



一线调研江苏外贸企业

今年下半场,“半壁江山”如何跑稳?



今年上半年,受疫情冲击、俄乌冲突影响,国际贸易形势严峻。作为占据江苏外贸“半壁江山”的机电产品仍旧表现亮眼:1—6月出口1.09万亿元,增长10.9%,占出口总值的65.4%;进口5501.5亿元,增长9.5%,占进口总值的56.5%。

在众多机电产品中,上半年我省集成电路、太阳能电池、手机、锂离子电池出口分别增长23.5%、80.8%、117.8%、62.4%。连日来,记者跟随南京海关工作人员实地走访我省多家企业,探访它们如何克服不利因素、更好把握当下,未来有哪些打算,如何逆势中稳步增长?

□ 本报记者 丁茜茜

“黑天鹅”中常常跑出黑马

上半年,俄乌冲突进一步加剧了全球能源危机。远在几千里之外,位于泰州的双登集团相关负责人王帅感受到了这一冲击带来的影响——海外用户储能市场大幅增长。

3000—4000次,如果365天每天都用的话,可以使用10年左右。

不过,俄乌冲突“黑天鹅”,并不是企业预测市场增长的原因,最主要原因是全球主要经济体均出台了碳达峰和碳中和的目标。今年以来,江苏中兴派能电池有限公司生产的家用锂电池产品在海外市场供不应求。

张兆勇介绍,现在储能产品种类繁多,其中可存储一度电左右的便携式设备,国内整个储能行业贡献了全球96%的产能,其中5%左右由国内消费,剩下的90%左右都是出口。

据泰州海关统计,今年1—6月,泰州累计出口锂电池类产品3.3亿元,同比增长6.5%。快速增长之下,企业也面临着原料涨价难题。

同时,疫情也冲击着企业的正常生产。江苏中兴派能电池有限公司海外市场占总销售的80%以上,企业的市场份额连续三年处于全球第二。

电池属于危险品,出口需要测试认证报告,重新认证检测费用不低100万元,更重要的是时间问题,认证时间最长需要四五十天,企业产品迟迟不能出口。

解决行业“蛇七寸”的痛点

“如果将这个行业比作一条蛇,身上每一处都是‘七寸’。”默克电子材料(苏州)有限公司厂长张善所说的正是半导体行业。

默克电子是一家德国企业,拥有354年历史,在全球有着65家工厂。苏州工厂成立于2004年,生产产品主要用于面板和半导体行业,其中在面板行业国内市场份额占比达68%。

然而,光刻胶非常“脆弱”,光刻胶是感光材料,需要冷藏,对空气质量有非常高的要求。“光刻胶还存在有效期,从开始运输到最后使用,每个环节都需要把握好时间。

李贞认同这一观点,作为和舰芯片制造(苏州)股份有限公司采购暨进出口部经理,她时刻关注着供应链的变化。

是供不应求的状态,基本企业扩产之后,立马就是满负荷运转。”李贞说。

疫情带来的不确定性,令原料时效性强的企业深受其扰。此前,受疫情影响,上海港危化品仓库爆满,默克电子材料(苏州)有限公司进口的原料只能从大连等口岸入境。

解决一个企业问题的同时,更重要的是解决一个行业的“痛点”。“通过积极与大连机场海关沟通协调,该批货物由目的地进行取样,帮企业挽回货物损失814万元。”

“通关时效更快,大家可能感受没那么大大,但实际上对企业帮助很大。”李贞说,今年企业自海外采购的ASML牌光刻机,从上海空运抵苏州公司。

敢先吃“螃蟹”,更要有“定力”

受到全球碳排放宏观政策的影响因素,光伏的需求量正在成倍增长。在光伏从业者看来,光伏的春天是有目共睹,但光伏的行业竞争也非常激烈。

中国有色金属工业协会硅业分会7月20日公布的新多晶硅价格显示,硅料价格已涨至每吨31万元,相比2021年年初的每吨8万元,价格已经大涨。

“去年全球光伏安装量是150GW,今年预测全球光伏需求量将达到220GW左右,需求增长很快,今年硅料价格连续涨价23次,上游的成本上涨也给行业带来很大的压力。”

城市烟火气在复苏,“干饭”的快乐回来了



□ 本报记者 宋晓华 田墨池

烟火气是什么?是幸福。浓郁的烟火气不仅昭示着城市基本运行与稳定,更与行业发展、就业和消费息息相关。

一万个“吃”的理由

“干饭”的快乐回来了。对美食的追求刻进了中国消费者的DNA,所以,我们有一万个“吃”的理由。

夏季,人们外出就餐的频率会增加,吃夜宵、喝茶的需求都会集中爆发,对于遭遇重创的餐饮业而言,这是一个难得的窗口期。

7月21日,记者拨通胖鱼头长虹路店电话,询问是否有包间,店员回复称,当天包间已订满,双休日的包间需提前几天预订。

随后,记者来到位于太平南路的四川酒家,只见一楼全新打造的九家巷特色美食街区,各类川蜀经典小吃吸引了不少顾客。

毕业后,庆功宴、散伙饭等需求迅速高涨。因为女儿考上了心仪的大学,陆先生已在苏宁慧谷的状元及第大酒店连续订了两桌宴席。



(受访者供图)

聚下。”据酒店相关人士称,近日庆功宴之类的宴席很火,尤其是双休日晚上的包间订出了九成以上。

疫情带来的伤痛难忘。就拿今年的清明假期来说,江苏省餐饮行业协会开展了全省餐饮消费调研,全省餐饮服务收入与去年同期相比下降70%以上。

高温催热社区餐饮

疫情常态化之下,居民生活采购的商超、生鲜电商等多种零售业态渗透至社区布局,社区餐饮新零售也逐渐成为市场消费者认可和企业发展的新模式。

南京雨花西路上的托米社区地处最有烟火气的能仁里,这里住着的几乎都是生活了几十年的老南京人。

但种类还挺齐全,有快餐、烧烤、肯德基、火锅、奶茶店等。疯狂烤翅是一家烧烤店,每天下午四点半开始营业到凌晨。

隔壁的老乡鸡,则承包了能仁里的白天。工作日的中午,堂食的桌子坐满了人,外卖的信息一个接一个,店员小哥们忙得团团转。

“一直听说江宁的金陵珍珠坊不错,鸭头也好吃,刚好在附近有事,中午来吃饭,点了鱼头泡饭、珍珠鸭头、干锅包菜和玉米松子。”

体验,赢得口碑,圈牢消费者,打造高性价比、品质感的认知。“饭店相关人士说,社区餐饮品牌必须拥有很强的品牌势能,最好成为某个品类细分市场的标杆或头部。

据金社区餐饮和发力家庭厨房,成为餐饮业新的战场。据悉,海底捞正在加快掘金社区餐饮的步伐。

业内人士指出,社区餐饮具有非常鲜明的便利性,老百姓也非常注重社区餐饮商品和服务的性价比。

预制菜赛道持续火爆

依托产地优势,小龙虾依然是江苏餐饮商户的夏日“主战场”,小龙虾线上套餐、小龙虾预制菜等成为本地商户疫情后快速复苏的重要抓手。

7月23日,记者走访了秦淮区多家夜宵店后发现,一盆盆油亮的小龙虾,不仅唤醒了人们的食欲,也撬动了夜间消费市场。

“炎炎夏日,吃一道美龄粥,不仅开胃解腻,还美容养颜。”南京大牌档苏皖院市场总监李青玲告诉记者,为了让消费者在家也能品尝到门店的美味,把美龄粥做成方便食品。

近期在海底捞官方微信小程序“捞点好货”和第三方外卖平台上线的海底捞火锅“青年套餐”,以及小龙虾、酸菜鱼、椒麻鱼等预制菜,满足了年轻消费者在特殊时期的“一人食”“两人食”需求。

江苏省农业科学院副院长黄俊表示,江苏预制菜行业整体集中度较低,仍旧处于蓝海竞争,发展预制菜产业同样需要创新链、生产链、销售链三链融合。