



▲11月6日,涪陵榨菜智能化生产车间品控人员正在检查产品。

►11月9日,朗奕迪实业智能生产车间,工作人员正在生产无线路由器。

本版图片均由受访者供图



11月6日,国之四维生产车间,工作人员正在检查马桶坯体。



“宅经济”催生新机遇 出新招实现新增长

“重庆造”居家产品逆风出海

□本报记者 付爱农 向菊梅

11月7日,立冬,久违的阳光洒向大地。

重庆朗奕迪实业有限公司(下称“朗奕迪”)董事长谭方华给重庆日报记者发来一条微信:10月30日,公司又接到来自巴西一家网络通讯企业的订单,订购10万台无线路由器,总金额500多万元人民币。

同日,涪陵榨菜集团股份有限公司(下称“涪陵榨菜”)出口负责人张小明也发来一条微信:10月26日,又接到加拿大一家企业的订单,4600件、合计46万袋鲜爽菜丝,涉及金额6万多美元。

两条微信中,都有一个“又”字。这意味着,近期他们接到的海外订单并非个案——“1-9月,朗奕迪出口金额近8000万元,同比增长50%。其中,规格为300Mbps

的无线路由器出口额同比增长50%。”谭方华说。

“仅80克装鲜爽菜丝一个品类,1-9月出口销量就同比上涨了50%。”张小明说。

在新冠肺炎疫情冲击之下,前三季度,重庆出口值达到2910亿元,同比增长10.3%。来自重庆海关的一份《2020年1-9月重庆市出口重点商品量值表》显示,不少“重庆造”居家产品出口实现逆势增长。

数读<<<

2910亿元

今年前三季度,重庆外贸出口2910亿元,增长10.3%

18.1%

东盟为重庆第一大贸易伙伴。前三季度重庆对东盟进出口835.9亿元,增长6%,占同期重庆外贸总值的比重为18.1%

12%

重庆与“一带一路”沿线国家的外贸越来越活跃。前三季度,重庆对“一带一路”沿线国家合计进出口1296.4亿元,增长12%

1244亿元

笔记本电脑是重庆最重要的出口产品之一,前三季度,“重庆造”笔电出口值1244.1亿元,增长15.9%

2倍

前三季度,“重庆造”手机出口值95.2亿元,增长2倍

(数据来源:重庆海关)

专家说<<<

西南财经大学国际商学院教授遯建:居家用品出口潜力大 可继续发力优化布局

今年以来,“宅经济”催生的新机遇让不少出口企业收获满满。其背后的原因是什么?未来还有继续增长的空间吗?11月8日,西南财经大学国际商学院教授遯建就此接受了重庆日报记者采访。

遯建说,新冠肺炎疫情给全球经济带来了不确定性,尤其是人员密集行业受到了较大冲击。但为“宅经济”提供产品、服务的行业,比如与室内生活、居家办公、在线会议等相关的产品,却迎来新机遇,需求量出现爆发式增长,带动了其出口快速增长。

在这一过程中,“中国造”居家产品更应该也更有机会抓住这一新机遇。遯建认为,主要原因有以下几点——

首先,中国抗疫已取得重大战略性成果,不少产品的产能只在中国得到有序复工复产,可以快速填补其他国家和地区的市场“空档”。

其次,海外不少国家的疫情此起彼伏,对居家产品的需求仍然存在,甚至会在一定时期内集中释放出来。对主营居家产品出口的中国厂商来说,增长空间依然巨大,扩大产能的时间也较充足。

还有,中国在跨境电商平台、物流配送体系建设等方面早早布局,比如中欧班列(渝新欧)、西部陆海新通道建设等已日趋成熟,为“中国造”出口提供了安全、稳定的贸易通道。

那么,面对“宅经济”催生的海外新机遇,“中国造”还有继续增长的空间吗?遯建认为,在未来相当长的一段时间内,增长空间依然存在,企业可在产品结构调整、新市场开拓等方面继续发力,更重要的是继续优化布局。

这段时间,位于万州经开区管委会旁边的朗奕迪正加紧生产。海外订单不断,朗奕迪9000多平方米的厂房内,插件生产、表面贴装等5条智能生产线和多条组装、打包生产线都处于满负荷运行状态。

作为一家国家级高新技术企业,朗奕迪近年来的生产、销售一直保持平稳增长态势。今年,面对突如其来的新冠肺炎疫情,企业业绩不仅没下降,还实现了逆势增长,尤其是海外市场出现爆发式增长,这一点,谭方华略感意外。

随后,谭方华及管理层层经过仔细分析认为,主要原因是企业的产品结构较合理,“主打产品选对了,应对突如其来的困难,就能游刃有余,打一场有准备之仗。”

朗奕迪在海外市场的主打产品是便携式无线路由器。为什么要选择这种单价并

离涪陵城区约20公里的二渡村,涪陵榨菜工厂内,一条专门“分配”给出口产品的生产线每天都在满负荷运转——这条生产线,是集团公司今年从繁忙生产线中“挤”出来的,并专门拨了30名生产工人,国际市场销售人员也由5名增至8名。

出口呈现良好态势,是涪陵榨菜产销两旺的缩影。在新冠肺炎疫情冲击之下,涪陵榨菜拿出了一份非常漂亮的成绩单——

作为重庆75家上市公司中的一员,涪陵榨菜今年的表现引人注目:以11月6日的收盘价计算,今年以来其股价上涨超过60%。

据涪陵榨菜发布的三季报,前三季度该公司营业总收入近18亿元,同比增长12.09%,其每股收益0.78元,成为名副其实的绩优股。

作为世界三大腌菜(中国涪陵榨菜、法国酸黄瓜、德国甜酸甘蓝)之一,涪陵榨菜被冠以“榨菜界茅台”的美誉,今年以来其地位更

江津区油溪镇石羊坝,在重庆国之四维卫浴有限公司(下称“国之四维”)厂区,3条窑炉生产线、250多条成型注浆线以及近500名工人的状态,可以用“热火朝天”来形容。

“从5月起,马桶、台盆这两款出口产品的销售逐月攀升。前三季度其出口额超过600万元。”国之四维总经理程龙鹏说。

究其原因,程龙鹏分析认为,新冠肺炎疫情发生以来,国外很多人“困守”家中,有更多心思用于家庭品质提升;同时,放眼全球的陶瓷主产区,除了中国迅速恢复产能外,印尼、墨西哥、越南、埃及等国家的厂商仍处于低迷中,“中国造”迎来新机遇。

国之四维顺势而上,加快布局海外市场,

不高的产品呢?

“一是因为路由器等网络通讯产品市场竞争非常激烈,什么产品都做,生产线的建设成本高,也不容易脱颖而出;二是因为欧美人的住房往往比较大,间数较多,一般固定安装于客厅的主路由器信号覆盖范围有限,不能满足更多房间的使用需求。”谭方华说,“基于这些考虑,我们决定立足实际、聚焦特色,将无线路由器作为主打产品。”

事实证明,这一选择是对的:疫情发生以来,居家办公、上网课的人多了,对网络信

选产品

取舍有度,打有准备之仗

号的覆盖范围及网速有了新的需求,无线路由器可以插在各个房间的插座上并接通主路由器,让用户有了意外惊喜。

目前,朗奕迪的产品主要出口到美洲、欧洲等地的80多个国家和地区。其中,300Mbps和1200Mbps这两种规格的无线路由器卖得最好,“尤其是价格更低一些的300Mbps无线路由器,在不少国家和地区成了爆款。”谭方华说,如今,朗奕迪已进入万州出口企业“第一阵营”,稳居前三强。

拓渠道

力推爆款,给消费者“画像”

加稳固。

“在这份成绩单中,目前出口的总量并不大,但增长势头强劲,成为今年的一个新亮点。”张小明自豪地说,“尤其是每袋80克的鲜爽菜丝,是涪陵榨菜10个出口单品中风头最劲的‘爆款’。1-9月,涪陵榨菜出口销售约2500万元,80克装鲜爽菜丝就占到40%左右。”

更重要的是渠道拓展。新冠肺炎疫情之下,涪陵榨菜进一步拓展线上销售渠道,加强与阿里巴巴国际站等电商大平台的合作,促使公司多了一条进入国际市场的路子、让海外消费者多了一条购买途径。

“今年,涪陵榨菜不仅在海外华人群体中

成了居家生活必备‘神品’,在其他群体中,涪陵榨菜也有了相当大的知名度。”张小明说。

据介绍,与去年相比,涪陵榨菜今年成功开拓了“一带一路”国际市场,客户覆盖“一带一路”沿线15个国家和地区。截至目前,涪陵榨菜已出口到美国、加拿大、澳大利亚、日本、韩国等50多个国家和地区。

与涪陵榨菜一样,重庆刘一手餐饮管理有限公司(下称“刘一手”)也在积极拓展海外市场。

“1-9月,每袋200克装的中辣红汤底料在美国、加拿大等国家的销售额增长了30%。”刘一手出口负责人肖辉说。

抓机遇

出手果断,应行情变化而动

出口值近10亿元。

随着海外市场逐步恢复,在家具行业深耕近20年的重庆比士比家具有限公司(下称“比士比家具”)计划扩大产能。

9月,在阿里巴巴国际站举办的“数字采购节”上,比士比家具总经理兰冲加大了推广力度,很快拿到来自澳大利亚的大订单,生产雪橇床、欧式折叠床等产品。

“最近一个月的销售额环比提升了10%-20%。进入四季度,来自美国、韩国、澳大利亚、意大利等国家的客户加大力度催单,以现有产能,根本忙不过来,所以必须扩产。”兰冲说。

对年底行情同样乐观的,还有位于大足区龙水镇的重庆雷鑫机械制造有限公司(下称“雷鑫机械”)总经理雷义。

雷鑫机械主营滑轮、紧固带等栅栏五金配件,大小小小约70个品类,年销售额约2000万元,主要客户是国外房屋安装公司、五金零售商等。

“预计年底将有一波房屋安装高潮,公司也会接到一批新订单、迎来一波新行情。”雷义信心满满地说。