

稳外贸的政策组合拳发力,推动重庆外贸企业全面复工复产,但挑战不断

疫情倒逼外贸企业为转型蓄力

本报记者 黄仕强

生产线上忙碌的工人、仓库外等着装货的车辆……4月1日,宗申集团旗下的通机公司和机车公司呈现出一派火热景象。“这两家公司生产的产品大多销往海外,自复工以来,工人们生产的都是海外客户的订单。”宗申集团的一位工作人员介绍道。

记者走访发现,近段时间,重庆坚持疫情防控和经济社会发展两手抓,打出稳外贸的政策组合拳,使外贸企业全面复工复产,外贸产能也得以快速复苏。

对此,重庆多家外贸企业的负责人表示,尽管企业曾因员工返岗困难及物流受限使生产陷入困境,但随着全国疫情防控形势持续向好,在众多政策措施的支撑下,部分企业的生产和销售已出现逆势增长。

外贸企业全面复工复产

“我们工厂员工到岗率已达100%,上下游供应链也已恢复正常,工人们正赶制春节前的订单。”宗申集团旗下的通机公司营销负责人邓伟告诉记者,该公司生产的动力产品有95%以上销往欧美、南美等地。春节前,公司接了不少来自国外的订单,“我们2月20日复工复产,刚开始,由于员工返岗困难、供应链受损等原因,赶制订单曾陷入困境,目前已经恢复正常。”

邓伟介绍道,为了解决工人的返岗问题,公司安排了专门的交通车,最大限度保障工人出行安全。“90%左右的工人都可以乘坐交通车上下班,同时,公司每天都给工人提供足量的防护物资。”

而针对供应链受损的问题,邓伟表示,宗申集团对供应商及海外客户捐赠了抗疫物资,助其抵抗疫情,同时,也得益于重庆出台的多项稳外贸政策,公司复工复产后,一些原材料能顺利运抵工厂,产品也能如期发出,生产的持续性得以保障。

阅读提示

重庆坚持疫情防控和经济社会发展两手抓,打出稳外贸的政策组合拳,使外贸企业全面复工复产。疫情虽然给外贸企业带来冲击,但也倒逼了企业转型升级。

在重庆市两江新区,长安福特变速器工厂的多条生产线也已连续多日不停蹄地运转。这个工厂生产的产品,除供应长安福特在中国的多家工厂之外,还将销往北美洲、南美洲、欧洲以及亚洲的印度等市场。

“在两江新区的帮助下,我们储存在武汉、因疫情无法正常运出的大量零部件正分批运往工厂,来自其他省份和进口的零部件也正在运送途中,部分已经运达。”长安福特安全环保部总监张德虎说,目前长安福特的产能已恢复至正常水平的80%,零部件库存可供生产1个月以上,基本解除了供应链危机。

据统计,截至目前,重庆市840家重点外贸企业复工率达到100%,重点电子企业员工在岗超过9万人,到岗率、生产线恢复率达到100%。

“随着外贸企业逐步复工复产对进口料件需求的恢复,2月以来,重庆高新区申报报关单量逐旬增长,2月当月重庆进口值增长31.3%。”重庆海关相关负责人说,可以明显感觉到,重庆进出口贸易正逐步恢复,外贸发展将继续保持向好的趋势。

国外疫情带来新的挑战

“经历了疫情初期的困境,我们的产品销售近段时间相比去年还上升了不少。”重庆大江动力设备制造有限公司营销副总邹霞说,在一个多月以前因为疫情防控的需要,公司产品一度运送不出去,如今随着生产经营的正常化,公司外贸业务有所增长。

大江动力位于重庆市璧山区,以生产经营发电机以及水泵等产品为主,公司每年生产的终端产品超过100万台,其中90%都销往欧美

地区,占据了美国近16%的发电机市场。

重庆市璧山区商务委员会副主任曾钢表示,目前,璧山区已实现规上工业企业复工复产353家,复工率达100%,并且区内的企业未来3个月的订单总体较去年同期平均增长约5%,72%的企业实现了持平或增长。

重庆市商务委相关负责人告诉记者,为保障重庆加工贸易重点电子企业产业链配套企业的复工复产,商务委收集整理上下游配套企业清单,并调度电子产业上下游配套零部件企业加快复工复产。

采访中,记者了解到,重庆众多外贸公司在疫情前期生产和销售都产生了一定的下滑,随着国内疫情逐渐退却,商务委、海关、口岸物流、税务等部门合力打出稳外贸组合拳,使外贸企业迅速复产,订单和销售总量也逐步复苏。

然而,由于国外疫情形势严峻,不少企业对未来的发展表示担忧。

“现在不是市场和订单的问题,而是不少国家为防控疫情采取了封港、暂停生产的措施,这让我们也无能为力。”宗申机车进出口公司总经理余长江坦言,目前公司正在生产的订单大多来自春节前,以前是担心交不出货,现在又担心客户收不到货,所以他们与客户沟通后,决定让部分订单延迟交货。“国外的疫情若不能得到及时控制,公司下半年的外贸业务让人忧心。”

倒逼企业转型升级

疫情虽然给外贸企业带来冲击,但也倒逼了企业转型升级。在重庆多家外贸企业的负责人看来,疫情带来的挑战有可能给传统外贸形势在必行。



宗申发动机生产线上工人正抓紧生产。

黄仕强 摄

企业的转型升级带来了契机。

宗申集团的相关负责人说,宗申是中国摩托车协会理事长单位,面对目前严峻的外部环境,该集团将通过行业协会,联合成员单位、上下游企业,从主打产品升级、商业模式升级、营造行业生态等方面入手努力推动行业转型升级。

还有一些外贸企业把目光投向了国内市场。例如,重庆市超群工业股份有限公司行政主管江红介绍说,年初接到国外客户订单有3万多只轮毂,因为公司延迟开工,货物不能及时交付,客户取消了订单,预计下一步还会损失类似订单。为此,该公司增加了国内市场开拓,与国内北汽、吉利、东风等汽车集团加强合作,加大轻量化汽车轮毂的国内市场。

位于重庆南川区的康德源科技实业有限公司也是一家以生产汽车零部件为主的外贸企业,其产品除了供应国内部分企业外,还出口到匈牙利、美国、日本等地。该公司相关负责人表示,受国外疫情影响,他们将着重开拓国内市场,并加大研发力度,提高产品质量,开辟天然气表零部件等新的生产领域。

有专家分析称,对于众多制造型外贸企业来说,上半年可能还有不少积压的订单需要处理,短期来看,甚至订单量还会有所上涨,但若是国外疫情不能尽快得到控制,未来一段时间,宣布“封港”“封国”的国家会越来越多,到了下半年,外贸企业的生存发展将面临巨大挑战。因此,开拓国内市场和推动企业转型升级势在必行。

把政府管理“有形的手”与市场机制“无形的手”紧密结合

重庆产业引导基金推动6家企业成功上市

本报讯(记者李国)“通过设立引导基金,不仅是‘补改投’的方式支持实体经济发展,引导社会资本,放大财政资金,更重要的是,把政府管理‘有形的手’与市场机制‘无形的手’紧密结合起来,通过市场化、专业化的投资决策,让市场在资源配置中起决定作用,同时发挥政府作用。”重庆产业引导股权投资基金有限公司总经理徐要学说。

记者日前从重庆市财政局获悉,由重庆市财政出资设立的产业引导基金已组建27支、规模超300亿元的分行业专项基金,累计向228个项目投资136亿元。投资已陆续进入收获期,推动6家企业成功上市,帮助20家企业进入上市辅导期。如基金向宇海精密制造公司注入1300万元,早在2018年该企业就实现5亿元营业收入,已在笔记本电脑精密模塑部件件的国内制造商中排第一。投资重庆中科超容1600万元,目前已拥有领先全球的超级电容产品及其全部知识产权。

如今,产业引导基金已成为重庆市促进产业转型升级、提质增效的有效载体,并通过提供项目初创、成果转化、快速成长、计划上市、并购重组全链条投资方式支持228个项目,这些项目90%为民营企业,近八成为中小微企业。

据介绍,重庆产业引导基金2014年成立,是重庆市改革财政资金扶持产业方式,变行政安排为市场运作,变无偿投入为有偿使用,专项支持工业、农业、现代服务业、科技、文化、旅游项目的政府基金。

该公司董事长杨文利称,产业引导基金投资结合本土产业结构,投资领域包括智能制造、大数据、生物医药、文化传媒、特色效益农业、环保等,坚持价值投资。例如,在生物医药领域,投资了从事呼吸疾病药品生产的企业润生药业。2015年1月,润生药业成立初期,产业引导基金旗下两支基金和亚化医、溢新天便投资4500万元予以扶持,2016年溢新天基金再次投资3000万元支持企业发展。他们还积极助力公司新一轮股权投资,引荐包括国投创新集团、德同资本等数家国内知名投资机构,使公司的估值得到大幅提升,现已达到20亿元以上。

预防为主,提高自身免疫力,以应对来自环境的各种健康风险挑战

徐工集团发起“全员本质健康工程”

本报讯(记者蒋菡)“我以前休息日会打游戏到深夜,第二天睡到中午,这样做对身心带来很大的危害,以后要把这个毛病改掉。”

“电子产品离不开太不健康,我要回归最简单、最健康的生活,放下电子产品,多和家人聊聊天、散散步、赏赏景。”

3月27日,徐工重型底盘分厂装配工段展开了一场“全员本质健康大讨论”,每个员工定下了自己的“健康小目标”。这也是徐工集团发起的“全员本质健康工程”的一部分。

新冠肺炎疫情的暴发,给全社会带来巨大冲击,也促使人们在危机中重新认识“健康”的价值。在复工复产的关键时期,徐工集团发起“全员本质健康工程”,口号是“更健康,更美好”。该集团有关负责人表示,新时代更有魅力、更有价值的徐工,需要新一代朝气蓬勃的徐工人共同创造,该工程将为全面落地企业各项发展目标奠定坚实的健康根基。

据了解,徐工首次提出的“本质健康”源自国际上的“本质安全”理念,更加强调预防为主,从本质出发,注重提高自身免疫力,以应对来自环境的各种健康风险挑战。

该工程倡导每一名职工都要当好本职健康的第一责任人,切实对自己家庭对社会负责,养成向上、健康、文明的生活和工作方式,善于学习、合作、沟通、自律,不断提高身心素质、强化职业能力、提升职业素养。同时,企业还要加大对职工关爱力度,保障职业健康安全,建立长效机制,倒逼管理水平提升,确保职工每天在健康的氛围和环境中工作、生活。

塔里木油田每天扩增输气能力1200万立方米

本报讯(记者吴铎思)3月16日,中国石油塔里木油田克深5区块9口生产井的350万立方米天然气通过克深5集气干线汇入大北处理站,至此,克深5集气干线投产后已安全平稳运行12天。据悉,塔里木油田库车地区5条联络线工程于3月初全面完成投产,每天扩增集输能力1200万立方米,成为保障西气东输和南疆平稳供气的又一标志性工程。

近年来,塔里木油田以建设库车地区年产300亿立方米天然气大气区为目标,持续深挖资源潜力,加大勘探开发力度,天然气产量屡创新高。但受井口、场站之间管输能力的限制,部分产量高、潜力大、开发效果好的主力气区产能难以完全释放。为加快库车地区天然气上产步伐,进一步释放主力气田产能,自2019年起,塔里木油田启动五条联络线重点工程,加快完善库车地区天然气管网和基础设施,打破库车地区天然气集输瓶颈,从而实现产能释放、区域连通、灵活调配。

作为塔里木油田建设库车地区300亿立方米大气区的系统配套工程,五条联络线的全面投产,彻底打通了该地区天然气上产与供气的“任督二脉”,备好了天然气高质量发展的“高速路”,为提高西气东输和南疆利民工程供气能力添新劲,为2020年建成3000万吨现代化大油气田提供了重要保障。

一汽-大众第2000万辆汽车下线

本报讯(记者柳娟 刘冰)3月30日,一汽-大众第2000万辆汽车——新迈腾GTE在长春基地总装车间下线。公司经营会成员、高级经理及员工代表们通过五地视频连线的方式,共同见证了这一具有里程碑意义的重要时刻。

自1991年成立至2014年,一汽-大众用23年时间完成了第一个1000万辆;自2014年12月至2020年3月底,仅用5年零4个月的时间,产量就突破第二个1000万辆大关,从产量和速度上牢牢占据车企2000万辆第一阵营。

据介绍,一汽-大众拥有世界领先的整车制造工艺,并覆盖全国五大生产基地。面对更加激烈的市场竞争,一汽-大众将在产品布局上继续加大产品矩阵的强化更新,积极布局新能源领域。今年计划推出29款新车,其中包括多款重磅传统能源新车以及6款新能源车型。

G 市场观潮

新冠肺炎疫情的暴发使得在线办公、在线学习变为刚需,视频会议软件则成为黑马

一路快跑,视频会议软件“出圈”

本报记者 蒋菡

3月31日,一则有关“联合国选择了腾讯会议”的新闻引来不小的关注度。

当天,联合国在纽约总部宣布,腾讯公司成为其全球合作伙伴,为联合国成立75周年提供全面技术方案,并将通过腾讯会议、企业微信和腾讯同传在线举办数千场会议活动。“这是一项全新且创新的全球合作。”联合国发布的官方新闻称。

2019年12月25日正式发布的应用程序腾讯会议,还是个不足百天的“新生儿”。一切似乎发展得太顺利了。数据显示,目前其日活跃账户数已经超过1000万,腾讯会议国际版则已在超过100个国家和地区上线。

用“生逢其时”来形容腾讯会议可能不太恰当,但它的确是赶上了市场需求激增的时点。过去这两个多月以来,新冠肺炎疫情的暴发使得在线办公、在线学习变为刚需。视频会议软件成为疫情中杀出的黑马,腾讯会议则是跑在前列的一匹。

在办公类应用程序中,钉钉是“老资格”,腾讯的企业微信次之,字节跳动的飞书、华为的WeLink和腾讯会议都是新手。

有业内人士分析,作为一款单纯的视频会议软件,界面简单、操作简单或许是腾讯会议突围的关键——只要一台联网的手机,令参会门槛大大降低。而在过去,视频会议往往需要调试复杂的设备,对开会的环境、收音、网络也有更高的要求。

“腾讯用to C(消费者)的思维方式来做to B(企业)的应用。”此话一语中的。

不过,除了从视频会议拓展到云签约、线上产品发布,腾讯会议的应用并不满足于“B”的范畴——因为疫情而宅在家中的日子里,有人用它实现了好友间的“云聚餐”,有人用它体验了亲戚间的“云聚会”。这款足够简单且疫情期间免费的应用程序激发了使用者的诸多创意。

如果想要预见这款软件的未来,可以从视频会议的鼻祖Zoom身上一窥究竟。过去两年,这家全球云视频通信行业龙头企业收入增长均超过100%。一年前,Zoom在纳斯达克上市,公司股价当天收涨72.22%。

市值高达159亿美元。

示范效应之下,嗅到商机的企业开始跟进。2019年,腾讯会议上线次日,华为的WeLink也正式发布。这不应视为简单的巧合,倒可以被看作是“英雄所见略同”。

现实也的确在向人们预见到的方向发展。3月18日腾讯控股发布的2019年第四季度和全年业绩报告中已初见端倪——尽管网络游戏依然是腾讯最大业绩贡献者,但营收占比已经和金融科技及企业服务相差无几。

腾讯会议“出圈”,也是一家互联网公司战略转型演进的注脚。2018年9月,腾讯公司董事会主席兼首席执行官马化腾在腾讯成立20周年之际宣布启动新一轮整体战略升级:“互联网的上半场,腾讯通过连接为用户提供优质的服务,下半场我们将在此基础上,助力产业与消费者形成更具开放性的新型连接生态。”

一家企业的战略选择或多或少透露出其所处行业的动向。腾讯在探索的下一个增长点,也可能是互联网行业的下一个风口。研究机构 Frost&Sullivan 报告显示,截至2018年底,全球视频会议终端行业规模

为17.5亿美元,预计市场总量将在2022年达到138.2亿美元。

眼下,获得更多用户和变现之间还有一段距离,而疫情造成的特殊需求与后疫情时期的日常需求或许也存在差异。但不可否认的是,疫情进一步激发了企业及个人对于在线办公学习乃至社交的热情。随着云计算、5G、人工智能等新基建的全面展开,包括视频会议在内的云上业务无疑将迎来更广阔的发展空间。

正如中国社会科学院信息化研究中心主任姜奇平所言,在技术革命过程中屡次发生这样的事情,一些未来长期性的趋势性变化,往往凭借一些突发的短期契机,提前激活。

疫情之前,中国企业选择线上办公的比例并不高。有人说,新冠疫情令在线办公的发展被提前了5年。而一旦有了这方面的使用体验,并尝到缩减办公成本、提高办公效率的甜头,很可能会由此形成一股潮流,甚至演化为一种刚需,就好像17年前在非典中诞生的淘宝一样,如今它已成为了很多人生活的一部分。

光电科技企业 赶制订单

4月2日,江苏常州市新北区三井街道三晶科技园内一片热火朝天的生产景象。连日来,常州泉晋光电有限公司一手抓防疫,一手抓生产,近百名员工全部复工,开足马力生产3C类背光源和LED器件,赶制海内外订单。

史康 摄/人民图片

疫情之前,中国企业选择线上办公的比例并不高。有人说,新冠疫情令在线办公的发展被提前了5年。而一旦有了这方面的使用体验,并尝到缩减办公成本、提高办公效率的甜头,很可能会由此形成一股潮流,甚至演化为一种刚需,就好像17年前在非典中诞生的淘宝一样,如今它已成为了很多人生活的一部分。