

# 广交会鸣金 传递给台州外贸哪些新风向？

■李平

日前,第133届广交会线下展在广州闭幕,现场出口成交216.9亿美元。本届广交会展览面积和参展企业和进馆人次均创历史新高,是史上规模最大的一届广交会,也是疫情后全面重启线下展的首届广交会,意义非凡。

作为中国外贸的“风向标”和“晴雨表”,本届广交会上传递了哪些新风向,台州外贸成绩如何,台州外贸企业又收获哪些启迪?

**意向成交4.38亿美元 接近疫情前水平**

阔别三年的全面线下展,寄托了很多期盼,外贸企业更是希望能借“中国第一展”的平台重新走上外贸正轨,把三年的时间补回来,把失去的订单和市场夺回来。

这次展会,台州企业全力出击。据台州市商务局统计,本届广交会,台州730家企业参展,新增200家参展企业,设2036个展位,占全省的23.9%,总展位数居全省第二,参展规模创历史新高。为期半个多月的参展期内,台州军团累计斩获意向成交额超4.38亿美元。

笔者对比了疫情前台州企业的广交会战绩,第133届广交会订单量,恢复至

疫情前第126届广交会总意向成交额的92.9%。

而从成交商品来看,卫浴设备产品是成交主力,意向成交额达8360万美元,占总意向成交额的19.1%;其次是通用机械及机械基础件,意向成交4655万美元,占比10.6%;第三是家具,意向成交4376万美元,占比10.0%;第四是日用品,意向成交3730万美元,占比8.5%。另外,摩托车、家居用品、工具、家用电器产品意向成交额均超过2000万美元。

参展期间,台州交易分团对参展企业进行走访调研。多数参展企业认为,出口成交好于预期,尽管境外采购商到会还在恢复中,但下单意愿较强、速度更快。

**新兴市场需求崛起**

今年是共建“一带一路”倡议提出10周年,也是建设更为紧密的中国—东盟命运共同体重大倡议提出10周年。

10年来,历届广交会均十分重视“一带一路”市场的开拓,本届广交会“一带一路”沿线国家和地区企业的参展热情持续攀升,其中线下参会的境外采购商近13万人,“一带一路”沿线国家的采购商人数占比约一半。

多家参展的台州企业表示,本届广交会采购商中,来自“一带一路”沿线国

家和地区的“新面孔”更多了。借此机会,台州参展企业积极结交“新朋友”,寻找新商机,斩获新订单。

“我们原先以出口南美国家为主,这次在广交会上,收获了七八个‘一带一路’沿线国家的意向客户。”台州米拓电子商务有限公司负责人李建伟说。

据台州交易分团数据显示,本届广交会,欧洲仍然是台州产品出口贸易第一大成交市场,意向成交额达14967万美元,占总意向出口成交额的46.6%。但新兴市场正在崛起,南美洲市场意向成交2493万美元,占比7.8%;中东市场意向成交2018万美元,占比6.3%。另外,东盟、非洲市场意向成交额均迈进1000万美元门槛,占比达5%以上。

这些数据与中国外贸市场的变化趋势相吻合。一季度我国对东盟、拉丁美洲和非洲等新兴市场进出口分别增长16.1%、11.7%、14.1%,规模合计占比提升2.4个百分点,达28.4%。

感知市场之变,台州企业闻风而动。“我们公司下一步将根据需求,重点去开发‘一带一路’沿线国家,对市场进行调研、摸排,然后制订一个相应的开发计划。”市下控股有限公司总经理李铃龙说。

**创新升级点燃新引擎**

面对国际贸易新趋势,面对市场新

需求,本届广交会新设工业自动化及智能制造、新能源及智能网联汽车等三个新展区。广交会释放的信号,台州企业敏锐地捕捉到了,借力新展区,展现台州“智”造的实力和魅力。其中工业自动化及智能制造展区,台州15家企业集体参展。

浙江丰立智能科技有限公司是中国小模数齿轮细分行业的头部企业,除了展示最新研发的小模数齿轮新品成果之外,广交会上,公司还带去了具有国际领先水平精密减速器产品。

“这次带去的谐波减速器产品,是机器人、机械臂的关节的核心部件,原来基本上只有欧美、日本一些厂家能够生产,但是现在丰立智能也能够生产。”浙江丰立科技股份有限公司有关负责人介绍。

台州企业工业自动化及智能制造展区“首秀”成绩喜人,15家企业意向订单额超过1000万美元。

此外,在被誉为“出口产品设计界奥斯卡”的广交会设计创新奖(CP奖)上,来自台州丰华铜业有限公司、星威国际家居股份有限公司、浙江苏尔达洁具有限公司3家外贸企业4件产品获得铜奖,获得奖牌总数居全省交易分团第二,展现了台州制造在工业设计上的创新实力。

## 浙港资管： 大讨论 聚合发展新动能

**本报讯 通讯员黄灵豹报道** “多闻者博、多闻者智”。连日来,一场以“服务‘双循环’、建设‘双一流’”暨“强党建促发展、做模范促争先”为主题的大讨论在浙江海港资产管理有限公司(以下简称“浙港资管公司”)全面开展。在一个月时间的大讨论中,该企业50余名干部职工群策群力,研讨形成了事关企业发展的意见建议近50项。

浙港资管公司是浙江省海港集团的全资子公司和金融板块的核心企业,是以多种金融业态服务于浙江港航事业发展的国有企业。这次全员大讨论是该公司为推进学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育走深走实、见行见效,贯彻落实集团党委要求和该公司的工作需要而组织举办的。

大讨论自4月初开展以来,该公司各级组织、全体干部职工紧密结合主题教育的深入开展,紧扣“更好地将资管的金融服务嵌入到集团价值链中”等关键问题,坚持系统思维、坚持问题导向,大兴调查研究之风,以“把问题问到底、把思路理透彻”的恒心,深入思索,自下而上展开大讨论。力求科学认识、准确把握、正确解决发展过程中的问题短板、痛点堵点,不断提升服务集团战略、服务公司发展、服务中心工作的能力,迅速提升金融服务能力和水平,高质量完成公司各项年度目标任务。

“通过大讨论,有效凝聚了各方智慧、汇集了发展合力、查找了问题短板、激发了奋进干劲。”该公司党总支书记、董事长朱玮明介绍道。

三句半、技能微课、PK式……

## 这里的“班前十分钟” 活力四射

**记者羊荣江 通讯员蔡冰心、叶芷懿报道** 连日来,台州畅行轨道交通运营管理有限公司(简称“台州畅行轨道”)以“守好红色根脉·班前十分钟活动”为抓手,创新“招式”激发基层活力,将党的理论与生产技能以全新形式“渗”入一线班组。

“台州S1线是首条,畅行铁军来运营,交通强国看我的,看我的!”4月初起,“三句半”在台州畅行轨道票务中心火了。依托“守好红色根脉·班前十分钟活动”,4名一线班组女员工手持鼓、锣、镲等打击乐器,以“三句半”形式宣讲党的二十大精神,引导员工坚定理想信念,坚定不移听党话、跟党走,受到职工欢迎。

“注意看,画面那个人叫小帅,他是一名党员,正在在用万用表测量输出端……”这是通号中心ATS工班长利用班前十分钟,在值班室内用幽默风趣的语言,给员工们带来别开生面的“微课堂”。青年员工站上讲台,分享现场工作中学以致用的小窍门、小技巧、小经验。

以“人人都讲一小课”的模式,每个班组成员轮流围绕一个党的方法论或工匠故事讲一小

课,并提前制定课件PPT。“微课堂”把政治理论学习、劳模工匠精神内涵与一线工作问题相结合,调动班组员工开动脑筋、解决难题。

“上班前头件事,先用派班系统的三交三问界面做五道题,比比谁对党的二十大精神掌握得更扎实……”这是台州畅行轨道乘务中心市域动车组四队34名动车组司机们开展的“二十大内容大PK”活动,让司机们在愉快的氛围中开启一天充实忙碌的工作。

“这项活动合理利用了青年司机们喜欢PK类游戏的特点,以习近平新时代中国特色社会主义思想、党的二十大精神、乘务中心动车组司机的岗位业务知识为主要内容,形成一套题库导入乘务派班程序里。”乘务中心负责人表示,每次班前,青年司机们可以在系统里进行答题PK,让他们在检验岗位技能知识掌握的同时,进一步了解、学习党的先进理论知识,推动政治思想和知识水平同步更新。

从“表演式”到“互动式”,再到“PK式”,台州畅行轨道以创新和丰富“班前十分钟活动”为主要抓手,进一步把党的创新理论带到现场、送进基层、深入人心。

纳爱斯：

## 从产品全生命周期 节约每一滴水

**通讯员郭宁报道** 洗涤剂是生活必需品,洗涤过程耗水量大,尤其是漂洗阶段。统计表明,全国每年用于衣物漂洗的水总量约60亿~80亿立方米。普通洗涤剂通常需要漂洗2~3次,甚至更多次数,而节水型产品只需漂洗1~2次,就能实现漂清。少漂洗一次,全国就至少可节约15亿立方米的水,十分惊人。

作为中国洗涤用品行业龙头企业,近年来,纳爱斯集团有限公司率先实施产品全生命周期评价,多年来在洗涤剂节水的道路上持续发力,将生态环保融入到企业发展全过程,打造出了一套独具特色的节水环保之道。

从1993年起,纳爱斯就组织职工广泛开展技术革新、技术协作、发明创造、合理化建议等群众性创新活动,开始了洗涤剂节水技术研发,朝着全行业公认的技术难题发起攻关,推动节水之路不断实现新跨越。

2003年,纳爱斯创新打破“皂”“粉”边界,研发出天然皂粉,并且差异化选用天然椰子油为原材料,实现同比节水40%。这是第一代节水技术。

在第一代节水技术的研究与应用实现突破之后,纳爱斯按未来需求定位,继续第二代节水技术的探索,通过对原料的分子

结构和组成进行创新与优化,于2012年成功推出超能植萃低泡洗衣液等节水型洗衣液,实现同比节水50%,配方还获得了国家专利。这一系列天然、环保、时尚的高附加值产品,满足精细化的洗护需求,也吸引越来越多消费者加入到节水环保洗涤队伍中。

2015年,纳爱斯重新对节水技术进行升级,破解了洗衣液因为高倍浓缩导致的高泡难漂的行业难题,诞生了生产与使用过程“双节水”的第三代节水技术。纳爱斯成功应用此技术,于国内首家上市了新型节水产品——洗衣凝珠。2022年再度突破行业品类界限,创新节水趋势产品“香水洗衣皂珠”。

据介绍,纳爱斯每年生产的相关产品在洗涤时的节水量可达2.8亿吨。若全国人民都使用更加绿色的节水产品,一年的节水量将可达36.48亿吨,相当于南水北调工程总水量的8%,大约是250多个杭州西湖的储水量,节水效果十分显著。

当前纳爱斯仍在持续创新,钻研更新一代的节水技术,力争实现新体系下的节水,为消费者带来“更生态、更绿色、更安全”的节水趋势产品,引领节水环保的消费趋势和生活方式。

## 500列 新起点

日前,一列满载着100个标箱的海铁联运班列从浙江交通集团永康东站驶出,这趟班列满载着电动工具、五金餐具、休闲产品等货物,抵达宁波舟山港后将立即登上货轮,运往欧美、南美和澳洲等多个国家。这是永康东站正式开通海铁联运后,车站开出的第500列海铁联运班列。

通讯员俞璐 摄



中国每10扇安全门中有7扇、全球每10套电动工具中有5套、全球每10个保温杯中有6个都来自这里——

## 这里没有矿， 却成为世界五金之都

**通讯员陈丽莎、马向报道** 五金,金银铜铁锡。

永康,一座没有金属矿产资源的小城,为何会冒出数万家五金生产制造企业?

这里,一头挑着历史传奇,一头连着“无中生有”的浙江县域经济典型气质。读懂这里,便读懂了浙江民营经济的创新风貌。

**思变**

没有矿何以成为“五金之都”?

地处浙中的永康埋着“五金之根”。相传轩辕黄帝曾在永康城南的石城山铸造铜鼎及兵器。后来一些工匠留了下来成为永康人的祖先。《永康市志》记载,唐代,永康已有人打制铁具并设铺出售;元代,永康的铜铁锁具被奉为贡品;明末,永康匠人为郑成功军队铸造利刃……在农耕社会,山多田少的永康靠土地养不活一方人。穷则思变。自古传下的“五金手艺”便成了一条新的活路。

深耕厨具领域的“炊火皇”第一辈人王木央,正是一位补锅匠。从1956年开始,他就以补锅为生,肩上挑着担子,满载着坩埚、火炉、炭块、砧砣、小锤、钻子和棉布卷等,凭借着一手精湛的补锅技艺,过着“挑子里的生活”,一出门就是大半年。

父辈的执着与技艺的魅力,对王林兴产生了极大的影响。1960年至1970年,王林兴跟随父亲王木央走遍闽北、

风餐露宿,萌发了有朝一日自己办厂做好锅的创业梦想。后来,借着改革开放的东风,很多像王林兴一样的永康人都放下“行担”,纷纷回乡办厂,并在全国布局废旧金属回收网络,“无中生有”地聚拢着这里稀缺的五金。

而今,“炊火皇”已发展到第三代。在日复一日的千锤百炼中,五金行业经由“工匠”传承,一代又一代。

**逐浪**

穿越迷雾看见新生

1978年后,曾经的“行担人”掀起了一股“回乡办厂潮”。从古山镇馒头村的地下作坊开始,永康民营企业雨后春笋般蓬勃发展。

在永康市经济和信息化局副局长胡振勇看来,从改革开放到20世纪90年代初期,永康经济发展加速,村村办厂、户户冒烟,企业家们赚到了第一桶金。

与此同时,永康电力工业也快速发展。一大批35千伏、110千伏变电站陆续扩建投运。1981年,永康全域实现户户通电。1988年,永康实现户户通电,有力支撑了早期企业发展的雄心。

20世纪90年代初至2008年,永康出现了一波“浪潮经济”。

永康工业迎来“井喷式”发展。彼时的国内市场具有明显的模仿型排浪式消费特征。“浪潮经济”能快速、灵活“反应”市场上浪潮化的迭代新需求,“短平快”地利用热销产品快速盈利,再

火速转战下一场。

从1994年的“保温杯热”到后来的“防盗门热”“滑板车热”“电动车热”……热浪滚滚中,永康五金行业的创业气氛近于狂热。

“加速度”背后,是永康五金企业家们敏锐的商业嗅觉和不断求变创新意识的。但模仿式的发展,从“遍地开花”到“昙花一现”,周期很短。在大浪淘沙之下,永康的八大五金行业得以形成,市场整合能力和产业集群体系也逐渐加强。如今,这里的五金产业也实现了从小而散到精且强的腾飞。

**向新**

与时俱进追逐绿色智能

眼下,对绿色、智能的追逐已成社会共识,五金转型之路越走越快,电力“沉浸式”融入企业发展的程度也日益加深。

早上8点,张平阳来到车间,打开电脑登陆生产监控系统,上料、激光切割、划刻等不同流程点位信息一目了然。按下启动键,一个个机械臂开始舞动。作为王力安防股份有限公司未来工厂的门框钣金自动线工作人员,张平阳的任务是管理好这群“机器人同事”。

“就是要解放人的双手。”在该公司总裁办助理徐小远看来,自动化、数字化改造能加速实现企业的迭代升级。这座未来工厂60%的用能来自屋顶光伏发电。光伏板上,多条智能生产线正在运转。