

“三服务”在一线

闯关国内市场

我省推出十大举措助力外贸企业国内拓市

记者张浩呈报道 新冠肺炎疫情在全球蔓延给外贸企业带来严峻挑战,商务部调研显示,由于内外贸市场环境不同,外贸企业在开拓内销市场时,普遍面临品牌建设难、拓展销售渠道难、生产线转向难等困境。针对外贸企业转型的难点、痛点,省商务厅、省发改委等九部门日前联合发布了《关于推动外贸企业开拓国内市场的若干意见》(下称《意见》)。

《意见》从支持企业加强自有品牌建设、鼓励企业自建国内营销网络、推动产销深度对接融合、加强知识产权保护和应用等十方面内容,支持适销对路的出口产品开拓国内市场,着力帮扶外贸企业渡过难关,促进外贸稳定。

亮点一:破题品牌建设难

“出口转内销,开拓国内市场对我们来说最大的困难就是品牌问题,”宁波舜达日升电器有限公司销售主管陈爱华说。在陈爱华看来,对于外贸转内销企业来说,因为没有品牌优势,短时难以改变原有市场格局,“品牌推广”很困

难,前期需要很大铺垫,不是说一下就能做起来的。”

对此,《意见》第一条就明确,支持企业加强自有品牌建设。支持外贸企业申请国内商标注册和专利授权,优化商事登记流程,提高服务质量和办事效率,降低品牌准入门槛;提升外贸企业品牌建设能力,帮助企业制定品牌战略,加强品牌培育和运营,推动建立重点外贸企业知识产权保护名录,破解企业开拓国内市场品牌障碍;加大外贸企业国内品牌宣传力度,持续开展百名记者访百家外贸出口企业活动,鼓励行业协会等第三方组织,建设完善外贸企业品牌服务平台,加强优质品牌推介,拉近出口商品与消费者距离。

亮点二:破解渠道难

外贸转内销,对于身处其中的企业来说,困难重重,如何重建销售渠道是个问题。浙江健拓医疗仪器科技有限公司就遭遇过渠道拓展尴尬,“市场渠道的开发是目前我们从外贸转向内销市场的一大难题,之前也参加过几次展销会,从客观效果来说成绩一

般”,健拓医疗仪器公司网销部部长芦能江说。

外贸企业产品销往海外,在国内缺乏营销渠道,新政也从这一领域着手,支持企业自建国内营销网络。《意见》提出将指导外贸企业加大投入,研发满足国内市场的产品,将国内潜在的需求转化为现实的市场需求。同时推动外贸企业向线上销售转型,借助网络直播、网红带货等新兴方式,提升拓展网上销售能力,支持淘工厂、网易严选、联华甄选、顺丰优选等平台深化与全省产业集群企业对接合作。

“借助网络直播开拓销售渠道,目前是我们的一个有效的手段,”陈爱华说,为更精准地对接国内市场客户,宁波舜达日升电器尝试通过直播、短视频等形式打响产品和品牌知名度,“之前余姚市政府与几大电商搭建了‘姚品会’平台,转内销的外贸企业可以免费入驻,还可以使用免费的直播场地、道具和设备,我们去试过几次,效果还不错。”

浙江健拓医疗仪器今年也将网络销售渠道作为开拓国内市场

的重要渠道,“目前我们更多的是在天猫、京东等平台做推广和销售”,芦能江说,如果政府能在当下比较热门的电商带货中给予一定的流量倾斜,对我们来说也是一个利好。

在开拓销路方面,《意见》还提出将实施“浙货行天下”行动,紧盯北京、上海、广州、西安、成都、重庆等国内消费中心城市,开展“北上”“南下”“东进”“西拓”多向拓市,积极推动外贸企业进社区、进政采云、进步行街、进商场、进超市、进平台。鼓励外贸企业加强与国内大型流通企业、大型电商企业合作,通过引厂进店、产品联合开发、设立出口商品销售专区(专柜)等方式,提升合作深度和粘性。

亮点三:打通融资“最后一公里”

国内外客户的需求不同,导致产品工艺不同。而改造生产线会大幅提高企业生产成本,这当中,资金就成为制约外贸企业转型的一大重要因素。

为此,《意见》提出完善金融服务和强化财税支持。完善金融

服务方面,加强供应链金融创新应用,积极为品牌渠道商构建内外贸融合的供应链体系提供金融支持,打通融资“最后一公里”,破解融资难融资贵问题。支持银行业金融机构开发与外贸企业开拓国内市场相适应的金融产品,开展面向外贸企业的应收账款融资、无还本续贷、随借随还、信用贷款等产品和服务创新。推进知识产权质押融资工作,丰富中小微企业外贸企业融资渠道。鼓励各地采取政策性担保+金融+货物质押等方式,创新解决外贸企业开拓国内市场融资问题。强化财税支持方面,鼓励各地完善外贸企业帮扶纾困和风险应对机制,采用依法设立并运作政府投资基金、安排应急转贷资金、支持企业盘活存量资产等措施,对外贸企业开拓国内市场实施分类帮扶。

“这一系列政策对我们拓展国内市场肯定会带来利好,也给我们拓展国内市场增加了信心,”芦能江说,借着政策东风,在内贸方面,今年我们会加大投入力度,从产品设计、营销团队建设等方面发力。

“中源家居”成立湖州市首个企业矛调中心

2000名职工有地方讨说法

本报讯 记者程雪 通讯员 欧阳爱琼、范叶丹报道 中源家居股份有限公司门口,人来人往。角落处,十余平方米的房间内,一套蓝绿色的沙发,一个茶几,瞬间让人放松下来。门口的贴牌提示,这里是企业新近设立的矛盾调解室。

“让老百姓遇到问题能有地方‘找个说法’。”这是习近平总书记安吉考察时的一番话,朴实直白,直击人心。这也给“中源家居”一个启发:能不能在公司内部建立矛盾调解中心?说干就干,前段时间,公司成立了企业矛盾调解中心,自此,企业里2000余名职工发生纠纷或矛盾的时候有地方讨说法。

“从工资薪酬、职工劳动关系处理、生产一线上游和下游的配合问题,到关于职工食堂、宿舍等生活问题,都容易出现矛盾摩擦。”公司工会委员朱周婷告诉记者,从前若是出现矛盾纠纷,一般会去企业所在地的递铺街道总工会作矛盾调解,公司工会也会介入。现在企业有了自己的矛调中心,职工不出企业,甚至不出班组,就能解决问题。

据了解,企业的矛调中心与负责一线员工的人力资源部相通,在职和离职职工遇上矛盾纠

纷都可以在这里沟通、协调。为了延伸触角,该企业还在两个工厂设置了矛盾调解室,邀请班组长、厂长及工会干部担当调解员,辖区人社干部担任特邀调解员。

同时,设立法律援助室,邀请律师志愿者定期坐班,免费为职工提供法律咨询服务。整合力量成立了心理咨询室,及时为职工进行心理疏导。邀请当地驻企干部、司法部门领导、公司高层加入监察监督室,监督矛调工作落到实处。

此外,为了畅通沟通渠道,公司还在钉钉软件中增加了矛盾纠纷受理版块。职工只要有问题,就可以通过钉钉软件上报,工会会及时审核分派,确保矛盾纠纷得到及时化解。“争取做到矛盾不出班组、矛盾不出部门、矛盾不出工厂。”

矛盾调解中心成立至今,没有收到疑难矛盾。“都是一些工作上的小事,比如社保缴费标准等,双方沟通、解释清楚就好了!”公司工会主席晏锐说,若是遇上疑难矛盾,由人力资源部门牵头,调解员、司法介入调解,争取及时、就地、迅速解决。若不能解决,则将提交相关职能部门进行立案受理,有效防止矛盾纠纷演变,维护公司和谐稳定。

“融杭联甬接沪”再提速

绍兴智慧快速路工程完成近40%

本报讯 记者邹伟锋 通讯员 郑帅报道 “今天我们在这高架桥面施工现场举行一场简短的表彰慰问仪式,向奋战12夜、提前5天完成重大施工节点的一线建设者代表表示慰问,向他们的努力付出致敬。”近日,在绍兴市二环北路与中兴大道路口处高架桥施工现场,项目投资与施工方中建八局举行表彰仪式,奖励在全线首联钢箱梁架设工作中表现突出的工人代表。原来,受疫情影响,项目施工进度迟滞了两个月,但如今该路口的钢箱梁吊装施工不仅没有延期,反而提前了5天完成,让绍兴“融杭联甬接沪”再提速。

工地上,获表彰奖励的90后河南小伙郭项满头大汗,他是中建八局负责该工区施工生产的专业工程师,连续多日的现场工作使他的体重降了十几斤。“中兴大道路口是城市主干道、全线交通最复杂的路段,为了尽量降低对城市交通影响,我们选择在夜间施工,连续12个夜晚,每天休息不足4小时,现在保质保量地提前完成了工期节点,一切努力都是值得的。”郭项说。

绍兴二环北路智慧快速路工程,是2022年杭州亚运会配套工程,也是我省首批智慧快速路,同时也是我省“两美浙江”建设重点工程。

该项目全程采用“智慧工地”一体化管理模式,施工过程中的进度、工艺、质量、安全等信息数据化集成到同一平台,形成工程信息数据库,避免了传统施工中易造成的施工滞后、物资浪费等问题。除此之外,项目施工全过程采用BIM技术应用,实现了虚拟建造,利用3D模拟施工,提前发现技术问题,及时规避了风险。

中建八局绍兴二环北路三分部项目总工程师齐同林介绍,二环北路智慧快速路建成后,将具备无人驾驶、智能监测功能,物联网、云计算等新兴技术也会应用其中。

眼下,绍兴智慧快速路工程建设正如火如荼进行,项目工期完成已近40%。工程完工后,绍兴将形成“全市域一小时、大市区半小时”高速交通圈,大大便利市民出行。“这条智慧路是连接杭州中环的快速路,将实现绍兴三区快速发展、发挥与杭州同城效应的主要交通网。”中建八局浙江公司党委副书记、工会主席王鹏说。

企业报园 地

千岛湖供水工程城北线通水

杭州水报报道 日前,千岛湖供水工程城北线工程通水,标志着杭州市供水格局进入了新的阶段,城市品质生活再上新台阶。

千岛湖供水工程城北线工程是保障杭州城北和余杭区供水安全、提升饮用水水质的重大民生工程。工程全长28.6公里,设计输水规模165万吨/日,于2018年3月开工建设。自项目开工以来,市水务集团联合余杭水务成立专班团队,围绕项目倒排计划,针对难点优化工艺,确保项目有序推进。

克难攻坚彰显建设风采。城北线项目时间紧、协调多、工艺繁,项目团队充分发挥敢打敢拼、连续作战精神,采用“跑、磨、盯、缠”手段,仅6个月时间内,完成了可研批复到项目开工的前期攻坚任务。从开工第一天起就实行24小时连续作业,集

思广益,克服了工艺复杂、地质多变、重大风险源多、土方外运艰难、管片等原材料供应紧张等不利因素,顺利实现节点目标。凝心聚力铸造优秀团队。成立临时联合党支部,以党建推动项目建设,同时树立以施工一线为核心的“家”文化服务理念,开展“温暖城北线”系列活动,围绕“五保一控”开展“争先创优”竞赛活动,形成了城北线项目5个标段之间“比、学、赶、超”的争优局面。通水运行保障供水安全。城北线项目通水后,杭州主城区供水格局将全面转为多水源供水,未来,从淳安一路而来的优质千岛湖水,将通过城北线和去年已经全线通水的九溪线一起流入杭城的千家万户,不断提高城市供水安全,增进人民群众福祉,为杭州向更高水平、更高层次的国际化都市迈进,提供源源不断的新动力。



为确保生产安全,浙江新安化工集团股份有限公司严阵以待,全力应对。

汛情防控期间,新安集团加强值守力量,配备足够力量值班夜查、通宵巡防,对园区排水水系和排水闸门进行不间断重点巡查,发现险情及时处置。密切关注,实时监控

园区水系水位,在确保园区雨水外排河流的同时,防止河水倒灌园区。做好人员及工程机械、发电机组等防汛物资储备,确保生产安全。

截至目前,新安集团尚未受到洪水影响,生产经营情况良好。

通讯员杨丽荣 摄



满足个性化需求

“蒙达制衣”的服装定制赛道

记者张浩呈报道 在服装领域,追求个性化和消费的快速化趋向越来越明显,线上服装定制的优势逐渐显现,越来越多的服装企业加入到私人定制中来。位于宁波奉化区裘村镇的蒙达制衣有限公司,看准时机,转换赛道,从传统服装制作转向私人定制。

拍张照片就能“量体裁衣”

“蒙达制衣”是有20多年专业生产衬衫的企业,为欧洲的众多名牌服饰企业制作高品质衬衫。

在专注外贸出口的同时,近年来,企业把目光瞄准国内的衬衫定制市场,“做衬衫定制厂家线上线下有不少,但量体裁衣这‘关’一直难以突破。”“蒙达制衣”总裁顾鲁华说,比如在网上买衣服,尺寸就大中小几个码,“好的衬衫、西服,必须合身舒适,前提是量得准,就得配备专业量体师上门服务。

这样一来,抬高了衣服成本。”

两年前,“蒙达制衣”与另外两个合作伙伴尝试线上衬衫定制。“当时我们制作了一套复杂测量表,让消费者勾选,替代量体。尽管后来项目没有成功,但企业积累了全国近3000名消费者的体型数据”,顾鲁华说,去年底,企业与深圳一家软件公司合作,利用大数据、图片研判和AI技术,开发出新型的“智慧定制”系统,解决了衬衫定制中最关键的量体难题,“不用量体师上门,一张照片就全部搞定”。

“我们只要知道消费者的年龄、体重两个参数,计算机利用大数据技术,自动微调,很快生成一套符合消费者身材的衬衫打版数据,随即进入生产流程”,顾鲁华说,一般情况下,消费者上传照片后,一至两天后就能收到定制衬衫,最快的只要两个小时。“我们这

套系统从目前国内定制行业来看还是比较先进的。”顾鲁华说。

据介绍,系统投用一段时间以来,销售定制衬衫600多件,消费者满意率97%以上,“即便特殊体型也能搞定。”

流程再造 小单化生产

有业内人士认为,相比较线下,服装线上定制相对容易聚集客户,提供服务不受时空的局限,中间环节的减少降低了运营成本,价格上具有天然的优势,也更能满足个性化的需求。因此自2016年以来,不少服装企业开始抢夺服装定制这块蛋糕。

不过,个性化私人定制服装的制作与生产,与传统大规模流水线式的生产方式迥异,这对服装企业提出了挑战。顾鲁华认为,传统的服装生产企业已经不能适应定制服装的发展,传统的服装生产方式

也必须随之改变。“一般的工厂定制一件衬衫的成本是标准衬衫的4倍,这是因为做工麻烦,成本高,效率也提不起来。”

早在2010年,“蒙达制衣”就开启了小批量生产模式,“虽然我们主要做出口,但是在10年前我们就开始小单化生产,通过10年的磨练,我们的效率得到了很大的提高。”顾鲁华说,10年来,我们把生产流程全部推倒重来,不断优化,“现在国内定制衬衫为什么成本那么高,都是因为小流水生产,几个人一个组在一起,那么我们通过流程再造,可以实现70个人同时在一个车间生产。”

此次“蒙达制衣”将衬衫定制与小批量出口生产融为一体,成本大大降低。据介绍,目前网上定制衬衫平均价格在每件600元,贵的近千元,而“蒙达制衣”的定制衬衫售价300元左右,极具竞争力。“我

们一件衣服只要299元,它的品质和六七百元价格的衬衫品质是一样的。”

看好定制服装市场

中国服装产业拥有超万亿级的市场,服装制品的内需正由量的膨胀向质的细分化、多元化发展。顾鲁华认为,定制服装或将成为下一个性价比消费“热点”,“随着我们生活水平日益提高,越来越多的人对个人的形象会越来越注意,会想通过定制来彰显自己的个性和品位”,顾鲁华说,“我们之前是做外贸订单,现在想往国内市场发展,定制衬衫就是我们进入国内市场的切入点。”

目前“蒙达制衣”已具备日产300件定制衬衫的能力,接下来准备与电商平台合作,推出网上定制服务,让服装制作、销售“更智慧,更快捷”。