

大数据为111家浏阳烟花商家精准匹配海外买家

阿里巴巴带浏阳烟花绽放国际

■ 本报记者 孙允广

灯树千光照 花焰七枝开。关于烟花的描写,隋唐时期就可见。这一传承千年的技术,发源于湖南省浏阳市。2017年,被国家授予“中国烟花之乡”称号的浏阳烟花炮实现总产值228亿元,同比增长9.7%,其中出口销售额31.5亿元,同比增加14.1%。

早在上世纪80年代,浏阳烟花炮就开始走出去。1986年,浏阳烟花炮首次在摩纳哥第21届国际焰火大赛中获得金奖。90年代,浏阳烟花炮出口创汇占全市总额的90%以上。2002年,浏阳烟花炮进入南美市场。此后,浏阳烟花炮相继在北京奥运会、上海世博会、南京青奥会、北京APEC峰会等众多国际重大活动上亮相。

近年来,互联网+的东风吹遍各行各业。浏阳烟花炮也顺势而上,搭乘阿里巴巴国际站的快车,在全球做起了生意。

花炮是行业性很强的产品,传统贸易方式中,几乎所有的销售都固定在圈子内。阿里巴巴国际站为企业搭建了开辟海外市场的新平台,通过大数据,帮助中国中小企业实现与海外买家的精准匹配。数据显示,浏阳共有111家烟花商家通过国际站与全球买家互通。

阿里巴巴中小企业国际贸易事业部联席总经理余涌告诉记者,鉴于烟花行业的特殊性,国际站对进驻平台的烟花商家有极为严格的审核标准,要考量商家资质、产品安全性、服务能力等多个维度。

浏阳最大的花炮企业东信烟花集团与阿里巴巴国际站有着7年的业务合作。7年来,阿里巴巴为东信带来了大量的海外询盘和订单。虽然公司原本的海外业务已具规模,但阿里巴巴能够扩大全球市场,让企业了解最新的客户需求。东信集团董事长、中国烟花爆竹协会会长钟自奇表示,下一步,东信将加大在阿里巴巴国际站的投入,招聘专职人员主攻国际站,把线上市场打深、打透。

据了解,东信烟花产品年产值达4亿元,其中有一半销往海外,产品覆盖美国、加拿大、德国、法国、意大利、日本、韩国等十几个国家和地区。东信承担了2016年里约奥运会85%的焰火生产,有着丰富的花炮产品对外贸易经验。据钟自奇介绍,国外的重大节日往往是花炮产品的出口旺季,例如每年7月1日的加拿大国庆节、7月4日的美国独立日等,都对花炮产品有着大量需

求。由于烟花产品的特殊性,多数花炮企业都是接单生产,生产周期为1至2个月,几乎没有外贸库存。

环保和安全是花炮产品绕不开的两个问题。实际上,绝大多数国家并没有禁放监管。但对出口而言,每个国家的监管标准不尽相同,因此要弄清各个国家对产品的要求及海关政策等,采取定制化、差异化的市场策略。钟自奇举例说,加拿大是东信接触到的监管最为严格的国家,加方客户要求公司出具几十份药物成分表,提供产品燃放时间、燃放高度等详细数据,每批产品均会抽取样品进行解剖、检测、燃放等测试。

要做全球贸易,就要了解自身产品在全球市场中的定位。全球范围内除了中国,印度和日本也拥有花炮产业。印度产品价格相对低廉,但其产品在技术和安全性方面普遍落后于中国。日本虽拥有高端精品花炮生产技术,但因产能有限且成本高昂,产品多用于高端焰火的核心部分。

在精品领域,浏阳烟花企业可以向日本多学习。钟自奇说,百年老字号日本花炮工厂的产品在原材料选用、造型设计、亮珠颜色等方面

都有独特优势。

浏阳花炮产品虽然多次在国际焰火比赛中获奖,但往往只是产品生产方而非流程设计方。一些发达国家设计公司创意理念先进,企业可加强合作,提升流程设计能力,进而在产业链中占据高位。钟自奇表示。

据行业分析,目前,全球烟花产业的生产方式和市场需求发生了大的变革。大部分烟花生产实现了机械化、自动化,甚至向智能制造和个性化定制的方向迈进。烟花产品逐渐与现代科技相结合,焰火燃放、新型城市烟花、情景微焰火等创意产品正悄然崛起。一些产品可以通过手机APP或者遥控器控制烟花的燃放,避免消费者近距离点火造成危险,趣味性也更强。

对于借助阿里巴巴平台开展对外贸易的花炮企业,钟自奇建议,要及时在阿里巴巴的橱窗界面上更新产品,开发并丰富产品种类,加大高质量产品的生产及研发力度,打造高端品牌。花炮产品的品牌价值更多体现在业内,虽然品牌溢价能力不及一般大众消费品,但打造高端品牌有助于企业树立可信的形象,对稳定客户和拓展业务至关重要。

◆ 市场前沿



我国将深化 一带一路 认证认可合作机制

本报讯 1月26日,记者从国务院政策吹风会上获悉,截至2017年底,我国累计颁发各类有效认证证书175.3万张。其中,管理体系认证85.5万张(质量管理体系认证48.9万张)、产品认证89.3万张、服务认证0.5万张。国家认证认可监督管理委员会副主任刘卫军介绍,《关于加强质量认证体系建设促进全面质量管理的意见》(下称《意见》)有关情况,并回答记者提问。

近年来,我国质量认证制度不断完善,行业机构蓬勃发展,但也存在社会认知与应用程度不高、认证服务供给不足、认证评价活动亟需规范等问题。

对此,《意见》提出,力争通过3到5年努力,使我国质量认证制度趋于完善,各类企业尤其是中小微企业的质量管理能力明显增强,主要产品、服务尤其是消费品、食品农产品的质量水平明显提升,形成一批具有国际竞争力的质量品牌。

具体落实方面,今年认监委将以提高认证认可供给质量为主线,重点开展五大质量提升行动:

第一,百万企业认证升级。以ISO9001标准换版为契机,推动100万家企业学用质量管理先进标准方法,完成45万家获证企业体系升级换版工作,树立一批质量

标杆企业。

第二,高端认证质量惠民。大力推行高端品质认证,引导市场增加高质量产品、服务供给,满足人民美好生活需要。在食品和消费品领域,重点开展有机食品、智能家电、儿童用品等产品认证,扩大内外销同线同标同质实施范围,逐步增加三同企业及产品数量。在装备制造领域,重点开展机器人、新能源汽车及充电桩、车联网北斗导航等认证。

第三,认证服务地方行业行动。鼓励各部门各地方出台质量认证促进政策,积极探索推动认证认可在政府监管、污染防治、精准扶贫等领域的应用。

第四,中国认证、全球认可。截至2017年底,我国已加入21个认证认可国际组织,签署13份多边互认协议和117份双边合作互认文件,国际互认范围覆盖全球经济总量95%以上的经济体。今年,将深化一带一路认证认可合作机制,推动绿色、有机等国内认证制度获得国际互认。

第五,专项整治认证乱象。针对认证检测市场存在的突出问题进行集中整治,严格强制性认证监管,加大对无证出厂、销售、进口等违法行为打击力度。(刘跃)

三大国有银行联合投资金融科技前景广阔

本报讯 据上证资讯报道,人工智能公司第四范式于日前宣布完成B+轮融资,并同时宣布获得来自工商银行、中国银行、建设银行三家国有银行及所属基金的联合战略投资。

平安证券指出,金融科技的发展正重塑金融行业,原有的行业间竞争边界和行业内竞争格局有可能被打破。外有金融科技、互联网公司不断侵蚀或者冲击现有的业务领域,内有大数据、人工智

能和区块链等技术的推广和应用,则给行业带来了新的生机。目前,我国各大银行积极拥抱金融科技,不断加快支付、信贷、数字化等领域的布局,同时加强与互联网公司进行合作,与外部企业实现战略对接、平台对接、系统对接等合作,不断借助金融科技实现产品和服务的升级和延展,其中主要着力点是数字平台的建设、人工智能和区块链技术等方面。

(毛斐)

◆ 企业动态

中企将投资建设科伦坡港口城首个综合建筑群

本报讯 斯里兰卡大都市和西部省发展部日前召开新闻发布会宣布,斯政府已经和中国港湾工程有限责任公司(以下简称中国港湾)签署合作备忘录,中国港湾将投资10亿美元,建设科伦坡港口城首个综合建筑群。

斯大都市和西部省发展部长拉纳瓦卡在新闻发布会上表示,为了推动项目,斯政府已经对项目的环境影响、社会影响进行了完整评估,斯议会还将在今晚通过一份关于港口城投资管理的新法案。斯里兰卡政府希望通过这一综合建筑群项目为科伦坡港口城吸引更多外资。

据了解,由中国港湾投资建设的综合建筑群将于今年年中开工,主要包括3座高层办公楼,未来这座综合建筑群将成为港口城内金融业的办公场所。

拉纳瓦卡说,目前斯政府也已经和中国港湾就在港口城外建设海底隧道签署了合作备忘录,海底隧道毗邻港口城,未来将把科伦坡高架机场快速路和位于市中心滨海大道连接起来,缓解科伦坡市内交通压力。

科伦坡港口城项目位于科伦坡中央商务区核心,2014年9月动工,整体开发时间约25年。(朱瑞卿 唐璐)

中斯民企签署投资协议 联手建设生物质电站

本报讯 两家中国民企日前在科伦坡与当地企业就建设斯里兰卡首个装机容量为10兆瓦的生物质发电站签署投资协议,开启了中斯私营企业在可再生能源利用领域合作的大门。

北京全四维动力科技有限公司董事长徐星仲表示,位于斯南部的卡拉瓦拉加马电站是斯里兰卡政府迄今批准建设的最大生物质发电站,它不仅是一个发电项目,也是中国公司致力于促进当地民生发展的项目,希望今后会有更多有助于改善斯里兰卡民生的项目启动。

斯里兰卡合作企业负责人达马瓦德纳表示,该项目对于发展当地经济和改善农民生活起到重要作用,感谢中国公司帮助把生物质发电站从图纸变成现实,并让当地农民实现了致富梦。

据了解,由中斯三家企业合资的斯里兰卡绿能电力有限公司包括北京全四维动力科技有限公司和南京汽轮电机(集团)有限责任公司,它们目前正在建设的卡拉瓦拉加马生物质电站定于2018年9月进入商业运营,预计将为该国电网每年增加大约7万千瓦的电力供应。(辛华)



近日,山东省荣成市石岛管理区石岛重工承制的用于航空航天等领域高绝缘性聚碳酸酯超大型核心生产部件DPC反应塔装船运往长江经济带四川泸州国家重点项目基地。中新社发 杨萌 摄

中俄经贸关系处于历史最好时期

■ 本报记者 范丽敏

据外媒消息,中国大型建设公司吉林省光大建设集团有限公司不仅有意修建布拉迪斯拉夫环城公路,还将致力于该地区发展,为巩固两国睦邻友好关系作出贡献。

中俄全面战略协作伙伴关系高水平向前发展,两国总理定期会晤机制等持续20多年,这些都推动了中俄双方在贸易投资领域的合作。可以说,目前,中俄经贸关系处于历史上最好的时期。中国贸促会电子信息行业分会经贸法律研究所副所长郭成龙近日在接受《中国贸易报》记者采访时说。

根据中国海关统计数据,2017年,中俄贸易额约为840亿

美元,同比增长20.8%。其中,中国向俄出口429亿美元,同比增长14.8%;自俄进口412亿美元,同比增长27.7%。

郭成龙表示,相对来说,俄罗斯市场比较大,特别是在美欧贸易保护主义升温的情况下,不少中企认为俄罗斯有很大的投资价值。

近两年,亚太地区对俄远东经济投资的80%都来自中国。在远东,正在落实且有中国资本参与的项目共28个,投资金额约40亿美元,还有数个大型工业项目宣布实施。

这和近来俄罗斯经济发展趋势向好有关。国际评级机构穆迪1

月26日宣布,维持俄主权信用评级为Baa1级,但把评级展望由稳定上调至正面,主要原因是俄经济稳定性增强,财政收支进一步平稳。

穆迪经济专家认为,俄经济成功应对了国际油价下跌和西方对俄制裁的影响。

俄罗斯也非常欢迎中国投资。俄罗斯外贝加尔边疆区行政长官纳塔利娅·日丹诺娃表示,中国投资者到外贝加尔边疆区投资,对当地社会经济状况产生了积极影响,还增加了这些城市政府预算的税收提成,对外贝加尔边疆区的社会发展做出了贡献。此外,他们积极履行社会责任,为当地提供教育、卫

生和文化领域等方面提供慈善救助和赞助,如建造住房、幼儿园、学校、卫生保健设施等。

据外媒估计,如果中俄贸易额能保持现在约15%的年增速,中国至2020年对俄罗斯投资规模将达约5000亿美元。然而,不少中国投资者在对俄罗斯进行投资时,仍常常感觉难以适应当地市场。

一些中企向我们反映,他们到俄投资之后经常会碰到此前没有了解到的政策壁垒等;一些企业反映,他们到俄投资之后没有拿到之前对方承诺的投资优惠,还有企业反映说,虽然俄方表示欢迎来自中国的投资,但是真正去投资的时

候却会遇到很多棘手的问题而导致进退维谷。郭成龙分析说,一方面,由于语言问题及中俄文化差异确实比较大,俄市场环境对中企来说确实是比较陌生的;另一方面,据不少中企反映,俄罗斯国内保护主义倾向也值得注意,建议计划赴俄投资的中企可以考虑寻求和当地企业开展合作。

根据相关调研,郭成龙发现,目前,相对于中企关注较多的能源、机械等投资领域,中企在电子信息行业对俄投资方面还有很大的空间。一则中国具有明显的产业优势,二则俄方的需求也比较大,因此双方有很大的投资合作空间。

◆ 行业观察

中国线上支付引领全球趋势

■ 本报记者 姜牧之

小到大街小巷无处不在的扫码支付,大到国际大宗商品的在线交易,线上支付已逐渐成为交易方式的一大主流。据统计,刚刚过去的2017年,中国移动支付进入集中爆发期,仅在第三季度,中国第三方支付移动支付交易规模约达29.5万亿元。今年,中国移动支付有望突破9000亿元人民币规模。

1月25日,独立支付业务运营商Worldpay发布了年度《全球支付报告》(下称《报告》)。《报告》指出,至2021年,中国电子商务市场将增长11%至1.55万亿美元,稳居全球电子商务市场之首。

信用卡使用率将降低

随着网购成为互联网中国留给世界的又一中国印象,预计本

地支付方式将逐步在中国线上购物领域成为主流,这也反映了线上支付在全球分散方式发展的趋势。究其原因,诸如移动支付、预付卡与银行转账等支付手段将在未来五年取代信用卡、借记卡等传统支付手段。

《报告》还发现,在中国市场,大部分消费者青睐使用电子钱包进行支付,如支付宝、微信支付。电子钱包在中国市场的占比高达62%。继电子钱包之后,2017年度最受欢迎的支付方式还有信用卡(10%)、银行转账(8%)以及货到付款(8%)。

《报告》预计,银行转账预计将超过信用卡成为中国市场第二大支付手段。至2021年,银行转账将占中国电子商务市场的14.2%。未来五年,信用卡的市场份额将从9.6%降至7.7%。相反,借记卡的市场份额将从

4.5%升到7.1%。

Worldpay中国区总经理陈国山对此表示:由于消费者在进行线上购物时更渴求多样化的支付方式,中国再次引领了全球新趋势。当然,如今消费者支付方式选择很多,但有一点可以预见,信用卡、借记卡等传统选项正淡出人们视野,与此同时,电子钱包、银行转账等方式日益兴起。

拉美市场增速名列前茅

未来五年,全球电子商务市场预计将以11%的平均速率增长。三大增长最快的电子商务市场将是哥伦比亚、阿根廷和尼日利亚。这三个市场的电子商务年增长率预计将分别达到31%、30%和24%。

《报告》还显示,拉丁美洲电子商务市场(包括阿根廷、巴西、哥伦比亚

和墨西哥)的复合年增长率在未来五年预计将达到19%,从目前的590亿美元增至2021年的1180亿美元,为所有调研区域内的最高增长率。阿根廷是拉丁美洲增长最快的国家,其电子商务市场规模预计将在2024年比肩巴西。信用卡支付在2017年仍然是最受消费者欢迎的支付方式。但由于越来越多的消费者在手机上进行购物,预计电子钱包在未来五年将大幅增长,在阿根廷增长18%、在巴西增长一倍以上。

然而,未来五年,EMEA地区(包括欧洲、中东和非洲)预计增长10%,从2017年的5290亿美元增至2021年的7800亿美元。EMEA地区高速增长率的电子商务市场包括英国,预计在2021年以9.7%的年复合增长率增至2677亿美元;土耳其,预计在

2021年以13%的年复合增长率增至170亿美元。

《报告》指出,在东南亚地区,中国的商户可考虑拓展韩国和印度尼西亚市场。韩国电子商务预计将实现19%的年复合增长率,于2021年达到810亿美元的市场规模,而印度尼西亚的电子商务市场预计实现23%的年复合增长率,于2021年达到250亿美元的市场规模。

陈国山还表示:为紧跟市场变化,满足各市场间不同消费者的支付偏好需求,线上商家应尽可能支持多种支付方式。如各商家能让线上用户选择他们最喜爱的支付方式,那么终将营造出一种流畅便捷的结账体验,从而让潜在的消费群体转变为真正的买家,并在当地及跨境购物群中培养长久忠诚的买卖关系。