



大力纠治违规吃喝顽疾

周祖翼主持省委理论学习中心组学习会,强调筑牢作风建设思想防线和坚强屏障

A02

在不确定中 寻找全球商机

今年上半年,泉州一些跨境电商企业通过开辟新市场、锻造核心竞争力等,为关税波动形势下企业出海提供破局样本

N海都记者 沈舜枝 福建日报

近年来,面对复杂严峻的外部环境,跨境电商凭借线上交易、非接触式交货、交易链条短等优势,成为我国外贸发展的重要力量。

记者从泉州市商务局了解到,作为全国跨境电商综合试验区,2024年,泉州跨境电商交易额达620亿元。近期,美国关税政策频繁变动,加剧全球贸易紧张局势,泉州的跨境电商企业如何破局求变,请看记者来自行业一线的观察。

美国关税政策频变,海外市场波动增加

对于泉州从事跨境电商生意的不少老板来说,今年4月和5月上旬都挺煎熬的。

“关税一变再变,每周收货价格都不一样。”狮牌跨境服装董事长许荣盛算了一笔账,跨境电商商家所纳税额是含于运费中的,原本1kg运费10元,关税波动期间最高提至20元,一双鞋原本是7元运费,最高提到14元,提了1美元左右。

许荣盛是做传统制造业起家的,他的狮牌户外用品有限公司集设计、生产、销售、服务于一体,此前以国内线下店为主,2021年才拓展跨境电商,主要做美国市场。

“跨境电商的利润不

高,但市场空间大,增长快。”许荣盛说,其公司刚入行就能做到一年几千万元的规模,是很值得拓展的领域。

泉州市贝多立网络科技有限公司则于2015年便进入跨境电商领域,目前美国市场每年销售额超2000万元。“提关税让我们这些卖家成本增加,利润下降。”该公司总经理武鑫说,做美国市场多年,他对风险一直是有心理准备的。

随着《中美日内瓦经贸会谈联合声明》发布,国内大部分企业也开始加速恢复对美出口商品生产,“订单潮”随之而来。

东海跨境电商生态

圈内的一家跨境电商物流企业相关负责人表示,消息一传来,她的电话就没停过,货船都满舱了,后面还排了一队焦急的客户。

“关税下降后,我们订单其实没增加太多,但整体运营和拓展力度大起来了。”许荣盛说,因为公司销售量在关税提升期间并没有减少,关税下降后,也是稳步增长,但相对利润增加了,也就加大投流推广力度。6月初,狮牌跨境就向美国发了首批新研发的宽头鞋,并开始投放推广。“只要有市场有利润,就可以去推新品。”许荣盛说,关税下降,让公司更有条件和意愿去拓展美国市场。



跨境电商选品会现场火爆

摆脱“单一市场”风险,打造企业核心竞争力

近期的变化,让越来越多的跨境电商企业看到了依赖“单一市场”的高风险。

“以后美国市场会更多地求稳,大力拓展其他国家的市场。”武鑫说,他刚做跨境电商时,美国市场非常好,2020年和2021年更是业绩大增长,但近几年风险渐多,公司的拓展方向也变了,“目前美国业务维持在30%左右,东南亚增长很快,印尼和泰国业务每年增长10%左右”。

但是,不管进入哪个市场,跨境电商的老板们都认

为,想要健康持续发展,一定要打造核心竞争力,首先供应链和产品要有优势。

“国外的消费者很注重外观设计,你要及时跟进各种数据分析,保证能不断推给他们新奇特的产品。”武鑫说,还要能讲故事,与品牌商大投入讲故事不同,跨境电商讲故事更多地要借助现有IP,与网红联手来讲故事。

狮牌跨境销售的是自有品牌,产品创新成了打造核心竞争力的关键,该公司刚刚推出的宽头鞋恰恰是

针对外国人脚形较宽的特点研发的。“根据他们的需求,打造更舒适、更有价值的产品,只要市场有需求,就能抵抗许多政策风险。”许荣盛说。

业内人士认为,关税波动可能会促使跨境电商加速平台化转型,跨境电商的商业模式也面临重构。在“迎风破浪”时期,平台与商家将在出海方向和模式的调整中不断锻造核心竞争力。这场被迫的“破而后立”,终将推动行业走向高质量发展。

央行、国家外汇局推出12条政策措施,深化两岸金融领域融合发展

支持泉州开展跨境贸易高水平开放试点

A02

居民密集区建经营性充电桩,被业主单位明确叫停后:
泉州畅顺公司 半夜运来充电桩

A03

印度航空公司一波音787-8型客机起飞不久后坠毁
载有242人 逾200人遇难

A07