

新时期化妆品国际化发展新思考（修订连载 27）

六、产业协会的观念、方向、导向与措施

1、“大吞小”变“快吃慢”

美元的大量超发，不但已经发生，还将继续“发扬光大”。

美元的贬值压力，已经令许多企业对国际贸易产生越来越大的疑虑。

其实，这是一道可解之题。因为，世界已经从大吞小，变成了快吃慢。我们的企业只需要加快生产、加快周转，手上的货币，只拽着人民币，一切就 OK 了。为什么？

原因很简单：美国大量超发美元，必然增强美国到全球的流动性，并以购买力的形式在全球呈现出来。对于全球第一大产能大国的中国来说，那是代表着“大生意来了”。我们只需要更快地生产、更快在卖出去，更快地把企业赚到的外汇“卖”给国家，手上只拽着人民币，就行了。因为，只要是在美元“崩盘”前，超发美元的贬值响应过程，明显会大于生产与交易的过程。只要我们动作快，美元超发，只会给我们行业带来更大规模地向美国 and 海外输出化妆品、个人护理用品的机会。

那么，国家拿到的外汇呢？国家会快速地向美国和全球购买资源，更不可能拽着美元等它贬值。对吧！

结果就是：美国想用超发货币的金融手段，继续全球“割韭菜”，我们就用生产能力，把更多经济发展成果留在自己的手里。因为，生产带来的收益增速，远高于流动性所带来的货币贬值速度，这样中国不但不会遭受美国超发货币的损失，还能借其流动性增加的机会，来增加自己的收益。

这样下去，美国超发货币虽然挣了钱，他却伤了国家信誉；而中国不但挣了钱，我们还发展了产能、提升了国家信誉，更多地在全球买买买，还将大幅提升我国国际话语权。

所以，我们要的是速度、我们要以快吃慢。

2、交流与学习

本行业的产能是过剩的，出口是必然；而进口也必然会进一步增大。所带来的市场压力，既有“双循环”扩大消费来消化，而产能输出的需求，也必将会更加突出。

无论是代工的产品输出，还是境外销售的品牌输出，输出的路子，是势在必行。输出需要高品质，需要高标准，需要符合规范，以物畅其流。技术交流、标准交流、法规学习，才能让我们更有效的输出我们的产能。

放眼全球，才能正确响应“双循环”。化妆品各产业协会至少可以有系列具体措施：

4、疫情受控后，可到目标市场去看，到目标市场去领悟。到目标市场去请知名的、顶级的，以

及行业标杆性人物来，让会员单位跟他们见见面，交交朋友。有了朋友，我们才能形成更广泛和有效的交流，才能真正起到促进作用。

- 5、在疫情受控前：请目标市场的法律专家，过来为会员单位介绍相关的法律法规。如前面提到的联合国巨额采购，就值得学习国际公共采购法律、国际公共采购案例分析、国际公共采购项目采购管理、世界贸易组织政府采购协议、联合国采购指南。等等。

除了技术、法规方面的交流外，我们还要深入分析世界化妆品市场、贸易与投资的格局。哪些地方是我们产能输出的方向，以及怎么去输出？是品牌输出？代工输出？具体怎么做？也可以请专家来讲一讲，避免日本投下固定资产却遇上美国点爆钓鱼岛；避免改往韩国投下了固定资产却遇上朴大姐犯糊涂放进了萨德；避免直接投到老美大本营去投固定资产却又遇上了特朗普乱打一通王八拳.....让更多的工厂、更多的行业企业家们，看准看清楚更有效的发展取向、发展步骤，以及关键步骤和措施。

中国化妆品的各产业协会，将更有机会直接有助于我们产业、帮到我们的会员单位，促进中国化妆品产业的科学技术的发展，在国际上形成新的竞争力。那么，我们各个产业协会的点滴贡献，都将会被铭记于中国美容化妆品发展史。

由此，GBT 愿为中国化妆品各产业协会的公共机构的目标与成就，提供全力支持。

GBT 更乐意为民族产业的企业和品牌发展全球化市场，提供战略和营运一体化支持。

作者：

广州市思无域商务服务有限公司：陈曦

2021 年 5 月 12 日发稿，本稿为 6 月 7 日修订版



欢迎加微信与作者讨论：; 更多资讯：