

发掘 新大陆 开拓新市场

永商会客厅赋能企业全球化市场突围

全球化时代,融通力就是竞争力。

3月7日,由市工商联(总商会)、市商务局联合主办的永商会客厅“发现新大陆 开启跨境新平台”座谈会在道明光学股份有限公司举行。我市驻巴西大卖家、制造业企业代表、跨境电商平台代表,以及金融机构、律所、涉企部门相关负责人等,为有意向开拓南美市场的30余名新生代企业家提供了专业的市场分析和行业洞察。

商机在融通中涌现,活力在交流中迸发。南美市场的新蓝图,在永商会客厅开放合作、资源共享、拥抱变化的氛围中徐徐展开。



座谈会现场

为何要发掘 新大陆

事实上,这不是永商会客厅首次把目光投向巴西。去年,永商会客厅的新春首场座谈会,有请外交官、政企活动,以“世界的永康与可能的巴西”为主题,探寻国际市场新选择。

作为拉美经济领头羊,巴西兼具资源禀赋与市场纵深双重优势。这个拥有2亿人口、国土面积居全球第五的国家,不仅坐拥全球18%的铁矿石、5%的黄金储备,其农业产量更占全球总产量的5%以上。值得关注的是,2024年11月中巴两国正式签署共建“一带一路”合作协议,这个连接太平洋与大西洋的陆海双通道枢纽,正成为全球南方合作的重要支点。

据市商务局统计,我市外贸出口正呈现“双轮驱动”新格局。2024年外贸出口仍

以欧美传统市场为主导,同比增长19.29%。同时,南美市场异军突起,以30.15%的增速领跑全市外贸版图。在这片新兴市场中,巴西以绝对优势占据主导地位。12.75亿元的出口额,不仅贡献了南美市场近半壁江山,其38.02%的同比增速更显示出强劲动能。

可以明确的是,永康五金之都的产业基因与巴西市场需求形成完美互补。从电动工具到汽车配件,从家用电器到餐厨用品,我市有382家出口企业针对巴西市场推出定制化产品,其中出口1000万元以上的企业达31家。

这种传统市场稳根基、新兴市场拓增量的结构性转变,正是我市构建多元化国际市场的关键突破口。在市商务局局长

章幽幽看来,巴西作为南美洲最大的经济体,是企业出海不可忽略的目的地。

站在全球化新十字路口,永康对巴西市场的探索,既是应对国际经贸变局的主动选择,更是依托产业优势实现跃迁式发展的必由之路。市委统战部副部长、市工商联党组书记陈英男表示,随着全球化的深入,企业在海外市场的布局越来越多,我市企业在巴西的成功案例充分证明,只要找准方向、用对方法,完全有能力在南美市场站稳脚跟、做大做强。此次活动,既有顶层设计的战略指引,又有接地气的实操支持,旨在进一步增强企业进入南美市场的信心,让更多永康企业能够乘着跨境电商的东风,在南美市场找到新天地。

陈喆:巴西市场的永康实践

座谈会上,翰舟进出口有限公司董事长陈喆作为我市驻巴西大卖家代表,分享了在巴西的创业历程、成功经验和所闻所感,以实际经历为与会新生代企业家答疑解惑。

1996年出生的陈喆,毕业后开始接触外贸业务。2019年,他带领公司团队进入印尼电商领域,凭借敏锐的市场嗅觉,抓住了东南亚电商红利期,迅速崭露头角。然而,随着竞争加剧和疫情冲击,印尼电商市场竞争日益白热化。2022年,他果断调整战略,将目光投向新兴市场——巴西。

虽然在巴西毫无人脉和商业基础,但在陈喆看来,疫情期间全球线上消费激增,巴西市场展现出巨大潜力。于是,陈喆依靠海外仓小批量试水家居产品,通过国内供应链和第三方渠道,第一批产品很快销售一空。

不过,由于语言、文化差异等因素,陈喆也在清关等环节走过弯路、吃过亏。

我有那种说干就干的性格,不会给自己留后路。陈喆说,既然选择巴西市场,就不能依赖他人的渠道,必须组建自己的团队。

2023年,陈喆只身前往巴西。彼时,巴西对他来说人生地不熟。于是,他找了一名当地翻译,一边学葡语一边跑业务。仅仅一年多时间,他把外贸生意拓展至健身器材、电动工具、杯具等品类,实现年销售额破亿元。

在此过程中,陈喆逐步建立起清关、仓储、物流全链条服务体系,目前在巴西拥有2万多平方米的仓储中心,可为其他企业提供代运营、代发货、清关等一站式服务,并与深圳、广州等地多家亿元级企业开展合作。

在陈喆看来,企业前往巴西拓展市场,最需要的是跨出这一步的勇气。只有坚定目标,做好3-5年投入的准备,才可能在巴西市场立足。此外,要尊重文化差异,不能单纯依赖价格竞争,同时善用政府政策、行业协会资源,降低试错成本。

当前,陈喆在巴西的业务仍在高速增长。他希望以自身经历为更多企业提供借鉴,共同推动永康跨境电商生态圈建设。

感谢永康市政府一直以来的关心支持。关于出口巴西的任何问题,我都会尽力为大家解答,希望和更多企业携手合作,共拓蓝海。陈喆说。



企业二维码
联系 13758980301

道明光学 战略投资南美的永康样本

道明光学股份有限公司是我市首家试水巴西战略投资的企业。2015年,该公司以300万美元并购巴西奥尼克斯反光材料公司,2017年又投入400万美元设立巴西全资子公司。董事长胡智彪坦言:企业出海不是短期投机,要做就要坚持长期主义。

近年来,巴西政治局势趋稳,为企业创造了良好的发展环境。道明光学抓住机遇,依托巴西及周边南美市场潜力,2023

年出口交货值近千万美元,增速明显。目前,其巴西子公司拥有60余名员工,90%为当地人。这种本土化用人策略有效化解了跨文化管理难题。

为进一步拓展市场,道明光学于去年底启动3.9万平方米的仓储加工基地建设,计划整合销售网络并深化与当地贸易商合作,作为未来开拓南美市场的核心枢纽。

胡智彪建议,企业如果选择到巴西开

拓市场,一定要在进军巴西市场前深入调研,充分了解当地政治、经济、文化、法律等方面的信息,制定符合当地市场需求的本土化战略。此外,可以通过并购、合资等方式,快速融入当地市场。

在巴西市场站稳脚跟,有助于企业打开其他拉美国家市场的大门。胡智彪表示,面对巴西未来发展的巨大机遇,永康企业应立足长远,积极布局,充分发挥自身优势,在全球化浪潮中实现可持续发展。

信息超市

跨境电商平台

Shopee:东南亚及拉美地区头部电商平台,2023年总订单达82亿单。聚焦电子数码、时尚美妆、家居品类,依托年轻化用户群体与社交网络渗透优势,市场份额稳居巴西、墨西哥等国购物类App榜首。提供跨境履约、本地化履约、全平台托管3种履约模式,整合站内外流量资源与网红营销体系,助力卖家出海。

美客多:拉美地区领先的数字经济平台,1999年创立于阿根廷,业务涵盖电商平台、数字银行、物流、广告等,覆盖拉美18个国家和地区。2019年进入中国市场,依托巴西、墨西哥等五大核心站点,已累计服务超万个中国品牌,构建高效出海通道。

金融支持机构

中国信保金华营业部:通过承担海外买方拖欠、破产等商业风险,以及国外战争、政治暴乱、汇兑限制、征收等政治风险,为企业提供出口信用保险、买方资信调查、融资增信、商账追收等服务,能为永康企业提供出口、投资及新业态等方面政策保险支持建议,护航企业国际化发展。

中国银行金华分行:依托全球化服务网络,针对走出去企业的开户、结算、融资需求提供综合金融支持。定制涵盖海外见证开户、跨境融资、海外投资咨询、汇率管理等产品的走出去服务包,助力企业高效拓展海外市场。