

受疫情影响,一些原本在义乌的外商离开了,新客户又进不来,商务包机打开了外商来义乌的新通道

乘着包机来义乌

阅读提示

疫情期间,为加快外贸复苏,义乌出台了一系列稳外贸举措,助推义乌“把因疫情耽误的时间抢回来,把停滞的快递订单量补回来”,这让各国客商对义乌充满了信心。

本报记者 邹倜然 本报通讯员 卢发扬

在刚刚结束的第五届中国国际进口博览会上,来自印度的客商洛基收获颇丰。他带来的参展商品印度白糖吸引了很多买家。洛基告诉记者,展会期间的成交量约有3万吨。

洛基能出现在进博会上实属不易。3个月前,一架商务包机载着107名外籍采购商从印度来到了浙江义乌,洛基就是其中的一位。此前,受疫情影响不便来华,洛基的生意举步维艰。

如今,洛基的生意已经回到了正轨,还有许多如他一般的外商正在义乌重拾信心。

疫情发生后,不少原本在义乌的外商离开了,老客户订单减少,新客户又进不来,货物也出不去。这种情况下,义乌乘势求变、多措并举,不仅通过商务包机打开了外商来义乌的新通道,给市场带来了新客户,还通过金融支持、物流疏通、税收减免等一系列举措,尽快把货物“卖出去”。今年前三季度,义乌市外贸进出口总值达3541.9亿元,较去年同期增长29.9%;其中出口3222.1亿元,同比增长25.4%。

包机将外商接回义乌

相关数据显示,疫情前义乌常驻外商约1.5万人,每年到义乌采购的外商超过56万人次,但目前义乌常驻外商只有9000人左右。如何尽快回到义乌,成了让很多外商揪心的问题。

多方合力下,通过商务包机赴义乌采购解决了外商们的燃眉之急。从今年7月30日巴基斯坦包机到义乌开始,截至目前,义乌已通过包机将至少483名外籍客商接回义乌,助推义乌“把因疫情耽误的时间抢回来,把停滞的快递订单量补回来”。

对此,在义乌生活了18年的洛基感慨颇

多。在8月份之前,他经营多年的进出口业务几乎到了生死存亡的关头。

“这两年多,受疫情影响只能选择线上沟通,但是线上沟通很不方便,无法看到真实的商品,生意很难开展。”洛基说。

就在他已近绝望之际,一架外商包机将他带回了中国,让他看到了希望。

“一回来生意就好起来了,可以直接去义乌的市场,与供应商面对面沟通,而且还看到了很多新产品,非常感谢当地安排包机接我们回来。”洛基说。

从2011年就开始到义乌做外贸生意的印度商人阿赫塔尔也趁这次机会回到了义乌。他此行的主要采购目标是饰品、工艺品和化妆品。义乌是非常有名的商贸城市,这里有全球最大的小商品市场,我们想要的商品都能在义乌找到,还可以在这里把商品卖到全世界。”他说。

教外商做“电商”

义乌市副市长葛巧隽表示,义乌出口主要采用市场采购的方式进行,这与小商品的特性相关。由于小商品非标化、品种多、批量小,外商在采购过程中往往需要与客人面对面交流,实地看样尤为重要,也更容易产生大单。

然而,疫情之下,并不是每个外商都能如洛基一般顺利回到义乌,还有更多的外商无法回到义乌完成采购。此外,对于一些留在义乌的外商来说,他们的货物也需要尽快

“卖出去”。

如何解决这些问题?义乌又把视线停留在了“电商”上。今年前三季度,义乌实现电子商务交易额2928.73亿元,同比增长7.62%。这组亮眼的数据也折射出义乌电商面对错综复杂的外部环境所展现出的韧劲。

2020年,义乌就为外商举办了首场电商直播培训课。来自墨西哥的外商维尼告诉记者,那次的培训给她打开了新世界的大门。“我看到了电商直播带货的巨大潜力,很多中国商户都靠直播带货减少疫情带来的不利影响。”

2017年,维尼来到义乌创业,从事进出口业务,销售各类小商品。如今,虽然她的生意也受到了影响,不过她有信心慢慢恢复起来。

“我可以通过直播让中国客户了解墨西哥的商品,也可以让墨西哥商户了解中国的商品,电商直播能帮助我重新建立与客户的联系。”维尼说,这些变化都得益于那次培训。

和维尼有相同感受的,还有来自吉尔吉斯斯坦的米卡。米卡是义乌工商职业技术学院国际教育学院的毕业生,毕业后创办义乌市霖卡进出口有限公司,主营外贸业务。

“在义乌,我学习了和电子商务相关的课程,学校会邀请具有丰富授课经验的老师进行理论和实操培训。通过学习,我对电商直播以及背后的商业模式有了一定的了解,随时可以和世界各国的客商进行联系,也让我们有了更多合作的机会。”米卡说。

更多举措让外商“充满信心”

疫情期间,为加快外贸复苏,义乌出台了一系列稳外贸举措,这让各国客商对义乌充满了信心。

“感谢义乌农商银行的贷款,有了这笔钱我的烦心事就解决了。”近日,义乌农商银行埃塞俄比亚籍采购商得吉尼贝雷发放的经营性贷款,有效缓解了他的资金周转难题。

得吉尼贝雷已在义乌经商18年,公司在义乌采购日用百货继而出口至埃塞俄比亚,生意一直不错。前不久,受物流影响,公司账期拉长,出现了资金周转难题。义乌农商银行自贸中心专员通过日常走访活动了解到这一情况,很快为得吉尼贝雷发放了400万元贷款。

与此同时,义乌在全国首创市场采购方式,解决了商户“单小、货杂、品种多”的贸易难题。结合市场采购方式无票免税等优势,义乌发挥贸易和物流通道叠加优势,创新“市场采购+跨境电商”出口模式,为跨境电商碎片化订单提供了便捷的拼箱出口服务。

此外,疫情发生后,海运、空运均受到不同程度的影响,尤其是国际海运“一箱难求”。于是,周期更短、运费稳定的中欧班列承担了更多的压力。为此,义乌先后先行复工复产后全国首趟中欧班列、全国首趟搭载防疫物资的中欧班列、全国首趟“中国邮政号”中欧班列等,打造了“一带一路”沿线国家携手抗疫的“生命通道”和“命运纽带”。

“我们还将积极利用自建或加盟的方式布局海外仓,把义乌市场的样品发到这些海外仓展示给国外的采购商,让他们在家门口就可以看样采购。”葛巧隽说。

智能制造 抢眼机床展



近日,第19届中国(玉环)国际机床展在浙江省玉环市开幕。此次展会主题为“中国制造 玉环力量”,实行“一城两馆(玉环商展中心和玉环会展中心)”联动展出,共吸引了国内外600多家知名企业参展。

展会上,多个展位里展出的工业机器人等新产品、新技术格外抢眼,全方位展示了智能制造产业链各个环节,吸引了各地的客商有序地前来洽谈、订购。

目前,玉环机床生产企业超过500家,年生产各类数控机床达7万余台,产值超80亿元,拥有高端机床上市公司1家,国家级高新技术企业8家,是全国最主要的中小型数控机床装备生产基地。

詹智/人民图片

培植“一朵鲜花”,催生特色产业,绽放“美丽经济”

当科技与鲜花邂逅

本报记者 黄翰

春城昆明,花之美名由来已久。昆明晋宁区位于滇池南岸,是全球温带花卉最佳产地之一、中国鲜切花生产第一县,鲜切花种植面积、产量、产值均居云南全省第一,被誉为“高原花都”。

眼下,晋宁花卉种植基地绚丽多彩,宛如一幅幅浓淡涂抹过的水彩画,村民们置身花海,享受着鲜花产业带来的福利。

全国劳模张良是土生土长的晋宁人,1999年高中毕业后进入工厂打工,见晋宁花卉产业发展势头不错,他便投身于花卉种植中。

“花卉市场变化莫测,花农抗风险能力低,这让我萌发了‘专业化、标准化花卉种植’的想法,希望以一套更科学的标准来保障花农的利益。”张良创办了“晋宁昆阳张良花卉专业合作社”,建立了自己的一套采后处理标准。

在他的带领下,合作社历经13年发展,日益壮大,成为上连市场、下连花农的合作经济组织主体。“公司+专业合作社+

社员+基地建设”和“花卉市场+专业合作社+社员+基地建设”的产业链模式趋于成熟,把分散的小生产与大市场成功对接起来。

目前“张良合作社”研发培育有迷迭香、闪耀、向往等玫瑰品种,并完成了专利申报。鲜花不仅卖到全国大中城市,还远销至海外,张良也成了远近闻名的致富带头人。

张良合作社是晋宁花卉产业发展壮大的一个缩影。截至目前,晋宁共有2.2万户花农,5.5万人从事花卉生产,花卉企业近300家,花卉合作社100余家,花卉品牌300多个,一大批经过市场洗礼和磨炼的优质花卉品牌擦亮了“晋宁花卉”名片,更加快了“晋宁花卉”走向全国、走出国门的步伐。

规模上去了,还要提品质。当科技与鲜花邂逅,会绽放出什么样的美好景象?

记者日前走进一片怒放的格桑花丛中,13个占总占地面积为107亩的现代化花卉大棚静静地伫立着,昔日晋宁昆阳磷矿采区复绿的土地上。在工作人员带领下,记者走进空间宽阔并高度智能化的4号大棚中,放眼望去,27亩连片的中高

端玫瑰“粉红雪山”昂首挺立在培养基质槽中。

记者了解到,这是一个由水肥、环境控制和温度控制等三大体系有机组成的一个农业现代化生态系统,整个管理过程都已实现自动化和智能化,107亩鲜花的日常水肥管理只要一个人就能完成。

走进后合操控间,红绿黄等七彩按钮分别代表不同的指令。云南云天化花匠铺科技有限责任公司综合管理部副部长王博说,“传统种植模式下玫瑰花每年亩产量只有3万到5万枝,运用这个智能化系统在这可达到14万枝,而且品质更高,效益比传统种花要翻几番。同时,公司还配置了科技育苗装置,占地仅240平方米,单茬可育苗18万株,一年可育苗360万株,育苗能力是传统育苗的9至10倍。”

在科研技术方面,该公司着力解决种植技术难题,联合中国农大建立“晋宁花卉科技小院”“花卉专用肥料研发中心”,进行产品的研发及技术支撑,投资建设了高标准设施农业产业园区,占地面积1500亩,日产鲜花50万枝,年产值1.6亿元,打造出“云花”

品牌。

眼下,晋宁花卉病虫害防治、水肥循环利用等方面有了脱胎换骨的改变,无土基质栽培及绿色环保高效生产、环境调控、采收后处理等技术普遍运用,成为行业标杆,标准化成为常态化,标准化迈向专业化、专业化成就品牌化,让晋宁花卉产业因提质增效和转型升级而一举占据了产业链的制高点。

据了解,晋宁花卉的发展目标是打造世界一流的花卉加工物流中心、云花绿色发展转型升级的示范区、云花产业高新技术产业示范区,建设成为全国花卉产业新标杆。按照规划,到2026年,晋宁区花卉产业农业产值、加工产值力争达到100亿元和120亿元,形成“双百亿元”产值的花卉产业。

今年7月,昆明市晋宁区国际花卉交易物流中心正式启用,意味着晋宁区为构建全国花卉流通枢纽迈出了关键的一步。该中心自动化、智能化的毛花库、成品质库、交易库一应俱全,通过现场电商直播,构建起了产销一体化平台,让传统花卉种植搭上数字化的销售模式。

企事录

国内首个机场卫生间规划文件出炉

事件:民航局于近日发布了《民用机场卫生间规划建设和设施设备配置指南》。作为国内首个针对民用机场卫生间规划建设和设施设备配置的咨询文件,指南就机场卫生间的规划、设计、建设、运营和维护提供了方法指导与系统性的技术建议。

点评:近年来,越来越多的机场卫生间开始使用了黑科技,机场卫生间也变得更加智能。作为客流量大、节奏快、使用频率高的国际级机场,卫生间的整体环境、配套设施如何,对于乘客的整体感观尤为重要。

不管未来机场卫生间如何变化,更好提升机场卫生间设施服务水平和服务出行体验都应是重要考量因素。可以预见,未来,机场卫生间将更加卫生、洁净、智能、安全,也更能满足人民群众对美好航空出行的新需求。

跨省团队旅游产品搜索量大增

事件:11月15日,文旅部发布《进一步优化新冠肺炎疫情防控措施科学精准做好文化和旅游行业防控工作》。其中提到,跨省旅游经营活动不再与风险区实施联动管理,跨省游客凭48小时内核酸检测阴性证明乘坐跨省交通工具。消息发布后的短时间内,跨省旅游产品搜索量大增,机票、火车票等交通产品搜索量也随之上涨。

点评:受疫情影响,近3年来旅游业尤其是跨省旅游受到较大冲击。此次跨省旅游“熔断”机制取消,让跨省旅游产品重新丰富起来,由此刺激了市场需求。不过,由于相关具体政策如何落地尚未确定,多个平台也表示,目前团队跨省游产品的搜索量增多,但最终选择下单购买的用户还较少。

另一方面,由于目前正值传统的旅游淡季,有业内人士估计,中长线旅游人数明显增长要等到明年元旦假期,气候温暖的南方和适宜滑雪的北方局部区域或许会成为跨省旅游最先复苏的地方。

网易与暴雪娱乐停止合作

事件:11月17日,游戏制作公司暴雪娱乐宣布同网易公司的现有授权协议即将到期,由于双方未能续签授权协议,暴雪将在2023年1月24日0点起停止魔兽世界、守望先锋、炉石传说等游戏的运营。相关资料显示,2008年,网易与暴雪娱乐首次开启合作之路,并为中国游戏玩家提供了数款经典游戏。

点评:在双方合作的10多年里,中国游戏市场已发生了巨大的变化。一方面,通过与网易的合作,暴雪娱乐收获了大批玩家;另一方面,包括网易、腾讯、完美世界等在内的本土企业在游戏研发、运营方面取得了长足进步,这意味着目前国外游戏公司与国内代理商间谈判的地位已趋于平等。

目前来看,无论是对暴雪还是网易,“分手”都不会对公司营收造成重大影响,但如何减少游戏用户因此遭受的损失,同时找到尽快为用户继续服务的途径,是两家公司后续要解决的问题。(罗筱晓)

山东实施优质中小企业“有进有出”动态管理

本报讯 (记者田国奎 通讯员付玉婷)近日,山东省工业和信息化厅发布《山东省优质中小企业梯度培育管理实施细则》,提出了优质中小企业的三个梯度,明确了创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业的评价或认定标准,并提出“十四五”期间将推动培育7万家创新型中小企业、1万家专精特新中小企业、1000家专精特新“小巨人”企业的目标。

据介绍,山东将强化优质中小企业的动态管理,建立健全“有进有出”的动态管理机制。发挥省(市)促进非公有制经济(中小企业)发展工作领导小组作用,统筹协调省相关部门和市、县(市、区)制定分层分类的专项扶持政策,加强财税、金融、技术、产业、人才、用地、用能等要素保障。针对不同发展阶段、不同类型中小企业的特点和需求,建立优质中小企业梯度培育体系,健全成长帮扶措施,加大精准培育力度,维护企业合法权益。

近年来,山东持续实施专精特新中小企业培育工程,打造了一大批在细分领域掌握独门绝技的“单打冠军”和“配套专家”。截至目前,全省累计培育有效期内的专精特新中小企业5777家,专精特新“小巨人”企业数量和重点“小巨人”企业数量分居全国第3位和第2位。

湖南一侵犯企业商业秘密案宣判

本报讯 (记者王鑫 方大丰)商业秘密是企业核心资产,对专精特新“小巨人”企业而言尤其重要。日前,湖南省长沙县人民法院审结了该省首例侵犯国家级专精特新“小巨人”企业商业秘密犯罪案件。

3名被告中,王某与阳某某原为被告公司技术人员与销售人员,陈某某为该公司客户。2019年,阳某某与陈某某拉拢掌握公司配方及生产工艺的王某入伙,三人于2020年2月成立了贸易公司。没过多久,阳某某、王某陆续从被告公司离职。离职时,王某违反保密规定,将公司多种石材胶技术配方私自截留,存于自己笔记本电脑并带走。此后,3人或直接或间接利用原配方,或对原配方进行微调和改进,用于共同成立的贸易公司的产品生产,并对外销售。

经审计,上述违法行为造成被告公司直接经济损失超163万元。据悉,被告公司系工信部公布的第四批国家级专精特新“小巨人”企业,是其领域内中小企业群体“领头羊”。

法院审理后认为,王某违反保密义务及被告公司关于保守商业秘密要求,使用其掌握的商业秘密;陈某某明知王某、阳某某存在侵犯商业秘密行为,仍使用该商业秘密。3被告行为均构成侵犯商业秘密罪。由于上述行为给被告公司造成重大损失,属于刑法第219条规定的情节严重情形,故法院决定以侵犯商业秘密罪对3人判处有期徒刑,并处罚金。

法院最终做出判决:对被告人王某、阳某某、陈某某均判处有期徒刑1年3个月,累计处罚金85万元。同时责令3名被告人退赔被告公司直接经济损失1635740.04元。

湖南天地人律师事务所律师吕帅认为,打击侵害商业秘密为核心的知识产权犯罪活动,及时为企业追赃挽损,能有效保障企业知识产权权益,助力企业创新驱动发展,并有效震慑窃取企业商业秘密、擅自使用企业商业秘密等不法行为,推动创建法治化营商环境。