

力争2022年交易额突破1000亿元

义乌发布加快直播电商发展行动方案

在直播经济炙手可热的今天,一支话筒、一台手机、一部电脑,就能让不少人实现“主播梦”。从近两年发展态势来看,电商直播不仅解决了消费产业链供需痛点,也成为传统电商、内容平台新的业绩增长点,对很多城市的经济发展和就业态势都产生了积极影响。

作为世界“小商品之都”,近年来,义乌电商产业迎来量的突破,质的提升,成为网货、网商的集聚高地。作为电商模式中的新业态,义乌直播电商行业正在迎来爆发式增长,成为了拉动消费、推动电子商务发展的“优选项”。但是,义乌网红直播引流能力相对较弱,缺少有影响力的头部主播,直播商品客单价低、利润空间较窄,品牌质量还有待提升。产业发展的趋势和存在的问题,要求义乌对直播电商发展进行高起点、全方位的谋划和推进。

近日,义乌市政府正式印发了《义乌市加快直播电商发展行动方案》,(以下简称《方案》),旨在聚集国际一流营商环境样板城市、以世界“小商品之都”为特色的国际样板城市建设,充分发挥义乌小商品市场货源优势,以打造一流的网红产品供应链体系为核心,以引进优质网红资源为抓手,以规范化品牌化发展为重点,着力完善直播电商产业新



生态,积极培育经济发展新动能。

《方案》提出,义乌将推进实施“十百千万”工程,3年内建成10个直播电商产业带、培育100家具有示范带动作用的直播机构、打造1000个网红品牌、培养10000名带货达人,成为全国知名的网红产品营销中心、网红达人“双创”中心、网红直播供应链主体集聚中心,力争2022年直播电商交易额突破1000亿元。围绕发展目标,义乌将开展人才培训、主体引育、产业基地构建、供应链打造、产业赋能、氛围营造、规范提升、

模式创新、要素保障等9大行动。

发展直播经济,离不开电商直播人才。《方案》指出,义乌将广泛组织市场经营户、商贸企业、工业企业等开展普及型培训,依托专业直播电商培训机构,对直播电商从业者进行个性化专业化技能培训,提升新人主播的专业水平和带货能力,加强网红直播专业课程建设,打造直播电商人才培育和培训中心,加强与全国各大高校的合作,建立定制化网红直播人才培训机制。

根据《方案》,义乌还将加强与淘宝、

抖音、快手等知名平台合作,打造一批直播平台区域服务中心,招引网红直播服务商,大力培育义乌本地直播电商企业,优化直播电商产业氛围;加快“网红大楼”建设,拓展产业发展空间,并依托饰品、服饰、美妆、玩具等优势产业,打造网红直播产业带,组织开展“百万网品”“春雷计划”专项行动,打造直播电商供应链企业,建设网红产品供应平台集群,赋能实体批发市场,打造多元化直播电商应用场景,助力农产品上行。

市场发展委相关负责人表示,《方案》的出台和实施,为全市层面加强对直播电商工作的统筹和推进提供了保障,有利于统一思想、明确直播电商的发展目标,有利于全市层面形成工作合力,共同推动商贸、工业、文化、旅游等产业“直播+”的多元化应用,有利于小商品市场的转型升级和持续繁荣。

据介绍,目前,义乌拥有各类社交电商服务机构40多家,与之开展业务、建立合作关系等各类网红3000多名,形成了产品供应、直播培训、内容制作、网红带货等产业链从业人员约6万人,推动实体市场和电商企业新增销售额(带货)超200亿元,形成了国际商贸城、江北下朱、青岩刘等网红产业集聚区。

(浙报)

力推进“办事一次不跑、需求一号响应、政策一次到位、监管一网通管、信用一网通享、服务一生相伴”的“六个一”工程,优化营商环境工作取得积极成效。2019年义乌位列中国县域营商环境百强县第五名,入选中国营商环境特色50强县。

优化营商环境没有最好,只有更好。下一步,义乌将继续围绕国际一流营商环境样板城市总目标,对标国际最高标准,强化顶层设计,深化营商环境标准化试点,推出更多“第一方案”,以“窗口”意识、“窗口”标准、“窗口”担当,争当“重要窗口”模范生,为加快建设“两个样板”城市作出更大贡献。

(华欣)

“问政面对面”助推义乌优化营商环境

本报讯 7月3日下午,义乌市人大常委会举行了助推优化营商环境“问政面对面”活动,采用人大代表问、市政府及其部门负责人答的方式,一问一答、互动交流,查原因、找症结、出点子、解难题,全力助推优化营商环境,为加快建设“两个样板”城市贡献人大力量。

活动中,16位人大代表就如何提升营商环境弱项指标、破解企业融资难、降低物流成本、壮大直播经济、规范执法活动等问题进行提问,市政府及相关部门负责人现场一一作答。

代表们从优化营商环境、加快改革发展的全局出发,在前期经过细致走访调研,征询各方意见,把市民、企业关心的问题带到了现场,向政府提问题,向政府反映民意、反映基层呼声,一个个问题直击要害,提得有底气又接地气。

为全力助推优化营商环境,义乌市人大常委会从今年4月开始,围绕市委中心工作,聚焦优化营商环境,开展了“察民情、优环境、抢发展”调研活动,通过进联络站、进村(社区)、进企业、进96150等,查找优化营商环境工作中存在的问

题。此外,还组织开展了一系列人大代表体验、暗访、监督、检查、视察等活动,助推“两个样板”城市建设。

近年来,义乌始终将良好的营商环境作为城市发展的核心竞争力,着力提升治理能力,全力打造现代化、法治化的国际营商环境。

义乌以列入全国营商环境评价试点城市为契机,制定实施了一批力度大、措施实、接地气的改革举措,致力打造“干事不受礼、办事不求人”营商环境,构建“18+2+6+X”营商环境评价指标体系,大

链接

从“鸡毛换糖”到“小商品之都”

浙江义乌是一个“建在市场上的城市”,从针头线脑到精美饰物,从鞋袜服装到毛纺织品,从各种玩具到电子产品……浙江义乌,几乎关联每一个人的生活,您家里的哪件物品,说不定就是“义乌小商品”。

尽管总和“小商品”绑在一起,但义乌小商品的背后,有大市场、大改革、大开放。义乌的发展,更是改革开放以来全国县域经济发展的一面旗帜。

其实,义乌既不沿海,也不沿边。起先,这里只是浙江中部一个人多地少的贫穷农业县。最初,义乌人走街串巷“鸡毛换糖”,用手摇拨浪鼓叩开开放之门。1984年,义乌大胆提

出“兴商建县”口号,推动义乌小商品市场逐步成型。

发展到一定程度后,义乌人“不甘于心只当‘搬运工’赚差价”,开始从价值链的“底端”向“高端”攀登。一开始,“前店后厂”的家庭作坊遍地开花,再后来,产品从创意到科技含量都全面提升,可以说,“义乌制造”与“义乌市场”齐头并进,支撑起义乌商品经济的持续繁荣。

近年,互联网购物浪潮席卷而来,义乌积极破除“守着铺子就有生意找上门”的传统市场路径依赖,推动线上线下融合,提供各种平台培训商户,将数以万计的小店搬上电商平台。2019年“双十一”当天,义乌35

个电商园区、164个淘宝村不眠不休,实现小商品交易额121.7亿元。

如果说过去的义乌是“让中国货行销世界”,那么当下的义乌正成为汇聚世界好货、“买卖全球”的国际枢纽。义乌中国进口商品城孵化区,被誉为第六代市场试验田,大力推行“保税+展示”“保税+跨境”“保税+转口”等新业态新模式,正在构建全渠道进口商品贸易中心,引领国际贸

易的发展趋势。小商品看似不起眼,人人能做,处处皆有,可一旦形成规模,就会产生巨大能量。义乌小商品市场如何做到持续迭代、立于不败之地?答案是:改革。

这些年,义乌先后承担国际贸易综合改革试点、现代物流创新发展试点、金融专项改革试点、电子商务大数据应用统计试点等10余项改革试点任务,大胆试大胆闯自主改,为义乌长久繁荣增添了强劲动能。

商机总和“快”字连在一起,而营商环境就是加快发展的“命门之穴”。义乌积极打造“干事不受礼、办事不求人”城市,不仅在浙江较早地推出了“最多跑一次”政务服务改革,还不断“加码”——设立了“跑一次没办成”投诉代办窗口,着力打造国际一流营商环境样板城市,让世界“小商品之都”名副其实、成色更足。

(白云飞)

浙江:税惠利好精准送达 助外贸企稳回暖

稳住外贸外资基本盘,对稳定经济运行和就业大局至关重要。近来,浙江税务部门出台多重税惠利好,精准服务提振企业信心,进一步助推该省外贸企稳回暖。

据最新数据显示,今年3-5月浙江出口规模已连续3个月保持同比、环比正增长。其中5月进出口总值为2720.4亿元,同比增长1.1%。上述成绩单足见疫情之下浙江外贸的强大韧性,也体现出浙江税务部门帮扶外贸企业渡难关的决心。

退税加速 增强发展韧劲

据悉,为精准助力企业复工复产,当地税务局组建“税务网格员”,加大出口退税审核力度。对于出口企业退税实行每日一退税制度,平均退税时间由以前9个工作日缩短到2.7个工作日,大部分企业2天即可收到退税款。

不仅退税速度加快,部分外贸企业还享受了退税率提高的政策红利。今年3月,财政部与国家税务总局联合发文,提高1464种产品出口退税率。

受惠于这项政策,浙江金帆达生化股份有限公司帐上资金增加了900万元,有效提升了出口竞争力。“提高退税率的政策很及时,对我们公司保障国际订单的作用立竿见影。”公司财务刘利民说。

针对新冠肺炎疫情全球蔓延对外贸企业带来的风险,浙江税务部门着力优化服务,进一步压缩出口退税办理时间,该省实现出口企业正常退税业务的平均办理时间在5个工作日内,比国家规定的时间缩短3个工作日以上;该省2341户出口企业享受了“容缺办理”服务。今年1-5月,浙江(不含宁波)共办理出口退(免)税700亿元。

税惠利好 激发企业闯劲

浙江企业一直有着“遇水架桥,逢山开路”的闯劲。在全球疫情扩散的形势下,外贸企业面临“危中寻机”的新挑战。一系列减税降费政策的落地成为企业披荆斩棘路上的“利器”。

浙江巍华新材料有限公司是一家研发和生产医药中间体的化工企业,凭

着特有产品专利技术,从2019年起就迅速占据美国市场,目前已占50%的市场份额。随着国内疫情缓和和产业复工形势向好,截至5月底该公司已实现对美国出口额7189万元,大于2019年全年出口额的四倍。公司财务负责人金孝灵说:“这些年巍华新材料一直专注研发,光是去年一年就在企业所得税上享受研发费用加计扣除800多万元,对开发新产品方面的激励很大。”

疫情之下,虽国际市场需求下降,但“一带一路”沿线国家贸易呈逆势上扬的态势。在印度尼西亚,红狮控股集团有限公司投资3亿美元的熟料水泥生产线顺利投产,投产后可年产高标号水泥300万吨。

该企业财务经理章小菲说,疫情期间,税务部门为红狮集团落实捐赠支出减免企业所得税、阶段性社保费减免等优惠政策1050万元,帮助企业加快海外投资项目复工复产进程。

服务加码 提振出口信心

在上海海通码头,380辆来自杭州

的长安福特牌整车装箱完毕,即将漂洋过海抵达约旦、沙特等10多个国家。这是复工以来,杭州本地车企首个成功出口的订单。

保订单就是保企业。长安福特汽车有限公司杭州分公司财务负责人王慧贤表示,企业一直通过总公司出口整车,但目前的形势下发货的速度就是保住订单的筹码,所以企业决定以分公司身份直接从杭州本地独立出口。

受制于首次独立办理出口经验不足,该公司向杭州市税务部门反映了服务需求。在税务部门牵头下,税务、外管、银行等部门组成跨部门服务团队,综合辅导企业各项出口业务。从得知企业需求到首批整车“出海”,仅仅用时2天,出口退税同时到账。

企业不断“走出去”,税务抢先“走进来”。在浙江多地,税务部门主动“送政策上门”,例如,设置“走出去”企业特派员,开展欧洲税制专场宣讲、整理政策汇编,为“走出去”企业在税收政策上进行全程服务等。

(中新)

作为外向型经济大省的浙江省,2019年外贸依存度达49.5%,高于全国12.1个百分点。全球疫情暴发以后,浙江的外贸型企业生存状况如何?又遇到了哪些困难?企业经营者又想了什么样的办法呢?

困境:订单锐减库存积压

受疫情影响,义乌某化妆品企业的仓库里,堆满了还没来得及发出的产品,企业负责人余福荣告诉记者,堆积的货物总价值超过300多万,人工成本也是个大问题。

另一家主要销往欧美市场的袜子企业,春节前夕本来接到了大量订单,但因为国内疫情被迫停工,好不容易陆续复工复产,全球疫情又紧接着暴发,企业的外贸订单缩减了80%。许多企业经营者的心情,也像“过山车”一样大起大落。

灭蚊产品企业负责人虞振刚表示,春节的时候,大概接到六千多万的订单。刚开心没几天,大概半个月的时间,到3月底,又把外面的大量的订单全部取消掉,那个心又很凉了,一下子又很怨。就是看不到未来一样的,自己经营了十几年的企业,会不会这次疫情把它打垮掉。

据当地相关部门统计,受疫情影响,以外向型经济为主的义乌,1-5月份出口974亿元,同比下降约10.1%。为了帮助外贸型企业解决眼前资金难题,浙江省各部门也出台了各项金融扶持措施,帮助企业渡过难关。

摸索:尝试出口转内销

陷入困境的外贸企业纷纷将目光转向国内市场。出口转向内销,说起来容易做起来难。

外贸企业转内销,首先要解决销售渠道问题。许多企业都把目光投向了网络销售,尤其是正处近期火热的网络直播。

距离义乌国际商贸城2公里,有一个“网红直播带货村”——北下朱村。这里原本主要经营外贸尾货的网络销售,这两年,随着直播带货快速走红,这里一下子聚集了大量的带货主播,1200间商铺全部高价租出,光是专业从事网络直播销售的市场主体就有4500多家。

抱着试试看的态度,余福荣带着销售人员与几家网络销售平台进行了对接。结果发现,网络营销的方式和模式也不像他们原来想的那么简单。网络销售的快速发展,已经衍生出众多销售模式,到底哪种模式最合适外贸型企业?跟谁合作?以什么方式展开合作?这些都是企业要考虑的问题。

针织产品企业负责人黄丽莉对记者说,我们做外贸,客人需要什么东西,他的市场需要什么样的货还是比较清楚的。但对国内的这种直播,我是真看不懂,我都觉得是被OUT了。

突围:做好产品拓展渠道

今年4月初,浙江义乌国税局牵头,一场特殊的洽谈会在北下朱村举行。洽谈的双方,一方是拿着各种产品的外贸企业,另一方是吆喝着各自优势的直播平台。

这场洽谈会的牵头方义乌国税局早前通过大数据分析发现,今年春节后的两个月内,当地进行税务登记从事互联网批发的企业数量占到新增企业的近20%,比去年同期增加了12个百分点。

国家税务总局义乌市税务局税收风险管理股股长于翔表示,因为我们要确定一下为什么大家都在不好的情况下,唯独这个行业反倒有一个上升的趋势,调研完之后发现有很多直播的平台一下子多了很多。

在这一轮洽谈中,12家外贸企业和13家直播平台初步达成合作意向,货值超过1.7亿元。合作意向是有了,但具体操作起来,又出现了新的问题。与之前的订单式、一次性生产大量产品、统一出货不同,网络销售对企业生产的要求是出货快、货量少、频次高,这让习惯了出口模式的外贸企业压力非常大。

灭蚊产品企业负责人虞振刚对记者说,一开始的时候,很多要求不一样,我没准备,所以还是有一个磨合的过程。

一个多月的合作,虞振刚的企业销售了200多万元的产品,虽然和过去大量的外贸订单相比,这个数量不怎么起眼,但却帮助企业顺利挺过了最困难的阶段。有了合作的基础,网络销售公司的何小飞专门找到虞振刚,商量下一步的产品研发。

“因为是跟消费者直接接触的,他们最了解消费者,把这些信息汇总到我们这里来,我们是针对消费者去开发这个产品,这个产品才会打开销路,消费者才会满意。”虞振刚说道。

疫情的冲击,改变了义乌外贸企业的生存现状,也逼着企业经营者们开始思考新形势下,外贸企业的转型之路该如何抉择。不少从业者表示,趁着这次机会,把自己的品牌在国内打响,对长远来说未必不是一件好事。

(文宗)

浙江义乌完成首单跨境电商B2B(9710)出口



出口业务在第一时间落地。

浙江赛慕威供应链管理有限公司反馈,“9710”试点的落地,顺应了跨境电商B2B企业批量出口的需求,为跨境电商企业提供了更加便捷、规范的选择。

“9710是海关总署今年6月12日新增列的海关监管方式代码,适用于跨境电商B2B直接出口的货物。作为

县级市完成全国首批业务试点城市,这充分体现了义乌市委市政府对跨境电商企业大力扶持以及义乌整体优质的营商环境。”义乌陆港集团相关负责人表示。

以往义乌B2B产品一般采用“1039”(市场采购)或“0110”(一般贸易)监管方式出口,从今天(7月1日)起,义乌及周边地区的卖家新增了“9710”出口方式,同时该模式采用一般贸易方式进行查验,在一定程度上提高了通关效率,降低了出口成本,为卖家提供了便利。

记者了解到,下一步,义乌市场发展委将积极协调海关、税务等部门,完善相关配套政策,扩大“9710”的实施范围,进一步释放改革红利,推动义乌跨境电商B2B电商的发展和跨境电商综试区建设。

(左文)