

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 088 期 总第 9759 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:袁志彬 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2020 年 5 月 13 日 星期三 庚子年 四月二十一

央地齐发力
外贸企业获多方
政策驰援

■ 王文博

面对国际市场压力,我国外贸企业近期将迎来全方位政策支持。记者获悉,目前包括商务部、海关总署等部门,还有地方政府以及相关商会正在密集调研汇总外贸企业所面临的在手订单取消或延期、新订单签约困难、物流不畅等诸多困难,研究具体解决方案。重点将从精准帮扶企业、支持出口转内销、稳定畅通国际物流等方面出台举措,并加强全方位配合联动确保政策及时精准落地,帮助企业开拓国内外市场,稳定我国外贸基本盘。

记者从中国国际商会了解到,5月12日,该商会将召开2020年地方国际商会秘书长线上联席会议,就找准摸清痛点、纾解外贸企业困难等问题进行探讨。与此同时,纺织、轻工、机电等相关商会也在调研行业情况,提供针对性支持举措和建议。

机电商会相关负责人对记者表示,尽管前4个月我国机电产品在出口总额中的占比提升0.2个百分点至58.8%,但是相关企业出口形势仍不容乐观。在中国机电产品进出口商会行业发展部总监高士旺看来,和其他出口企业一样,机电外贸企业也面临诸多考验。“我们调研显示,目前由于人员交流限制、国外疫情管控等因素,企业普遍反映订单不足。”高士旺对记者表示。

高士旺还指出,由于外部需求疲弱,在总体出口承压之下,中小企业处境更为艰难。他建议,在帮助企业开拓内外市场应对订单不足的同时,还要持续在降低企业税费成本等方面精准发力,尤其要纾困中小企业,保住我国外贸产业基础。

事实上,相关部门正在就上述情况作出部署,推动具体政策精准落地。记者了解到,近期商务部对重点省市、各进出口商会和重点企业进行了摸底调研。结果显示,外贸企业目前面临在手订单取消或延期、新订单签约困难、物流不畅等困境。

商务部新闻发言人高峰表示,将充分估计疫情的困难、风险和不确定性,切实增强紧迫感,进一步做好稳外贸工作。“下一步,商务部将按照党中央、国务院决策部署,发挥外贸外资协调机制作用,重点支持企业开拓国际市场,帮助企业更好地完成在手订单,获取新订单,应对国际疫情影响。”高峰说。

其中,更加精准帮扶企业是重中之重。商务部表示,将通过多种渠道、多种方式及时了解外贸企业订单变化情况,既关注龙头外贸企业的发展变化,遇到的问题,更关注广大中小微企业的困难,及时研究推动出台更加精准的帮扶举措。

在纾困企业保市场主体的同时,相关部门还帮助企业开拓市场上发力。日前,商务部表示将进一步发挥线上作用,积极筹备办好第127届网上广交会,免收企业参展费,并指导各地打造线上展会平台,助力外贸企业开拓市场。还将进一步稳定畅通国际物流供应链,充分发挥国际物流工作专班作用,及时帮助外贸企业解决具体运输困难。

另外,记者从海关总署了解到,面对国际市场压力,接下来海关将多措并举支持培育新的外贸增长点。推进全球维修和再制造业务在综合保税区内全面落实实施,集聚对外贸易新动能、打造对外开放新平台。支持跨境电商售后服务体系建设,支持企业设立退换货中心,完善跨境电商退货监管,解决跨境电商B2B出口海外仓货物退货难问题,鼓励企业大胆“走出去”。

地方政府也在加紧布局,推动企业发掘国内市场潜力。近日,福建省安溪县出台了《疫情稳外贸促发展若干措施》,提出引导县域内自营出口企业与电商企业建立产业协作联盟,开展产能转移消化。在以外贸为重要支柱产业的宁波,当地商务、税务等相关部门及时跟进企业需求,帮助外贸企业适时调整市场布局,促进企业出口转内销。上海也在4月28日上线了首批出口转内销商品,助力外贸企业通过电商平台拓展国内销售渠道。

北斗星通董事长周儒欣:
北斗全球组网在即,未来应用空间巨大董明珠等企业大佬化身主播“带货”
薇娅李佳琦们要失业了?

■ 张燕征

疫情导致线下门店销售和营销活动受限,为了拯救今年的业绩,不少品牌企业和商业大佬开始试水直播销售,他们的工作地点也从原来的峰会论坛现场走到了“卖货”镜头直播间。

哪位大佬“带货”强?

5月10日晚,格力电器董事长兼总裁董明珠在快手开启直播。继半个月前在抖音因网络问题出现直播“翻车”后,这次的快手直播展现了董明珠的实际带货能力。

据快手数据显示,董明珠此次直播吸引了1600万快手用户,最高同时在线人数达100万人。直播30分钟,3个产品的销售额突破1亿元;60分钟,单品销售破1亿元;全场3个小时,成交额达到3.1亿元,几乎赶上网店去年一整年的销售额。

据悉,在去年格力电器举行的“2019让世界爱上中国造高峰论坛”上,董明珠曾透露,董明珠线上店在2019年销售格力电器产品达到3.5亿元。

可以说,董明珠这一次在快手打了个“翻身仗”。她在直播间中表示,疫情让她对格力产品的销售带来了全新的思考,直播能够充分了解消费者的诉求。她接下来打算开通一个董明珠直播间,“把直播常态化”。

除了电器“女王”董明珠,携程创始人兼董事长梁建章、连续创业者罗永浩、盒马总裁侯毅等企业大佬也交出了亮眼的直播带货成绩单。

其中,截至5月6日,梁建章通过8场直播,在线售卖折扣酒店套餐券超2.55亿元;据抖音数据显示,4月1日,罗永浩直播持续3小时,支付交易总额超1.1亿元,累计观看人数超过4800万人,创下了平台目前已知的最高带货纪录;4月21日晚,盒马总裁侯毅在淘宝直播时长半小时,盒马鲜生天猫旗舰店内,网友们买光了600万只湖北小龙虾、25万斤佛归晚晚脐橙在3秒内也被抢光……

靠补贴、服饰造型“涨粉”

站在供应链整合端的企业大佬,在产品



销售的专业性和价格方面具有一定优势。比如在上架当晚首个产品便携榨汁杯前,董明珠就向直播用户详细介绍了榨汁杯的功能、设计细节、使用注意事项,并亲自示范榨汁杯如何使用,“我做过调研,在外面买果汁要48块钱,自己做可能就3块钱。”

另外,企业联合直播平台推出的补贴贡献,也成为吸引网友下单的主要动力。5月10日晚,格力空调的价格靠快手补贴直击穿“地板价”。据快手此前流出的官方宣传,补贴幅度最大的格力?金贝II变频空调原价15899元,补贴金额达6900元、到手价8999元,接近5.4折。

此外,当晚直播间格力上架的20余款商

品在快手的平台补贴下,价格大降20元至6900元不等,产品也从空调,延伸至电饭煲、加湿器、热水器、冰箱、空气净化器等多个品类。

企业大佬在多次尝试直播“卖货”过程中,还玩出了个人特色风格。5月6日晚上8点,梁建章身穿棕黄色短款皮衣、头戴可照明帽子、鼻子上贴着假胡子、手中拿一把工兵铲,化身寻宝校尉“梁八一”,在直播间向消费者推荐酒店产品。在这场直播中,梁建章共卖出80万间酒店客房,成为卖酒店客房“一哥”。

今年以来,梁建章不仅造型百变,从扮起白衣公子、苗王到夜礼服假面、江南才子等,还在直播过程中加入变脸表演、连线多位影星、旅游达人、快手达人等形式,在近期的采

访中,他还透露自己“写脚本”,现在的他已是一副专业主播的姿态。

在多次直播过程中,企业大佬的“卖货”功力也在增强。据携程数据显示,3月23日晚,梁建章在三亚首次试水直播,观众下单了6710个订单,累计总观众人数51万,1小时内卖出的三亚本地酒店套餐交易额达1025万元。而在4月29日,也是梁建章的第7场直播中,当日直播间交易额为7204万元,当日直播累计观看人数206万。

企业大佬要抢主播的“饭碗”了?

5月2日,电商品报发布的《中国带货主播排名》显示,在100名知名主播中,薇娅、李佳琦、辛有志、罗永浩、张沫凡位列前五。其中,薇娅和李佳琦的直播平均在线业绩分别为3000万及2000万,带货销售值分别为85%、84%。而今年3月刚杀入直播带货行业的罗永浩,在短短2个月的时间里业绩就挺进了前四,直播平均在线业绩是1600万,带货销售值为79%。

值得注意的是,目前,无论是电器“女王”董明珠,还是其他企业家,在直播过程中还是严重依赖主播的带领和流量倾斜。比如快手主播二驴“0佣金”帮董明珠卖货;盒马总裁侯毅在薇娅的淘宝直播卖水果;罗永浩则是在抖音直播的起步阶段入局,获得了平台3亿流量曝光。

中信证券认为,直播电商通过聚合零散消费者,对上游具有强议价能力。头部主播/MCN(多渠道网络服务)机构为打造“全网最低价”的价格优惠,通常直接触及供应链上游,缩短中间各个供应环节以流通成本,获得更低的价格。根据草根调研,头部带货主播具有明显的价格优势。加上优惠券、赠品后,直播电商比品牌旗舰店有3-7折的优惠幅度。再加上直播间抽奖,直播电商性价比极为优势明显。

招商证券分析指出,在后电商时代,电商研究从互联网思维向零售思维转变,平台电商变现方式从流量变现向效率提升转变。招商证券认为,直播电商作为电商代运营的一种方式,平台最先受益,其次由于产业链上下游分散且充分竞争,具有供应链优势、规模人设打造的MCN或将胜出。

越是危急越担当——抗疫复工最前线的国企力量

■ 新华社记者 栗建昌 王希 陈灏

抢建医院、保障民生、有序复产、发力改革……疫情发生以来,有一股力量始终斗志昂扬、勇挑重担,成为经济承压、复苏、发展的中流砥柱。

习近平总书记近日在陕西考察时指出,在疫情防控中,国有企业充分发挥了主力军、生力军的作用,在推动复工复产过程中,国有企业也要发挥主力军、生力军作用。

新华社记者采访看到,抗击疫情,一批国有企业全力以赴赴不松懈,始终冲锋在前;复工复产,一批国有企业危中觅机、发力改革、引领创新,奋斗在党和人民最需要的地方。越是危急越担当,这就是在抗疫复工最前线进发出的中国国企力量。

战一线,展现“国企速度”

吊臂起落,机声隆隆,远处的安全帽上下跃动……“五一”假日期间,武汉光谷大悦城项目现场,一片热火朝天的繁忙景象,中国建筑中建三局的800多名工人正抓紧施工作业。

“我们复工一个多月了,没有人提出休假,大家都想多干点,把因为疫情失去的时间抢回来!”项目经理郑国军表示,将通过分区同时作业、增加施工人员等办法,光谷大悦城项目有望按原定时间完工。

作为在鄂央企,中建三局在疫情发生后临危受命,牵头扛起了建设火神山、雷神山医院的重任,创造了令人惊叹的“中国速度”。

如今,他们把建设“两山”医院的劲头转化为复工复产的动能。“五一”期间,中建三局

投入近6万名劳务人员、1300余台大型设备,全面推进在湖北省内的300个项目。

6万多名央企系统医护人员投入抗疫一线;多家央企紧急转产医疗物资,生产线上“人倒班、机不停、连轴转”,单日最高生产防护服超15万套、医用口罩740余万只;各地国企率先复工复产,全力稳定产业链、供应链……

从疫情初期,克服一切困难完成专门医院建设、不计代价转产紧缺医疗物资,到如今防疫、复产“双线作战”,国有企业始终矗立在战“疫”最前线。

在山东,省属国企山东康力医疗器械科技有限公司,春节以来取消了所有假期,全员上阵生产口罩、防护服等抗疫物资,医用外科口罩产能较疫情前提高了10倍,防护服产能

增长几十倍。

“大家确实很疲惫,但都在咬牙坚持。只要国家和人民需要,再苦再累我们国人都义无反顾!”康力医疗董事长梁会亮说。

冲锋在第一线,战斗在最前沿。一大批国有企业关键时刻冲得上、顶得住,以实际行动证明是党和国家最可信赖的依靠力量。

保供应,感受“国企担当”

“进来几趟车?”

“现在一道进车1列。”

“优先调往华能武汉电厂。”

“收到!158列现在发往华能武汉电厂。”

疫情发生后,在山西路安集团高河煤矿装车队的控制室内,类似的指令几乎每天都要响起。

[下转 P2]

广告

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

生态散养土鸡 Ecological free range chickens

品味生态,收获健康

星空农场: 18382425534 网址: www.tjh.cn

热线电话: 400 990 3393
新闻热线: 028-87319500
投稿邮箱: cjb490@sina.com

