

AI时代,中国跨境电商如何连接世界?

■ 傅志辰

跨境电商已成为我国外贸高质量发展的新引擎。据中国海关统计,2025年,我国跨境电商进出口规模 2.84 万亿元,比上年增长 4.8%,占同期我国货物贸易进出口总值的 6.2%。

与规模扩大相伴而生的是发展方式的深刻变革。通过将 AI 等前沿科技深度融入产品研发、运营服务、商业模式重构,中国跨境电商企业正在开辟差异化出海新路径,推动中国品牌走向世界。

世界卫生组织发布的报告显示,全球约 15 亿人受到听力损失的影响,助听器对提升他们的生活质量至关重要。听象科技(深圳)有限公司(以下简称“听象科技”)将 AI 语音处理技术应用到助听器研发制造中,其推出的昂听 ELEHEAR 品牌在亚马逊美国站销量名列前茅。

听象科技 CEO 苗健彰表示,为

更好地理解用户需求,听象科技打造 D2C 模式,以线上线下相结合的方式,直接触达消费者,开展销售、服务与用户反馈分析。

“通过与用户面对面沟通,我们得以将用户评价转化为技术语言,并利用 AI 技术优化产品。”苗健彰介绍,与一般声音处理设备不同,助听器对低功耗、低延迟、低信噪比有严格要求,且需解决硬件与算法的深度匹配问题。听象科技自主研发 AI 算法与硬件产品,搭建起从算法、软件、硬件到服务、反馈的技术链条,使用户反馈能够快速转化为产品迭代方向。公司同时推出“AI 助听器+远程实时验配”服务模式,以适应不同市场用户的需求。

目前,昂听 ELEHEAR 在中国、美国、加拿大和欧洲均设有研发团队和客服团队,在美国已入驻 Best Buy 等线下门店,计划进一步拓展

日本、东南亚等市场。

从事母婴用品领域的哈库拉玛塔达(深圳)科技有限公司(以下简称“哈库拉玛塔达”)则将 AI 从生成内容的工具转变为“听”用户需求的“员工”。

这一转变来源于对跨境电商平台上用户评论的分析。哈库拉玛塔达 CEO 孙翔表示,公司团队发现,用户会在评论中提到新的产品体验场景,而该场景在链接推送中未被呈现;用户还会在评论中提到某些关键词,而这些关键词可能成为广告投放的新方向。如果利用 AI“倾听”这些用户需求,能够有效提升产品研发和销售质效。

“我们致力于围绕用户需求,建设 AI 原生公司。”孙翔介绍,哈库拉玛塔达目前配置了 20 多个定时启动的 AI 和 6 个常驻机器人,并搭建了一个名为“业务大脑”的中枢 AI

Agent,负责编排和过滤所有 AI 的建议,判断其是否符合公司业务方向。

AI 的价值体现在本土化的产品决策中。通过使用 AI 扫描评论,哈库拉玛塔达团队发现美国用户更青睐“双向拉链”,而非产品团队原先认为的“静音魔术贴”。孙翔说:“以前没有 AI,我们只能把自以为的创新功能开发出来让市场检验。但现在 AI 能够帮助我们落实到具体的文化差异,告诉我们为什么不同市场的用户喜欢或不喜欢某个设计。”

目前,哈库拉玛塔达在跨境电商平台上的产品退货率远低于行业平均水平,并在两年半内实现从 0 到 2500 万美元的销售额跃迁。

对于浙江帅帅电器科技有限公司(以下简称“帅帅电器科技”)来说, AI 是建设和运营“OEM+ODM+品牌”三轮驱动模式的有力助手。

“以往做 OEM、ODM 模式,需

求信息是客户提供给我们的,但我们怎样才能领先一步,告诉客户我们的产品会是畅销的?”帅帅电器科技副董事长黄强帅表示,这个问题的答案来自跨境电商。通过运营跨境电商,帅帅电器科技得以直接观察消费者的评论和后台数据,在客户提出需求之前先完成产品研发。这些洞察既服务于自有品牌,也为 OEM、ODM 业务注入了新的产品理念。

“以前线下客户反馈产品问题、退货到店里,店里再寄回国内,周期很长。但跨境电商的消费者会直接留下差评,我们能更早发现问题,提前解决。”黄强帅说。

目前帅帅电器科技将业务划分为自有品牌直销、自有品牌授权代理和 OEM/ODM 三个方向。自有品牌订单在旺季主导生产,在代工淡季则反向填补产线空缺,使产能

利用率显著提升。同时,帅帅电器科技引入 AI 中台,将不同客户的需求输入系统,由 AI 辅助判断排优先级,为订单决策提供参考。

帅帅电器科技已建设集研发、生产与品牌运营于一体的智能工厂,整合 IoT 技术与自动化生产线。公司的跨境业务已覆盖 20 余个国家和地区,2025 年在亚马逊的销售额同比增长 48%,整体年复合增长率超 112%。

近日,上述三家企业均入选亚马逊全球开店与福布斯中国共同发布的“2026 福布斯中国新生代跨境电商 30 人评选”。

从规模扩张到价值创造,技术正在重塑中国跨境电商企业与全球市场之间的连接方式。当“中国制造”融合对用户需求的深度理解,中国品牌出海的想象空间才刚刚打开。

图片新闻



近年来,贵州省铜仁市松桃经开区承接东部产业梯度转移,引进广东巧积等玩具企业,依托园区完善配套与粤黔协作政策支持实现快速达产增效,产品远销美国、东南亚等多个国家和地区,并带动乡镇群众就近就业。图为松桃一家玩具厂生产车间,工人在加工制作玩具。

中新社发 申逸恺 摄

一颗小磨料的全球化蝶变之路

——山东开泰集团二十年海外进阶打造民企出海样板

一颗金属磨料,重不过数克,却在山东开泰集团的手中转动了全球表面处理行业的竞争格局。自 2001 年创立于邹平市青阳镇以来,开泰集团坚持全球化发展战略,以跨国并购为突破口、以全球协同创新为支撑、以本土化深度运营为根基,经历二十余年持续开拓,从低端磨料代工出口企业跃升为全球智能抛喷丸装备领军者,走出一条制造业民企高质量出海的样板路径。目前集团已发展为国家级制造业单项冠军、专精特新“小巨人”企业、高新技术企业、金属磨料产能居亚洲第一、全球第二,智能抛喷丸装备产量居全球第一。产品覆盖 100 多个国家和地区,服务 20000 余家全球制造业客户。2025 年智能抛喷丸装备出口同比增长 30%,金属磨料出口量提升 20%,海外大额高端订单持续落地,为山东省滨州市制造业企业“走出去”提供了可复制、可推广的样板路径。

以跨国并购为突破口 重构全球产业版图

一是实施跨境并购重组,织密全球营销网络。坚持“技术突围+资本并购”双轮驱动,2012 年斥资 1275 万美元收购拥有近 50 年历史的欧洲老牌表面处理企业,其原有渠道覆盖中东、新加坡、印度,全球市场份额约 20%,一举拿下成熟的欧美高端品牌、海外分销网络与本地化服务团队,打破欧美品牌渠道壁垒,成为中国同行业首个重大跨境并购案例。2014 年连续并购荷兰、澳大利亚本土企业,打通大洋洲市场落地载体。2016 年并购荷兰博斯曼机器人研究所,获取全球领先喷砂机器人设计算法、八轴联动智能控制专利技术,彻底打破海外高端智能装备技术垄断。四次并

购后形成 4 家全资海外主体、12 家海外分公司、120 余家授权海外经销商的实体网络,覆盖欧洲、中东地区、东南亚地区、大洋洲、美洲全域市场。

二是推进双品牌运营,覆盖全价位市场。在高端欧美市场沿用 Airblast、BLASTMAN 等百年成熟品牌,维护原有高端客户信任;在新兴市场及发展中国家主推“开泰 KAITAI”自主品牌,高低搭配覆盖全价格带。2024 年 Airblast 沙特分公司斩获沙特阿美石油 580 万美元喷砂房大单,新加坡—印尼联合体拿下塔塔集团 1000 万新币成套设备订单,为品牌创立半世纪以来最大单笔订单,充分验证并整合后“1+1>2”的协同效应。

三是梯度布局多元市场,分散区域板块风险。第一梯队欧美高端市场,高毛利、树品牌标杆;第二梯队中东、东南亚“一带一路”共建国家,订单规模大、基建海工需求旺盛;第三梯队澳洲、拉美、非洲新兴市场,作为长期增量储备。“一带一路”共建国家贡献超半数海外营收,成为稳定增长基本盘。同步成立跨境电商贸易部,线上平台与线下海外分公司、经销商联动,澳大利亚等区域依托跨境电商实现增量突破,形成大小订单互补结构。

以全球协同创新为支撑 培育新质生产力优势

一是构建“三国五地”研发体系,实现全球智力共享。以中国总部研究院为总枢纽,在荷兰、芬兰、澳大利亚设立海外研发分院,形成“芬兰主攻智能机器人运动控制、荷兰深耕成套装备系统集成、国内负责规模化量产与新材料磨料迭代”的分工协同模式。三地研发实时数据互通、项目联合立项,实现“海外设计、中国制造、全球销售”。自主 B20S 智能喷砂机

器人填补国内行业空白,工件处理精度高于同行 25%、整机能耗降低 10%,工件使用寿命可延长 10 至 15 倍。

二是加大数智绿色转型投入,引领行业变革方向。坚持每年将营业收入的 4%投入研发,累计授权专利 200 余项。聚焦智能化、绿色低碳、长寿磨料三大方向,智能装备搭载伺服控制系统、视觉定位校正、远程运维模块,适配海工、航空等严苛海外高端工况。海外前沿技术快速导入国内转化量产,国内低成本制造能力反哺海外品牌价格竞争力,彻底解决“高端技术贵、低端品质弱”的行业通病。

三是主导参与国际标准制定,提升全球产业话语权。依托海内外技术储备,主持、参与制定 60 项国际、国家及行业标准,其中 3 项为国际表面处理行业标准,实现从规则跟随者向全球标准制定参与者跃升。产品性能、安全、环保指标全面对标欧盟、北美严苛认证,拥有 CE、ISO 等专项资质,无障碍进入欧美高端制造业供应链。累计培育研发设计人员 180 人、研究生 30 人、专家教授 15 人(含“千人计划”专家 1 人、“长江学者”特聘教授 1 人),创新动能持续增强。

以本土化深度运营为根基 夯实全球化发展底座

一是推行属地化全周期服务,深度绑定全球客户。搭建“售前方案设计—交付安装—24 小时运维—备件供应—升级改造”全周期服务网络。在欧洲、中东核心区域实现 24 小时工程师上门;在东南亚配套多语种操作手册、本地化培训视频;在沙特、阿联酋、卡塔尔等中东油气核心市场配备专属技术驻场团队,深度绑定阿美、塔塔等龙头企业长期集采订单。海

外分公司总经理全部聘用当地资深行业经理人,总部不干预日常运营,仅把控财务及重大技术审批,确保本土化灵活度。

二是建设全球化备件仓储,大幅缩短服务周期。在荷兰、新加坡、澳大利亚设立中心备件仓,缩短维修配件交付周期,对比中国国内直发节省数周物流时间,大幅降低海外客户停机损失。荷兰、澳大利亚海外基地负责本地仓储、售后安装调试;国内邹平超级工厂承担主力磨料、标准成套装备量产,海外研发的非标定制图纸传回国内柔性生产,大幅压缩海外建厂重资产投入,产能利用率显著提升。

三是定制化适配差异化工况,持续提升复购黏性。针对航空、风电、船舶、轨道交通等不同海外行业工况,由海内外联合团队定制专用磨料、智能机器人成套产线。高适配度带来更高的客户复购率与口碑裂变,海外高端智能装备毛利率远高于基础磨料产品,并购品牌 Airblast 维持欧美高端溢价能力,整体外贸盈利质量显著优于行业平均水平。

从邹平乡村走向世界舞台中央,开泰集团用一颗小磨料“磨”出了全球化的大篇章。二十年的海外进阶之路,以跨国并购快速切入全球市场、以全球协同创新释放整合效应、以本土化深度运营扎根海外市场,为制造业民企高质量出海提供了可资借鉴的样板路径。其核心启示在于:敢并购更善整合,以资本运作嫁接成熟渠道和技术,实现“买得来、接得住、融得深”;“引进来”更“走出去”,以全球研产销协同实现资源最优配置,形成“海外设计、中国制造、全球销售”的良性循环;“走出去”更沉下去,以本土化运营扎根海外市场,实现从“走出去”到“走进来”的跨越。(来源:邹平市贸促会)

广告



日前,中美植物提取物行业标准对接会在西安召开。本次会议是今年 5 月驻美使馆开放日暨陕西省推介活动的后续回访,也是美国天然产品联盟(UNPA)与陕西植物提取产业协会签约后的首次对接活动。

美国天然产品联盟亚洲区总裁丹尼尔·梅彼、美国药典委员会(USP)大中华区总经理岑国山、梅里埃营养科学集团西区总经理蒋福霖、中国医药保健品进出口商会植物提取物分会理事长兼陕西植物提取产业协会会长张成文、中国医药保健品进出口商会植物提取物分会秘书长高湛、陕西省中药协会副会长周进华、陕西国际商会生物医药专委会秘书长席彬群,以及省内植物提取物及中医药企业代表齐聚现场,围绕植物提取物产业国际标准对接和常态化长效合作,开展了深度交流对接。

聚焦标准互认,打通出海堵点

会议以中美植物提取物行业标准互认、合规规则对接为核心议题。丹尼尔·梅彼介绍,美国膳食补充剂市场规模达 750 亿美元,超七成原料供应来自中国,行业竞争已从价格比拼转向全链条质量管控能力的较量。美国采购方对供应商审查日趋严格,不仅关注产品本身,更重视质量可信度、可追溯性和完整性,从原料来源、检测检验到档案记录、变更管控,各环节需形成完整的合规闭环。联盟愿与陕西各方深度合作,将标准、检测、进口路径和买方审查有机衔接,共同构建真正可行的供应链体系。

岑国山表示,美国药典委员会作为美国权威标准制定机构,愿成为中美植物提取物行业标准互认的技术桥梁,将依托在华二十余年合作基础,联合开展企业培训与标准对接项目,提供检测方法验证及标准物质等技术支持,助力陕西企业建立一套美国市场可理解、可验证、可长期信赖的质量证据体系。

张成文表示,当前美国膳食补充剂市场正经历深刻变革,受关税调整、监管政策收紧、消费结构变化等因素影响,植提产业出口呈现“量多价低、以价换量”的格局,行业内仍存在无序低价竞争、产品质量参差不齐等痛点,制约着行业规范化和可持续发展。为此,中国医药保健品进出口商会和陕西植物提取产业协会希望建立全链条、高公信力的标准化供应商合规体系。

立足产业优势,夯实合作基础

经过多年培育,陕西植物提取产业已形成完整产业集群。目前可量产的植物提取产品众多,总产量居全国领先地位,产品远销欧美等 100 多个国家和地区。周进华介绍,秦岭区域药用植物资源丰富,陕西全省中药材年产量保持稳定,陕北黄芪、陕南元胡等核心品种产量占全国七成以上。其中,子洲黄芪无需深度提纯即可适配美国膳食补充剂原料标准,为深化中美标准对接、拓展海外合作奠定了坚实的资源和产业基础。席彬群表示,陕西国际商会生物医药专委会拥有众多优质会员企业,如清华德仁幸福制药、广济堂医药集团、罗麻丹医药等,这些企业均有推动陕西中药成品进入美国市场的意愿,合作前景广阔。

健全长效机制,深化务实合作

陕西省贸促会会长贾正兰表示,加强质量管控是以植物提取为核心的行业产业高质量发展的必由之路,搭建中美植提行业标准合作对接平台是各方的迫切需要,陕西省贸促会将立足“联通政企、融通内外、畅通供需”的职能优势,持续搭建合作交流平台,跟进落实对接成果,争取政府职能部门支持,协同推动标准互认相关事项落地,持续服务中美植物提取物行业标准化合作。

与会各方达成共识,将在陕西省贸促会牵头组织下,建立中美植物提取物行业常态化沟通对接平台。依托陕西产业资源优势,择优遴选一批质量管控规范、具备出口能力、产品特色突出的植物提取物企业先行试点,打通标准对接、检测认证、合规资料、进口准入、采购方审核全流程,逐步构建美方认可且可核查的合格供应商对接路径。同时,美方也将分层筛选优质采购商,健全采购端的质量把控机制,将产业和产品优势转化为中美双方市场认可的质量信用优势,实现供需两端的精准匹配。

会后,陕西省贸促会贸易投资促进部负责人陪同美国天然产品联盟代表团一行,实地考察嘉禾生物、隆泽生物、天丰生物、鼎盛生物 4 家企业。

(来源:陕西省贸促会)

中美植物提取物行业标准对接会在西安举办