

透过湖北武汉国际贸易数字化平台看外贸韧性—— 小企业这样出海闯商机

央媒看武汉

湖北武汉是我国重要的外贸城市之一。据武汉海关统计,一季度,武汉市进出口949.7亿元,同比增长17.8%,特别是在新兴市场方面,与马来西亚、印度、阿联酋等贸易增速居前,分别增长96.7%、35.6%、29%。

近期,美国政府滥施关税,不可避免地对全球包括中美在内的贸易造成负面影响。关税冲击下,中小企业如何坚定走出去?记者走访武汉国际贸易数字化平台,记录一家小企业出海闯出新商机的故事。

从零开始 产业园提供出海解决方案

刚在沙特完成公司、品牌注册和本地合规,回到国内的胡保明还没来得及休息,又要忙着线上联系湖北到中东的国际物流和海外仓渠道。

“夏天马上了,中东地区气候更炎热,紫外线强,我们的防晒隔热膜和辐射制冷涂料需求量会很大。”胡保明说,他们公司的一款防晒隔热膜产品,在国外销售火爆,今年他准备加速拓展中东市场。

胡保明是武汉简一科技有限公司负责人,主要从事新型功能膜的研发、生产、销售。去年下半年,通过武汉国际贸易数字化平台的跨境资讯和贸易参谋功能,他捕捉到了海外功能膜市场的蓝海机遇,随即全面启动出海计划。

走进武汉简一科技的新型功能膜生产线,多功能窗膜等产品随着机器转动自动收卷。“最高峰的时候,我们每天生产的各类新型功能膜有10万米。”胡保明介绍。

公司的产能和产品质量提高的同时,胡保明的一个念头越来越强烈:“是不是可以尝试做跨境电商?”2024年初,在公司一次工作会上,他把自己的想法抛了出来。

在武汉,有这样想法的厂商很多。自2018年获批第三批跨境电商综合试验区以来,在2019至2023年间,武汉跨境电商进出口规模激增20.4倍。“我们中小企业也想出海闯出新商机。”胡保明说。

第一步怎么跨出?公司里没人摸得到门道,缺乏专业外贸人才,对国际市场更不了解。

过去,内地企业想要进入国际市场,从海外开店、营销推广

到物流仓储、国际结算、财税合规等环节,会遇到不同困难。特别是中小企业,难以直接对接海外平台资源,还需应对不同市场的合规要求。“对于我们来说,完全是从零开始。”胡保明说。

一筹莫展之际,武汉长江国贸跨境电商产业园向他伸出援手。产业园不仅帮助胡保明对接了跨境电商各种服务商资源,更为他提供了专业的出海解决方案。2024年上半年,简一科技在国内外电商平台开设了第一家店铺。

“想要服务更多跨境电商企业,只靠线下辅导是不够的。”武汉市商务局相关负责人介绍,基于原有的湖北国际贸易“单一窗口”公共底座,整合外贸全流程的市场化资源和服务,武汉国际贸易易数字化平台便诞生了。去年9月,由湖北商务部门指导,武汉金控外贸集团建设运营,武汉国际贸易数字化平台正式上线。

“我们已上线外贸服务80余项,深度服务外贸企业超1500家,孵化外贸企业140余家。”武汉国际贸易数字化平台项目工作专班负责人李尚松说。

一键开店 入驻全球12个主流电商平台

武汉国际贸易数字化平台一上线,简一科技就成了它的第一批用户。

从线下到线上,简一科技拓展海外市场更便利。“平台有一键开店功能,我们只需在线填报相关信息,就能直接对接到亚马逊、eBay等全球主流国际电商平台的官方开店团队。”胡保明说。

开店容易了,可遇到贸易摩擦,不少像简一科技一样在海外寻求商机的企业,随时会面临危机。“如果对海外市场把握不准,选品失误,可能会存在好货难销、库存积压等问题。”胡保明说。

在哪里开店才能把货卖好?“我们整合全球贸易数据,企业开拓新市场前,可以在平台随时查看98种大类产品在全球销售情况和风险预警。”在长江国贸跨境电商产业园,李尚松登录账号后,只需在平台上输入“光学”,全球各个国家和地区的相关产品市场贸易规模、趋势立即呈现眼前。

平台已经整合了200个国家和地区、600个港口的20亿条贸易数据。“这给企业开新店提供了重要参考。”李尚松介绍,企业通过平台的贸易数据,可以及时调整市场格局,快速锁定高潜力市场。

确定了市场,开设了店铺,要把货物送到国外的顾客手里,需要联系物流并布局海外仓。

“我们现在与中远海运、菜鸟、机场集团等合作,企业只需在平台上下单,就可以直接联系这些跨境物流企业。”李尚松说,对

于一些需要海运的货物,我们深度与中远海运合作,企业可以在平台上查询跟踪货物轨迹,船期预定后,就可以进入一站式的国际物流系统,并能实时了解订单的运输情况。

基于这些功能,简一科技开拓海外市场信心更足了。“我们已经入驻了全球12个主流电商平台,注册运营了30多家店铺。”胡保明说。

智能工具 大大降低企业海外营销成本

走出国门,简一科技又有新挑战。“酒香也怕巷子深,如何被当地顾客认可?”胡保明说,起初也想过在海外投放广告,可成本高昂,效果也不确定。

如何向海图强,这是很多中小企业做跨境电商面临的普遍问题。“针对企业精准投放流量难度高的问题,平台专门开发了人工智能营销工具。”李尚松说,企业只需要输入产品名称和关键词介绍,就能在平台一键生成多语言的营销邮件、海外社交媒体的宣传文案和跨境电商店铺的商品推广文案,大大降低了企业的海外营销成本。

有了精准的广告,简一科技在海外电商平台的知名度不断提升,市场一步步拓展,去年销售额达800万美元。

在国内国际双循环新发展格局下,做好跨境电商,不仅要向外开,更要向内看。对于中小企业而言,要理解并利用好外贸政策工具有点难。“我们会在平台上及时发布国家和省份的最新外贸政策,将政策语言转化为企业的经营思路。”李尚松说。

企业在平台上传海关、税单或结汇单等外贸相关的单证后,能直接获取可视化看板和报表,如果发现单证可能是假的,平台还会提醒企业去查证。“有了这个功能之后,我们不用花大量时间和精力去搜集整理单据了。”胡保明说。

此外,企业在申请政策项目时,只需线上填写申报材料,平台后台就能自动抓取企业数据并与海关核对,政府管理端同步线上审核,各环节审批实时追踪。

“只要1天,企业就能完成出口产品检测认证、国际性展会等申报。”李尚松说,武汉国际贸易数字化平台协助企业实现线上政策兑现,现已完成33个项目共计871条政策申报。

“外部环境有变化,我们需要借助行业协会的力量,通过产业出海联盟的形式抱团出海。继续坚定借助跨境电商、服务贸易、中间品贸易等新业态,挖掘丝路电商的新契机,深度服务企业全面出海。”李尚松说。

(记者吴君 原载于《人民日报》4月17日12版)

与马来西亚企业洽谈共建分装厂

武汉外贸民企开拓新兴市场

■长江日报记者冯雪

“Family! Family! Don't go!(家人们!家人们!不要离开!)”4月16日,在武汉长江国际贸易集团有限公司(以下简称“长江国贸”)全球数字电商产业中心的跨境电商直播间,一名南非留学生的“中式”带货方式吸引了长江日报记者的注意。武汉一火跨境有限公司(以下简称“一火跨境”)总经理李威介绍,这些留学生主播来自中心与南非高教部合作的人才孵化项目,“现在正帮助公司开拓非洲市场”。

“国际贸易形势变化给企业确实带来了挑战,但这反而倒逼我们加速全球化布局。”近段时间以来,长江国贸等国有平台,正为企业量身定制跨境出海方案,助力企业拓展海外市场。不少中小企业说,国内供应链是加速出海的底气,东南亚、中东、中亚等新兴市场将会是新的机遇。

把合作伙伴“请进来” 培训南非青年服务中国出口企业

作为主营汽车启动电源的出口企业,一火跨境如今正奋力“走出舒适区”,寻找新的可开发的市场来应对挑战。“南非丝路电商工坊”计划,是他们最近的尝试。

这个计划是长江国贸全球数字电商产业中心与南非高教部合作的人才孵化项目。半年来,来自南非的留学生在一火跨境的带领下参观湖北的汽车配件工厂,参加选品会和直播。几个月来,不少留学生都熟悉了跨境电商直播流程,有位叫马恩的留学生,甚至已经在电商平台创业并实现了盈利。

“在首批完成培训的学员中,大部分人都表示要回到本地创业。”李威萌生了新思路:为什么不直接在非洲本土培育电商人才呢?这样一来,非洲青年可以在本国电商平台开店,企业还可以通过长江国贸在南非的海外仓实现“周周转”,既能减轻公司的资金垫付压力,也能让这些本地青年服务更多中国出口企业。



长江国贸全球数字电商产业中心的跨境电商直播间内,一名南非留学生正在进行跨境直播。
长江日报记者冯雪 摄

下个月,李威将带队前往南非进行首个海外孵化基地的考察,他觉得,“过去总说‘走出去’,现在发现‘请进来’培养伙伴,才是应对变局的关键”。

“我们还要继续挖掘武汉的南非留学生资源,为他们提供电商培训,在他们回到南非后,继续做好货物供给。”国际贸易数字化平台项目负责人李尚松谈到,武汉金控长江国贸建设运营的国际贸易数字化平台将为企业提供外贸全流程的市场化资源和服务,涵盖物流、海外仓储、海外营销等,增强其对抗贸易风险的能力。

学会“双线作战”

药企新增饮品产线每月可创造3000万元产值

在湖北康恩萃药业有限公司(以下简称“康恩萃”)的饮品生产车间,销售经理杨腾飞仔细检查着新下线的口服液。这条投资1200万元新增的产线,正开足马力生产胶原蛋白肽饮品,为企业开辟新的增长空间。

这家深耕保健品领域22年的企业,原本通过美国工厂进口原料、跨境组装等模式,占据国内市场份额前列。“国际形势变化带来的关税压力,让我们练就了‘双线作战’的本领。”公司销售负责人杨腾飞说。

杨腾飞介绍,在国内市场,公司将与哈药集团、小葵花等药企深度合作,同时与老百姓大药房、益丰大药房等百家连锁机构合作,增加销售量。“目前,公司新增的饮品产线每月可创造3000万元产值。”

而在国际市场上,康恩萃正借力国际贸易数字化平台的全球供应链,筹划东南亚布局。杨腾飞说,公司考察发现,马来西亚消费者对草本保健品接受度高,正与当地企业洽谈共建分装厂。“这种‘半成品出口+当地组装’模式,既能规避关税风险,又可缩短30%物流周期。”

记者了解到,该平台不仅提供外贸全流程节点的80余项市场服务,还为企业提供数据大盘、市场研判等深度的行业分析报告。

“我们将进一步做大做强国际贸易数字化平台,让全省外贸企业通过平台实现‘一键链全球’,提升企业市场韧性。”李尚松透露,今年,平台目标是深度服务3000家企业,带动进出口规模4000亿元以上。

看着检测仪器上跳动的合格数据,杨腾飞信心满满。在他看来,双循环发展格局下,中国企业完全有能力在国际市场“破壁前行”。“今年,公司目标销售额保持50%以上增长,已与泰国、越南等多家经销商达成合作意向。”

值得一提的是,截至目前,“全球数字电商产业中心”吸引了115家业内创业及小微企业入驻。在这里,不仅成功孵化出42家跨境电商新增企业,还初步形成了以光电子产品、生物医药、美妆个护等高附加值品类为核心的特色产业集群。

长江日报讯(记者冯雪 通讯员施婧婧)4月17日,长江日报记者从武汉海关获悉,今年一季度,湖北省进出口首次突破1700亿元,武汉市进出口949.7亿元,同比增长17.8%,湖北省外贸发展呈现稳中向好态势。其中,民营企业以近七成的占比持续领跑。

作为外贸增长的核心引擎,湖北省民营企业一季度进出口总值达1192亿元,同比增长16.4%,占全省进出口总值的68.4%。全省有实绩外贸企业突破6000家,同比增加6.5%,市场主体活力持续释放。

据了解,我省产业结构优化成效显现。一季度全省一般贸易进出口1409.5亿元,增长24.8%,增速高于整体8.2个百分点,占比提升至80.9%。同期,以加工贸易方式进出口166.4亿元,下降11.9%。以保税物流方式进出口148亿元,增长29%,占8.5%。

东盟保持湖北第一大贸易伙伴地位,一季度进出口总值达392亿元。对欧盟进出口229.7亿元。对共建“一带一路”国家进出口936.4亿元,同比增长18%,占全省外贸总值53.7%。值得关注的是,武汉与马来西亚、印度、阿联酋等新兴市场经济增速分别达96.7%、35.6%、29%,国际市场多元化布局成效显著。

在出口产品结构方面,机电产品出口682.2亿元,增长19.2%,占全省出口总值54.7%。其中,手机出口65.3亿元,增长20.3%。电脑及零部件出口62.4亿元,集成电路出口48.5亿元,汽车零配件出口38.8亿元,“湖北智造”国际竞争力持续增强。

全省已建成知识产权保护工作站979家

长江日报讯(记者刘晨玮)4月17日,省人民政府新闻办公室举行新闻发布会,介绍2024年湖北省知识产权保护状况。

长江日报记者从新闻发布会上了解到,目前,全省知识产权系统在重点企业、重点园区、重点市场已建成知识产权保护工作站979家,其中,由省知识产权局、省法院、省检察院、省公安厅联合成立的省级保护工作站已达100家,推进了知识产权保护窗口前置、关口前移、资源下沉。

2024年,湖北法院联合知识产权局、检察院、公安机关共同新建知识产权联合保护工作站150个,东湖高新区还设立了首家数据知识产权联合保护工作站。

省知识产权局副局长陈轶介绍,2024年,全省知识产权保护工作势头持续向好,成效不断显现,湖北连续三年在国家知识产权保护检查考核中获得优秀等次,知识产权行政保护工作绩效考核排名全国第五,我省创新基层知识产权保护体制机制等一批“湖北探索”“湖北经验”在全国推广,知识产权保护高地迈入新阶段,服务支点建设取得新成绩。

此外,省知识产权局会同省知识产权战略实施工作联席会议各成员单位共同编制了《2024年湖北省知识产权保护状况》白皮书,总结了一年来的主要工作。



讲文明 树新风
长江日报公益广告

文明健康 有你有我 公益广告

文明
有礼

共筑新风

守望
相助

共筑新风

移风
易俗

共筑新风

扶危
济困

共筑新风

武汉市精神文明建设办公室