

五金制造加速抢滩全球市场

我市企业频频组团赴境外参展

本报讯(融媒记者 王昊) 6月19日,我市一批企业启程前往德国,参加科隆户外园艺展览会。而在不久前,我市企业刚刚结束墨西哥国际消费电子及家电展。从拉美到欧洲,永康制造正以更加密集的步伐抢滩全球市场。

据了解,墨西哥国际消费电子及家电展,是进入墨西哥及其辐射的整个拉美市场最直接、最高效的展会之一。与巴西相比,墨西哥市场更灵活、政策更开放、跨境供应链更成熟;与智利、哥伦比亚等国相比,墨西哥买家采购能力更强、市场潜力更大。该展会是所有中国电子、家电、智能硬件企业进入拉美市场的关键平台。

永康市豪程盛世有限公司是一家生产不粘锅的企业,外贸订单以欧美市场为主。“此次参加墨西哥展,主要是为了拓展墨西哥及整个南美市场。”该公司总经理程荣真介绍,拉美、南美等地区是当前比较热门的新兴市场,企业希望通过参展获取更多订单。谈及两天的参展收获,他表示“总体还是挺满意的”。程荣真还提到,公司常年参加境外展会,足迹遍布巴西、美国拉斯维加斯及德国、西班牙等地,今年在墨西哥展后还将赴巴西参展。在他看来,参加

境外展会最大的益处是拓展客户,更好地了解客户需求。

同在墨西哥参展的永康市恒丰进出口有限公司,带去了沙冰机和果汁机等小家电产品。该公司业务经理方晓芬坦言,这些产品在墨西哥市场已较为成熟。“目前来看,我们正在观望能不能进入这个市场,跟预期还是有一点差距。”她介绍,作为一家外贸企业,该公司主要通过线下展会和B2B平台拓客渠道,每年参加三四个境外展会。方晓芬认为,参展能够帮助企业持续接触新客户,感知市场变化。

针对此次科隆展,我市企业做了充分准备。永康市金箭金属制品有限公司专注于园林手工具的生产和出口,年产值约1.5亿元,外贸占比达百分之八九十,产品远销欧美市场。“我们还是以欧美市场为主,德国科隆是欧美贸易的一个中心,所以选择参加科隆展。”该公司外贸部经理凌美林说。

此次科隆展,该公司携带了8款剪刀新品和五六款园林工具新品亮相,主推目标是波兰和德国的剪刀品牌,意在进一步开拓德国市场。凌美林介绍,该公司在2010年前后开始涉足儿童园林工具品类,目前儿童品类已占到业务的



我市企业在墨西哥参展

40%,主要进驻英国B&M(折扣超市)、德国LIDL(硬折扣连锁超市)、荷兰Action(折扣零售连锁超市)等欧洲商超。今年上半年,金箭金属已接到500万把剪刀的订单,后续意向订单预计还有几千万元。去年在德国展会上,该公司不仅拿下了两个柜子的订单,还成功开发了英国、斯洛文尼亚、捷克等地的新客户。对于此次科隆展,公司团队从1月份开始准备样品,在外观上做了大

量更新。“马卡龙的颜色比较新,我们就做了一系列马卡龙色系的外观改变。”凌美林说,参加境外展会最大的收益是直接跟客户面对面,及时了解国外市场的需求,从而有针对性地进行产品开发和设计。

从墨西哥到德国,从拉美到欧洲,永康企业正以展会为桥梁,持续拓展国际市场版图,而永康制造的全球竞争力也在一次次出海交流中不断夯实。

助威喇叭订单暴增 朗信工贸抢抓世界杯新风口

本报讯(融媒记者 陈凯璐 池欣桦) 日前,美加墨世界杯正在如火如荼进行。而在永康,一场属于制造业的“世界杯竞速”早在一年多前便已拉开序幕。当赛场内的呐喊声震耳欲聋时,永康的这家球迷喇叭工厂里,机器仍在昼夜不停地轰鸣,那些被球迷握在手中、吹响助威的喇叭,许多正出自这里。

6月17日下午,记者走进朗信工贸有限公司(以下简称“朗信工贸”)生产



施笑宜在检查喇叭

车间看到,十几台注塑机满负荷运转。车间角落里,该公司负责人施笑宜正在检查一批刚包装好的绿色喇叭。这些天,她自己也成了生产线上的一员。

“这批绿色喇叭要运往沙特阿拉伯。从去年四五月份开始,我们的生产就没停过。”施笑宜说,去年四五月份,距离美加墨世界杯揭幕还有一年多,他们就已经接到来自全球各地客户的预订单。“今年美加墨世界杯从32支球队扩大到48支球队,市场需求大了很多。我们的销售订单量比上一届世界杯翻了几倍。”施笑宜说,最近厂里一直是24小时开机赶工的状态,十几台机器昼夜轮转。

为了满足赛事的巨大需求,朗信工贸在去年就提前布局,在原有厂房附近新租了一个1000多平方米的仓储生产场地,同时新增了三台专用设备,以

提升产能。“对我们来说,球队的增加意味着球迷基数和观赛氛围的扩散,每个参赛国的助威用品需求都上涨了。”施笑宜说。

真正让施笑宜捏把汗的,是今年5月的一个加急单。当时,巴西客户突然发来一笔订单,要求生产21万个定制款喇叭,从刻模、调配专属颜色到成品交付,只给了20多天时间。“这个周期几乎是从零开始,正常的话需要一两个月的时间。为了啃下这块硬骨头,我们紧急增聘了临时工,亲戚朋友也来帮忙。”施笑宜说,当时自己和丈夫每天泡在车间里。最终,这批满载巴西球迷热情的喇叭在6月上旬成功装柜发出。

记者了解到,朗信工贸已在助威喇叭领域深耕16年,积累了丰富的产品线和工艺经验。该公司拥有大大小小、形状各异的喇叭款式达五六十种,并支持

高度定制化服务。前不久,多家国内知名饮料和啤酒品牌前来对接,希望定制印有品牌Logo的喇叭作为世界杯纪念品。“像青岛啤酒的定制单,我们就做了啤酒瓶形状的喇叭,从模具设计到颜色调配,我们都能灵活响应。”施笑宜介绍,目前公司已拥有20多项专利,涵盖外观设计、结构创新等方面。

此刻,美加墨世界杯揭幕已过去10天,但公司的忙碌并未停歇。施笑宜指向仓库里码放整齐的成品箱说:“接下来主要是秘鲁等国家提前庆祝世界杯胜利和国庆等假日庆贺的喇叭,还有一些品牌的追加订单。”

从16年前的小工厂到如今拥有自主专利、服务全球数十个国家球迷的成熟企业,这家永康企业的成长轨迹,恰是体育赛事经济浪潮中中国小微企业的生动注脚。

走进酒泉 逐梦航天

中信银行举办商业航天产融协同发展论坛

日前,中信银行联合酒泉市人民政府举办“走进酒泉·逐梦航天”商业航天产融协同发展论坛。此次论坛认真贯彻“十五五”航天强国建设战略部署,发挥中信协同优势,汇聚产业与金融合力,搭建银政、银企、政企对接桥梁,共商发展大计、共绘行业蓝图。

在论坛交流环节,酒泉市委常委、酒泉航天产业园党工委书记赵正红介绍酒泉商业航天产业发展相关政策,重

点推介航天产业园区、发射基地配套、航天文旅等重点项目。中信银行公司金融部副总经理高伟介绍中信协同助力商业航天综合服务方案,以“融资+融产+融智”三融”并举支持商业航天产业发展。中信银行兰州分行行长李韶华介绍分行与酒泉市合作情况,表示将全力支持酒泉打造世界级商业航天产业集群。

此次论坛邀请中信建投、中信咨询有关专家,围绕商业航天产业发展

作主题报告。中信银行客户中科宇航、中科星睿、浙江金马逊等9家商业航天头部企业和制造业单项冠军企业进行路演。论坛现场还开展了产业对接交流,甘肃长风电子科技有限公司贷款项目、中科星睿酒泉卫星载荷联合融资贷款项目、甘肃省国投商业航天基金项目达成合作意向,中信银行北京、杭州、西安、宁波分行和華融金租、中信金租等近60家企业精准对接合作需求。

此次论坛是中信银行创新协同思路,聚焦支持发展新质生产力,以新兴产业为着力点,打造以中信独特优势助力“产银政企”协同发展新模式的有益尝试。中信银行表示,将持续发挥中信集团“金融全牌照、实业广覆盖”优势,加强集团协同和行内协同,为客户提供一站式、定制化、多场景、全生命周期的专业化综合金融服务,全面提升金融服务实体经济质效。

中信银行金华永康支行供稿