



“拓海”小黄鱼 “游”上韩国人餐桌

“今年越来越多的‘拓海’小黄鱼,‘游’上了韩国人的餐桌,成了家常菜。”刚到11月,温州拓海食品有限公司就传来喜讯。董事长陈建仁告诉记者,截至昨日上午,该公司今年已向韩国出口小黄鱼3050吨,创汇1450万美元,比去年全年增长近500万美元。

据了解,“拓海”产品出口韩国等已有多年的历史,但2008年全球金融危机后,韩国经济滑坡,对海产品的需求减少,“拓海”一度陷入困境。前年,企业通过转型升级,突破困局,重新走上良性的发展道路。去年,该公司出口额已恢复并超过了以前规模,达977多万美元。

“硬件设施、市场调研、诚信经营。”陈建仁总结“拓海”在小黄鱼出口韩国增长的原因时,认为这3个因素一个都不可少。

据了解,拓海公司为扩大出口规模,增加了硬件的投入,建成标准化生产车间1.6万平方米,增加了多条生产流水线。在原有的1.5吨冷库、4个急冻室基础上,又新增了3个急冻室,达到日急冻能力400吨,成为目前我市冷冻能力最大的企业之一。

为了了解韩国人的饮食习惯,“拓海”还多次派人前往韩国,了解当地人的口味及饮食习惯,展开市场调研。

陈建仁说,“拓海”小黄鱼生长在污染极少的深海,鱼肉鲜美,营养价值高,企业还十分注重诚信,这也是小黄鱼出口额快速增长最重要的一个因素。在贸易中,他们绝不会通过穿“重冰衣”等手段偷工“加”料,欺骗客商。前年,“拓海”还加入了市水产流通和加工行业协会,参与制订《瑞安市水产冻品(小黄鱼、鲳鱼)包装计量监督管理公约》。

因质量过硬,“拓海”的西子牌冷冻小黄鱼还获得浙江名牌产品称号,在不断引来韩国“回头客”的同时,还引来了不少新客商。

(金行哲)

“振中”15亩地年创工业产值近亿元 专心做一件事,值得!

昨日上午,记者走进曾经制造出“神州第一锤”——中国功率最大振动锤的浙江振中工程机械有限公司,大门左边的空地上整齐地排列着五六台新研发出来的全液压旋挖钻机,高高立起的“铁臂”高达近20米,分外引人注目。

提起振中公司,一般人更多的是将其与“全省首家非公有制企业党支部”联系在一起,对企业生产情况了解并不多。若论规模,振中公司在瑞安不算是大企业,但是如果以人均或亩均产值而论,“振中”可算是瑞安民营企业中的佼佼者,占地面积仅15亩,职工仅150人,但创造了近亿元的年工业产值。

“振中”产品扬名国内外

2003年,上海洋山港建设紧锣密鼓地展开,码头基础工程建设由中交三航局承建。由于日本桩工企业在这方面有着丰富的施工经验与先进设备,中交三航局有关人员赴日本考察,看了很多桩工设备。

在一次展会中,中交三航局人员发现,振中公司的振动锤与他们在日本考察时看到的非常相似。原来振中公司的产品一直出口日本,为日本设备商做贴牌。既然日本都用我们国内生产的设备,那我们又何苦再去日本采购呢?从2004年起,中交三航局和振中公司展开全面合作,先后采购了不同型号的振动锤近40台(套)。振中公司又根据施工现场情况和客户要求,开发出

了功率更大、更加智能的振动锤,在此领域成为国际领先。

除了上海洋山港码头,国内许多已建成或在建的重大工程项目的工地上也可见到“振中”产品的身影,它们包括杭州湾跨海大桥、苏通大桥,以及现在备受关注的港珠澳大桥等工程项目。“振中”也积极开拓海外市场,除了日本,产品远销东南亚、俄罗斯、东欧、南美洲、非洲等国家和地区。

用地难题缓解再发展

从30年前默默无闻的小厂,到今天国内桩工机械行业的骨干企业,振中公司走得踏实而稳健,始终专注于桩工机械的研发与制造,以一种务实的态度求发展。

公司董事长曹光夏说:“许多人可能觉得振中是家老牌企业,发展不快。之前我也犹豫过,是不是该考虑多元化发展,进入一些高成长的行业,如房地产等。但是为了企业健康稳健发展,最终还是放弃了这些机会。正是这种谨慎专注的态度,让我们规避了当前很多企业遭遇的发展困境。”

据悉,随着日本“3·11”地震灾后重建工作的逐步展开,来公司洽谈设备供应与合作事宜的日本客商接踵而至。

不过,在总经理曹高峻心中,目前最大的“痛”是企业用地紧张。“桩工机械对工作场地的面积需求比较大。现在厂区面积就这么大,桩工机



械产品个个都是庞然大物,销售旺季时,没有空间让我们投入更多的资源扩大生产;销售淡季时,产品摆不开来,又不能很好地为旺季到来做充足的库存准备。你看,连草坪都改为产品摆放地了,能摆放几台?”曹高峻指着公司大门入口处一块不大的空地无奈地说。

令人欣慰的是,这个难题明年有望得到缓解。坐落于瑞安经济开发区北拓展区瑞安大桥东首、占地37亩的“振中”新厂区一期工程项目已经开工,目前工程进展顺利,有望2012年建成投产,届时预计年可新增产值2亿元。

“我们就是专心做一件事,这很值得。”曹光夏说。

(管舒勤)

溪坦村专销国外的工艺品 要“回国”了

昨日,记者走进湖岭镇溪坦村顺达工艺品有限公司,院子里摆着一个一个塑料泡沫箱,上面插满了五颜六色的圆球。“今年圣诞礼品的制作加工已经结束,大部分员工已经放假,这些都是客户明年圣诞节需要的款式样品。”管理人员何先生说。

走进车间,8名工人正在紧张地“打样”,靴子、圆球、方形挂件……每个挂件都“别出心裁”,粘着不同款式的水钻、花朵。

将白胶打在制作好的圆形毛坯上,将银白色的珠链规则地缠绕在上面,再用勺子盛起金粉,均匀地撒在毛坯上。不到两分钟,一个金灿灿的球状挂件就在王师傅手中“诞生”了。

“最近我们都在‘打样’,几乎每天所做的款式都不一样,都是根据国外客户描绘的图案制作的,制作好后寄给客户,他们满意了,我们就可以批量生产了。”王师傅说。

在公司办公室内,两位销售人员正忙碌着。地上铺满了制作好的挂件,一人趴在地面上标号统计并拍照,李小姐则坐在电脑前,制作新产品图册,通过网络发给大洋彼岸的客户。

李小姐告诉记者,10月份企业参加了广交会,很多国外客商对企业展示的产品表示满意,并有购买的意向。“广交会一结束,我们从广州赶回,忙着制作意向客户所需要的礼品样式,寄给他们,让他们挑选。”

在奥星工艺礼品公司内,董事长王育棉也没闲着,亲自设计图案。记者在展厅内看到了各式各样的圣诞挂件。这些挂件刚参加完广



记者学做工艺品

交会,因为采用有机环保材料,在广交会上造成了轰动,有100多位外国客户当场达成购买意向。

“我们正在为明年的销售努力。”王育棉说。

溪坦村村委会主任王连明告诉记者,今年溪坦村圣诞礼品出口形势大好,目前出口额已达4亿多元,预计至年底可达5亿元,超过去年的4亿多元。

据了解,往年,工艺礼品基本以出口为主,但近年来,不断有国内商家前来洽谈业务,而各企业主也跃跃欲试,希望打开国内销路。

王连明说,该村决定在圣诞节前后举办“工艺礼品文化节”,以礼品展示、圣诞礼品交流和晚会演出等多种形式,吸引更多客商前来欣赏和订购溪坦村企业生产制作的工艺礼品,以此为契机,打开溪坦村工艺礼品在国内的销路。

(项颖/文 王志/图)

二平新村里的笑声 “现在真是享福了!”

整齐划一的楼房、宽敞的休闲小广场、宽阔的道路、整齐的绿化带……昨日上午9时许,记者走进陶山镇二平新村,仿佛置身于城市小区。

在休闲小广场上,三三两两的村民在细雨中漫步,呼吸着新鲜空气。41岁的村民黄发望着幢幢楼房激动不已:“我一个山里人能住进这么漂亮的新房,以前想都不敢想呀!”

1994年开始,二平村村民在政府的扶持帮助下,从大山深处陆续搬迁出来,多方筹资,在桐溪风景区附近高桐公路边建起了新小区,300多村民分批陆续搬进了新村。

“近几年来,村里相继投资100余万元,修建了小广场,新建了600米长的护村堤坝,安放了垃圾箱,安装了路灯和监控等。你看,我们村不比城里的小区差吧。”村党支部书记何积勇自豪地说。

走进村民叶作南家的两间套房,电视、空调等家用电器一应俱全。“现在的生活跟以前比,真是一个天上,一个地下。”叶作南说,“原来我们住在二平山上,女人只能在山上种些蔬菜、养头猪,自给自足;男人在山上砍些柴,然后走两个小时山路,挑柴下山卖些钱,用来购买酱油醋等生活必需品。”

“现在真是享福了!”57岁的村民林竹松说,“下山居住后,孩子上小学,中学很方便,不到10分钟就能到校,到医院看病,进城也很

近,真是太方便了!”

“从山里搬出来,村民收入咋样?”记者问。

“大家利用优越的交通优势和桐溪风景区的环境优势做起了文章,有人开起了农家乐,有人卖起了农副产品,还有村民到附近的工厂上班,更有村民走出家门,自己去创业。”何积勇告诉记者,“现在家家劳力都有了发挥的空间,每户月收入平均数千元,多的能达到万元以上。几年下来,有好多村民还买了汽车。”

“近几年,我们村还先后被评为瑞安市平安示范村居、瑞安市基层组织示范点等。接下来,我们准备在河边建起围墙,对小区实行全封闭管理,对老旧水管进行改造。下山村民的生活将越来越好!”何积勇笑着说。

(金晓锋/文 王志/图)

