

优势产业创新引领 新兴市场持续拓展 我市一季度出口额同比增18.2%



广交会上德硕公司接待客户



金华海关驻永康办事处工作人员走访企业

4月25日,记者从金华海关驻永康办事处获悉,今年一季度,我市外贸进出口表现强劲,实现总值127.1亿元,同比增长17.0%,不仅在进出口规模上位列金华第二,增幅同样位居前列。这一成绩的取得,不仅彰显了我市外贸的韧性与活力,也为全年外贸工作奠定了坚实基础。

据统计,一季度我市外贸进出口总值中,出口占据主导地位,达到123.4亿元,同比增长18.2%,出口规模位居金华第二。进口方面,虽然总值仅为3.7亿元,同比下降11.8%,但考虑到全球经济形势及国际贸易环境的复杂性,这一表现仍属难能可贵。特别是3月份,我市外贸进出口总值达到38.0亿元,其中出口36.8亿元,进口1.2亿元,分别同比增长24.6%、27.4%和同比下降24.7%,表现出较强的外贸发展韧劲。

从出口行业来看,我市八大行业一季度共出口111.2亿元,增长20.7%,占

全市出口总值的90.1%。这一数据表明,我市外贸出口结构持续优化,多元化发展格局初步形成。其中,餐厨用品和电动工具作为我市传统优势产业,继续发挥引领作用。1月至3月,餐厨用品出口34.20亿元,同比增长18.1%,稳居出口行业首位;电动工具出口22.65亿元,增幅为17.9%,位列第二。

此外,休闲器具、技术设备、车业、电器厨具等行业也呈现出快速增长态势,分别同比增长26.8%、22.2%、24.4%、28.8%,为我市外贸出口增添了新的增长点。值得注意的是,尽管金属材料出口略有下降,但其他行业的强劲表现有效弥补了这一缺口,确保了整体出口的稳定增长。

在拓展国际市场方面,我市企业积极应对复杂多变的国际贸易环境,加大对外合作力度,进一步拓展市场空间。一季度,我市对共建“一带一路”国家出口52.4亿元,同比增长16.7%,占全市出

口的42.4%。这一成绩的取得,不仅得益于共建“一带一路”倡议的深入推进,更离不开我市企业自身的努力和创新。通过积极参与国际展会、加强品牌建设、提升产品质量和服务水平等措施,我市企业成功赢得了共建“一带一路”国家的认可和信赖。

同时,我市对欧盟、拉美、东盟、中东(17国)等市场的出口也保持稳定增长。一季度,我市对欧盟出口29.9亿元,同比增长30.2%;对拉美出口10.3亿元,同比增长28.6%;对东盟出口7.8亿元,同比增长17.4%;对中东(17国)出口8.8亿元,同比增长14.1%。这些市场的稳健表现,为我市外贸出口提供了有力支撑。

此外,我市对非洲等新兴市场的出口也取得了显著进展,一季度出口4.9亿元,同比增长7.6%,显示出我市企业在拓展新兴市场方面的积极态度和明显成效。

“从目前的数据来看,我市外贸在新

兴市场呈现出大有可为的态势。尤其是随着共建“一带一路”倡议的深入推进以及国内外市场的进一步回暖,及时调整国际市场布局的我市企业或将迎来更多的发展机遇。但同时也要注意国际贸易环境中的不确定性和风险挑战,加强风险防控和应对能力。”金华海关驻永康办事处主任余智超说。

当然,我市外贸之所以能够稳健增长,离不开政府部门的悉心指导和企业的自主奋斗。据悉,自一季度以来,市委、市政府及相关职能部门积极作为,不断深化“放管服”改革举措,致力于打造公平、透明、高效的营商环境,为本土企业的蓬勃发展扫清障碍、铺平道路。与此同时,我市企业也展现出了积极的进取心和强烈的责任感,并紧跟政府政策导向,主动加大在科技创新、产品研发、市场拓展等方面的投入,不断提升自身产品的核心竞争力,积极抢占国际市场份额。

融媒记者 程明星

永康跨境电商聚首解锁拉美新蓝海 本土化策略赋能中小微企业多元出海

本报讯(融媒记者 程明星)“千万别把鸡蛋放在同一个篮子里”永康产业带在拉美市场同样有着巨大的发展机遇”……近日,永康市电子商务公共服务中心内,一场聚焦跨境电商实战的公益培训引人关注。这场由我市商务局指导、拉美第一站和金华市跨境电子商务协会、永康市电子商务公共服务中心、金华市跨境电商综合服务中心联合主办的活动,系统地为我市数十家中小微商家开拓新兴市场提供了创新路径。

活动邀请到了美客多中国渠道招商及服务生态管理负责人武轩宇。他通过平台数据揭示了拉美市场的巨大潜力:拉美是全球电商增长最快的地区之一,当地互联网渗透率持续上升,预测2024年至2026年互联网新用户将新增3500万人,电商消费群体达3.4亿人。

武轩宇在主题分享《拉美市场增长机遇&美客多生态平台解析》(《美客多四大流量站点潜力及消费风向洞察》)中,以翔实的数据和生动的案例,为商家们勾勒出了拉美市场蓬勃发展的商业图景,并精准定位了美客多平台在墨西哥、巴西、智利、阿根廷四大站点的流量密码与消费趋势。



培训现场

武轩宇介绍,当前,拉美消费者呈现出三大显著特征:一是年轻群体主导消费,18岁至35岁用户占比超六成,对3C数码、时尚美妆需求旺盛;二是社交电商异军突起,短视频营销转化率较传统广告高三倍;三是支付习惯快速迭代,电子钱包使用率年均增长45%,但货到付款仍占30%份额。

针对这些特性,武轩宇建议永康企业可重点布局智能家居、电动工具等优势品类,通过美客多平台“本土化选品+精准化营销+柔性化供应链”三位一体策略,打造符合拉美审美的爆款产品,同时建立海外仓,实现72小时极速达,破解跨境物流痛点。现场,相关工作人员还演示了如何通过平台大数据工具,实

时捕捉各站点热搜词与竞品动态,为商家提供可落地的运营指南。

此外,大麦数据产品总监陈林锋、美洲星销售总监刘焱颖等人还分别分享了《拉美热卖品类解析》《掘金拉美,如何让货物顺畅销售》等内容。

“这次培训提供了实操性极强的市场开拓指南。”学员王女士在培训后展示了自己的笔记本,上面记录着接下来的工作重点——如何让季节性商品通过场景化展示,在拉美市场展现良好的盈利空间;利用美客多平台追踪海外消费趋势,把握区域性节庆营销节点;优先布局政策稳定的拉美市场;特殊品类需完善合规资质等。

“我们要为中小微商家提供可落地的市场开拓指南。”市商务局相关负责人表示,后续的“商务带你拓市场·渠道强企”系列行动,将持续聚焦数据化选品、达人合作机制、店铺运营优化等核心板块,助力企业多元出海。

当天下午,市商务局还进行了永康跨境电商政策宣讲。

商务带你拓市场