

数实融合拓发展新空间

智能应用创繁荣新未来

链接世界 共创未来



新科技 新产业 新生活



11月29日，中国国际供应链促进博览会暨全球供应链创新发展论坛数字科技专题论坛在中国国际展览中心(顺义馆)举行。论坛以“新科技 新产业 新生活”为主题，论及现场，稳健、韧性成为与会代表的普遍呼声。

论坛由中国贸促会主办、中国国际展览中心集团有限公司承办、联合国贸发会议、联合国工业发展组织、世界知识产权组织、国际贸易中心、国际商会共同支持。

论坛上，中国贸促会副会长于健龙表示，当前全球产业体系和产业链供应链呈现多元化布局、区域化合作、绿色化转型、数字化加速的态势。互联网、大数据、云计算、人工智能、区块链等新技术深刻演变，极大改变了全球要素资源配置方式、产业发展模式和生活方式，数字经济与实体经济深度融合给人类生产生活带来一系列革命性变化和创造性成果。

于健龙指出，数字贸易在过去20年中急剧增长。根据世贸组织的统计，2005年至2022年，全球数字服务出口年均增长8.1%。中国数字经济蓬勃发展，2022年中国数字经济规模达到50.2万亿元人民币，总量稳居世界第二。中国信息领域相关PCT国际专利申请近3.2万件，全球占比达到37%，5G移动通信技术率先实现规模化应用。

联合国贸发会议技术物流司贸易便利化专题负责人保罗·汉森表示，当前全球供应链持续承压，数字科技不断发展

展有助于企业通过技术直面挑战。为此，国与国之间应该开展更多合作，为不发达的国家和地区提供数字化的供应链解决方案，从而帮助他们更好融入全球产业链。全球供应链的平稳有序需要多元化的发展环境，也要考虑现实情况和供应链的本质特点。要实现这一目标，离不开各国政府做出的努力。在此背景下，联合国贸发会议也在持续关注，如何利用技术实现供应链水平提升。

当今时代是产业链的群体竞争的时代，产业链的分工和协同越来越成为决定成败的关键。中兴通讯股份有限公司董事长李自学在主题发言中表示，产业链现代化是中国式现代化的重要组成部分，是我国在世界经济格局中赢得发展主动权的根本保证。国家高度重视产业链现代化建设，这为加快推动我国产业发展和产业升级指明了前进方向。产业转型升级需要跨行业跨领域的多方协同。李自学说，中兴通讯发展了超过1000个行业伙伴，共建可持续生产的数字生态系统。

康宁显示科技中国区总裁兼总经理曾崇凯表示，康宁是材料科学领域全球领先的创新者之一，创新是康宁业务发展的核心驱动力，从为托马斯·爱迪生的灯泡所生产的玻璃外壳，到如今人们生活中无处不在的各类显示应用，康宁始终整合材料领域的专长和资源，为创新寻找有效的突破组合。本届展会展览展示现场，康宁以“玻璃无处不在”为主题，展示显示产品在人类生活、工作等不同场景中的应用，从常见的手机、电脑、电视、汽车到新兴的AR/VR、5G/6G等技术应用。

近年，企业间的竞争从内在的产品、服务、管理竞争延伸到价值链的竞争。新的国际竞争态势让核心企业更加重视融入内循环大市场，价值链拓展对资金层的需求加速了供应链金融在核心企业与上下游企业间的应用。安永大中华区人工智能、数据咨询合伙人丁建虎表示，“数字中国”大战略环境下，在产业价值链上，供应链金融是各大金融机构基于业务场景数据为上下游中小企业提供的金融赋能。要更好地发展供应链金融，需要核心企业与上下游企业共同关注并发展“双”策略，即数字化运营与数据化经营。



链故事

数智化跨境供应链为企业出海增“外挂”

对于一家外贸企业来说，完成一单生意大致需要分为几步？“选品、运营、沟通、出货……”深圳市友成科技有限公司负责人方泽夫表示，每一个步骤的背后都隐藏着难以计数的环节。“在以往，要想完全厘清这条链路，外贸企业需要与一个又一个的专业代理机构反复对接。”但如今，因为有了数字化手段的“加持”，整条链路被“浓缩”进一部手机又或者是一台电脑。“如果将外贸生意比作是一场游戏，数字化的外贸工具就好像游戏中的一个个“外挂”，让外贸企业的经营效率也在实现着一次又一次的提升。”方泽夫说。

“小”生意“蹭流”大平台

2018年，怀揣着10万元启动资金，承租下只有20平方米的公寓，对于外贸行业一窍不通的方泽夫就这样在从事跨境电商的表哥的“忠告”下开始了人生中的第一次创业。

“我喜欢人与人沟通的B2B生意，加上我们选择流量和影响力更大的平台实现快速起步，阿里巴巴国际站便成了我们的首选。”让他自己也没有想到的是，仅仅半年以后，他就成为了跨境电商行业的头部卖家。第二年，公司的销售额更是激增十倍，并在第二年实现了单平台销售额近2000万元的业绩。

“阿里巴巴国际站帮了我们的大忙。”方泽夫感叹道。区别于传统模式，数字化的阿里巴巴国际站跨境供应链能够为企业提供很多不一样的服务。

“从客户发送询盘开始，包括沟通交流、支付货款、物流运输、通关退税等一系列外贸流程都能够通过手机或者电脑上完成。这对于‘人少活多’的中小企业来说十分友好。同时，平台还能为企业提供信用保障服务，实现外贸领域的担保交易，最大限度减轻外贸企业的经营风险。”方泽夫说。

方泽夫提到的信用保障服务是阿里巴巴旗下专业的跨境B2B交易体系之一。该项服务依托平台成熟的风控体系，全方位防欺诈和信用卡赔付，保障买卖双方资金和账户安全。

如果出现任何交易纠纷，交易平台还将提供中立且一对一的免费调解服务。此外，这项服务还能帮助卖家积累交易数据，并在旺铺等多场景下进行展示，帮助卖家树立良好的口碑形象。同时，交易数据还能作为搜索排序的核心因子，为企业增加更多曝光量，进而转化出更多商机。

大数据“捡来”优质客户

2021年，经过三年多的打拼，已是麦克风销售行业执牛耳者的方泽夫携带着自己的“第一桶金”南下深圳。不甘寂寞的他此时已有了一个全新的打算——二次创业。他开始审视市场，寻找企业新的盈利点。这一次他又有了新的助手——大数据。

在这一年的1月，阿里巴巴国际站数据管家行业版全新升级为数据参谋，成为阿里巴巴国际站最核心的数据分析决策工具。升级后的数据参谋不仅优化了原有的数据模块，而且新增了多个“参谋”功能，帮助商家探市场行情、观流量去向、看产品情报、识优质买家，指导商家在国际站生意经营中

快速地开展决策。“借助数据参谋的调研，我们很快发现电竞行业外贸趋势向好且处于‘缺货’的状态。”由此，方泽夫将他的目光最终锁定在了这里。

此后，借助数据参谋为买家画像分层，方泽夫精准定位用户需求。“行业里缺少一站式组货，我们来做；行业里卖家专业度普遍不够，我们来补；行业里中高端产品稀少，我们拓展供应链、全力升级产品线……”

伴随着一个难题被攻破，一个个的买家痛点被解决，方泽夫顺利实现了服务差异化。从此，他也开始打造成为面向中高端买家的专业一站式电竞产品采购平台。

只是，此时的方泽夫还不知道，行业大数据会在不久的将来再为他带来新的惊喜。

2022年，方泽夫收到了一个来自荷兰的客户询盘，要求其开发2套键盘工具套装，数量分别是300套和500套。“起初，我们以这就是一个国外小团队的订单。然而，当通过OKKI(AI)满科技推出的外贸生意智能工作台)发现对方这个公司有大量的海关贸易数据后，我们感到十分惊讶。”

在这之后，又经过近4个月的反复打样，第一单共计800套产品终于成功交付了。令他倍感意外的是，从那之后，这个客户

每个季度都会至少下单一次。订单中的产品数量也从最初的三五百，涨到最高时的两三千。“可以说，正是OKKI的助力让我们捡到了这个顶级的荷兰客户。而在传统外贸模式之下，这种看不清客户面目的订单很可能就被企业忽视掉了。”方泽夫说。

AI“上岗”链接更多可能

如今的方泽夫已经越来越离不开他的数智化外贸工具小伙伴。而要说到什么工具最火，那一定是非AI莫属。今年的11月1日，阿里巴巴国际站AI生意助手正式对所有外贸商家开放。

“它能够根据标题、详情等内容，为我们的电竞产品自动匹配上赛博朋克风格的场景图，使产品的点击率大幅提升。AI润色和辅助接待也是我们的好帮手。我们有业务员半夜两三点还在跟进客户，困得眼皮打架、脑袋一片空白。好在有AI辅助接待，帮助我们在这种极限场景下也能顺利接单。内测期间，我们运营团队的效率提升了3倍，订单转化率提升将近20%。有了这样高效智能的AI工具，外贸创业将比以前简单了太多。”方泽夫说。

“凭借精准的市场定位和阿里巴巴国际站数智化外贸工具的赋能，2年时间里，我们从不到30平方米的小公寓起步，历经4个办公地点，现在已搬进了近200平方米的写字楼。这就是我们乘着外贸数智化之风，快速成长的最好证明。”

11月16日，阿里巴巴国际站数字外贸真人奖评选揭晓。方泽夫携着他的经验问题十强。

截至目前，阿里巴巴国际站已覆盖全球190多个国家和地区，服务买家数量超过1000万个，服务卖家数量超过15万个，实现出口金额超过1000亿美元。

“作为阿里巴巴国际站的‘原生创业者’，从前我总以为，聪明和勤奋是创业成功的必备条件。但这些年的创业经历让我坚信，顺应趋势并用好工具，创业成功的概率将得到大大的提升。”方泽夫说。

