

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 175 期 总第 9846 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:邓梅 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2020 年 8 月 11 日 星期二 庚子年 六月二十二

新闻简讯 | News bulletin

2019 中国冷链物流企业百强榜发布

漯河双汇物流等 9 家河南企业上榜
本报讯 (记者 李代广 实习记者 李葳) 8 月 7 日,在上海举行的第十二届全球食品冷链峰会公布了 2019 中国冷链物流企业百强榜,漯河双汇物流投资有限公司等 9 家河南企业上榜。

漯河双汇物流投资有限公司排在榜单第 9 位,是双汇集团的全资物流公司,双汇作为国内肉类知名品牌,在肉制品主营业务加工制造、运输流通上对冷链的需求,孕育壮大了双汇物流,双汇物流实现了由企业物流向三方物流企业的转变。

中国冷链物流企业百强榜是目前体现我国冷链物流企业市场竞争力以及整个冷链物流市场活力的最权威榜单,由中国物流与采购联合会冷链物流专业委员会发布。

值得注意的是,此次河南上榜的 9 家企业,属于漯河市的达到了 6 家,漯河市物流与采购联合会秘书长李成路说,这也是漯河市连续两年分别有 6 家冷链物流企业入选中国冷链物流企业百强榜。

合肥成立新一代人工智能产业发展联盟

记者从合肥市发改委获悉,为完善人工智能产业生态,合肥 8 月 6 日成立新一代人工智能产业发展联盟,该联盟由合肥综合性国家科学中心人工智能研究院牵头组建,拥有高等院校、科研院所、金融机构、企事业单位等各类成员单位 322 家。

据了解,推动人工智能产业产学研用是该联盟的主要目标之一。该联盟将密切跟踪人工智能产业前沿,强化方向引领和指导,为重点企业、高等院校、科研院所等搭建专业支撑平台。同时,该联盟还将主动对接和借力各方资源,积极策划内容丰富、形式多样的对接活动,服务人工智能企业,助推人工智能产业加快做大做强做优。

牵头组建该联盟的合肥综合性国家科学中心人工智能研究院于今年 4 月揭牌运行,是由安徽省和中国科学院共同发起设立,参照国家实验室体制机制建设运行的新型研发机构。该研究院的目标包括构建面向产学研用创新环节的服务环境,形成大规模、开放式、可重构的人工智能应用试验环境和人才培养机制,培育一批国际领先的人工智能科技成果并产业化等。(董雷)

天津 2273 家民营企业助力受援地区脱贫攻坚

记者近日从天津市新闻办召开的新闻发布会上获悉,截至 7 月 31 日,天津市共有 2273 家民营企业参与“万企帮万村”脱贫攻坚行动,累计与甘肃、新疆、青海、西藏等地 2939 个贫困村结成帮扶对子,投入帮扶资金近两亿元。

近年来,天津市民营企业主动承担社会责任,开展全方位、多领域的帮扶工作。天津市工商联积极推进消费扶贫、就业扶贫,组织多场招聘活动,138 家民营企业面向贫困地区有务工需求人员及少数民族大学生提供近 1500 个工作岗位。

“下一步,天津将持续推进‘万企帮万村’专项工作,动员更多互联网电商行业的民营企业参与消费扶贫,支持电商平台开展特色扶贫网购活动,为贫困地区的特色农产品打开销路,助力贫困地区打赢脱贫攻坚战。”天津市委统战部副部长、天津市工商联党组书记王禹说。(刘惟真)

广告



有缘就喝今世缘
CCTV (等着我) 独家冠名

新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com

广告



企业家日报微信公众号
中国企业家网
二维码

“三区三州”电商扶贫日 8 家央企 8 位名人为 8 地特产直播带货

8 家央企产业扶贫“三区三州”8 县市 直播带货 8 地农牧特色产品 8 位公益代言人云助力 用传播为“三区三州”特产品牌赋能

《P2》

构建双循环 闯出新天地

——从长三角看中国外贸新动能



周蕊 何欣荣 屈凌燕

疫情冲击下,全球经济面临严峻挑战。在外向型经济高地长三角,上半年浙江出口额增长 3.3%,安徽出口额增长 3.2%,上海出口额增长 0.7%,纷纷实现正增长。上半年江苏出口额下降 5.6%,但降幅较一季度收窄 9.3 个百分点。

在危机中育新机,于变局中开新局。长三角外贸企业一面拓展国际市场新客源,一面挖掘国内市场新需求,新动能在“双循环”中奔涌。

一朵“云”上来相会 长三角搭上“新业态”快车

既是外贸重镇,又是信息技术产业高地——面对疫情冲击,长三角发挥一朵“云”的优势,帮助企业“危中寻机”,实现逆势增长。

云上直播,面向全球市场展示新品。40 多名外贸员经过专门培训后化身“主播”,在镜头前“全天候”向全球客户介绍产品特性、解答高频问题——这是南京广电集团

“直播间”里的一幕。

广电集团品牌中心总监蒯国泳说,直播大大提升了疫情下交流的便利,也帮助企业获得了实实在在的订单。

云端办展,不见面也能谈生意。近日启动的第 30 届中国华东进出口商品交易会首次转向“云端”举行,3500 多家参展企业和 2 万多名采购商规模与往年大致相当,会期仍为 5 天。

浙江嘉兴丝绸股份有限公司技术中心经理助理吴惠萍说,线下展会里,丝绸服装的花色、光泽、版型等很直观,因此产品图相对比较简单。搬到线上之后,企业为拍摄图片和小视频专门使用了模特,还对每件样衣做了一些搭配,更好地展示服装之美。

上海新联进出口有限公司董事长陈峰说,通过线上展会,中国企业和国际买家之间可以保持“粘性”。“线上交易会为中外企业搭建了一个公共平台,一旦需求复苏,生产供应立即就能跟上。”

云上交易逆势增长,“对冲”疫情冲击。今年上半年,海关跨境电商监管平台出

口增长 28.7%。海关总署统计分析司司长李魁文说,作为新型贸易业态,跨境电商凭借其线上交易、非接触式交货和交易链条短等优势逆势上扬,为外贸企业应对疫情冲击发挥了积极作用。

徐州海兰特桑拿设备有限公司副总经理李颖廷说,疫情下,不少原本主要通过线下门店销售的国外代理商开始转向线上销售。“代理商找到了新渠道,也带来我们订单量的回升,五六月的销售额已经恢复到去年同期水平。”

阿里巴巴副总裁、全球速卖通总经理王明强表示,中国电商渗透率达到 20%,欧美等发达国家只有 5% 至 10%。疫情放大了无接触消费需求,欧美国家的电子商务发展空间巨大,也给中国外贸带来了新机遇。

变“订单经济”为“需求经济” 塑造外贸发展新格局

从以往来什么订单做什么产品,到如今主动发掘市场需求进行创制,疫情期间,长三角外贸企业把传统的“订单经济”转变为“需求经济”

乘风破浪往前行

——深圳台企看好粤港澳大湾区发展新机遇

王丰

站在今年底前将封顶的艾美特大厦前,蔡正富喜上眉梢。作为艾美特电器(深圳)有限公司的创始人之一,他见证了 29 年来公司在大陆的每一步成长。

“这座大厦将成为我们的总部大楼,标志着公司进入转型升级、开拓粤港澳大湾区的新阶段。”蔡正富说。

艾美特 1973 年创立于台湾,主要生产电风扇、电暖器等家用电器。1991 年,看到大陆改革开放带来的巨大机遇,艾美特开始在深圳建厂。经过在大陆 29 年打拼,艾美特逐渐成为产品行销全球 60 多个国家和地区的知名家电品牌。

广告

“在台湾时,我们一直是个小厂,进入大陆后才实现了‘发家’,产值翻了几十倍,对大陆既充满感恩之心,又充满发展的信心。”

蔡正富说,公司进入大陆以来,分享到了大陆发展的红利,享受到了政府出台的一系列惠台政策。尤其今年新冠肺炎疫情发生后,国家及时推出助力台企的“11 条措施”,成为帮助企业应对疫情和复工复产的“及时雨”。“社保和税款可以缓交、减交,银行贷款额度增加、利息降低,政府相关部门从复工复产指导到防疫物资筹集都给了很大的帮助。4 月开始,公司产能实现全面恢复。”蔡正富说。

这段时间,艾美特的生产线上,工人们每天忙碌着将电风扇组装打包,源源不断发

往国内外市场。蔡正富告诉记者,二季度产品销售火热,预计公司净利润可达 1 亿元人民币。

今年底前,艾美特与招商蛇口等合作开发的 6 栋大楼将封顶,除了艾美特总部大楼外,还有 5 栋是写字楼、工业大楼和配套公寓等。

“我们将在这里进行产品研发和业务拓展,同时引进更多台湾和粤港澳大湾区的企业入驻,共同开拓大湾区市场。”蔡正富说。

近期,艾美特与总部位于东莞的建筑五金企业签署合作协议,双方将携手致力浴霸、换风扇、风幕机等产品在建筑领域的开拓。“这是我们新阶段开拓粤港澳大湾区市场的第一步。”蔡正富说。

在深圳宝安区,台企深圳信隆健康产业

发展股份有限公司也已走出疫情带来的困境。其主要业务为自行车零配件、运动健身器材和康复器材的研发生产,六成产品出口。

“公司一季度几乎没有产能,但二季度开始出口大增。”该台企执行长廖学湖介绍,疫情期间,政府积极帮助企业复工复产,支持企业稳外贸,强化对企业金融支持,方方面面的政策措施给企业带来实实在在的助力。

廖学湖告诉记者,目前公司九成的原料来自珠三角,并享受了这里的区位、政策、人才、发达的制造业基础等各方面的优势和红利,他对粤港澳大湾区的发展前景充满信心。

“我们希望深耕粤港澳大湾区,借力粤港澳大湾区发展的‘东风’,实现产业上的升级。”廖学湖说。

“4 月份以来,自行车出口订单量激增,同比增长近 30%。”昆山吉纳尔运动器材有限公司总经理葛雷说,企业生产计划已经排到了 12 月份。

统计数据表明,昆山自行车(含电动车)出口在 4 月、5 月、6 月同比分别增长 25.7%、5.1% 和 12.7%。

——加速建设海外仓,主动拥抱新模式。在政府引导下,疫情前长三角外贸企业在境外市场建设了不少海外仓,企业可以将销量好的出口商品提前发送至国外仓库,实现本地销售、本地配送。

“海外仓在疫情期间发挥了‘压舱石’的作用。借助在日本的海外仓,上半年疫情最严重的时候我们也直接接到订单。”江苏桃园服饰有限公司销售人员王雪熠说,海外仓对外贸企业来说虽然是新生事物,但为了更好地拓展业务,企业还是主动“走出去”,瞄准市场空白处发力。

——不放弃传统市场,积极开拓新兴市场。7 月 28 日,在面向轻工行业的“出海优品云洽全球”供需对接会上,上海思乐得不锈钢制品有限公司与马来西亚的客商进行了线上磋商。

“这是我们第一次接触到马来西亚的客户,以前我们的客户主要在欧美市场。”思乐得总经理张斌说,对接会提前进行了供需匹配,达成订单的可能性更高,缩短了“贸易距离”,也给了企业更多开拓新兴市场的信心。

[下转 P2]

广告



双汇熟食
SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

广告



剑南红

四川剑南红酒业有限公司

地址:成都市科华北路62号力宝大厦北塔21楼