

热点观察

中国移动应用出海发展天地宽

□ 本报记者 汤莉

近年来,国内移动应用(APP)用户增量明显放缓,多个类别的APP渗透率正趋于饱和,越来越多的中国移动应用选择“走出去”拓展发展空间。艾瑞咨询于日前发布的《2022年移动应用出海趋势洞察白皮书》(以下简称白皮书)显示,中国移动应用出海的意愿更强。

更换赛道要增量

国内移动应用市场的重心正明显向存量倾斜。告别流量红利,更换赛道出海成为移动应用的重要战略选择之一。

白皮书显示,2021年多个大类下的TOP3移动应用渗透率同比进一步提升。如通讯聊天、电子商务、视频服务和旅游出行等类别前三名APP的渗透率均在逾八成的基础上更进一步。其中,通讯聊天和电子商务的渗透率已达到或超过99%。

打造具有国际竞争力的数字经济企业、鼓励游戏等数字文化产品开展对外贸易以及积极支持数字产品贸易等相关政策的出台,也为优质移动应用启航出海营造了良好的制度环境。

与此同时,在海外市场,不

断扩大的网民规模、互联网渗透率增长较快的中东和拉美等区域市场、中国手机品牌良好的海外市场表现所铺设的硬件基础等都为国内移动应用出海提供了契机。

根据艾瑞咨询4月份收集的针对86位移动应用开发者的问卷调查数据,有80.9%的应用开发者因看重海外市场的增长空间选择出海;有79.1%的开发者有计划或已经出海,其中43.0%的开发者已将应用推广至海外。

潜力区域、品类空间广

海外移动应用市场的增量分布有哪些特征?对此,白皮书进行了详解。

分区域看,2021年,主要受印度对中国APP封禁举措的影响,东南亚取代南亚成为中国移动应用海外下载量最大的区域。总体来看,东南亚与南亚仍然是拉动中国移动应用海外下载量增长的“两驾马车”,两个区域的下载量占比均超过20%。

受疫情下的宅经济拉动,2020年,各区域对中国APP的下载量普遍达到峰值。2021年,尽管下载量大多有所回落,但非洲、中东和东南亚地区仍现上扬。其中,非洲地区的下载量增速为18.9%,表现最为突出。

而与发展中地区占据多数出海APP下载量形成对比的是,北美、日韩和欧洲因消费能力较强,一直是中国

出海APP主要的收入来源地。如北美市场的收入占比由2020年的32.5%扩大至2021年的35.9%。中东地区的创收势头良好,收入占比对应从5.5%上升至6.9%。

此外,不同区域市场受欢迎的APP类别也有差异。东南亚的视频&照片APP的头部集中度偏高,但增速迅猛,仍具增收潜力。其中,印尼和缅甸的市场机遇值得重点关注。游戏和社交是中东地区最大的两个移动应用市场,且视频&照片应用的增长潜力较大,但主要品类的头部集中度较高。其中,互联网渗透率达90.1%的沙特阿拉伯以及人口基数较大的埃及都是潜力市场。非洲市场普遍未形成头部集中,呈蓝海状态,收入增长空间大,且各类型之间的收入总量并未出现过大的差异,工具、视频&照片类移动应用的潜力大。尽管网民消费水平有限,但非洲稳定的收入增长率和移动应用的渗透率增速将会带来新的市场机会。

从应用类别看,游戏类APP本身具有广大的受众和可观的收入,其更新迭代速度较快、变现能力较强,一直是中国移动应用出海的主体品类,下载量占比逐年上升,占据绝对优势。白皮书指出,游戏应用出海掘金方兴未艾,中国风不断融入游戏的题材创新将进一步

步带动中华文化的对外输出。

社交类移动应用出海呈现出元宇宙化、本土精细化和功能复合化的趋势。2021年,出海社交应用迅速将元宇宙概念融入产品。为提高本地化在社交应用中的竞争力,众多企业捕捉海外市场更细微的习俗和喜好,不断改进产品,精细经营发展。在场景与玩法上,随着海外用户社交需求多样性与差异性的挖掘,以及实时互动技术的升级,不少社交应用逐渐拓展出更多复合功能。

娱乐移动应用出海呈井喷式增长,2021年的海外收入增速超过200%。其中,用户众多、热爱娱乐、购买力较强的中东地区增速位列第一。在细分领域,除短视频赛道较为拥挤外,网文和音频等移动应用出海均有较大空间。

中日企业共寻节能环保合作商机

□ 本报记者 刘叶琳

当前,绿色低碳、节能环保领域成为中日经贸合作的新增长点。为推动中日企业在节能环保领域展开合作,搭建专业技术对接桥梁,近日,中国机电产品进出口商会与日中经济协会联合举办了中日节能技术线上对接会。会议在北京和东京两地设有会场,来自50多家中日企业的120位代表在线上参会。期间,12家中日企业代表在智慧能源、化学工程、水务及污泥处理、船舶制造等领域进行了一对一分组交流。

机电商会副会长刘春在会上表示,近年来,中国坚持走生态优先、绿色低碳发展道路,并于2020年宣布“3060”碳达峰碳中和目标。实现“双碳”目标,既要调整能源结构进行深度调整,也需要推动科技创新、发展节能技术。去年机电商会成立了由68家中外绿色低碳领军企业组成的绿色低碳委员会,以推动相关领域的国际合作。

“参加本次对接会的中方企业涵盖了石油工程、化学工程、智慧能源、水务及污泥处理等多个领域,他们均是绿色发展及节能环保领域的优秀企业代表。希望通过对接会一对一分组交流,双方企业能够增进了解,在节能环保技术合作、工程联合体和市场组合体等方面开展更深层次、更高水平的合作。”刘春说。

日中节能环保技术网站是集中展示从事日中节能环保商务活动企业的技术、设备和项目的专业化数据库。日中经济协会理事高见洋学指出,本次对接会是双方依托节能环保技术库推动日中企业合作的务实举措,希望日方企业能以此次会议为起点,与机电商会相关企业在未来开展更多节能环保技术合作。

多年来,在中国商务部和日本经济产业省的支持下,机电商会与日中经济协会在中日节能环保论坛长期贸易分论坛、中日第三方市场合作论坛等活动中坦诚合作。通过前期调研中日企业合作诉求,提前进行一对一分组配对交流,本次对接会受到了中日企业参会代表的广泛好评,达成多项初步合作意向,为疫情背景下中日节能环保技术合作搭建了新平台。机电商会表示,未来将持续跟踪企业需求,深挖中日节能环保领域合作潜能,为务实推动两国绿色低碳领域合作作出积极贡献。

高效验放为农资 服务“三夏”保农时

本报讯 记者刘昕报道 眼下,正值“三夏”(一般指夏季三个节气即立夏、芒种、夏至)农忙时节,全国各地都是一派繁忙景象。

为保障农机和化肥等农资快速通关,迅速投入夏种,口岸部门采取提前申报、“船边直提”等便利措施方便企业从码头直接提货至仓库,减少装卸环节,助力企业减负降费,全面提高进口农资通关效率。

“该批钾肥主要由驳船发往湖北、浙江和安徽等地,用于下游复合肥工厂生产‘夏管肥’。”近日,为保障一批进口钾肥顺利提货,记者从

镇江海关获悉,除及时在海关监管仓库对钾肥开展实地巡查并强化后续监管外,当地海关部门已提前对接进口企业,并引导其合理利用仓储空间,为即将到港的进口钾肥腾出库容,提示企业疏导可能的物流堵点,畅通农资进口渠道。

除保障化肥通关,海关部门还开通了农用机械“绿色通道”,确保不误农时。

日前,江苏常州口岸首批“国四”大马力农用拖拉机在海关监管下进境。据收货方爱科(常州)农业机械有限公司中国区分销中心朱玲介绍,这批大马力拖拉机主要销往西北和中原地区,其引入了发动机机外净化技术,污染物排放明显降低,同时依托技术改进更省油更环保。

“特别是‘农用物资专用通道’的设立,缩短了农机农资滞港时长,加快了进口产品验放速度,保证物资机具以最快速度运到农业生产第一线。”朱玲说。

久保田农业机械(苏州)有限公司一批价值357万日元的收割机械零部件也于近日在南京太仓海关监管下入境,并迅速投入到繁忙的“三夏”生产中。

“现在正是夏收的关键时刻,这批收割机零部件进口后急需组装成整机,运往田间投入作业。”久保田农业机械(苏州)有限公司关务课长黄刚说,南京海关提前对接进口企业,采取“专员作业、电子审核、日清日结”工作模式及“7×24小时”预约加班制度,推行“两步申报”“提前申报”“担保放行”等便利措施,保障了农机产品的顺利通关。

完善风险评估 扩展融资渠道

做大一带一路产业合作蛋糕

□ 本报记者 孟妮

今年以来,面对复杂的国际形势,中国外贸仍保持稳定增长。数据显示,1—5月,中国进出口总额16.04万亿元,同比增长8.3%。1—4月,中国服务进出口总额19074.9亿元,同比增长21.9%。

同时,外贸发展面临的诸多风险挑战仍不容忽视。近日,由中国服务贸易协会指导、中国服务贸易协会专家委员会与哈尔滨市商务局联合主办的第五期“一带一路”产业合作与企业风险防范公益讲座在线上举办,旨在为外贸企业提供有针对性的建议,帮助企业提升内部治理能力和风险抵御能力。

积极发挥区位优势

近年来,哈尔滨外贸企业加快对“一带一路”市场的拓展步伐。中国服务贸易协会副会长李念福在会上表

示,哈尔滨主动对接“一带一路”倡议,参与“中蒙俄经济走廊”建设,实现了“边陲变中心、末梢变前沿”的华丽转身,尤其是在经贸合作、基础设施互联互通和人文交流等方面取得了重大进展。一方面,作为全国首批跨境电子商务综合试点城市,哈尔滨具有对接国际标准的电子口岸和跨境结算功能;另一方面,哈尔滨被列为国家全面深化服务贸易创新发展试点城市,积极扶持高技术、高附加值服务企业,扎实推进“一带一路”倡议高质量发展,提升了哈尔滨作为对俄合作中心城市的战略地位和影响力,助力哈尔滨打造“向北开放之都”。

哈尔滨市商务局副局长刘明表示,近年来,“一带一路”沿线国家已成为哈尔滨服务贸易的重要市场。2021年,哈尔滨与“一带一路”沿线国家服务进出口逾11亿美元,占比超过70%。他希望通过此次讲座,帮助哈尔滨企业提升内部治理和风险抵御能力,带动其不断加快“走出去”步伐,为“一带一路”建设作出更大贡献。

提高抵御风险能力

在“一带一路”产业合作中,企业如何

提升抵御风险的能力?讲座上,来自行业内的专家学者给出了建议。

中国服务贸易协会专家委员会专家、辽宁大学研究生院院长、金融与贸易学院院长霍伟东表示,产业合作是推动“一带一路”沿线国家合作共赢的纽带。当前,“一带一路”产业合作面临三大挑战:其一源自东道国国情。“一带一路”联通亚欧非,所涉众多国家在制度体制、经济发展水平及意识形态上存在差异,产业合作不可避免地会面临来自东道国的政治、经济、文化和社会方面的风险。其二是产业竞争性。中国与部分沿线国家在经济发展结构和贸易结构上存在相似性,彼此在产能合作上存在一定的竞争性。其三是企业融资约束程度。目前处于主导地位的政策性融资规模较小且条件较为苛刻,无法满足“一带一路”建设项目的资金需求。对外承包产业合作主要依靠信贷资金,融资渠道单一。加之社会资本参与意愿较弱,在一定程度上制约了中国与沿线国家的产业合作。

对此,霍伟东认为,可以从四个方面着手推动与“一带一路”沿线国家在对外贸易和对外投资方面的合作:企业在产业合作前对相关国家进行政治、经济、社会和文化

的风险评估,避免由此造成的损失;可对“一带一路”沿线国家所处的发展阶段、资源禀赋和产业结构的契合性等进行研究,确定适合合作的产业和行业类别;推动融资渠道的多元化,应继续发挥亚投行和金砖国家开发银行的作用,为企业寻求更多金融支持,减少融资约束;通过推动企业技术创新提升其核心竞争力,加快企业国际化人才培养,优化组织结构,提高企业的适应能力和管理水平。

讲座上,中国服务贸易协会专家委员会副理事长、上海对外经贸大学贸易谈判学院副院长应品广、俄中新丝绸之路文化发展基金会副会长李立新、中国出口信用保险公司黑龙江分公司总经理助理孙伟等分别就外贸企业建立境外反垄断合规管理制度及如何采取补救措施、对俄服务贸易合作的机遇与潜在风险、发挥出口信用保险政策性职能帮助外贸企业增强抗风险能力等主题进行了分享。

据悉,中国服务贸易协会与宁波市商务局共同举办的第六期“一带一路”产业合作与企业风险防范公益讲座将于7月5日举行,继续帮助企业解决运营中遇到的各种困惑,为企业发展保驾护航。

链接

“水土不服”成移动应用出海最痛点

尽管企业在出海前多会详细研究目的国的人文环境,但在踏足海外市场后,“水土不服”的情况依然难以避免。

艾瑞咨询于日前发布的《2022年移动应用出海趋势洞察白皮书》指出,对于中国移动应用出海而言,造成上述情况的原因一方面是由于许多海外用户的习惯是“不成文”的,需要开发者长期深入当地提升认知;另一方面,本地运营、营销推广和流量变现等环节都离不开对海外用户的了解,其间信息偏差可能会传导至各个层面,给企业决策造成困扰。部署全球化的准备工作和流程繁杂、风险多变,对此,企业可借力专业的本地咨询服务提高信息的可靠性,从而提高开发者决策的精准性。

对目的国的陌生感主要源于对当地文化了解不深、本地信息收集较慢等方面。本地化运营痛点多围绕着对本地信息的把握,包括本地用户的文化习惯、支付和翻译信息、本地市场信息收集速度等,且各方面互为掣肘。对此,白皮书建议开发者借助生态伙伴的力量逐一突破难关,为本地运营降本提效。

缺少分发渠道与营销渠道则是阻碍优质移动应用海外获客的首要挑战。中小数字企业在出海初期,从营销资源的寻找到建立长期稳定的合作关系,往往面临着时间和成本的双重挑战,而选择能整合渠道资源的平台,能在一定程度上减轻企业推广与获客方面的负担。

同时,近年来,从印度的封禁举措到欧盟《通用数据保护条例》的严厉处罚,从应用商店的海量下架到电商平台的大规模封号,波及范围广、处置力度空前,反映出各国在隐私安全、数据保护和运营监管方面正趋广趋严,监管力度的加大也带来了出海合规挑战。白皮书指出,虽然海外市场提出了更高要求,但对于规范化的移动应用来说,熟悉当地的数据合规和隐私保护政策等能在很大程度上对冲由监管收紧带来的政策风险,是彰显竞争优势的好时机。(汤莉)