

澳洲幸运五开奖号码查询168

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲幸运五开奖号码查询168震荡一周，中国外贸商找到求生通道

过去一周，事关无数外贸企业命运的关税数字一路飙涨，从34%、84%、104%，再到昨日最新的245%，俨然成了一场“数字游戏”。

伴随着国际贸易形势的急转直下，外贸商的命运充满着变数。

一见财经历时数日，采访了多家外贸出口企业，今天的文章，是一个关于外贸商们面临生死存亡，奋力突围的故事，但又不止于此。

“热锅”上的外贸商

“本来年初接到十多个大额出口订单，最近马上要开始出货，结果关税大涨，客户立马要求停止发货。年初我们已经把各项经营预算都做完了，包括物料储备、人员匹配，甚至是模具设备，现在全部打破了。”长帝国内营销副总经理赵修很是愤慨地说。

长帝是成立十多年的老牌厨电企业，以西式小家电起家，主要做出口生意，前几年外贸生意占比达8成以上，而其中美国市场更是占据一半。始料未及的突发状况，无疑让这家企业遇到较大的生存危机。

长帝仓储库房

主营休闲服饰的西盟罗盾品牌负责人贾林在愤懑的同时也倍感无奈，“我们的生意主要就是给海外大型商超供货，经销商也没直接说毁约，但就是拖着说先不交货，可这么拖着对我们来说无疑是温水煮青蛙。原来一年供货金额几千万，出口生意本来账期就长，现在更是遥遥无期，但我们没有任何办法。”

西盟罗盾是山东一家拥有数百名工人的服装外贸厂，主要供货给美国经销商，少部分订单来自线下商超和东南亚。在突如其来的关税压力面前，贾林有些崩溃。

西盟罗盾生产线

对外贸商而言，往往需要赊销账期，经销商先收货再付款，如果对方暂停交货，成本就得外贸商担着。

而对于很多外贸企业来说，他们迫在眉睫的难题还不止于此。

随着关税政策落地，大量托运人选择暂停发货，静观后续政策演变。但对于尚未清关的在途货物、堆放在港口和海外仓中的库存商品，如无法在原有关税政策下完成清关，则面临“发不进去”、“运不回来”的尴尬局面，而这也意味着外贸企业将面对高昂且不知要持续多久的仓储成本压力，这足以拖垮大多数企业。

为此，行业分析预测，或许马上就会有外贸企业只得选择弃货、销毁等方式以降低损失，第一波弃货潮或将到来。

贾林表示，目前工厂仓库压了近百万件的货。“我们服装出口的是欧码，如果卖不掉的话，那就得赔死。”

寻找出路紧急自救

像贾林、赵修这样，最近倍感焦虑的外贸企业主不在少数。卖不出去的货也像达摩克利斯之剑，随时可能掉落下来，脑袋就拴在资金链上。

但事情总有解法。

今年1月份，贾林在朋友介绍下，机缘巧合与京东产生了联系。当时有京东采销找到贾林，表示看好他们的服饰品质，想邀请他们加入京喜自营。

“因为一直做的是外贸生意，所以对于国内市场渠道并没有太多想法，但是当时他们说什么都不用管，只要供货就行了，所以也没有拒绝。”贾林没有想到，此前埋下的一颗小小种子，在危机时刻可能就成了让企业拜托当下关税危机的救命绳索。

4月11日，京东宣布设立2000亿元专项采购资金，专门用于扶持出口转内销企业。一方面，依托于自营模式和供应链能力，通过直接采购的方式，解决商家现金流和周转的燃眉之急；另一部分依托于开放生态，帮助外贸商家快速开店，实现自我造血。

据悉，通过成立专项组，第一时间对外公开线索提报的网址及邮箱，截至4月15日，已有超3000家企业和商家与京东接洽，寻求合作和帮助，而这个数字每天都在快速上升。此外，京东还上线了外贸优品专区，以及“出口转内销”店铺和商品识别标签，能够给消费者清晰的指引，进而为商家提供流量倾斜。

虽然一开始没有太过上心，但当出口生意受阻，京东采销再度找到贾林询问是否需要帮助时，贾林突然发现，仅仅是2个多月的时间，他的内销订单量已然翻了好几倍。而在这一轮京东推出的出口转内销扶持举措加持下，他的内销生意进一度暴涨。

“以前要说电商卖个几万单，我们可能有点不信，不过现在有亲身体会，只要你的东西性价比高，东西合适，在国内一天出个几万单都有可能，不比出口的生意差。”西盟罗盾贾林称，京东推出的这项扶持计划，对于他来说就是一场“及时雨”。

临沂兴业陶瓷有限公司是一家主要生产陶瓷餐盘的企业，年产值近1亿元，外贸出口占比60%左右，主要出口中东、非洲、东南亚、南美等地，还有少量销往欧美市场。

“之前没有国内线上销售经验，此次美国持续加征关税，美国市场受影响，急需开拓出口转内销渠道。”相关负责人介绍，在京东发布扶持计划后，他们4月12日晚就在京东旗下京喜自营平台紧急上线了新品盘子，4月13日9点开始主推，而通过参与京东的大促活动，在流量加持下，11个小时销量超9万件。

长帝厨电和京东的合作相对更早，该公司在两年前就在京东上开始布局。“最初只是想着多个渠道多条后路，所以我们比较早地就计划拓展国内市场，只是没有投入太多精力，毕竟外贸生意还是大头。”即便如此，长帝在京东渠道也开设了自营和POP店铺，并在去年实现了销售的双位数增长。

正是因为多了一条后路，在去年长帝的生意占比中，出口生意已从最初的八成以上调整到了七成以下，外贸和内销占比差不多七三开。“结合现在的形势判断，我们已经决定了整体调整生意结构，内外销销售目标比例对半开，国内市场目标做到50%。”赵修很坚定的说。

输血加造血

出口转内销，看似是简单的销售渠道转移，但实际上有着不小的难度。主要难点不在生产量，而在把脉市场和销售运营。

外贸商一般有相对稳定的大单客户，销售渠道和生产品类都相对单一，但转到国内销售，需要重新搭建销售渠道，以及匹配国内消费者的不同喜好。

“主要压力在于，你做了东西，能不能在国内及时消化出去，否则库存放在那里，风险压力也很大。”贾林说。

就多位外贸商的切身体会而言，出口转内销，最难的不是生产量，而是适应国内差异化的消费需求，对外贸商的终端履约能力也提出了挑战。

长帝厨电赵修分享了多年外贸转内销的实践经验，他表示做内销还是要基于用户需求来触发，如果只是简单把外销的产品拿到国内来卖，大概率是卖不动的。一定要针对国内用户的核心需求，来进行产品开发。

他进一步补充道，一定要聚焦在自己最擅长的领域里来做，不要盲目做一些拓展性的动作，现在的需求其实都比较细分，包括我们自己也是一直扎根在烘焙领域，在细分场景持续深耕。

以出口为主的锅具企业典匠，同样深耕外贸领域多年，在传统品类上积累了深厚经验，但在国内市场中面临产品结构单一、缺乏差异化竞争力等困境。

为此，在前期接触阶段，京东采销就结合市场数据反馈与典匠的工艺优势，建议锅具调整其品线布局，新增珧琅锅为战略品类，并针对性提供全链路支持。通过大消费数据解析国内用户对锅具材质、设计风格等方向的偏好，指导典匠从产品功能、价位段设定及器型设计等维度开发本土化珧琅锅产品，从而帮助其开发更符合国内消费者需求的锅具。

典匠的锅具

经过采取一系列针对产品开发的“组合拳”举措，加之本轮京东对出口转内销企业的扶持及流量等资源支持，在关税战爆发后的一周时间中，凭借京东助力其打造的爆款产品，典匠的资金压力得到了有效缓解。目前，京东自营渠道成交额在典匠品牌的内销业务中占比达到80%。

此外，对于想要开店但又不知道如何操作的外贸企业，京东依托于早年就推出的“春晓计划”，也给外贸商家提供了一整套的解决方案，包括0元试运营、一站式运营扶持、流量倾斜等扶持举措，覆盖开店、发品、动销和起量多个关键环节，让商家能够实现“0成本极速开店”“0经验运营提效”“0负担快速爆单”，帮助商家简单开店、轻松挣钱。

坚韧供应链带来的新希望

一把掏出2000亿采购资金，而且还只是起步规模，京东有底气率先在行业内采取行动，帮助外贸企业缓解压力，展现出来的是勇气，但背后更有着坚韧供应链的底气。

供应链的本质，是资源的集合，其中涉及到两个关键问题：资源如何分发和嫁接，不至产生排异反应；如何发挥创新，重组产业生产要素，向供应链本身要效率。

作为一家以供应链为基础的技术与服务企业，京东20多年来持续打磨供应链基础设施能力。

很长时间，在电商行业，价格竞争激烈是不争的事实，以次充好也一度是明面上的痛点。这往往不是孰是孰非的问题，而是系统出现了问题，在零和博弈的情况下，商家和平台都会陷入囚徒困境，谁不降价谁死得快。但企业要生存，只能降低质量。

但京东一直坚持的，是通过供应链的高效率带动成本的降低，并把这部分节省下来的成本让利给消费者和合作伙伴。

就好比在这次推出2000亿出口转内销扶持计划中，京东提到，将通过流量倾斜、全渠道营销支持，加快打开销路，防止低价内卷。这让不少外贸企业减少了转向内销市场的顾虑。

西盟罗盾贾林也表示，之前在和国外经销商谈判时，报价其实没法做到很低，因为要多留利润覆盖风险。这里的风险包括履约风险、资金账期风险等，但跟京东合作，只需要安心生产高性价比的东西就可以了，挣多挣少都好说，怎么都不会赔。

在贾林眼里，京东有点像“军师”。就以他合作的京喜自营模式为例，最让他省心的是，依托于京喜“一站式托管”模式，他们只需要负责生产和发货，剩下的选品、营销、物流、收款、售后等环节，都由京东帮助他们完成。贾林觉得，这种方式很适合像他这样的外贸企业，和之前做出口生意的逻辑相差不大，转型起来也相对简单。

在中美贸易战白热化背景下，京东启动2000亿出口转内销扶持计划，有人点赞京东的豪气，有人认为京东是在顺势而为。

但很多事情，从来都不是一蹴而就的。

在京东内部，有一条横幅被挂在很多会议室里——“办实事、有价值的事、长期的事。”这也是京东一直以来的做事准则。

而正是在这一准则下，每逢关键时刻，总能看到京东的身影。

一如当年遭遇地震灾害，京东把灾区就近库房里面的所有货物全部捐给灾区人；又如在抗击新冠疫情期间，京东多次从全国四面八方调集人、财、物多方面力量，保障医疗资源、生活物资供应不中断。

这次，当中国的外贸企业面临生存危机，京东凭借20多年扎根打磨的供应链能力，再度表现了民营企业的担当。

注：文中采访对象均为化名

时时采彩app官方正版

澳洲幸运5计划精准人工计划软件

澳洲幸运10计划公式与图片

极速赛车大数据分析软件

澳洲幸运10走势分析

澳洲幸运五开奖号码查询168

168极速赛车计划精准人工计划

澳洲十开奖网

澳洲幸运10稳赢打法

澳洲10开官网开奖记录查询结果澳洲5开奖结果

单双稳赢公式100%

168澳洲幸运10开奖官网网站

最新澳洲幸运5开奖结果

澳洲十历史开奖结果

免费168飞艇计划网页版

2025澳洲幸运5官网开奖结果

澳洲幸运10最佳公式

极速赛车168开奖记录一分钟

网上番摊1234预测码