本期话题:泉州制造如何借AI实现出海战略升级?

A2A开启贸易新范式

泉州制造探寻出海新增量

民企会客厅

当获客、跟单履约、客服这些重复性事务逐步交给AI承接,外贸经营者才能腾出手,把精力放回战略判断上。当前,B2B贸易正在发生一场深刻变化:过去依托人与人对接的传统模式,慢慢转向买卖双方智能体直接交互的A2A新范式。

对于泉州跨境企业而言,转型已至关键节点,摆在大家面前的课题并不简单:既要看清宏观周期起伏、吃透政策导向,又要找到AI落地的实在办法,更要拉长时间维度建立终局思维,推动经营者自身完成一次战略层面的升级。本期"民企会客厅"对话行业专家、平台运营负责人和扎根一线的外贸实体企业家,一起拆解A2A贸易变革背后的底层逻辑,分享AI在业务里落地的实操路径,共同探寻泉州制造跨境出海新的增长空间。

本期主持:郭剑平
嘉宾名片:



张奥平 新质未来研究院院长



王茹 阿里巴巴国际站中西部大区商家发展副总经理



王景田 寿光市鑫嵘包装制品有限公司总经理



泉州制造探寻出海新增量(受访者 供图)

读懂A2A贸易周期 把握外贸长期机遇

主持人:这一轮产业变革,和以往外贸转型升级最大的不同在哪里?外贸企业做经营决策,首要抓住哪一条底层逻辑?

张奥平:全球贸易正在迎来结构性转变。传统B2B贸易依靠人与人对接,如今正向人机协同迈进,迈入买家真人与卖家智能体直接对接的A2A新阶段。贸易链路从供需匹配、线下洽谈,升级为直达式交易,这正是B2B贸易长期演进的大方向。外贸出海企业想要稳住增长,不能只盯着短期订单,读懂政策风向、研判宏观大势尤为关键。企业要建立分层信息研判机制,分清短期询盘波动和中长期产业趋势,不能被月度订单起伏打乱长远布局。把单据整理、基础询盘回复、常规客户回访这类标准化工作交给AI,管理者腾出精力,专心做好政策研判、市场格局分析、增长赛道取舍,这些才是只能由人完成的战略工作。

王茹:我们可以把眼光拉长,用康波周期来看,每五六十年就会迎来一轮技术与财富大循环。每一轮技术革命,都会催生新的财富机遇。通过前几次技术迭代,中国外贸逐步跻身全球产业链;而这一轮AI驱动的A2A贸易,是中国制造出海千载难逢的新窗口期。落到实操层面,企业可以先梳理团队日常工作清单,把批量获客、基础客服、履约单据核对等重复性事务剥离出来,交由AI承接,释放人力产能。腾出来的人手不要再埋头处理琐事,而应转向深耕买家真实需求、打磨产品差异化、研判海外市场价值,牢牢抓住本轮技术周期带来的出海红利。

王景田:技术正在重塑贸易底层规则,但企业经营必须立足长远。我始终坚持一个观点:没有终局目标,所有努力都只是无效消耗。再辛苦的战术打拼,都比不上把发展方向想透彻。面对A2A变革,企业不要一上来就盲目采购各类AI工具,先拿出五年终局规划,清晰定下三年后的目标客户群体、营收体量、品牌定位,再评估AI工具能不能匹配这个目标。如果长期定位模糊,仓促上线AI系统,只会徒增运营成本。只有锚定终局再来配置资源,企业才能真正踩准时代红利。

破除AI噱头误区 挖掘外贸生意新增量

主持人:站在不同行业视角,AI能切实解决跨境获客、履约环节的哪些痛点?实体企业落地AI应用,该从何处起步?

张奥平:进入A2A时代,外部经贸环境变化越来越快,看懂政策、把握宏观机遇,是企业家的核心能力。AI可以承接事务性工作,但宏观判断、长期战略抉择,只能依靠人的思考。企业要紧跟国内外经贸政策,用好A2A直达交易的优势开拓新兴市场,把AI能力实实在在转化为订单增量,切忌为了数字化而数字化,搞形式主义升级。

王茹:AI不是空洞的概念,而是实体外贸企业实实在在的增长利器。长期以来,外贸从业者大半时间都耗费在获客跟进、在线客服、单据处理等重复劳动上。进入A2A阶段,AI接手这类基础业务,企业经营者才能回归战略经营。泉州制造商家可以采用小步快跑的稳妥路径:先选定单一业务场景试点,先用AI挖掘海外买家、分拣并初步回复询盘,跑通业务流程、验证实际成效之后,再逐步铺开至单据制作、客户分层维护。依托平台人机协同体系持续沉淀买家数据,提炼产品核心卖点,稳步放大A2A模式带来的新增订单,规避一次性大额投入带来的风险。

王景田:AI落地最忌讳碎片化、零散式试错。企业必须先确立长远业务目标,再倒推搭建数字化与AI系统。第一步,明确终局蓝图,勾勒三年后的业务版图;第二步,反向拆解目标,配齐对应的人才、产品、数字化系统与资金保障;第三步,分步搭建AI体系,对照业务缺口逐一上线对应模块。所有AI工具都要服务整体战略,杜绝零散试用各类软件,避免投入大量资金却看不到收益。

跳出战术勤奋陷阱 重塑企业管理者角色定位

主持人:迈入A2A贸易时代,企业经营者需要建立怎样的战略思维?

王茹:在A2A人机协同模式下,企业家的核心价值已经发生转变,不再是埋头处理海量询盘、紧盯日常履约等琐事。管理者可以把AI释放出来的时间,集中投入三件大事:研判海外细分市场、布局产品差异化与品牌建设、维护高价值大客户。建立清晰的人机分工:AI负责海量客户信息筛选,人则负责价值甄别,搭建深度客户信任,这套分工模式,才契合A2A贸易全新的经营逻辑。

王景田:做事能不能笃定,根源在于看清企业未来五年的发展走向。制定终局规划要抓好三件事:先定义胜利长什么样,把三年后的客户群体、营收规模、行业位次描摹清楚;再倒推自身必须补齐的核心能力;最后持续迭代、稳步落地。AI时代,老板不能只做一线指挥官,更要成为商业模式的设计者,以终局目标来统筹所有资源投入。

记者手记

把时间还给生意

AI浪潮席卷之下,跨境贸易的底层运行逻辑正在重构。A2A模式不只是技术工具的升级,更是外贸从业者工作重心、企业经营战略的一次全面重塑。

长期以来,泉州大量外贸制造企业深陷事务泥潭:业务员大半精力耗在询盘对接、单据制作、客户答疑等重复性工作上;企业管理者被琐事缠身,根本抽不出时间研判大势、谋划长远布局。A2A时代到来,AI承接全部标准化业务,把宝贵时间还给经营者,让人力聚焦战略研判、品牌深耕与长期市场布局。

本次对话分别从宏观周期研判、平台落地路径、企业实战操作三个维度,给出清晰可行的方案:企业首先要看清时代大势,认清A2A是B2B贸易长期演进的必然方向;其次务实推进AI落地,从小场景试点起步,拒绝跟风炒作;最关键的是树立终局思维,跳出"只顾埋头干活"的战术勤奋陷阱,完成管理者自身的战略转型。对于泉州数以万计出海制造企业而言,人机协同早已不是可选项,而是实现高质量出海的必答题。(剑平)

征战广交会

617家泉企亮出"世界的泉州"产品力


泉州好货吸引世界目光

为期二十余天的第140届中国进出口商品交易会(广交会)圆满收官。本届展会上,泉州共组织617家企业组团参展,设置展位1840个,参展体量占福建省交易团比重超40%。其中,覆盖智能装备、建材家居、纺织鞋服、休闲食品等核心优势产业的百家专精特新企业,依托440个特色展位集中亮相,以硬核智造实力和优质产品矩阵抢抓全球市场订单,全方位彰显泉州外贸稳中有进的强劲韧性与创新活力。

□融媒体记者 王宇静 通讯员 张天峰 何建富 雷滢森 文/图

分期参展亮点纷呈 智造优品热销全球

本届广交会分三期有序开展,泉州结合本土产业特色精准布局展位,展品层层递进、亮点突出,全面展现从"泉州制造"向"泉州智造"的升级蜕变。

10月15日至19日的首期展会,泉州126个展位聚焦工程机械、汽车配件、家用电器、电子消费品等智能装备领域,成为展会核心亮点。本届广交会客商质量、专业度与合作意愿大幅提升,海外采购商的采购重心从传统价格优势,转向产品品质、核心技术、交付能力和长期合作价值,展会洽谈实效显著提升。

泉州国贸集团权属中泉供应链公司立足"向新、向智、更专更优"发展思路,展出多款低碳创新机械、汽配产品,凭借个性化定制、柔性供应链服务优势,加速从单一产品销售向一体化供应链综合服务转型。企业重点对接共建"一带一路"国家、RCEP成员国及南美客商,首期意向订单金额约1000万美元。

群峰机械、泉工股份等国家级专精特新、制造业单项冠军企业大放异彩,携自主研发的智能制砖装备、节能生产系统亮相展会,依托高效节能、智能运维、全周期配套服务等核心优势,收获丰硕成果,累计接待数千组境外客商,现场成交批量订单,并与百余组海外客户达成长期合作意向,产品服务网络覆盖全球百余个国家和地区。

展会二期、三期持续释放外贸活力。10月23日至27日的二期展会,泉州776个展位聚焦建筑陶瓷、装饰材料、家居礼品、园林用品等轻工产品,集中展示泉州轻工产业的特色底蕴;10月31日至11月4日的三期展会,938个展位覆盖纺织鞋服、箱包文具、休闲食品、母婴护理、医疗保健等多元品类,精准匹配全球差异化、多元化消费需求。

作为泉州千亿级支柱产业,本地休闲食品出海势头持续上扬。目前全市已集聚378家休闲食品出口企业,产品远销全球100多个国家和地区。行业出口数据持续走高,2025年泉州海关监管出口休闲食品35.69亿元,同比增长26%;2026年前8个月出口24.82亿元,同比增长28.5%,持续成为泉州外贸出口的重要增长引擎。

政企联动精准赋能 拓宽泉企出海通路

展会期间,泉州市商务局主动靠前、精准服务,深入各大展区走访调研,走进鞋服箱包、休闲食品、AI应用等特色展馆,与参展企业负责人、外贸一线人员深入交流,详细摸清企业新品研发、技术升级、市场布局及订单洽谈情况,认真收集企业在市场开拓、出口退税、汇率风控、资金周转等方面的诉求与建议。

同时,市商务局组织召开参展企业座谈会,与中泉供应链、美佳爽、七彩狐织造、优安纳伞业等十余家重点企业代表座谈,精准解读外贸扶持政策,提振企业出海发展信心,引导企业深耕海外细分市场,全力推动"泉州优品"扬帆出海。

为进一步拓宽外贸发展渠道,调研团队主动对接广州国际商业港运营方,洽谈产业深度合作。广州国际商业港作为全新枢纽型商贸平台,汇聚全球客商资源与头部企业业态,与泉州纺织鞋服、休闲食品、工艺制品等优势产业高度适配。双方达成合作共识,将依托平台成熟的全球采购网络和空铁枢纽区位优势,承接广交会优质商贸资源,持续打通泉企出海新通道。

本届广交会上,百家专精特新企业抱团参展、聚力突围,是泉州制造业智能化转型、产业高质量升级的生动缩影。未来,泉州市商务局将持续坚持问需于企、精准施策,闭环落实企业诉求,持续优化外贸营商环境。同时持续依托广交会、广州国际商业港等高能级开放平台,推动泉州优势产业与全球商贸体系深度融合,持续稳固外贸基本盘,全力助力"世界的泉州"外向型经济高质量发展。

我市多部门联动进校园举办税法普及教育主题活动

沉浸式普法传递税暖 让法治种子扎根心间

本报讯(融媒体记者黄文珍 通讯员陈培杰 文/图)记者从市税务局获悉,日前,我市税务部门联合公安部门、教育部门等前往南安柳城中学举办"同上一堂课 税法润苗伴成长"税法普及教育主题活动,为在场师生送上一堂别开生面的"税法实践课",让依法诚信纳税的种子在青少年心中悄然扎根。

活动上,聚焦青少年税收法治教育,我市税务部门用情景剧、"税务盲盒"趣味互动等方式,让税法普法可观可感。现场,以"校服的神奇之旅"为主线,我市税务干部上演了一场自编自演的情景剧,从棉花纺织、服装加工到工人工资,情景剧生动讲解了增值税、企业所得税、个人所得税等税种知识,让同学们直观理解"税收取之于民、用之于民"的理念。情景剧结束后,现场随即开展互动问答,同学们踊跃举手抢答,气氛热烈。

游园环节的"税务盲盒"互动体验也是此次活动的重头戏。活动上,同学们通过"剪刀石头布"等趣味小游戏赢取答题机会,连续答对三道税收知识题即可抽取盲盒。盲盒内含税务主题文创等小礼品,引导他们回家后向家人讲解税法知识,完成"小小税法宣传员"实践打卡。"将税法宣传以情景剧的形式来展现非常有意思,让我们直观地认识到了税收的重要性。这堂课很有意义,希望能多开展这类活动。"柳城中学高二年级陈同学说。

据介绍,此次活动是泉州税务部门拓展普法渠道、创新普法形式的生动实践。接下来,我市税务部门将继续深化"税校共建"长效机制,以"教育一个孩子、影响一个家庭、带动整个社会"为抓手,探索更多接地气、有温度的普法载体,营造依法诚信纳税的良好社会氛围。


活动现场