

# 拼多多海外版TemuApp上线未满4月,在美国市场下载量突破1080万次 电商“造船”出海助中国制造走向海外

■本报记者 徐晶卉

据知名调研平台 Sensor Tower 数据显示,拼多多海外版 TemuApp 上线不到4个月,在美国市场的安装量已达1080万次,成为11月1日至12月14日期间全美下载量最大的一款App,收获了一大批海外用户。

9月1日海外上线,9月15日起全面开放,12月就“登顶”世界舞台,这样的成绩对于一个初出茅庐的跨境电商平台而言,着实亮眼。而撇开数据, Temu 更大的价值在于,它为跨境电商的发展提供了一条全新的路径——来自上海的平台经济企业“造船”,带动制造业中小企业轻量化“出海”。在这一过程中,中国平台经济企业长期积累的优势释放出来,有能力通过更完善的跨境电商基础设施,更好地帮助国内制造业企业参与国际市场竞争。

## 社交裂变在海外成功复制

Temu 在海外低调启动,却在刚刚过去的“黑色星期五”购物季中展现出巨大能

量。数据显示,今年“黑五”期间, Temu 销售额达到峰值,7天里单日销售额都达到700万美元。拼多多以价取胜的策略收到了效果,例如,夏季女装价格大多控制在20美元以下,很多饰品、日用品价格集中在1至5美元之间,大量超值商品迅速引爆美国消费者追逐 Temu 平台的高昂热情。

Temu 为何能快速抢占海外电商市场呢?在不少专家看来,在中国已经较为成熟的社交裂变模式帮助巨大。从 Temu 的战术看,拼多多在国内市场已证明成功的“砍一刀”,在海外同样受到一定认可。一位在美留学生告诉记者,只要用户成功邀请新用户注册,通过 WhatsApp、脸书等向多位朋友分享 Temu 商品折扣码,即国内用户熟悉的“砍一刀”,即可获得100%的奖励。而在“黑五”期间,用户通过社交媒体向熟人分享 Temu 抽奖界面,还有机会得到50美元的购物券,不少用户为此组建群聊,相互助力。

## 为制造业“出海”打开一道口子

有意思的是,拼多多在国内市场的拳

头业务是农产品,而转向海外市场之后,出海业务的基础转向了制造业。 Temu 上线3个多月,3万多家制造业领域的商户——工厂、贸易商、工贸一体户和个体户,纷纷加入这个新生跨境平台,实现“出海”。

多多出海扶持计划项目负责人介绍,选择制造业为突破口,得益于过去7年拼多多在国内积累的丰富产业带资源,“我们通过拼多多‘拼购’少SKU、高订单、短爆发的模式,帮助千千万万制造企业打造‘现象级’爆款,而在这一过程中,我们发现很多企业都是行业优质隐形冠军,拥有走向全球市场的潜能。”

事实上,在中国从制造大国迈向制造强国的进程中,全球供应链也在加速重构。招商证券的研报认为, Temu 目前的优势主要来源于差异化的选品策略、平台补贴折扣以及国内供应链成本优势和效率优势。同时,由于北美高性价比电商相对缺失,也为 Temu 提供了长期发展的可能。

“在国内消费市场,拼多多已经成为中国制造业转型升级的新引擎,我们将借鉴国内的成功经验,更好地服务于中国制造的出海事业。”拼多多董事长兼 CEO 陈磊表示,拼多多跨境电商业务会努力创造自己独特的价值。

## “造船”直连国内供给侧和国外需求侧

近几年来,电商平台集体出海的势头已显露端倪。海关统计数据显示,2017年到2021年,我国跨境电商出口以约40%的年平均增速高速增长,展现出十足的韧性和强劲的动能。

分析人士认为, Temu 上线的更大价值在于自己“造船”定规则,为中国企业轻量化出海开辟了一条新路,“与 Shein 的直接面对消费者独立站模式、阿里巴巴全球速卖通的平台型模式、 TikTok 的海外直播带货模式均不同,目前 Temu 采取‘类自营’模式, Temu 卖家负责供货,而平台掌握商品定价权。”

“中国制造在出海探索中,长期以来的痛点是无法直接对接海外终端用户的需求并获取对应的价值。”上述多多出海扶持计划项目负责人表示, Temu 不会简单重复别人做过的事情,将以新技术有效消除贸易和物流的隔阂,直连海外需求侧和国内供给侧。据悉,平台已经发布一揽子“2022多多出海扶持计划”,通过提供数据融合、品牌孵化、物流支持等一体化服务,助力中国制造企业开拓海外市场。

## 今年累计承接9艘次24000TEU超大型集装箱船建造订单

# 沪东中华提前完成年度交船目标任务

交付手续的基础上,总结经验做法,进一步完善查验手续,通过高效的查验流程,协助企业快速完成随船人员人证对照、船体检查等一系列新船交付手续,确保该轮按期启航。

据沪东中华相关负责人介绍,受疫情影响,该船原计划明年年初交付,在边检机关等口岸单位支持下,建造团队争分夺秒、全力追赶因疫情耽误的工期,终于在今年年底完成了建造。截至目前,沪东中华今年累计承接9艘次24000TEU超大型集装箱船的建造订单。目前,已完成交付3艘,另外6艘在建造之中。

“为保障企业在特殊时期最大限度开展生产经营,我们积极响应企业和船方需求,针对不同类型船舶建造交付任务,采取‘一船一勤务’模式,制定精细化举措,靠前服务,为船舶出入境手续办理、登离轮人员审核等方面提供便利化保障,尽最大可能提升口岸通关效率和码头泊位使用效率。”崇明边检站边防检查处处长顾欣峰介绍。今年全年,崇明边检站已保障35艘新造船舶顺利交付,500余艘次国际航行船舶完成维修改造任务。



中国船企上海年度交船任务圆满收官。

(边检供图)

## 国产喷气支线客机迈入批量化生产、规模化运营、系列化发展新阶段

# 中国商飞交付第100架ARJ21飞机

航线316条,通航城市118座,安全载客近600万人次,初步形成覆盖华北、东北、华南、西南等地区的国内航线网络,丰富拓展了我国支线航空运输网络。

第100架飞机的交付,标志着ARJ21飞机进入了规模化发展新阶段。中国商飞于2017年6月28日取得中国民用航空局颁发的ARJ21飞机生产许可证(PC)后,加速推动

ARJ21飞机批产能力建设,不断完善批产管理体系,建成了部总装年产50架的生产能力,达到了年30架均衡生产节拍。伴随着ARJ21飞机的规模化运营,中国商飞公司建立了符合适航标准的运行支持体系,基本建成了满足ARJ21飞机批产交付和规模运行的服务保障能力,持续稳定地向客户提供人员训练、运行支持、维修支持等全方位的服务,运行支持能力通过了多家客户多地区航线运行的实践检验。

今年12月18日,中国商飞刚刚向其首家海外用户印尼翎亚航空交付了第一架飞机,迈出了ARJ21飞机海外运营的第一步。同时, ARJ21飞机正在加快系列化发展,公务机、医疗机、货机等衍生机型研制稳步推进。

务,运行支持能力通过了多家客户多地区航线运行的实践检验。

今年12月18日,中国商飞刚刚向其首家海外用户印尼翎亚航空交付了第一架飞机,迈出了ARJ21飞机海外运营的第一步。同时, ARJ21飞机正在加快系列化发展,公务机、医疗机、货机等衍生机型研制稳步推进。

## 中国出口信用保险公司上海分公司

# 承保规模超4000亿元 护航上海海外经贸发展再创新绩

今年以来,中国出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)上海分公司深入贯彻落实习近平总书记关于金融工作和上海工作的重要指示精神,以排头兵的姿态和先行者的担当,大力支持企业勇闯国际市场、深耕国内市场,为上海开放型经济发展作出了积极贡献。全年承保规模首次突破4000亿元,达4044亿元,其中支持外贸出口450亿美元,增长6%,支持对外经济合作项目60亿美元,增长17%,为企业减损及赔付8.4亿元,服务企业9511家。

在助力打赢大上海保卫战方面,中国信保上海分公司坚决贯彻习近平总书记重要指示和党中央、国务院决策部署,第一时间出台“确保服务不断档,确保责任不中断,确保资金不断流,确保支持更精准,确保政策更有效”十条稳外贸、护民生工作举措。今年上半年,中国信保上海分公司支持出口达236亿美元,增幅达10.5%,助力外贸出口逆势上扬。

在落实国家战略方面,中国信保上海分公司累计支持我国企业向“一带一路”沿线国家出口和投资超过78.9亿美元,增长14.8%。助力上海高端制造业“走出去”,支持某船厂获得国际知名船东12条万箱级双燃料集装箱船新订单,合同金额达18亿美元;创新设计灵活的融资保险结构,以出口买方信贷保险支持小型LNG船出口,为“一带一路”小而美项目合作提供可复制、可推广的出口信保方案。落实“双碳”目标,支持新能源出口40亿美元,同比增长92.7%,为

12.6亿美元新能源项目出具兴趣函,协助企业中标多个项目,包括第二届“一带一路”国际合作高峰论坛成果清单项目。

在服务普惠金融方面,中国信保上海分公司打出政策组合拳,推出降低企业成本、优化承保条件、加快理赔速度、构建绿色服务通道、优化资信服务等十余项措施,助企纾困、助企兴业。支持8277家小微企业实现出口95.6亿美元,减免保险费、资信费700万元,为小微企业减损6524万元,帮助88家小微企业获得保单融资。

在落实总书记对上海工作的重要指示方面,中国信保上海分公司推动总公司与浦东新区签署战略合作协议,出台支持浦东扩大高水平对外开放的15条贸易便利化举措,入驻浦东新区企业服务中心,通过精准服务政策支持新区企业更好开



中国出口信用保险公司  
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

履行政策性职能  
服务高水平开放

21周年 2001-2022

中国出口信用保险公司成立21周年  
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

www.sinosure.com.cn / 95387