同類產品良莠不齊，許多消費者對果蔬脆片的印象並不友好。

國內市場大 抱團紓困好

在張文鳳看來，果蔬脆是一種小眾的時尚營養食品，適合有健康意識的中高端消費者，「我看到網上有許多產品是自己製作和分裝的，做法很不嚴謹，也存在食品衛生隱患，但價格很便宜。」她對行業現狀表示擔憂，希望有關部門能加強質量監管，特別是對於線上銷售的加工類食品，應提供相關檢測報告，使整個行業更規範發展。為此，在此前舉行的山東外貿出口產品進商場及新媒體直播活動上，張文鳳把果蔬脆片的定價壓到了接近成本價，「此行重在推廣，希望能讓更多的人認可這種產品」。此次疫情，讓張文鳳開始重新思考未來的發展方向。她說，將會在國內打造自己的品牌，「國內市場很大，消費者的購買力也在不斷提升，未來公司將會國際國內『兩條腿』走路。」她對當地政府組織優質企業進駐網上商城深表贊同，非常時期抱團紓困更勝於單打獨鬥。

利用直播平台 拓寬國內市場

4月28日至5月2日，山東省商務廳聯合多個部門舉行外貿出口產品進商場及新媒體直播活動，為疫情之下的外貿出口企業紓困解壓。此次活動共有70家企業參展，參展產品上千種。活動現場除了在商場中心空地擺放促銷車外，還在每個場地搭建直播間，通過抖音、拼多多、騰訊等直播平台進行現場直播，利用「媒體線上銷售+商場線下銷售」「主持人代言+網紅帶貨」等方式開展出口產品促銷，為外貿企業出口轉內銷搭建線上線下平台，拓寬國內市場渠道和提升品牌影響力。



山東省商務廳聯合多個部門舉行外貿出口產品進商場及新媒體直播活動，為疫情之下的外貿出口企業紓困解壓。香港文匯報記者殷江宏 攝

疫情導致訂單減 行穩還需兩條腿

山東外貿企業 尋找內銷出路



受疫情影響，果脯系列、果蔬脆片食品系列等出口訂單數量明顯減少，山東日照鳳鳴瑞達經貿有限公司尋找內銷出路。圖為該公司總經理張文鳳。香港文匯報記者殷江宏 攝

鞋企轉內銷 尋網紅帶貨

作為一家生產安全鞋的專業公司，山東百華鞋業生產的「Grippers」品牌安全鞋暢銷海外，在歐洲市場佔有率達20%以上，是山東省的單項「隱形冠軍」。據該公司副總經理牛曉紅介紹，受疫情影響，部分國外訂單要求延遲發貨，目前公司正在大力發展國內市場，升級轉型推進智能製造，採用3D腳型掃描儀等先進設備發展個性化定製。

山東百華鞋業成立於2004年，位於臨沂市沂南縣製鞋產業園，經過16年的發展，從一棟廠房、一條生產線，發展成為擁有136畝加工基地，年營業額超億元的知名鞋企。目前公司主營安全鞋、休閒鞋等戶外安全用品和商務正裝鞋，月產量達30多萬雙，產品通過20餘項國內外質量體系認證和標準認證，並獲得「休閒鞋」外觀設計專利和「一種減震按摩止滑休閒鞋」、「高溫防火安全鞋」等新型專利。多年來先後與德國、法國、英國、意大利等國際知名品牌建立業務關係，國際業務佔公司的90%左右。

主打個性化定製

據牛曉紅介紹，受疫情影響，今年以來雖然國外的客戶也有簽約，但一些客戶提出延遲發貨，且下半年的訂單明顯減少。為了規避風險，公司為現有訂單購買了相關保險，同時決定拓展國內市場，主打個性化定製。



山東百華鞋業生產的「Grippers」品牌安全鞋暢銷海外，在歐洲市場佔有率達20%以上，現轉內銷紓困。受訪者供圖

「最近幾年我們發現市場的個性化需求和差異性需求比較大，去年起加大了研發力度轉型升級，通過3D腳型掃描儀等高科技設備改善自動製鞋流水線，為不同的腳型研發出不同的款式。」牛曉紅表示，目前公司正在開發相關小程序，消費者可上傳數據實現私人訂製。據了解，3D腳型掃描儀目前已在個性化製鞋行業，腳型矯正行業等領域得到廣泛應用，通過對腳型進行三維掃描後生成三維模型，根據系統全自動生成足型參數報告生產定製出各種鞋子。

牛曉紅透露，公司計劃採取線上線下相結合的方式打開內銷市場，此前已入駐天貓和京東進行線上推廣，目前正在尋找網紅或者輕奢風格的主播通過直播等方式吸引中高端消費者。而在線下，則希望通過展會等多種形式進一步提升產品在國內的知名度和影響力，目前已有商場洽談專櫃等事宜。

環保手工草帽 助力脫貧致富

「對我們來說，這是一個新的開始。」來自山東臨沂的郟城高大製帽廠楊倩經理告訴香港文匯報記者，自1994年建廠以來，公司一直主打外貿，產品出口美國、日本、韓國等30多個國家和地區。受新冠病毒疫情影响，公司正在轉向國內市場，而這需要重新建立銷售渠道。

山東省郟城縣高大製帽廠位於沂河北岸，是一家具備專業性生產機製帽、機製墊、手編帽、勾針帽的民營企業。去年公司產值近3,000萬元，出口佔85%以上。其中琅琊草編手工帽作為當地精準扶貧示範項目，輻射帶動周邊1萬多家農戶。

楊倩表示，訂單減少，和農戶的合作亦會受到影響。「上半年還好，春節前的訂單雖有客戶要求延遲發貨，但總體並不嚴重，下半年的情況卻不容樂觀。公司自春節以來幾乎未收到新的訂單。我們現在很着急，與工廠合作的大多是留守婦女，這份收入對她們而言非常重要。」

據其介紹，公司計劃通過電商和網絡進行線上轉型，並積極尋找國內的實體代理。「我們對產品質量有信心，但國內價格戰也很嚴重，所以現在陷入兩難。」楊倩坦言，因缺少內銷經驗，目前公司還在探索階段。

「線上銷售還不成，未來可能會嘗試直



琅琊草編已有數百年歷史，被譽為「環球所罕見」，深受國內外時尚和環保人士的追捧，是臨沂市非物質文化遺產。香港文匯報記者殷江宏 攝

播等方式。」

琅琊草編為非遺產品

據了解，琅琊草編已有數百年歷史，它採用琅琊草(又稱黃草)純手工製作，被譽為「環球所罕見」，深受國內外時尚和環保人士的追捧，是臨沂市非物質文化遺產。郟城縣是琅琊草編的發源地和全國最大的生產貿易基地。一件看似簡單的草帽製品，要經過泡選黃草、起頭成型、上模下模、花型編織和鎖邊等諸多工序而成。當地許多農家婦女像「織女」一樣，用黃草編織成太陽帽、草墊、牆布等精美的作品，造型精美、柔軟舒適，遠近聞名。郟城當地幾家同類外貿公司均吸納當地貧困家庭為代加工點，助力村民脫貧致富。