

新华锦集团打造一站式外贸服务平台——

## 助力中小微企业扬帆远航

本报记者 刘成



新华锦集团工作人员在山东远盛轴承有限公司了解生产情况。 曲磊摄(中经视觉)



新华锦集团工作人员在为中小企业提供咨询服务。 曲磊摄(中经视觉)

## 新华锦集团创建的“锦贸通”平台

服务中小企业

1.5万多家

累计完成进出口额

60亿美元

助力近千家小微企业年出口额

由

增长到

数百万美元

百万美元以上

## 解决经营痛点

由于外贸进出口事务多、流程长、专业性较强，中小微企业在拓展市场时往往面临融资难、找订单难、缺乏外贸经验等诸多困难。

“一花独放不是春，必须帮扶中小微企业一起成长。”秉持这一理念，新华锦集团整合多种资源，针对中小微企业痛点，牵头创建了青岛市中小微企业外贸供应链服务平台“锦贸通”。

“彼时，外贸业务主要包括自营和出口代理两种模式，我们立足自身经验，探索出新的服务模式。”负责锦贸通平台运营的新华锦国际商务集团总经理王辉道告诉记者，平台为中小企业提供融资、物流、退税、清关、信息咨询、客户介绍、产品展示等涵盖国际贸易各个领域、各个环节的增值服务，让外贸企业可以外包一部分非核心业务，更专注于那些创造价值、增强竞争力的核心业务。

但是，锦贸通平台上线后很长一段时间无人问津。“与多家企业沟通后，我们发现企业由于对平台不了解，都不愿承担‘第一个吃螃蟹’的风险。”王辉道说。

机会总是垂青有准备的人。当王辉道和团队成员到处寻找业务突破口的时候，锦贸通平台收到一条求助信息。青岛锦尚进出口有限公司由于规模小、银行里无信用记录，缺乏融资渠道，致使不能扩大生产，迟迟不能完成大客户的订单。“经过朋友介绍，我抱着试试看的想法向平台发出求助。经过评估后，平台很快就给公司提供了500万元资金支持，所有问题迎刃而解。”公司负责人告诉记者。

此后，青岛锦尚进出口有限公司部分财务和税收方面的工作交给了锦贸通平台操作，不仅节省了很多开支，还解决了许多实际问题，让公司员工可以心无旁骛地投入到业务拓展中去。

凭借一站式服务，新华锦集团赢得越

来越多中小微企业的信赖，带动这些企业逐步转变传统的经营模式和发展方式，从过去注重外贸实务流程中的各个环节，转变为重点关注企业自身资源的独特性、价值创造性，使得扬帆出海的内生能力不断增强。

## 整合资源要素

瞬息万变的国际贸易环境暗藏各种贸易风险，由于中小微企业利润不高，不舍得购买出口信用险，导致不少企业在海外遇到欠款、违约等情况时束手无策。

“我们既要‘雪中送炭’，也要‘锦上添花’。”王辉道说，为帮助中小微企业规避外贸风险，新华锦集团与中信保合作，采取平台化集约投保模式，将出口信用险费率降低60%，并增加了海外买家信用调查服务，为中小微企业减轻投保负担的同时有效降低了财务风险。

王辉道结合自己几十年的外贸经验，通过“望闻问切”，为不少企业筛选出一批有风险的客户，避免了损失。他还把经验转化为优质的培训内容，打造出一支具备专业鉴别客户能力的团队。只要企业有需求，团队成员可以去国外协助企业甄别客户。

经过多年探索，新华锦集团在提升一站式外贸服务能力的同时，持续整合各类资源要素，努力成为中小微企业的“加油站”。比如，通过大数据分析为中小企业精准寻找客

户，根据企业诉求提供所属行业最新动态等，帮助企业把握市场机遇，挖掘新的业务增长点。

山东进口宝网络科技有限公司在新华锦集团的推动下实现了跨越式发展。公司负责人吴会俊告诉记者，公司以前在国际市场上开发客户很难。近几年借助锦贸通平台强大的营销网络，以及新华锦集团的知名度、客户渠道和专业人才等优质资源，在新西兰、澳大利亚等多个国家和地区都拓展了新客户。2021年以来，公司每年营业收入增长均达50%左右。

以服务升级撬动外贸潜能，新华锦集团助力近千家小微企业由年出口额数万美元增长到百万美元以上。

## 挖掘数据潜能

中小微企业普遍面临融资难题。对此，新华锦集团通过集约资源打包的方式，由银行统一授信，再根据企业需求提供出口发票融资、订单融资等融资项目，使中小微企业不用找银行也可获得资金支持。截至目前，通过集约化授信方式，锦贸通平台上的中小微企业累计从银行获得融资十几亿元，极大缓解了资金压力。

随着数字经济发展，新华锦集团开始探索以数字化赋能解决中小微企业授信问题。公司以国际贸易综合服务平台为应用场景，通过区块链技术赋能为业务增信，将

外贸业务流程中信息流、商贸流、物流和资金流数据与融资数据上链，降低中小微企业的融资成本。同时，通过多点数据互通，形成物流信息全维度数据库，根据客户不同的融资需求进行数据智能推送，从而实现“贸易+区块链+供应链金融”的有机融合。

王辉道介绍，依托区块链，新华锦集团可以利用分布式账本、共识机制、加密算法等技术，保证中小微企业交易数据的完整性、永久性和不可更改性。公司还通过与银行等金融机构进行深度合作，构建起普惠、高效、便捷的金融体系，以此提升普惠金融服务能力和效率。目前，已经完成外贸综合服务平台、区块链平台与金融机构的初步对接。

“要发挥出‘数’成金的力量，必须将整个平台进行全面数字化。”王辉道说。以前，中小微企业下单要手工填写各种纸质的表格进行报关、物流、结算等，不仅流程繁琐，而且纸质单据也体现不出数据价值。为此，新华锦集团花费上千万元专门打造了一套“业务财务一体化系统”，使中小微企业只需通过手机端APP就能实现一站式操作，方便高效，还能充分挖掘数据的潜能要素，进一步助推中小微企业的高质量发展。

“我们将继续努力把国家扶持外贸企业的各项政策措施落实到位，使中小微企业获得实实在在的帮助和发展。”张建华说。

## 抓住企业漫谈

今年以来，各地文旅市场加速复苏，消费需求不断释放。以哈尔滨为代表的不少城市在网上频频“出圈”，吸引大批游客前往。不久前，南昌市人民政府与携程集团签署战略合作协议，通过政府与企业联动，整合旅游资源，创新消费场景，实现“引客入赣”。此外，江西省景德镇、上饶等地也与国内重点文旅企业合作，推动世界级黄金旅游线路客源互推。

各地旅游市场持续向好，对于文旅企业来说是机遇也是挑战。中国旅游研究院预计，2024年国内旅游出游人数、国内旅游收入将分别超过60亿人次和6万亿元。出游人数、旅游收入增长的背后，也反映出国内旅游消费呈现出多元化、个性化、精品化趋势。

从旅游消费呈现出的新特点不难发现，消费者选择的自主性越来越强。比如，追求在短时间内密集体验更多文化的“特种兵式旅游”在年轻人当中很受欢迎；根据用户需求提供专属服务的定制旅游市场发展迅猛，不少人愿意对旅游目的地文化民俗、风土人情进行深入了解，为独特的旅游体验和服务付费。

市场需求的新特征、消费偏好的新变化，对旅游产品、旅游服务、旅游体验提出了更高的要求。对于旅游企业来说，消费者的需求就是企业发展的方向。把握旅游消费复苏带来的增长机会，就需要加大在产品、服务、消费场景等方面的创新力度，加快大数据、云计算、人工智能等在旅游服务中的应用，提高企业个性化、多样化、定制化服务能力，增强旅游服务体验。过去，旅游企业更多是旅游产品的提供商。未来，则需要加快向旅游综合服务商转型。

在这方面，一些有积累的头部企业已经行动起来，在主营业务之外，主动适应消费者需求，大力开拓租车、门票、酒店、数字文旅业务，打造一站式综合服务旅行平台，努力形成新的商业模式和竞争优势，诸多探索都值得肯定。

同时也应认识到，企业业务板块越多，越不能放松对服务质量的追求。特别是当传统旅游企业转型升级，闯入一些新的业务赛道，能否精耕细作，补齐短板，尽快使新业务具备主营业务一样的专业水准，具备可持续运营和稳定盈利的能力，真正成为企业发展新的增长点，这些都更考验内功。一方面，企业应量力而行，不能盲目扩张、“跑马圈地”；另一方面，企业需提升质量，不能降格以求、舍本逐末。

当下，旅游企业应更加敏锐地捕捉行业发展趋势和机遇，在产品和服务创新上下更大功夫，更好满足大众旅游消费需求，推动旅游业发展水平不断提升。

本版编辑 刘佳 钟子琦 美编 高妍

华杰图略科技有限公司严把材料质量关——

## 绿色板材创新造

本报记者 王胜强

近日，记者来到位于河北省石家庄市灵寿县的华杰图略科技有限公司（以下简称“华杰公司”）。在生产车间，记者看到，生产线高速运转，热压机一开一合，一块块平整的绿色板材“新鲜出炉”；生产车间外，挥发性有机物催化燃烧环保设备有序运转，生产废气经过活性炭吸附脱附、催化燃烧等净化工序，实现无害化排放。

“我们主要生产家居用细木工生态板、防火安全板、抗变形芯板、榫卯实木多层板等板材。别看只是生产板材，里面的门道很多，需要满足绿色环保、防潮抗压、隔热阻燃等多项指标，科技含量一点不小。”华杰公司董事长彭志军告诉记者。

华杰公司创立之初，就对原材料有着严苛的把关标准，力求做出绿色环保的产品。“公司在1995年初创时，仅有一间厂房，全部工作人员加起来才20多人。当时消费者的环保意识

还远不像现在这么强，许多企业为了降低成本而降低环保标准。我们从一开始就将环保作为产品的硬指标，严把木材原料关。当时，公司一天仅生产200多张板材，就一次性投资近10万元采购E0环保标准的胶黏剂。”彭志军说。

基于对绿色环保理念的不懈追求，华杰公司以优质的产品品质和工艺水平作为核心竞争力，在激烈的市场竞争中赢得消费者信赖，推动自身发展行稳致远。

华杰公司加大与科研院所合作，不断提升产品科技含量。“近些年，我们同科研院所开展多项合作，成立研究院、实验室，对每批板材严格质检，保证出厂板材无污染。经过多年持续改进制造工艺，确保产品的甲醛释放量远低于行业标准。”华杰公司研究院院长杨光耀说。同时，华杰公司还引进国内外先进生产设备，建立自动化、智能化流水生产线，高效生产

创新型产品。

扎实推动科研创新，要用技术成果说话。阳光照射下，华杰公司实验室外窗台上的几块木板引起了记者注意。杨光耀拿出乙炔喷枪，点燃其中一块木板，仅是表面变黑，既无浓烟，也无味道。“公司与中国林业科学研究院合作研发的木质防火安全板添加了绿色阻燃剂，能根据不同的受热程度分解产生不同的化学成分，阻止木材燃烧，抑制有毒烟气排放，有效减少火灾损失。科研团队经过近4年的反复试验，木质防火安全板终于问世，因其安全环保受到市场青睐。”杨光耀介绍。

此外，华杰公司根据市场需求研制的“抗变形芯板”突破了细木工生态板变形处理的技术瓶颈，解决了抗变形技术在人造板中工业化应用的难题。

华杰公司还以校企合作方式推动产学研深度融合，每年拿出10%的

销售额用于技术研发。目前，公司已同8所重点科研院校开展了10多个项目的合作。“每年寒暑假，中国林业科学研究院、南京林业大学等合作院校的不少硕士研究生、博士研究生都会到公司搞科研，既带来了前沿技术，也助力公司解决了许多技术难题。”杨光耀说。

近年来，华杰公司以创新研发为企业发展驱动力，先后推出多品类的创新型产品，同时还参与多项重要行业标准制定工作。如今，华杰公司获评河北省专精特新示范企业、河北省高新技术企业。

彭志军说：“去年，公司销售额达3亿元。在良好的发展势头基础上，公司将进一步加大科技投入，通过外聘技术人才、校企合作等方式，持续研发出更多节能环保的新产品，不断满足消费者个性化、时尚化、便利化的板材需求，加快迈向高质量发展的步伐。”

华杰公司员工在生产车间改进工艺。

白云飞摄(中经视觉)