

以“跨境电商+产业带” 助推综试区建设

株洲日报讯(全媒体记者/任远 通讯员/谢选能)日前,省政府印发《中国(株洲)跨境电子商务综合试验区实施方案》(以下简称“方案”)。

2022年11月14日,国务院批复同意设立中国(株洲)跨境电子商务综合试验区,本次印发的方案,为我市跨境电商综试区发展明确具体方向。

根据方案,我市将以“市场主导、政府引导”“创新驱动、审慎包容”“深化改革、协同发展”为原则,立足株洲区位和交通优势,依托先进陶瓷、硬质合金等13条优势产业链,发挥湘粤非铁海联运国际物流通道、国家电子商务示范城市、国家二手车出口业务试点城市等优势,优化商务、海关、税务、外汇等政务服务,打通跨境电商模式关键节点,推进“关、税、汇、商、物、融”一体化,促进跨境电商高质量发展。

“跨境电商+产业带”发展模式是株洲探索跨境电商综试区的一大亮点。方案明确,将实施“跨境电商+产业带”发展模式,聚焦本地13条新兴优势产业链,开展出口优势产业跨境电商专项行动,推动生产企业数字化转型、传统企业触网经营,重点建设陶瓷、服饰、硬质合金等跨境电商产业带。

根据目标,力争经过3至5年的发展,把株洲打造成为以“特色突出的产业集群”为核心竞争力的中部跨境电商新兴城市。到2025年,引进和培育10家以上跨境电商龙头企业,打造2个以上跨境电商产业园,培养1000名以上跨境电商人才,实现跨境电商交易额40亿元。到2027年,跨境电商交易额超过70亿元。跨境电商企业在促进就业和税收增长方面发挥更加积极作用。

株企在云端漂洋过海

株洲日报全媒体记者/任远

数字化时代,“云端出海”成为越来越多株洲企业的选择。

去年11月,国务院发布《国务院关于同意在廊坊等33个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区的批复》,株洲位列其中。

上个月,湖南省政府印发的《中国(株洲)跨境电子商务综合试验区实施方案》,为株洲跨境电商综试区

明确了时间表和任务图——通过3至5年的发展,把株洲打造成为以“特色突出的产业集群”为核心竞争力的中部跨境电商新兴城市。

作为发展速度最快、潜力最大、带动作用最强的外贸新业态,跨境电商已成为推动我国外贸高质量发展的新生力量和重要抓手。海关总署发布的《中国跨境电商贸易年度报告》

显示,2022年,我国跨境电商进出口规模首次突破2万亿元,比2021年增长7.1%。

在株洲,一批勇于开拓的企业试水跨境电商,尝试从“云端”将“株洲制造”销往全球。本期经济观察找到了这样两家跨境电商企业,希望通过他们的故事为其他企业带来启示,也为株洲跨境电商综试区探索提供路径思考。

1 去国外“卷一卷”

在荷塘区嘉德产业园一座办公楼里,株洲金信硬质合金集团股份有限公司(以下简称“株洲金信硬质合金”)董事长申金魁正在组织公司中层开会。通过会议室的玻璃窗,公司国际业务部清一色的年轻面孔落入他眼中。员工正专心致志地对准电脑,而网线的另一头,是散落在世界各地的国外客户。

2019年,做销售出身的申金魁离开本地一家龙头硬质合金企业,成立了株洲金信硬质合金。也是在这一年,申金魁首次关注到跨境电商行业。

“当时很多企业都挤在国内赛道,‘卷’得不得了,而做跨境电商的人还不算多,市场前景广阔。”下定

决心后,申金魁迅速调整战略,于当年10月进军跨境电商领域。

开始阶段,金信硬质合金的跨境业务主要通过阿里国际站实现,“这是一个与天猫类似的平台,我们在阿里国际站上开店铺,客户面向全国。”申金魁说,企业在平台上询盘、接单、收款和发货,其他环节则交给货代公司。

彼时,从事跨境电商的人不多,竞争尚不激烈,申金魁只需安排人对网站做一些简单的维护,就能吸引不少前来询盘的客户,“各国的都有,土耳其和东南亚国家的尤其多。”金信硬质合金靠着一个外贸业务员,第一年就做了100多万元的业务。

2 不是所有产品都适合“跨境”

相较于金信硬质合金,株洲新球跨境电商有限公司(以下简称“新球公司”)入行的时间要晚一些,但基础并不差。

在进入跨境电商领域前,新球公司董事长栗瑶开过实体店,做过淘宝和抖音,参与了株洲本土知名服饰品牌素白的运营,有丰富的国内电商运营经验。

抱着将“素白”卖到全球的想法,栗瑶在今年年初成立了新球公司。但没多久,他就认识到服装“出海”的难度。

“素白的产品在国内的认可度是有目共睹的,但到了国外,就面临尺码和国际不接轨的问题。不仅如此,外国人对服装款式的喜好也与国内不同。”栗瑶坦言,这与他们最初的预想不太一样。

也是从这时起,栗瑶意识到选品对于跨境电商的重要性。他总结了自己观察到的跨境电商的选品门槛:产品价格稍微高一点,体积小一点,售后相对简单一点。

“打个比方,一件衣服成本七八十元,物流成本十来元,商家卖个百来元,利润空间很小。这还是针对东南亚市场。如果卖到非洲等更远的地方,快递价格可能就要几十甚至上百元,一些卖不起价的产品就

会很难做。”

申金魁对此感同身受。在熟悉了跨境电商的销售路径后,申金魁打算拓宽销售领域,把目光从硬质合金这类工业产品投向一般消费品。在这个过程中,他也走过一些弯路。

“有一次,我们进了一批车载脚踏垫放到澳大利亚去卖。一开始,我们觉得脚踏垫在国内卖得挺好的,便想当然地以为在国外也会受欢迎。你看大家买了新车,都喜欢装潢一番,装个脚踏垫、安个座垫什么的。”

但事实并非如此,那批脚踏垫在当地几乎卖不出去。申金魁观察后发现,在澳大利亚人心中,汽车只是一个工具,人们没有装潢汽车的消费习惯。而且当地的环境也很干净,人们对脚踏垫的需求自然就少了。

这个经历让申金魁得出经验:一定要懂得自己的客户。同样的产品在国内好卖,去了国外不一定好卖,特别是做跨境电商时,前期一定要做好选品,先做小规模测试,成功了再大量去做,“否则很容易把钱亏到这个上面。”

如今,申金魁也在积极对接株洲企业,希望在“株洲制造”里找到合适的消费品,让更多“有想法”又有“特色”的株洲产品,能搭乘跨境电商东风走向全球。



株洲跨境电商企业. 市商务局供图



株洲市跨境电商9710 2023年出口第一单 株洲金信硬质合金集团



“株洲制造”搭乘铁海联运班列向全球出发。任远 摄

3 跨境电商的同与不同

与传统贸易方式相比,跨境电商是一片全新的天地。

像申金魁曾经所在的硬质合金龙头企业,其外贸形式就自带传统基因。“这些大型龙头企业做外贸,靠的是长期的品牌积累。它们在国际上形成了知名度,很多客户都是几十年的合作伙伴。企业有时也会参加一些展会来拓宽销售渠道。”

跨境电商则不同。它通过将信息发到“云端”,以此吸引客户前来。这其中,有新客户也有老客户,这就对流量就有更高需求。

相较之下,跨境电商和国内电商的“基因”更近一些。

在意识到服饰“出海”不易后,

栗瑶决定变换思路:无论如何,先打通跨境的通道。他逐渐摸索出一套适合自己的“玩法”:通过TickTok(抖音海外版)引流,将客群引到独立网站进行销售。

这一次,熟悉抖音直播套路的栗瑶,找来了一名懂多国语言的主播在TickTok上进行直播,效果十分不错。

“我们每天直播三场,每场两个小时,在没有投流的基础上,几乎一天能有五六万人次的观看量。”栗瑶发现,跨境直播的逻辑和国内是一样的,“都很吃主播,主播长得好不好看是其次,但一定要有激情和感染力。从这个角度来看,国内外的消费者本质是差不多的。”

4 风险与机遇并存

不过,株企的跨境电商之路也并非一帆风顺。机遇之外,风险同样存在。而风险首先来自外部环境的变化。

申金魁说起了前两年的经历:中美贸易战打开后,公司销售的一款产品关税加到20%以上,直接影响到产品在国际上的价格竞争力。“一时间,我们也很无奈,只能更大力度地开发新客户,不断拓宽销售面。”

还有结算风险。俄乌冲突爆发后,美国将俄罗斯排除在以美元为

主导的国际结算体系之外。金信硬质合金之前的俄罗斯客户因此无法付款,业务一度停滞。好在中国银行迅速介入,帮企业出谋划策,提供了新的结算渠道,让风险得以化解。

“不同的国家,法律法规、税收政策都不尽相同,还有像知识产权、货物运输、支付、汇率等都有有一定风险,需要企业提前了解熟悉,才能尽量降低风险,保证跨境电商的顺利进行。”申金魁表示。

5 对综试区的思考

经过4年的探索,金信硬质合金已将“云端出海”的路径摸得十分熟悉。对于正在建设的株洲跨境电商综试区,他从企业角度提出了自己的想法。

首先是完善物流交通。株洲地处内陆省份,不沿海不靠海,货物在出口时的便利程度和成本控制自然比沿海城市弱一些。如何不断提升物流速度、降低物流成本,是综试区在建设时要着重考虑的问题。“尤其是对中小企业来说,企业各自发货的物流成本很高,如果能将各企业的资源整合起来,物流的效率、成本将得到优化。”申金魁说。

其次是加强人才培养。跨境电商对小语种人才的需求量较大,这也是当前株洲在跨境电商发展中急需的。在申金魁看来,从政府层面来说,可以集中招引一批小语种人员来株,也可以加强对现有人员的培训。“相比于一些大范围的培训会议,组织一些小语种的培训班效果可能会更好。每个企业规定参加人

数,政府将培训费用以奖补的形式补给企业。”

再次是发挥协会的功能。当前,株洲的跨境电商企业亟需一个平台来共享信息、经验,“期待株洲早日拥有自己的跨境电商协会,推动行业共同发展、进步。”申金魁表示。

栗瑶也表示,希望政府能为企业搭建一个跨境电商孵化基地,“以减租、免租等形式为企业提供一块场地,让更多有跨境电商想法的企业聚集起来。还可以广深等地邀请一些有经验的相关企业来株,共同把株洲综试区这片试验田经营好,发展好。”

今年上半年,中国跨境电商进出口规模达到1.1万亿元,同比增长16%,其中出口8210亿元,同比增长达到19.9%,显著领先整体外贸增速。

当跨境电商为中国外贸注入新动能,重构“中国制造”的出海方式之时,我们期待看到更多株洲企业加入这一队伍,实现外贸发展的逆风翻盘。

记者手记

形成跨境电商的“株洲经验”

任远

在复杂多变的国际贸易环境下,跨境电商将保持27%的增速。

这是一个共赢的模式。相较于传统外贸,跨境电商的主体很多来自中小企业。这些企业“船小好调头”,它们可以通过跨境电商平台,迅速、敏感地对海外市场变化,及时对消费者需求偏好作出相应,有助于提升中国产品在海外市场的竞争力。而跨境电商又给中小企业创造了参与国际市场的机会,给外贸服务业态创新升级带来更多机遇,有力推动外贸高质量发展。

机遇之下,也有瓶颈和难题。比如,跨境物流成本高、运力保障不稳定、配

送时效慢等问题依然突出。此外,跨境支付结算兼容性差、货款回流周期长、资金占用多等问题,也存在较大的不确定性。

在跨境电商综试区的建设中,要突出株洲的产业特色,发挥株洲的物流优势,加强资源整合,尤其是帮助解决本地跨境电商企业一些迫在眉睫的困难,形成长效机制,变成“株洲经验”。同时,针对跨境电商发展可能面临的国际规则变化等挑战,政府也要不断推动跨境电商卖家在品牌、环保、安全、纳税等方面的法治理念,高质量推动跨境电商行业发展。