

1

修炼内功 提升产品国际竞争力

随着近年来全球产业链供应链格局发生深刻重构,提升产品国际竞争力,是在越来越“卷”的国际贸易中脱颖而出不二法门。

近日,华峰集团发布了多款近年开发的具有优异性能的创新产品。比如Terrafon热塑性聚酯弹性体,不仅大大提升了鞋服品质和穿着体验,也为全球鞋服再循环的可持续发展以及高性能、轻量化趋势提供了重要的材料解决方案。

“创新是华峰高质量发展的强劲引擎与新质生产力提升的关键。”华峰集团负责人如是说,从2021年开始,公司研发投入每年超20亿元,创新投入及创新平台、创新能力的提升,加速了创新成果的涌现。今年一季度,华峰集团实现营收同比增长20.84%,出口收入超21亿元。

作为“中国汽摩配之都”,我市近年来不断持续深化汽车关键零部件产业智能化改造,加大智能制造设备推广应用,形成了具有更强创新力、更高附加值、更安全可靠的产业链供应链体系。

连日来,瑞立集团的生产车间异常忙碌。“除了老订单,新订单也不断进来。”负责瑞立集团出口业务的浙江新瑞立汽配有限公司负责人曾成章说,一季度,新瑞立出口额同比增长10.51%。这“热火朝天”的背后归结为两方面:一则受益于共建“一带一路”的深入推进,国内自主品牌商用车出口增加,带动“瑞立”自主品牌零部件产品加速出海;二则得益于“新瑞立”的平台化发展。

“新瑞立不仅销售自主产品,还与国内汽车零部件企业实现合作,销售多品牌、多品种产品,满足了全球客户不同需求。”曾成章说。目前,新瑞立已完成了五大洲的初始布局,在海外设立了7家分销机构,为合作伙伴提供“产品一站式出海服务”,将产业链上“中国制造”的各类汽车零部件产品出口到全球132个国家和地区。

“上半年的生产订单已经排满。”浙江锦佳汽车零部件有限公司董事长万进光喜悦地说。该公司是全球专业的汽车燃油喷射系统和尾气排放处理系统方案提供者,去年有1000余万件产品远销海外,出口至170多个国家,创造了5000余万美元的营业额。

源源不断的订单,靠的是过硬的产品质量和不断创新的生产流程。“像我们公司的主要产品之一电喷燃油泵,构成燃油泵的内外铝件、转子、碳刷架等主要部件均是自研自产,且每一道工序都有自动化的监控体系,确保产品的质量管理和工序管理细节不出纰漏,从源头提高产品合格率。”万进光说。

在外需不振的背景下,我市箱包、服装、鞋类等传统行业正面临考验。尤其经过一段时间的产业链调整,在这些劳动密集型行业里,东南亚竞争对手价格和质量的竞争力越发强势。外贸人不禁自问:现在的产品,放在全球竞争,还有足够的实力吗?

“产品品质与口碑始终是站稳市场的一把利器,既留住了老客户,又吸引来了新客户。”浙江鸿一箱包皮件有限公司董事长许道溪回答道。作为瑞安箱包的龙头企业,鸿一箱包定位中高端市场,产品远销欧洲、美洲、日韩、中东等国家和地区,一季度出口额在瑞安同行中排行第一。“公司坚持以市场为导向,大力发展数智化生产,在技能提升、成本控制、员工成长上下足功夫,加快新产品的市场投放,积极寻找潜力市场与新增长点。”许道溪说,尤其是2022年搬进位于仙降街道的新厂房后,鸿一箱包实现了生产、仓储、物流一体化,展现出了强劲的发展势头。

“以质取胜!”浙江名都鞋业有限公司总经理陈锋给出了如出一辙的答案。名都从事中高端安全鞋的研发、制造、销售,主要出口欧洲、南美洲等国家和地区,逐步实现了由传统劳动密集型向智能化数字化高科技创新型转变。“安全鞋为从事特殊作业的人群提供专业的安全防护,因此企业格外重视产品质量。”陈锋说,而智能化数字化生产不但实现了生产流程终端自动化,还让整个生产流程有了“智能大脑”,更好地把控产品质量和生产进度。



瑞企参展广交会

国际市场风

2

参展拓市 让“流量”变“留量”

稳步远航

开拓市场是外贸发展的生命线,而展会是高效的平台。

在第135届广交会一期上,新瑞立带着十多个新品亮相,共100余款展品参展。“今年展会的人气很旺,相较去年,客户的专业性也更强。”新瑞立销售总监张洁介绍,他们通过这个平台提升新瑞立和产业链上合作伙伴品牌的知名度,同时也获取更多行业信息,结交新朋友,维护客群关系。

“只要有适合的展会,我们都会去参加。”曾成章说,去年,瑞立集团参加美国拉斯维加斯汽配展览会、法兰克福(中东)国际汽车配件及售后服务展览会、印尼雅加达汽车配件展览会、上海法兰克福汽配展等30多场国际国内展会,进一步提升品牌影响力。

温州市海霸洁具有限公司也是各类展会的“熟面孔”,每次参展都会抓住与境外采购商面对面洽谈交流的机会,寻求创新发展的新发力点。“比如通过参加广交会,我们发现近两年水龙头行业呈现两个新趋势:产品小量化,色彩多样化。”该公司销售总监邱煜涵说。

新趋势代表着行业发展的新方向。在产品小量化方面,海霸洁具研发了25毫米阀芯的水龙头产品,相比以往市场上主流的35毫米阀芯产品,该产品不仅更轻巧、更美观,而且更节水,达到了欧洲市场对这类产品的节水标准。在色彩多样化方面,去年海霸洁具引进新设备,聘用技术人员,专注色彩产品的开发、生产和市场推广。

“我们一直鼓励企业参展。”市商务局外经贸科负责人说,市场是变化的,需求是多样的,展会上总会发现一些新的需求,会有一些新的应用出现,总会赢得一些新的客户。

据统计,2023年度我市支持类重点境内外展会55个,其中提升“一带一路”、RCEP国家展会数量分别达23个、11个;2024年度我市支持的境内外线下展会项目62个,并对列入的展会项目给予适当的补助,激励企业更加积极“走出去”参展拓市。

■记者 潘敏洁 通讯员 夏敏

在4月15日至5月5日举行的第135届广交会上,131家瑞企轮番亮相,掀起“出海”热潮。此轮“出海热”,不仅体现在企业参展更积极,挖掘新业态潜能、跨境电商蓬勃发展、企业投资海外工厂等热潮同样在持续。

当前,国际环境发生深刻变化,地缘政治波动加剧和贸易保护主义等不利因素仍然存在,世界经济发展面临许多严峻挑战。面对外贸环境中存在的困难和不确定性,以及在全球外需不振、产业链加速重构的背景下,我市外贸企业应如何有效应对?又应如何把握机遇,进一步培育外贸新动能?

【记者手记】

“稳住!”这是记者在采访企业过程中,听过最频繁的字眼。在世界贸易增速放缓的大背景下,瑞安外贸企业拿出“莫听穿林打叶声”般的坚韧与豁达,坚信办法比困难多,坚持质量提升和产品创新两手抓,更积极、更主动地走出去、拓市场、稳订单。而政府不断厚植营商沃土,推出一系列具有针对性、务实管用的稳外贸支持举措,帮助外贸企业增强动力、开拓市场。

有专家指出,展望下一阶段外贸形势,总的来说既有机遇也有挑战。当前“瑞安制造”正在走向“瑞安创造”,相信新的出口增长点会持续涌现。那时候,正是“轻舟已过万重山”。



3

多措并举 护航企业“扬帆出海”

新业态新模式是外贸发展的有生力量,也是国际贸易发展的重要趋势。

去年,我市挖掘业态潜能,助推红旭集团股份有限公司抢抓我国二手车出口试点机遇、成为瑞安第一家具有二手车出口资质的企业。今年一季度,该集团出口二手车466台,出口额达1814万元,主要出口俄罗斯、中东等国家和地区。此外,我市持续规范市场采购贸易经营行为,指导企业规范化发展,推进“义新欧”班列作业平台落地,目前办公楼已结顶。

一边是新业态,一边是新常态。在中国外贸电商化的大背景下,当前外贸中小企业通过跨境电商平台助力产品“出海”成了行业趋势,跨境电商正从外贸新业态转变为外贸新常态。

作为远近闻名的制造业强市,瑞安的时尚轻工产业基础雄厚,是跨境电商蓬勃发展的沃土。近年来,我市围绕“9810”(全称为“跨境电商电子商务出口海外仓”),以全方位、全流程的助企服务助力企业“扬帆运行”。在一系列政策及扶持举措的助力下,我市企业“9810”跨境业务呈稳定增长态势。今年一季度,我市“9810”出口额达1951万元,占温州总额的35%,备案企业31家,占温州总额的30%,稳居温州各县(市、区)第一。

出海建厂也成为当下瑞安企业的重要发力点。目前,我市累计有9个生产基地项目落在海外。像华峰集团早在多年前就在巴基斯坦、印尼及美国的田纳西州、北卡罗来纳州等地建有生产基地,产值逐年稳步增长。

“早期我市出海企业多采取进出口贸易及建立境外营销网络等传统模式,随着企业国际化经营程度的不断提升,出海建厂等深度出海模式成为企业重要选择。”市商务局外经贸科负责人说,企业选择出海建厂主要有四大驱动因素,战略驱动、市场拉动、成本降低、风险规避,尤其是可以规避贸易壁垒,提高企业在国际市场上的话语权和议价能力。

不仅如此,我市还多措并举壮大外贸主体队伍。在数量上,我市加快实施外贸主体培育计划,切实推进内贸企业开展外贸业务。去年,我市新增外贸主体872家,新增外贸实绩主体258家。在质量上,我市优化品牌建设,积极培育省市级出口品牌,提升外贸企业和出口商品国际竞争力。去年,我市自主品牌备案企业45家,实现自主品牌出口3亿元。

我市还不遗余力地优化拓市环境,助力外贸企业“破浪出海”稳步远航”。据介绍,去年我市举办汇率避险暨跨境人民币政策宣讲会,帮助企业有效规避国际贸易风险,积极扩大出口信用保险覆盖面,完善进出口领域诚信体系建设,新增AEO高级认证企业2家,举办“浙”里有“援”外经贸法律服务瑞安站活动,帮助企业提升防范化解外经贸法律风险意识和能力,加速政策刚性兑现速度,完成开放型经济政策兑现2369.52万元,涉及464个项目等。

创新 改革 开放
瑞安深入实施三个“一号工程”

名都鞋业