

# 每月二三十个集装箱发往欧美 中邮海外仓 拼柜 助瑞安中小企业 出海

本报讯(记者 蔡自祥)近段时间以来,瑞安邮政中邮海外仓拼柜业务繁忙,拼柜微信群里的信息响个不停,而抢购拼柜的大部分是瑞安本地企业。中邮海外仓为这些企业拓展海外市场、开展跨境贸易提供了便捷的通道。

中邮海外仓推出的拼柜业务通过化整为零,帮助中小型制造企业、外贸企业解决发货难问题。位于塘下镇的五金机电城聚集了众多汽配企业,绝大多数是中邮海外仓的长期客户。在瑞安市欧通汽车零部件有限公司的仓库里,几名工人正在打包油泵等产品,做发货前的最后准备。

该公司负责人戴瑞镖说:我们公司的产品目前主要销往美国、澳大利亚、英国、德国,今年以来总共销售了8万多件,相比去年同期增长了20%左右。

据介绍,这几年随着跨境电商贸易的发展,该公司的海外订单数量增长很快。基于成本考虑,他们选择通过中邮海外仓业务进行海运发货。在这之前,他们需要自行通过物流公司,将货物发往深圳中转站再散货拼柜,一来一去,完成装柜就要花掉将近一周的时间。

瑞安邮政推出就地拼柜服务模式后,提前登记、现场复核、就地拼柜,让客户在园区内就能完成全部发货流程。

这个集装箱今天装着6家客户的货,正在装箱中,装完之后锁柜,然后开往宁波



港口,一直发往中邮美西(美国西部)仓库。瑞安邮政中邮海外仓项目负责人魏慧芝说。

据悉,就地拼柜模式极大缩短了头程运输时间,把以往两周左右的国际物流时间,缩短至一周左右,同时大大降低了企业的物流成本,提高了他们在跨境贸易市场上的综合竞争力。采用海外仓就地拼柜发货后,在头程这一块上,节省了很多时间,在尾程这一块,也降低了很多成本,长期下来,客户的体验度大大提升了。戴瑞镖说。

魏慧芝说:比如说有一些客户,一开始销售的是一些小件产品,经过海外仓的

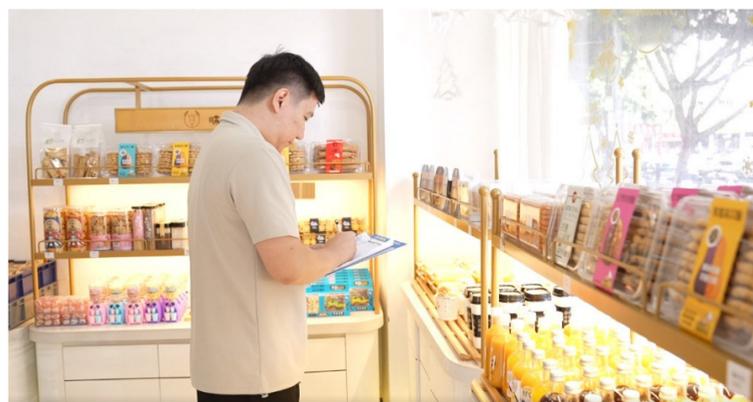
推广之后,他会发现头程集装箱的海运方式能够帮他综合降低不少成本。他会慢慢地不断扩大自己的品类,从小件产品扩大到大批类。

如今,瑞安每月都有二三十个集装箱发往欧美各个国家仓库。2022年,瑞安邮政累计发运货柜约350个,带动本地外贸出口近5亿元。



# 味涩烘焙连锁品牌创始人金亦林: 用甜品传递幸福感

记者 蔡佳佳 张森 实习生 竺姝含



口感丰富、老少咸宜的面包、蛋糕受到越来越多人的喜爱。开一家烘焙店,成了许多年轻人创业的首选。如何在竞争激烈的赛道中生存,并将品牌经营得有声有色呢?记者带你走进味涩烘焙连锁品牌创始人金亦林,听听他的创业故事。

走进味涩烘焙,浓郁的香气扑面而来,猪扒包、酥松贝贝、菠萝包,货架上整齐地摆放着数十种新鲜出炉的糕点,令人食指大动。

金亦林说:我们有20多种面包、十几种甜品。只要客户有需求,我们都会满足。

我觉得这里的东​​西很好吃,爸爸妈妈经常带我来这里吃。顾客卢衍之说。

今天正好我岳母生日,过来订个蛋糕。顾客李先生说。

金亦林告诉记者,创业前,他干过超市搬运、游泳教练、外贸销售,后来,他的父母从广州引进了一个面包品牌,在瑞安开起了门店,生意也算红火。这让他萌生了自己创业开一家本土烘焙连锁店的念头。

我印象最深的是做外贸业务的那段时间,它对我的提升比较大。我接触到了形形色色的人,学会了怎么跟其他人沟通,然后慢慢产生了创业的想法。既有受家里影响的原因,也是因为我看到了这个行业的前景。金亦林说。

2019年底,金亦林开了自己的第一家烘焙店,但在店铺开业的第三天,就遇到了新冠肺炎疫情。这对当时还沉浸在开业喜悦中的他来说无疑是当头一棒。我们当时确实比较绝望,因为投入了大量的资金。他说。

危机也可能是机遇。我们了解到像

医务人员、志愿者们的防疫工作比较忙碌,用餐不固定,我们就开始做这块公益,义务给他们做面包蛋糕。当时人手少,我们每天从早上七八点钟一直做到夜里。金亦林说。

金亦林笑称自己是一个比较爱折腾的人。这3年来,他发展出了4家门店。我觉得我们做得比较好的一点就是,一直都没有放弃。作为创业者来说,我肯定要去开拓市场、跑业务、拉生意。他说。

凭借多年的外贸销售经验,金亦林打开了单位、学校、医院的销售市场,又瞄准中秋月饼这一品类,将生意做得有声有色。一个月前,我们就已经在筹备中秋月饼了,今年我们在广东投资了一家工厂,希望能给瑞安本地带来差异化的产品。他说。

人生味涩,有缘则甜,就像味涩名字由来一样,金亦林希望能将本土连锁品牌开到全国各地,为有缘进店的顾客带去甜蜜与幸福。

甜品为什么被大家需要?就是因为它能让人感到快乐,这也是我从事这个行业的初心之一。下一步,希望味涩能像其他温州的知名品牌一样,把门店开到更多的地方去,成为一个让瑞安人骄傲的本土品牌。金亦林说。



## 形似迷你版猕猴桃

# 圣井山奇异莓每公斤卖100元

本报讯(记者 陈浩 特约记者 方孔德 实习生 蔡奇)在瑞安圣井山上,一种新奇的水果——奇异莓即将成熟上市,售价可达每公斤100元。

在马屿镇大南社区下徐村的绿贵农场内,绿意盎然,藤蔓绕枝,成串的奇异莓挂满枝头,空气中弥漫着阵阵果香。奇异莓外形如同猕猴桃,但表皮翠绿光滑,个头也比较小巧,和枣子一般大。

奇异莓的特点就是果实迷你,外皮没有毛,洗一下就可以吃,最好是连皮一起吃,一口一个,果皮的营养比果肉更加丰富,口感主打清新香甜。绿贵农场负责人徐良贵介绍。



据了解,奇异莓又称软枣猕猴桃,最早是从新西兰引进国内。2017年3月,徐良贵承包下这片山地,并从辽宁省丹东引进种植奇异莓。目前,农场共种植了4000多株奇异莓,面积约60亩,是目前

温州地区唯一一个大面积种植奇异莓的农场。徐良贵说,前两年向温州市场推出奇异莓后,获得了不错的效益和口碑。

经过6年的培育,今年奇异莓进入丰产期。因天气好日照充足,今年奇异莓的产量不错,预计可以采摘1万多公斤。农场采用投放市场和果园采摘两种模式进行销售。

徐良贵说,奇异莓售价较高,效益相当可观。它属于中高档水果,采摘价格是每公斤100元,销售价格每公斤100至120元。他说。

据介绍,奇异莓的采摘期大约为半个月,预计在8月下旬至9月上旬。

# 无花果滞销,市社联会直播助农

本报讯(记者 郑建建)8月13日上午,市社联会开展云江同心·社联同行助农活动,在会员单位森活本味的共富工坊田间地头直播间里,为仙降项岙村的20亩成熟无花果卖力吆喝,助农脱销,线上线下共销售了250多公斤无花果。

由于近期天气好,无花果成熟快,产量高,出现滞销的问题。市社联会开展了此次助农活动,社联会会员通过现场采购及线上直播带货的方式进行售卖,

体验了亲子采摘的乐趣,品尝分享了鲜果美味的甜蜜,并与直播间的粉丝互动发言,现场气氛活跃,直播间人流热情高涨。

据了解,该移动直播间长期奔走于瑞安、文成两地,旨在助力小农户融入大市场。直播间没有华丽的背景,打开镜头坐在农户家的田间地头就开始直播。边播边收边销的模式深受农户们喜欢,有力推动了本地农产品宣传推广,成了田头的新风景。



# 政府搭台、银企合作 解决民营企业融资难贷款难

本报讯(记者 潘敏洁 通讯员 朱思婷)日前,瑞安市工商联、中国银行瑞安市支行联合举办温商共富贷项目现场对接会。来自各行业50余位会长、秘书长参加活动。

现场,中国银行瑞安市支行就温商共富贷产品进行讲解,介绍了其无需抵押、纯信用特点,产品利率优势,以及授信具体要求等。

与会企业人员反响热烈。通过此次活​​动,重点解决了我市民营企业融资难、贷款难问题,提振广大民营企业发展信

心。浙江科尔泵业股份有限公司董事长李作俊说。

本次银企对接坚持政府搭台、银企合作、互利共赢方针,围绕银企双方自身所能和发展所需,集中优势抢抓政策机遇,携手共创银企合作共赢局面。瑞安市工商联党组书记黄隽慈表示,工商联将以此活动为契机,充分发挥桥梁纽带作用,加强与有关部门协同配合,扎实推进助企纾困专项行动,以高质量履职助力民营经济高质量发展。



防范电信网络诈骗



# 不轻信可疑电话、短信, 谨慎给陌生人汇款。 认准银行官方客服电话。

24h 95599 农业银行客服电话: 95599 办理短信动账通知,实时关注账户变动。