

海外疫情导致国际物流遇阻,不可控因素增加

搭上“内循环”快车,企业“两条腿”走路更稳健

本报记者 邵偶然

在浙江蓝之梦纺织有限公司生产车间内,工人们正抓紧赶制一批来自广东的订单。作为一家外贸出口占比达到百分之八九十的企业,受海外疫情持续蔓延的影响,外贸订单呈现萎缩态势,该企业的日子“并不好过”。为摆脱困境,企业管理者走访国内各大纺织品市场,并根据收集的市场信息研发了一批适合国内市场的产品,投放市场后取得不错的效果。

“疫情让我们认识到,企业用‘两条腿’走路更稳健,从长远看也让孩子走向一条健康平衡的发展道路。”浙江蓝之梦纺织有限公司销售副经理陈锐说。

从“走出去”到“走回来”,近两年越来越多的传统外贸企业正将国内市场视为未来发展的重中之重。这些企业紧紧抓住“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”的机遇期,升级产品,铺设渠道。在他们看来,搭上经济“内循环”快车、大力开拓国内市场既是当下解困的应急之举,更是长远发展的必经之路。

很多集装箱出不去

“从2017年的5000多万元,到2020年的1.5亿元,公司的内贸销售额增长了两倍,主要原因是我们站在了国家构建双循环发展格局的风口,赶上并抓住了机遇。”日前,浙江华龙巨水科技股份有限公司的外事副经理孙起斌说。

浙江玉环,素有“中国阀门之都”的美誉,当地有水暖阀门成品和配件生产企业1300多家,华龙巨水则是玉环市水暖阀

湖南对涉企案件实行生产经营影响评估

本报讯(记者王鑫 方大丰)近日,湖南省高级人民法院出台《关于对涉企案件实行生产经营影响评估的实施办法(试行)》,从9个方面提出42条举措,把营造法治化营商环境建设要求落实到每一个案件中。办法要求,法院办理案件的一方或者双方当事人为企业时,在立案、保全、审理、执行、司法公开和审判管理等各环节,法院需要对涉案企业生产经营可能受到的影响进行分析、评估并作出有效防范和处置,使具体司法措施对企业生产经营负面影响降至最低,实现案件处理政治效果、法律效果和社会效果有机统一。

适用生产经营影响评估的涉企案件包括:企业和企业出资人、股东、高管、关键岗位上技术人员涉嫌经济犯罪的刑事案件;对企业可能造成停产、关闭等重大影响的行政案件;侵犯企业知识产权、商业秘密,且对企业生产经营造成严重影响的案件;涉新技术、新产业以及新的商业模式,可能引发技术进步和产业升级的案件;涉投资规模较大、建设周期较长、产值规模大、就业人数多、缴纳税收多的案件;国家和省级战略经济政策重点扶持和鼓励领域企业的案件;影响区域金融稳定的案件;可能会引起上市公司股价异常波动的案件;涉“专精特新小巨人”企业的案件;涉小微企业生存案件等。

“湖南高院此次出台办法,是服务法治化营商环境的又一有力举措。”湖南高院审委会委员尹小立介绍,该办法全方位覆盖了审判执行工作的主要环节,措施实,操作性强,体现了法院对市场主体的司法温度。上述11类涉企案件,将涉“专精特新小巨人”企业和涉小微企业生存的案件囊括其中,旨在依法保护和鼓励中小企业发展。

本报记者 张世光

“在我们这里工作的阿姨都是固定员工,他们的各种保险都是由我们公司来承担的。”何晓是黑龙江省牡丹江市龙妹家庭服务有限公司的总经理。与当地其他同类企业不同,龙妹公司所有家政人员都是公司的正式员工。此举不仅让员工有了更稳定的待遇,更强的向心力,企业在市场发展中也更有竞争力。

目前,市场上的家政公司多以“中介”性质为主。公司一方面收集用户的需求信息,另一方面招募家政服务员,家政服务员以“打工人”的身份在缴纳中介费后获取信息,从而上户服务。此举虽然方便、快捷促进了家政市场的发展,但是在实践中也会产生一定的

阅 读 提 示

受海外疫情持续蔓延的影响,越来越多的传统外贸企业搭上经济“内循环”快车,从以外贸为主转向以内贸为主,并将国内市场视为未来发展的重中之重。开拓国内市场既是企业当下解困的应急之举,更是长远发展的必经之路。

门行业的头部企业,2020年出口额突破6亿元。

“从一开始,我们的产品便以出口为主,出口占到了整体产值的90%。”孙起斌说,公司创办以来,外贸发展势头保持强劲,公司产值逐年大幅增长。

早在2014年,华龙巨水就和阿里巴巴展开合作,走上数字化“出海”的转型升级道路,海外线上交易量平均每年增加15%,并先后与东南亚、欧美、非洲等地企业建立战略合作伙伴关系。

虽然公司在外贸市场上红红火火,却也让孙起斌心力交瘁。

“今年原材料价格上涨,因为疫情很多集装箱又出不去,不可控因素暗藏风险。”孙起斌说。

外贸订单萎缩,国际物流遇阻……于是,华龙巨水将目光投向了表现更为稳定的国内市场。2017年前后,随着城市化步伐的加速以及居民用水条件的改善,“一户一表”政策逐步落实,华龙巨水通过竞标为多个市政工程提供阀门产品,国内销售额迅速增长。

“市政工程能够中标,这本身就是很好的宣传广告,证明产品质量过硬,大大提升了品牌影响力,这不但为我们招揽了一大批合作伙伴,也直接带动了我们的销售额。目前台州市约80%供水阀门是由我们提供的,还在全国各地设立50多个经销点。”孙起斌说,2020年,华龙巨水迎来了“内贸春天”,

国内年销售额已达1.5亿元,品牌认可度不断提高。

“私人定制”广拓市场

这阵子,在浙江双环传动机械股份有限公司生产车间,10套应用于无人拖拉机的齿轮样件正式进入生产阶段。

“这家广州的公司主动找到我们,计划下单1600多套齿轮件应用在拖拉机上,前期我们的技术人员多次赴广州,对接优化产品方案。”双环传动华南大区销售经理明说。

这是双环传动近期因技术嵌入式营销赢得的又一笔订单。

“所谓技术嵌入式营销,就是我们销售人员每次对接客户时都会带上专业的技术团队,从顾客需求出发参与产品设计,优化产品质量,相当于为客户‘私人定制’,打破了以往按客户图纸‘复制粘贴’的生产模式,不仅增强了客户合作黏性,也提升了品牌美誉度。”双环传动营销管理室主任蔡英英说。

再如,早在2008年,双环传动就布局进入新能源汽车市场。前不久,双环传动在对接国内一家公司的新能源减速箱齿轴项目时,发现企业客户的产品噪音较大,随即帮助调整方案,通过提升产品精度来减少噪音,这也让双环传动在新能源减速箱齿轴降噪领域名声大振,多家国内外新能源汽车品

牌纷纷慕名而来,寻求合作。

技术嵌入式营销不仅为企业赢得了好口碑,也帮助企业开拓了市场。目前,双环传动的齿轮产品在国内新能源汽车市场占有率达60%以上。

借力电商渠道实现“双循环”

在手机上翻看外贸企业、宁波乐歌人体工学科技股份有限公司的微信公众号,不难发现一个有趣的现象:去年的“6·18”购物节期间,该公司几乎没有进行任何宣传推广。今年,他们突然密集发力,与天猫携手举办“总裁来了”狂欢夜直播,企业副总裁茅剑辉“坐镇”直播间,推出免单、半价、大额优惠券等多项福利,对品牌进行整合营销。

有备而来,果然收获颇丰:今年6月1日,该公司创下1小时销售额突破600万元、同比增长740%的历史纪录。旗下电动升降桌销量在京东自营电脑桌品类位居第一,推出仅一年的儿童电动学习桌销量在京东儿童家具品类拿下了第五的好成绩。在6月18日当天,乐歌旗舰店和乐歌家具京东自营旗舰店更是分别登顶天猫、京东热销店铺榜首。

“相对于国际市场来说,虽然目前内销总体渗透率还比较低,但我们对国内市场未来的发展非常有信心,因为随着居民购买力的提升,未来市场一定会越来越好,这对国内市场的开拓是一个非常好的时机。”该企业相关负责人告诉记者,据统计,今年上半年乐歌国内业务同比增长83%,”6·18大促”仅仅是企业发力国内市场、构建国内国际双循环格局的前奏。未来,乐歌计划开设更多的线下门店,今后3年公司国内业务每年增速将不低于100%。



技改升级 促能耗降级

9月10日,江苏省泗洪经济开发区机械制造产业园内一家机械企业的员工正在用技改后的数控机床组织生产。近年来,泗洪县持续加大技改投入,强化项目建设,推动转型升级,致力于提升生产效能、降低碳排放,取得良好成效。

耿怀军 摄/人民图片

坚持推行“员工制”,让技能培训落到实处

家政公司打破“常规”稳人心赢市场

纠纷。比如,服务人员出现工伤后有的中介公司不承担责任。

牡丹江龙妹公司自2013年成立以来,坚持实行“员工制”。所有员工都与企业签订正式劳动合同,企业按法律规定给员工缴纳各种保险。

据了解,自疫情发生以来,家政行业也受到了较大的影响。然而,作为企业的正式员工,龙妹的家政从业人员即使在没有上户服务的情况下,企业也根据机等级给予保底工资,上户服务时则根据其等级给予相应的薪资待遇和奖金。

在总经理何晓看来,“通过这种做法,我们可以以稳定一支员工队伍。”

正是因为队伍稳定,企业方面才可以将严格的培训流程落实到位,服务质量才能提升,市场前景才能广阔。

记者在龙妹家政公司看到,按照企业经营业务的不同,设立了母婴护理、住院护理、老年人护理等多个实操培训班,所有培训室均模拟真实场景。企业在职员工常年专注同一个岗位并定期回企业参加培训,接受考核。此举的直接效果是员工的技能不断提升。

以月嫂为例,龙妹家政的月嫂员工不仅掌握产妇产后、起居方面的技能,同时还要接受产妇心理疏导方面的培训。经年累月的稳定培训,让服务员的职业技能不断提升。

此外,该公司的月嫂还在法律法规、仪容仪表、讲话沟通等方面也要接受培训。

稳定的队伍、严格的培训,换来的是各位家政服务员的业绩提升。目前,龙妹家政公司服务员的平均工资大约在育婴师3000~10000元,高级母婴护理师(月嫂)5000~12000,康养型月嫂师12000~26000

元,医疗护理员(护工)3000~8000元并交社保,待遇高于当地市场同类人员工资。

“我现在的工资是7500元,培训的时候就是5500元了。”正在杭州上户的月嫂尚迎春告诉记者,今年7月份,经过培训、选拔,她得到了一份正式工作。

“在照顾雇主家小宝宝的时候,如果有什么问题我们公司还有专人帮我解答,远程给予指导。”尚迎春说,因为为公司做后盾,她在外地工作很安心。

以尚迎春为代表的稳定的、有技能的家政员工队伍也为龙妹公司带来了新的发展机遇。今年7月,龙妹家政公司与中电海康慧联科技(杭州)有限公司等单位开展合作,在黑龙江当地开办5家分公司的基础上,龙妹公司如今已经把家政业务推向南方市场。

企事录

多家平台被限期解除屏蔽网址链接

事件:9月9日,工信部有关业务部门召开了“屏蔽网址链接问题行政指导会”。会上,工信部提出有关即时通信软件的合规标准,要求限期内各平台必须按标准解除屏蔽,否则将依法采取处置措施。包括阿里巴巴、腾讯、字节跳动、百度、华为、小米、陌陌、360、网易等多家企业参加了当天的会议。

点评:移动互联网时代,头部互联网企业一边投资新出现的创业公司,一方面屏蔽主要竞争对手,形成相对封闭的流量黑洞。此举不仅让消费者颇感不便,对一些“站错队”或暂时未能获得巨头青睐的中小企业来说,更是如壁垒般的存在。

从全局来看,这种限制和屏蔽行为影响了信息的自由流动和互联互通,对于移动互联网的生态是有危害的。如果解除屏蔽要求得到落实,既能给具有创新能力的新生公司立足的机会,更重要的是,也有助于实现中国互联网良好的生态环境。

今年以来,反垄断成为互联网行业整治工作的重点,依据《反垄断法》的相关条款,无论是怎样的互联网公司,其相关不当行为都将被规制。

3家经销商因哄抬汽车芯片价格被罚

事件:9月10日,市场监管总局公告披露,已依法对上海锐特电子有限公司、上海诚胜实业有限公司、深圳市誉畅科技有限公司3家汽车芯片经销企业哄抬汽车芯片价格行为共处250万元罚款。根据市场监管总局的调查,一段时间以来,上述3家企业大幅加价销售部分汽车芯片,哄抬价格,牟取高额利润,违反了《中华人民共和国价格法》等相关法律法规,故依法给予处罚。

点评:汽车芯片是汽车制造业的重要元件。今年上半年,受全球汽车芯片供给严重不足影响,国内汽车芯片出现供需失衡。

在采购价格基本稳定的情况下,部分经销商借机大幅加价销售汽车芯片。下游汽车零配件企业则因无芯片可用,面临断供违约赔偿的风险,不得不接受当事人高额报价。然而,这种行为不仅不能增加产品供应,缓解供需矛盾,反而致使零配件制造商、车企等各环节恐慌性备货,进一步加剧供需失衡,扰乱了市场价格秩序。

有分析认为,汽车芯片产能紧张仍在持续,行业普遍预计紧缺至少到2022年才会好转。供应链问题尤其是芯片短缺,已经成为影响全球汽车行业的问题。目前,包括英特尔在内的多家芯片制造商已开始向汽车产业倾斜产能。

多家国际航运公司宣布停止涨运费

事件:9月9日,航运公司达飞轮船在其官网发布消息称,即日起暂停所有即期运价涨价,该措施将一直持续到2022年2月1日。随后,全球第一大航运公司马士基、第五大船公司赫伯罗特以及排在第六位的ONE海洋网联船务也纷纷表态,承诺在未来几个月内不会进一步上调市场即期运费,暂时保持当下的运价水平。

点评:受疫情影响,从去年起,全球航运市场普遍面临集装箱短缺、港口拥堵、船期延误等问题。受运费大幅上涨影响,对航运依赖程度极高的进出口贸易受到了较大冲击。一些商家因此暂时停止进口商品,部分厂家甚至不得不暂停生产。

此次多家航运公司宣布停止涨运费,目的是希望与客户达成长期合作合同。然而,此举并没能让托运人“感到高兴”。此时与航运公司达成合作,意味着托运人同意以较高的运价签署长期合同,而这显然可以更好地保证航运公司的利润。此外,由于供需长期失衡,多家航运公司一直在想方设法增加运力。有朝一日,上涨的运价趋势和需求出现缓和,全球的航运市场都有可能面临运力过剩的局面。在这样的背景下,航运公司宣布停涨运费以获得稳定客户,更像是一种寻求后路的营销策略。(骆驼)

黑粤携手为老工业基地振兴提速

据新华社电(记者王春雨 强勇)76个项目、总签约额1114.79亿元,黑龙江省与广东省12日在哈尔滨集中签约一批合作项目,来自珠江之滨的投资“活水”,为黑龙江老工业基地振兴提速。

广东—黑龙江科技创新母基金、齐齐哈尔市鸿景粮食仓储一体化项目、牡丹江玄武岩新材料产业园项目……此次签约合作领域广,涉及农业和绿色食品、装备制造业、现代服务业、金融业等。

据了解,2017年黑龙江、广东开展对口合作以来,双方深入推进南北互动,合作项目已经超过500个,总签约额接近5000亿元,取得了实质性成果,圆满完成了阶段性各项任务。

据介绍,今年以来,两省在产业合作方面呈现加速提质增量的良好态势。5月,黑龙江省政府代表团赴广东开展对口合作交流考察,其间有57个、总投资787.2亿元的项目实现签约,其中14个项目已陆续开工。此后,两省有关部门、市地和企业继续进行深度对接,新生成合作项目148个,计划投资总额1504.73亿元。

据悉,未来两省将进一步提升产业合作水平,开展关键核心技术联合攻关,持续推进平台载体共建,落实好这次对口合作签约项目,共同努力把广东和黑龙江对口合作打造成跨区域合作的样板,加快推动高质量发展。

河北怀来:小葡萄做成大产业

本报讯(记者蒋蕊)9月12日,第22届怀来葡萄(酒)节开幕。近年来,怀来充分发挥区位优势,谋划产业布局,葡萄产业正向着做大做强目标迈进。本届葡萄(酒)节以“做大做强葡萄产业,打造中国‘波尔多’”为主题,系列活动包含特色体验活动、线上推介、旅游推介等,助力企业发展。

怀来县有1200年的葡萄栽培历史,是中国最古老的葡萄产区之一,被誉为中国葡萄之乡、中国葡萄酒之乡、全国葡萄标准化种植示范县,全县葡萄种植面积12万亩,葡萄酒生产企业41家。相较于国内其他地区,怀来产区北依燕山,南靠太行山脉,为葡萄园提供了天然屏障,产区以沙土为主,年光照时间长,因其独特的风土气候优势,是我国内地生产葡萄酒的最佳产区之一。目前,怀来正科学规划葡萄种植,因地制宜地扩大葡萄种植面积,积极培育高端葡萄品种,同时充分释放葡萄产业的辐射带动作用,紧密融合葡萄与现代农业、旅游康养、生态绿化等产业资源,促进一二三产融合发展,全力做大做强葡萄产业。