

新春温州“最大展团”米兰归来,3天带回3亿美元订单 透过温州眼镜,看见更大的市场

本报记者 黄珍珍 王艳琼 共享联盟·瓯海 庄苗苗

开局看信心

新春伊始,温州就加入了组团“出海抢单”的热潮。2月4日至6日,温州组织农历新年以来“最大展团”——170家温州眼镜企业前往意大利参加米兰MIDO国际光学眼镜展。这两天,参展企业正陆续返程,并带回了好消息:参展3天,意向订单总额已超3亿美元!

“出国‘抢订单’怎么抢?除了订单外,还有哪些新收获?10日,记者采访了参展眼镜企业、会展服务企业相关负责人,听他们讲述疫情3年来,首次“组团”踏出国门参展的所见所闻、所思所想。

千封邮件不如一次见面

外贸行业内,流行这样一句话:一千封邮件,不如一次见面。这次米兰之行,让温州厚德眼镜有限公司董事长刘兴东有了更深的体会。

“3年没见,老朋友们话题很多。聊家常、分享抗疫经验、介绍企业新产品……关系就这样慢慢拉近了。”刘兴东说,展会现场,一位此前通过邮件反复沟通却迟迟不肯下单的美国客户,与他相谈甚欢,当场追加了一倍订单。

刘兴东介绍,公司专注眼镜贸易,疫情期间与海外客户只能靠线上联系,出现一些老客户流失的迹象。重新亮

相国际舞台,向新老客户释放了企业活跃信号,抢回了订单话语权。

“出国参展,是外贸企业获取海外订单最直接、最有效的途径。”瓯海眼镜行业协会会长周爱松介绍,温州是世界十大眼镜品牌的主要供货地区,约90%的产品销往欧美等地100多个国家和地区。创办于1970年的米兰MIDO国际光学眼镜展,是世界上规模最大的专业眼镜展之一。睽违3年,对于出国参展,大家早已迫不及待。

“第一天我们就忙‘疯了’,一刻不停见了16位客户。”温州朗盛国际贸易有限公司销售总监张健告诉记者,这次他们精心准备了光学眼镜、太阳镜、老花镜等200多款新品镜架参展,得到不少新老客户认可,3天共斩获超100万美元的意向订单。

不少参展企业反映,出国前也曾担忧疫情会影响展会,没想到,现场比3年前还热闹。服务企业参展的博观国际展览有限公司负责人徐成松介绍,此次展会共有来自全球50多个国家的1500余家企业参展。其中,亚洲区共有300多家企业,温州企业参展面积占亚洲馆的一半以上。

“政府组团‘出海’,让我们的信心更足了。”不少企业在采访时表示,这次参展企业数量暴增,离不开政府部门大力引导。早在去年12月,温州就已筹划、组织企业“出海”抢订单。前不久,温州还公布了《2023年度市级境内外重点国际性展会目录》,对参加重点展

会的外贸企业展位费给予高比例补助,对企业自行参加一般性国际性展会的展位费加大补助力度,大力支持外贸企业赴境外参展。

订单火热背后有冷思考

满载着大笔订单,一些参展企业回国后马不停蹄地投入生产。

这次前往米兰的170家温州眼镜企业中,瓯海有68家,其中不少是工贸一体化企业。在企业集聚的中国(瓯海)眼镜小镇,工人们已陆续返岗,车间内一片热闹景象。

“有了这次‘抢回’的订单,工厂生产任务已经排到了5月份,预计后续还会有一拨新增订单。”9日凌晨回到瓯海,顾不上倒时差,张健当天就回公司上班了,日程表排得满满当当。

收获订单只是第一步,更多的挑战还在抢单之后。张健注意到,眼下欧洲消费更趋向理性,更注重产品质量和性价比,客商下单时倾向于小批量、多批次。张健表示,为了适应新需求,目前公司内部组织架构正在调整,产品结构也将进一步优化。

对此,温州唐风宋雨实业有限公司董事长戚永铃深表认同:“这次和客商们面对面交谈,发现市场对眼镜制造的要求越来越高。”从米兰撤展后,戚永铃选择留在意大利,带着业务员继续走访老客户,对照最新市场需求变化做进一步谋划。

与疫情前企业分散参展不同,这次组团参加展会让温州眼镜企业走得更近了,也有了更深入的交流机会。展会上琳琅满目的海外知名眼镜品牌,让大家深感压力不小:“我们的眼镜有着世界一流品牌的品质,但定价却只有他们的十分之一。”

只有掌握品牌,才能掌握产品的定价权。但目前,多数企业订单是在为国外眼镜品牌做贴牌加工,“走出去”的自主品牌仍然较少。

走品牌化之路,瓯海早有尝试。近年来,当地通过打造眼镜小镇将眼镜产业从生产、分销到终端零售的资源进行了全面整合,还开出了眼镜品牌街区,吸引不少本地知名眼镜企业入驻,开设品牌店。此外,瓯海还申请了集体商标“瓯海眼镜”,提高区域品牌影响力和产业综合竞争力。

这次“出海”,也让越来越多的企业有了紧迫感——必须多出去参加大型展会,加大自主品牌推介。

3月的纽约展、4月的新加坡展……这几天,温州冠豪眼镜有限公司董事长郑志远正忙着准备参展的一批新产品——企业自主设计并申请了国际专利的儿童太阳眼镜。

十几年来深耕打造自主品牌,目前,冠豪旗下“SECG”儿童眼镜品牌已成为国内销售量最大的儿童眼镜品牌之一。“做自主品牌就像养自己的孩子,过程虽慢,但是养好了始终是自家的。”郑志远对中国品牌进军国际市场信心满满。



油船“泰维尔”轮从台州启程,远赴阿联酋。 拍友 李扬 摄

本报讯(记者 金晨)2月11日上午11时许,台州海门港的一处码头,随着汽笛长鸣,由国营海东船厂制造的2000吨油船“泰维尔”轮,踏上了远赴阿联酋的航程。此次顺利交付,也让台州造船业迎来了2023年船舶出口“开门红”。

船舶工业在台州有着悠久的历史,更有着完备的产业链优势,台州也是我省第二大造船基地。“久违的感觉回来了!”国营海东船厂党委书记、厂长李洋钢激动不已。20多年持续深耕国外市场的他们,3年来着力打开国内新市场,完成了内销产值从0到5.5亿元的跨越,此次又迎来了“泰维尔”轮的交付,标志着他们国际业务时隔3年的重启。

近日,台州船企纷纷拿到国际新订单。国营海东船厂与希腊签订了4艘8万吨的电推油化船订单,订单值达17亿元,是去年全年产值的3倍多。台州枫叶船业新签订了2艘装载1900箱的集装箱船和1艘8.2万吨散货船出口订单。眼下,回暖的国际市场也释放了新的需求信号,伴随港口行业绿色发展,台州船企手持订单的船型发生了大改变,传统货船建造数量大幅减少,取而代之的是科技型、智能化、多用途、数字化的特种船舶。

国营海东船厂这艘长79.9米、宽12.6米、双机双桨浅吃水船型的“泰维尔”轮,是希腊爱伦集团公司与国营海东船厂的再度合作。据了解,希腊爱伦集团在阿联酋海岸开展石油产品运输、供给及船舶管理等业务,是当地第二大海上加油公司。

“由于这艘船属于跨年交付,造船业在前期有着较大规模的资金消耗。如何尽可能减轻前期资金压力,是我们一直以来的难题。”李洋钢说,“多亏台州海关纾困,主动帮我们降本增效,节约了近15万元的建造成本。”

“结合这类出口特种船舶的建造特点,我们帮助企业办理了进料加工手册。在建造过程中,船上所需的进口设备都可以通过加工贸易的方式保税进口,减少了企业资金的占用。”台州海关保税监管科科长汪安琦说。此外,为帮助“泰维尔”轮顺利出口,台州海关开辟特别通道,安排专人与企业对接,第一时间派员到现场查验,对船员、船舶备件、物料供应进行核查监管,并办理“船舶免于卫生控制证书”。

平湖点对点跨省揽才

本报讯(记者 肖末 市委报道组 陆浩强 共享联盟·平湖 荣怡婷)近日,平湖两支由市领导带队、7家企业组成的跨省驻点招工团队很忙,一直奔走在四川茂县、山西吕梁,为平湖企业揽才。

“招人,就是招机遇。碰上专业的技术人才,我们加薪也要把人留住!”浙江海韬精密机械公司人事行政部经理程继发“抢人”的劲头十足。这次到山西,他带去了机加工、型检、品质管理等多个岗位,薪酬工资在5000元至8000元不等。

为助力企业开门红,平湖早在1月底就按下了“跨省招工”快捷键。在平湖市人力社保局的召集下,全市30余家企业组成招工引才小分队,分赴河南

濮阳、湖南怀化、湖南邵阳、云南昭通开展跨省招聘专场,共带去3114个岗位,当场达成就业意向810人。

“点对点”招工,“一站式”接回。为了让员工返岗快一步,平湖专门通过专车、专列等方式把外省务工人员接到平湖。仅1月29日,平湖就接回了116名来自云南昭通彝良、盐津的务工人员。彝良籍务工人员徐大才才下“千里接工”的大巴,就收到了来自政府部门的“安家礼包”。他直言:“公司给的福利待遇很好,又有就业专车直达,自己对平湖的新生活更有期待了。”

眼下,平湖正积极通过线上线下专场、直播等渠道,开展形式多样的招聘活动。

遂昌抢抓农时备春耕

本报讯(记者 黄彦 共享联盟·遂昌 李慧敏 县委报道组 朱敏)近日,记者在遂昌县供销社电子商务有限公司仓储配送中心看到,工作人员正紧张有序地装车,准备将重达9吨的化肥送往大柘镇农资经营网点。为打好春耕生产第一仗,确保全年农业生产开好头、起好步,遂昌提前部署,积极做好农资储备和服务工作。

春耕备耕,农资先行。在仓储配送中心,5132平方米的农资仓库内堆满了各类农资产品。“目前化肥、农药种类齐全,存量足。”化肥部工作人员郑益颖介

绍,为确保今年春耕生产有充足的“粮草”,公司每日保证仓储量1500余吨,全力保障全县化肥、农药等农资供应。遂昌将制种产业的春耕备耕作为当前农业的重点工作。连日来,遂昌县农业农村局农作物技术推广中心技术人员正忙碌走访各乡镇制种农户,了解今年的制种计划。在浙江勿忘农种业股份有限公司遂昌分公司内,为确保出种种子质量,技术人员逐一为每包种子进行扫码登记。目前,该公司种子库存充足,在满足本县供应的同时还可面向全国供应。

莲都多措并举充实薄弱村钱袋子

本报讯(记者 慕妮妮 杨世丹 通讯员 蓝绿 郑佳仑)“去年新碛村的经营性收入有36万元,看来‘消薄’工作开展得很扎实。”近日,看着这份成绩单,丽水市莲都区农业农村局农村经营管理科负责人唐俊杰向新碛村村党支部书记毛叶峰竖起大拇指。

而两年前,新碛村的经营性收入仅有5万元。而像这样情况的村,莲都区有41个。为此,莲都区谋划一套“组合拳”,根据各村实际,量体裁衣,尽量将资源变“资本”。截至去年11月底,该区村集体经济实现经营性收入6856.16万元,比上年增长22.06%。

峰源乡作为莲都区最偏远的乡镇,土地抛荒问题日益凸显。“我们采用‘土地流转+强村公司’的创新增收模式。”峰源乡副乡长郑昆捷介绍,两年前,乡里将1000亩荒田非粮化整治项目委托给乡级强村公司,每亩补助2500元,并雇用当地种植大户开垦种植,通过完成抛荒整治、后续耕种和销售管理等,解决了峰源乡荒田无人开垦的难题。目前,峰源乡每年可实现增收30万元以上、村集体增收15万元以上、务农农户

增收10万元以上、种植大户均增收10万元以上“四个增收”,带动该乡4个省定薄弱村经营性收入从全区末位跃入20万元以上的上游区位。

网拍闲置农房,也是莲都发展集体经济的突破口。去年10月,莲都与莲城公证处、淘宝平台、莲都区全体区和乡级强村公司签订“四方协议”,在全市首创农村产权流转交易网络竞价合作模式,推动闲置农房交易数字化。截至目前,全区已通过自营、出租、合作经营等多种形式,盘活闲置农房1736宗。

为解决村集体经济贷款难问题,莲都还在金融服务方面做“加法”。通过区级集中授信、乡镇结对合作等多种方式,莲都与各大银行争取到总额12.1亿元的授信合作、低息贷款资金及各项金融优惠政策。

“银行提供的1100万元低息贷款真是一场及时雨。”莲都区仙渡乡副乡长陈仕强介绍,去年,仙渡乡争取到总预算4450万元的省级革命老区项目,项目业主仙渡乡强村公司存在资金难题,幸亏中国银行和工商银行为其提供低息贷款,使项目顺利进行。

光伏产品畅销海外



2月12日,位于玉环市清港镇的浙江尚博能源科技有限公司生产车间内,工人忙着生产销往欧洲、南非、巴西等国家与地区的光伏产品订单。近年来,玉环市落细落实各项稳企惠企政策,助推企业拓展“一带一路”市场。 拍友 段俊利 摄

湖州打造惠企一站式服务平台

中小微企业补助一键到账

本报讯(记者 施力维 孟琳)“开年后,我们申报了‘企业研发支出奖励’,通过‘一键兑’平台,上午提交材料,下午审核通过,次日就兑付成功,44万元奖励资金马上到账。”最近,湖州市南浔区的“专精特新”企业太平微特电机有限公司收到了一笔奖励资金。

该企业办公室主任徐富忠告诉记者,以前从政府政策发布到财政资金兑

付环节多,要跑多个部门窗口签字、盖章,流程繁琐。“如今,只要在‘一键兑’平台上填报企业的简要信息,系统就会自动匹配可享受的政策类目,政府把申报和兑付直接送上门。”徐富忠说,目前,企业已兑付5项、200余万元的政策奖励,实现“零次跑”。

此前,湖州有“政策计算器”“惠企直通车”“政企通”等平台,存在政策兑

现和服务方式“碎片化、各自为政”的问题,特别是中小微企业对政策的知晓度和感受度不高。今年以来,湖州聚焦中小微企业“政策怎么找、怎么报、怎么兑”三大痛点问题,湖州市委改革办协调各部门,由市财政局、市经信局牵头打造,通过数据共享、流程再造,将多平台整合成“一键兑”惠企一站式服务平台。该平台集政策发布、项目申报、项

目审核、奖补兑现于一体,实现了政策协同贯通以及财政资金直达快享、透明高效。“这有利于更多科技型中小微企业向专精特新企业跃升。”湖州市经信局相关负责人表示。

依托该平台,目前,湖州发布专项资金政策41条,惠企政策兑付事项223类,特别是对中小微企业政府补助补贴兑付率达100%。

“乙类乙管”后,校园如何放得开管得好

麻烦”……

在记者的采访中,这样的声音并非孤例。省内多地、多个高校相关负责人表达了类似顾虑。还有高校相关负责人直言,相比社会上的其他单位,校园管理难度更大,还是要保守点,不能掉以轻心。

如何管? 高校管理者亟须答题

新冠病毒感染“乙类乙管”后,疫情前的正常生活和信心都在逐步回归。大学校园并非孤岛,同样亟须探索恢复

开放。无论是学校大量亟待恢复常态化进行的科研文化活动,还是接下来将要到来的就业季,以及公众对高校承担社会功能的期待,都迫切需要相关职能部门和高校管理者共同快速解答好这道迫在眉睫的考题。

“逐步放开校园是师生的共同强烈需求,高校管理者一定要实事求是,科学管理,遵从民意,顺应潮流。当然,同学们也要做好自身健康的第一责任人。”浙大城市学院新闻与传播学院院长沈爱国教授说,更重要的是,在放开后如何更好管理,这将考验管理者的智慧。

目前,每个高校都已按教育部要求建设完成健康驿站,可为校内感染者提供感染期内相对分离的空间、健康监测和医疗服务。以往一旦高校出现确诊病例,难有空间隔离、诊治的最大难题,得以破解。

从浙大开学三天的情况来看,家长都很配合。不少家长送完孩子就离开校园,想走走逛逛的家长基本都能按要求做好防护且停留时间不长。

一位资深教育界专家也向记者表示,高校校园疫情防控有其自身的复杂性,第一步怎么迈、迈多大等都需要因地制宜。但大学开放是底层逻辑,如何管理是技术问题,不能因为管理有难度而刻舟求剑、故步自封。