

我市‘外贸军团’掘金广交会 永康智造吸引欧美客商频频下单



广交会上,星月集团外贸业务员正与外商洽谈。

21日,参加完第119届广交会的南龙集团外贸业务员回永后,马上开始消化带回来的意向订单,短短5天,取得了丰硕的成果。“一期以家电、电子消费品和机械等展品为主,我市外贸企业纷纷参展。从现场了解,来访客商的针对性和签订意向比去年强。”市商务局副局长胡志伟说。

□记者 吕高攀

新品扎堆吸引老外眼球

春季广交会共分三期,据商务局统计,今年共有126家企业参展,申请展位285个,其中品牌展位106个,涉及工具、家用电器、汽摩配、餐厨用品、体育及休闲用品等多个行业。一期我市企业共有62个展位。

胡志伟说,这只是我市参展企业的冰山一角,很多企业通过其他渠道获得展位,估计全市会有上千人参展。我市企业带去的产品由于设计新颖,科技含量高,吸引了大量外商眼球。

“这次参展的真空电热水壶是新品,第一次向外推广,效果不错。”南龙集团外贸部副总经理汪志非介绍,该款热水壶集加热和保温于一体,加热至100℃仅需5分钟,24小时后仍可保持在60℃以上。

正是这款电热水壶,吸引了德龙、飞利浦等国际大牌的目光,很快达成

了初步合作意向,并准备派专人到南龙集团实地考察和洽谈。

星月集团带去了10多款新品,赚足了眼球,来展位洽谈的外商一波接一波,现场的五六名工作人员应接不暇。令外商感兴趣的是该集团开发的电动三轮车系列产品。

星月电动三轮车主要应用于城市物流体系中,可根据不同行业开发定制款式。目前,该产品已成功打入欧美诸多大城市,深受当地经销商热捧。

“实施新的质量管理体系标准之后,注重品质的口碑日渐扩散,好几位新客户就是冲着星月的品质慕名而来。”星月集团总经理胡婷婷介绍。

欧美俄罗斯市场复苏

“今年的参展效果确实要优于往年,老客户较多,新客户也不少。19日当天,电动三轮车接到三个柜的订单。”星月集团销售经理秦帅说。

除了像星月等大公司外,我市也有不少小企业参展,虽然展位不大,但

参展效果也不错,如德策、阿比特等生产休闲车的企业。

阿比特公司总经理刘杰表示,参展期间,以前的老客户都会过来拜访,大家会在新品方面做深入交流。

“部分来自欧美和南美老客户又出现展会现场,18日就来了荷兰和西班牙的老客户。”步阳集团副总经理应永辉说。

一组广交会官方统计的数据也印证了企业的看法,19日当天公布的前4日采购商到会人数93828人,虽仅同比多1109人,但却是近五年来的首次正增长。

“根据走访调研的情况来看,新品成为企业新增长点,飞神集团的无人机、炊大王公司的厨房电器、三人机械公司的农用机械等都成为许多外商关注的焦点。”胡志伟分析,市场动向非常明显,美国客商的购买力依然最强,订单量平稳增长,欧洲和俄罗斯市场逐渐复苏,与不少企业都达成了合作意向。

叶菜价下降明显 果蔬类依然小贵

□记者 田妙联

22日,农贸城蔬菜批发市场,摊贩小马把两袋蔬菜搬上小摩的。这两天蔬菜价格降了,他特地赶过来批发一些到经济开发区兜售。

菜价已进入下降区间

“白菜每斤批发价已低于1元,总算降价了。”小马来自江西,前两年菜价便宜,一天能卖150kg的菜。但今年蔬菜贵,卖不动,他年后回来就改卖水果了,这是今年第三次进货。

猛涨的蔬菜终于有所回落,一些摊贩明码标上价:长茄子8元/kg、青菜4元/kg、黄瓜3元/kg……与上个月相比,叶菜价格总体降幅达30%左右。

摊贩老板告诉记者:“青菜前阵子还卖3.5元/斤,现在只卖1.8元,大白菜降得最多,两个星期前还要2.5元/斤,但现在只要1元。”在另一个摊位前,一位女士挑选了一棵红辣椒、三棵小青菜,称了称不到5元钱。

不过,冬瓜等果类菜价格仍在高位,辣椒、大蒜的价格也还要12元/kg至18元/kg。“冬瓜拿货价还要4元/斤,香菇的价格甚至比正月还贵些。”一位贵州籍摊主刘女士说。

受天气影响产量下降

按往年市场规律,春季天气转暖,本应是菜价逐步回落的阶段,但为何果类蔬菜价格整体还居高不下呢?

栗园农业开发有限公司今年共有90多亩蔬菜基地。在往年,果类蔬菜本月中旬已大量上市,但受天气原因,今年将推迟至月底上市。

该公司负责人沈阳说,去年,他们蔬菜基地共种有20多个大棚的黄瓜,但今年只种了3个棚。

“去年年底,本地连续低温雨雪天气,导致黄瓜苗一夜之间被冻死,等补种时已延迟到2月中下旬了。”沈阳说,不仅如此,受今年低温影响,今年黄瓜多开雄花,结果少,产量低,处于“青黄不接”的四月,果类蔬菜价格居高不下也就不足为奇了。

“今年菜价居高不下明显受气候影响。”市经济特产站技术人员施长安分析,去年年底低温寡照天气影响北方大棚菜的生产,而今年的倒春寒又影响了南方蔬菜,导致本地蔬菜供应出现了“断茬儿”。

施长安预计,到本月底,菜价有望回落。进入初夏,北方主要蔬菜产区将陆续开始供货,菜价将回落正常水平。

钢价持续上涨令经营户措手不及 下游制造商提价尚需时日

□见习记者 舒姿

本报讯 21日,五金城二期钢铁市场经营户纷纷收到兴达钢带公司发来的调价通知:SPCC大卷厚度大于1.2mm含税基价4050元/吨,Q195带钢含税基价4000元/吨。与两个月前该公司发布的价格通知相比,每吨约上涨了1200元。

对于此轮钢价上涨,经营户胡先生直言:“真是措手不及,前些年跌怕了,像去年开市就跌,一天跌300元/吨。”基于去年的市场行情,他和其他经营户都不敢存货,进点卖点。让人意外的是,今年钢材价格迎来了大涨。

不过,今年很多钢材厂限产,去年

他向新钢定的2800吨货到现在还没有全部交付,更重要的是厂家说要按调整后的价格算。胡先生说,订货时2900元/吨,新报价已窜上4000元/吨的关口,可他给客商的价格还是按原先签约价格,这个损失只能靠自己消化。

像胡先生这样的经营户不止一家,我市钢铁原料主要依赖外省马钢、新钢等,对价格起伏敏感。钢价暴涨,经营户陈先生也在加价,最近五天共上调了300元/吨。不过,据其接触到的客户来看,很多老客户去年签单还没供完,价格只能按低位算,一消化,等于没有增收。

“原材料上涨,产品不敢冒然涨价,因为竞争太激烈。”鸿基工贸有限公司

负责人说,该公司钢铁需求量大,钢价上涨直接导致一季度利润下降。

和鸿基公司一样,因为经济大环境不乐观,虽然生产端成本已上涨,但产品售价还未真正上调,小企业仍在观望不敢擅自提价,怕失去价格优势而丢了市场,目前只能埋头做好品质和服务,唯有等龙头企业凭借品牌影响力整体调价后,才可跟上。

对于钢价上涨,钢市结束了三年来单边下行的行情,业内人士分析,一方面,年初以来,钢铁行业供给侧改革大幕拉开,产能缩减取得了一定效果,供给减少;另一方面,受国家投资政策的带动,下游行业需求开始上升,对钢价有一定支撑作用。



市场奥妙联联看