

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

本报记者 吴 君

经济聚焦
稳外贸扩消费

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。

——编者

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相关产品市场贸易规模、趋势立即呈现

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。

“夏天马上到了,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、

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。

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,武汉金控长贸集团建设运营,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。

真热闹! 服务机器人组团参加广交会

吸引大量境外采购商洽谈

本报记者 韩春瑶 李 刚

人形机器人挥舞手臂向观众打招呼,四足机器人灵巧联动演绎踢踏舞,咖啡机器人冲调拉花咖啡,智能泳池清洁机器人潜入水底穿梭作业……第137届广交会上,4200平方米的服务机器人专区内,各式各样的服务机器人产品备受关注。

本届广交会在第一期首次设置服务机器人专区,集中展示我国人工智能发展最新成果,覆盖个人、家庭以及专业领域,为机器人企业打造高水平展示空间,共吸引46家机器人企业参展。



多家人形机器人企业迎来广交会首秀,宇树科技、云深处科技、魔法原子等企业携人形机器人、四足机器人等产品集中亮相。

在魔法原子展位,4台四足机器人一字排开,节奏整齐地秀出一套“连招”,吸引大量采购商观看。广交会首日,开展仅几小时,魔法原子已与数家生态伙伴完成签约,涵盖工业制造、电子家电、智能教育等领域。“我们期待在广交会上了解更多国家的客户需求,加速机器人在更多行业应用落地,推动企业产品更好走向世界。”魔法原子销售总监田昱说。

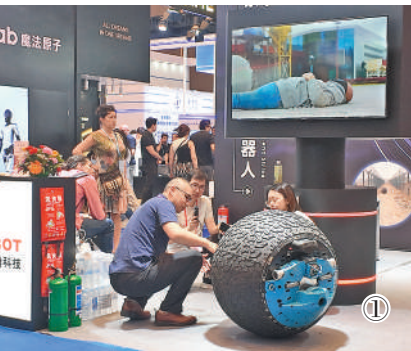
宇树科技、云深处科技等企业展位同样吸引了大量境外采购商洽谈。云深处科技海外销售经理崔陈师说:“目前企业已在多个国家进行市场布局,借助广交会平台我们能够对接更多合作伙伴,进一步拓展国际市场。”

安全巡检机器人、家用服务机器人、清洁机器人、教育机器人……聚焦细分领域,形态各异、功能不同的服务机器人展现出人工智能的无限可能。

在广东凌度智能科技发展有限公司展位,一款超大号“擦玻璃机器人”牢牢吸附在玻璃幕墙上进行清洁作业。这是企业自主研发推出的高空平面幕墙清洗机器人,能在百米高空稳定完成清洁任务,安全高效、节能环保。

凌度智能深耕智能化清洁设备领域,本届广交会是企业第二次独立参展。企业市场部总监叶智鹏说:“国外市场对高空平面幕墙清洗机器人有较大需求,我们通过参加广交会提升了知名度,有助于发掘更多潜在海外客户。”

作为服务机器人专区唯一参展的医



疗手术机器人企业,元化智能科技(深圳)有限公司携自主研发的全骨科手术机器人亮相。该手术机器人已在国内超百家医院落地应用,完成4000余例手术。

“公司正加速推进这款产品的海外认证工作,与多家海外医疗机构达成初步合作意向。未来,将通过技术出海与本地化服务双轮驱动的创新模式,让中国的创新成果惠及更多患者。”元化智能董事长兼总经理李艾刚表示。

对境外采购商而言,服务机器人专区成为透视中国人工智能发展、寻找合作商机的重要窗口。



“中国人工智能产业的发展速度令人震惊。”来自印度的一名采购商说,广交会提供了很好的交流平台,各种类型的服务机器人产品在这里都能找到。来自巴西的采购商托马斯对智能扫地机器人、智能泳池清洁机器人等产品很感兴趣,“家用服务机器人种类多、性价比高,我很期待把这些产品带到巴西。”

为促进参展商和采购商精准对接,本届广交会第一期将在线下举办包括服务机器人在内的5场行业主题活动;同时,进一步加强线上平台建设运营,本届广交会期间将举办250余场“贸易之桥”贸促系列活动,助力企业精准获客。

新平台开辟展示新空间、催生合作新机遇,服务机器人正成为“中国智造”出海的新名片。

图①: 察打一体巡逻机器人。
图②: 机器人灵巧手功能演示。
图③: 高空平面幕墙清洗机器人。
以上图片均为本报记者韩春瑶摄

新疆生产建设兵团第十四师昆玉市——

不育秧、不插秧,沙漠边缘种水稻

本报记者 李亚楠

金色的沙漠边缘,塔克拉玛干沙漠的风裹挟着细沙掠过,一台台播种机在广袤的田地上轰鸣前行,扬起片片尘土。开沟器划开干燥的土壤,将一粒粒经过包衣处理的水稻种子精准埋入地下。覆土轮将它们轻轻压实,在松软的土壤上留下浅浅的整齐痕迹。

这是新疆生产建设兵团第十四师昆玉市二二五团玉泉镇的4000亩水稻种植基地,稻种像种小麦一样被播进了干燥的土壤中。“播完了浇一次水,15天左右就能出苗。”基地负责人张正乾说。

这是什么样的稻种,为何可以不用育秧插秧?产量和质量如何?

张正乾介绍,这是云南声农水稻研究所的蒋志农教授研发的高原梗稻品种——羊脂籽米,此前在浙江、湖南、新疆南北疆都试种过,发现在南疆种植的效果最好,目前在新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市和第十四师昆玉市大面积种植。

“我们基地从2020年开始种植这个品种。它的根系扎得比较深,稻秆也粗,可以抵抗大风天气,适合当地气候。”张正乾说,水稻是喜温喜光的作物,二二五团昼夜温差大、光照时间长、有230天无霜期、全年无极端天气。这里的水稻一年一季,水稻籽粒灌浆时间充足,成熟度好,颗粒饱满,有利于种植出优质水稻,也能够给予土地更多休养生息的时间,让土壤积累更多的营养。此外,二二五团还通过增加土壤有机质、微量元素和微生

物菌肥等方式,有效提高土壤肥力,每年用腐熟羊粪、油渣以及有机肥对土壤进行改良。

与传统水稻种植不同的是,这里采用的是水稻旱直播技术。播种机可以一次性完成开沟、播种、覆土,平均每天可以播种300多亩地。“插秧水稻一天只能插二三十亩,相比之下,旱直播技术成本低、效率高、节水,出苗率达到95%以上。”张正乾说,当地插秧机的机力配套不足,如果育秧插秧的话,需要从阿拉尔市调集插秧机,成本比较高。

记者了解到,目前在阿拉尔市的水稻种植依然采用插秧法,主要是因为当地土地多,且棉花种植面积大。旱直播方法播种后需要尽快浇一次水,用水时间和棉花冲突,水源不够。一亩秧田育的秧可供80亩稻田插秧,可以用少量的水提前于3月底到4月初在秧田育秧,等5月有了融雪性洪水,水量充沛的时候再插秧。

而二二五团目前的作物以林果、小麦、玉米为主,当前是水量比较充足的时候,可以满足水稻旱直播后的用水需求。

旱直播技术省工、省力,是否可以推广应用?张正乾表示,农业种植没有统一的模式,需要因地制宜,在我国东北地区和南方,也有类似不育秧的种植方法,但因土壤含水量比较高,会堵塞下种器出口,所以一般使用无人机飞播撒种。在种植两季稻的地方,因为气温的原因,仍需要先在拱棚里育秧。



出苗之后,当地采用干湿间歇式灌溉。“并不是在沙漠里就不用水种水稻,这是一种误解。在水稻生长期内,也一样要灌水没过根部,只是不用一直有水,等田里的水干了之后7—10天再灌水,水干了之后红线虫也因干涸而死。”张正乾告诉记者,水稻生长过程并不需要一直在水里,根系一直泡在水里反而会增加病虫害,干湿间歇式灌溉不仅有利于水稻根系向下发展、充分吸收稻田里的养分,在稻田干旱时还能有效杀灭病虫。只是南方降水比较多,比较难做到干湿间歇。

图①:4月10日,新疆生产建设兵团第十四师昆玉市二二五团玉泉镇沙漠水稻播种现场。
钟昌涛摄(人民视觉)
图②:新疆生产建设兵团第十四师昆玉市二二五团玉泉镇,沙漠水稻进入灌浆时期的模样。
谢苏林摄(人民视觉)

此外,田间技术人员还会采取气味诱捕、光诱捕等方式有效防止病虫害,水稻田不需要喷农药杀虫。“这个稻种的产量可以达到每亩700公斤,但是为了保证品质,去年我们通过‘晒田’把亩产量控制在500公斤左右,就是6月10日—20日之间不给水,把无效分蘖晒死,减少产量,让米粒都有充足的营养。”张正乾说,这样做兼顾了产量和品质。

夕阳西下,播种机仍在田间穿梭,远处的沙丘静默如旧,眼前的田野已悄然孕育着新的希望——沙漠里的水稻,正等待破土而出。

240小时过境免签政策实施后首届广交会——

参展客商变身大湾区“深度玩家”

贺林平 徐旭宇

“以前时间紧张,只能匆匆参展,现在只有10天时间,不仅能谈生意,还能去珠江夜游、逛永庆坊,感受‘千年商都’的魅力!”英国客商玛丽亚在广州白云机场口岸办妥240小时过境免签手续,对接接下来的行程充满期待。

本届广交会,是国家移民管理局去年底对54国人员实施240小时过境免签政策之后的首届广交会,预注册境外采购商超20万名。作为中国对外开放的重要窗口,广交会不仅是经贸合作的桥梁,更成为粤港澳大湾区“文旅商”融合发展的生动注脚。

广州边检总站白云边检站统计,4月以来,该站已查验出入境旅客超60万人次,其中,持商贸签证入境的外国人同比增长超64.6%。“去年参加广交会,我学会了使用移动支付!这次我准备去游览广州塔、海心沙,还想去深圳和珠海走一走!”常年往返中德的客商米勒,兴奋地展

示着手机里的“打卡”地图。

广州正以广交会为重要契机,积极探索“文旅商”深度融合发展的新路径。文旅、边检部门携手合作,共同推广“过境游”新业态,精心推出“参展+打卡”特色线路。

在琶洲港澳客运口岸远端办证点,沙特采购商费萨尔快速领取采购证后,兴奋地说,准备完成当天采购工作后,就去感受“岭南飞针”针灸技艺。

日益快捷便捷的通关,令各国采购商们印象深刻。琶洲港澳客运口岸通过优化流程,将办证等候时间从30分钟压缩至15分钟;广州边检还引入多语言AI助手,无缝对接客商们各项通关、办证需求。“从落地到通关,全程顺畅!我想和广州的商业伙伴们参加食在广州嘉年华,品尝中国的美食。”德国客商托马斯在多语言AI助手协助下完成入境手续,智慧边检令他不住点赞。

一季度制造业销售收入同比增长4.8%

本报北京4月16日电 (记者王观) 国家税务总局最新发布的增值税发票数据显:今年一季度,我国制造业销售收入同比增长4.8%,增速较2024年加快0.9个百分点,呈现多方面亮点。

制造业高端化加快发展。一季度,高技术制造业、装备制造业销售收入同比分别增长12.1%和9.7%,增速较2024年分别加快3.1个百分点和3.5个百分点。

制造业智能化升级态势明显。一季度,数字产品制造业销售收入同比增长12%,制造业企业采购数字技术金额同比增长8.7%,反映制造业数字化转型快速推进。智能设备制造业销售收入同比增长13.2%,其中工业机器人制造、智能车载设备制造、服务消费机器人制造同比分别增长12.4%、26.5%和55.4%,助力制造业加快智能化升级步伐。