

苏豫贵三县市联通国际大市场观察

江苏丹阳眼镜——

跨境电商开拓海外市场

本报记者 王汉超

一块晶莹剔透的树脂片基，被自动化机械手固定，3把灵巧的刀头翻动，只见切削光转，水花飞溅，一片按精确参数定制的眼镜片已研磨完成。看时间，才不到40秒。

这40秒迅速制片的背后，是江苏丹阳市的镜片产业近40年的不懈奋斗。从几位磨制镜片的师傅返乡到建立起镜片产业，从火车站前摆摊卖货到商贸城接通全球市场，如今的丹阳已发展为世界上最大的镜片生产基地，坐拥1600多家从事眼镜生产及相关配套的企业，年产镜片4亿多副，约占全国产量的70%、世界总产量的一半左右。

外国客户在欧洲眼镜店定制一副眼镜，店铺将订单传到中国丹阳的镜片供应商，供应商随即着手生产镜片，依托集眼镜设计、生产、销售、物流于一体的完整产业链条，这一过程前后仅需一周时间。眼下，丹阳每年可以接到1500多万份定制镜片的外贸订单。

近年来，为助力企业持续出海开拓海外市场，丹阳出台了“一揽子”扶持政策，包括推进眼镜企业“智改数转”、支持稳岗就业、服务跨境电商和出口退税等。2024年上半年，丹阳眼镜企业进出口额达到25.66亿元人民币，同比增长2.8%。

跨境电商的发展，极大地拓宽了丹阳眼镜企业的海外客户源。2021年，丹阳眼镜跨境电商产业园揭牌，越来越多的丹阳眼镜企业探索跨境电商出口发展模式，眼镜进出口贸易主体数量逐步增加。如今，这家产业园中从事跨境电商业务的企业达到68家。

“依托跨境电商平台，我们实现了个性化眼镜的全球化自主销售。2023年，公司全年销售额达6.5亿元；今年上半年，公司出口额超过4900万美元，同比增长6.54%。”江苏淘镜有限公司副总经理胡宏梅表示。

能变出9种不同色彩的太阳变色镜、可浮在水面的轻质镜框、运用面部扫描个性化定制的眼镜，帮助青少年保护视力的多点离焦镜片……近年来，丹阳眼镜企业注重产品的精耕细作和技术创新升级，积极自主研发新产品，每年设计推出超3000件新款产品，眼镜相关专业设计人员规模已近千人。此外，丹阳还设立了国家眼镜产品质量监督检验中心和中国镇江丹阳(眼镜)知识产权快速维权中心，在注重质量提升的同时更注重保护创新。

“目前，我们能海外消费者提供超过5000款镜架、50款镜片的个性化定制方案，这让我们的产品海外市场颇具竞争力。”胡宏梅表示，未来企业将继续加大新产品研发，与更多跨境电商平台开展合作，进一步开拓海外市场。



③

河南平舆户外休闲用品——

海铁联运班列助力出海

本报记者 张文豪

上午10点，随着汽笛声响起，一列载有70标箱户外休闲用品的货运班列缓缓驶出河南驻马店铁路物流基地，启程前往浙江宁波市北仑港。这批货物将于晚上8点抵达，再从宁波漂洋过海，销往欧美市场。

60多公里外的驻马店市平舆县产业集聚区里，户外休闲用品加工企业内一派繁忙景象。河南泰普森休闲用品有限公司车间正紧锣密鼓地生产折叠桌椅、帐篷、户外小拉车等产品。“这些是欧洲的订单。”公司总经理王小奇指着眼前正在包装的产品说，“今年市场需求旺盛，订单已经排到年底了。我们加足马力生产，一条流水线的日产量已超过1000套。”

繁忙的车间里，时不时有外国客商前来参观。不久前，王小奇接待了美国一家大型商超的采购总监约翰，并带他参观了户外小拉车生产线。约翰随即敲定了订单，“这款产品符合市场需求，质量把控严格。更重要的是，从选材到生产的各个环节都非常重视环保。”

泰普森公司的热闹场景，正是平舆户外休闲用品产业蓬勃发展的生动写照。在平舆，户外休闲用品产业及配套企业已有90家，其中亿元以上规模企业11家。产品不仅在国内销售，也成功进入海外市场，销往全球60多个国家和地区。今年上半年，平舆户外休闲用品产业产值突破50亿元人民币，同比增长217%，预计全年超过100亿元。

这个既不沿海也不靠边的内陆县城，是如何在短时间内，让户外休闲用品产业从无到有、从小到大，发展成为当地的主导产业呢？

“这得益于县里对国际贸易形势的精准研判，以及对国内产业转移机遇的敏锐捕捉。”平舆县户外休闲用品产业发展领导小组办公室副主任霍新黎介绍，“自2016年起，我们积极赴浙江、广东等地开展招商工作，吸引了众多户外休闲用品企业落户平舆。短短几年时间内，平舆已经能够生产出户外家具、帐篷、花园用品、渔具、沙滩装备等上万种产品，拥有了完整的户外休闲用品产业链。”

商品出海，物流是一道难题。平舆推动开通了驻马店至宁波港的海铁联运班列，设立了河南省首个县级无水港口。为进一步完善物流链条，当地还成立了专门对接铁路与港口的物流公司，构建起公路、铁路、海运相结合的多式联运体系。自2017年底班列开通以来，已成功发送1503趟班列，共计运输超过10万标箱货物。

“以前，我们给海外客户发送户外家具，只能走公路到宁波，在港口办理复杂的手续流程后，才能发往海外。这个过程，不仅运价贵，且需要耗时两三天。自从有了海铁联运班列，10个小时就能到宁波，手续办理也很高效快捷。”中鑫家具负责人刘耕耘回忆道。

不仅“走出去”，还要“叫得响”。通过积极参与国际展会、打造海外展销中心、举办推介活动等方式，平舆户外休闲用品在国际舞台上持续吸引关注。在去年德国科隆户外用品及园艺展览会上，华东户外休闲用品公司的藤制家具一亮相就赢得了许多国外客商的青睐。在乌兹别克斯坦首都塔什干，设有平舆户外展示展销中心，国外客户能够更直观地了解中国制造产品。

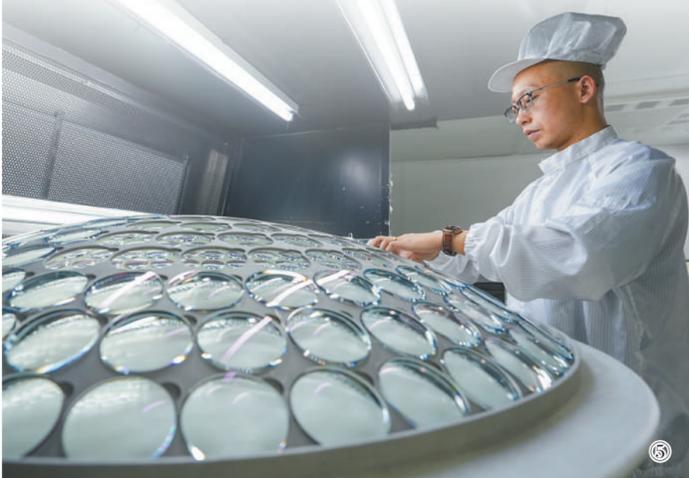
“未来，我们希望继续开拓国际市场，让更多的平舆制造在国际舞台上绽放光彩。”华东户外休闲用品公司负责人陈华伟说。

打造特色产业 拓展国际市场

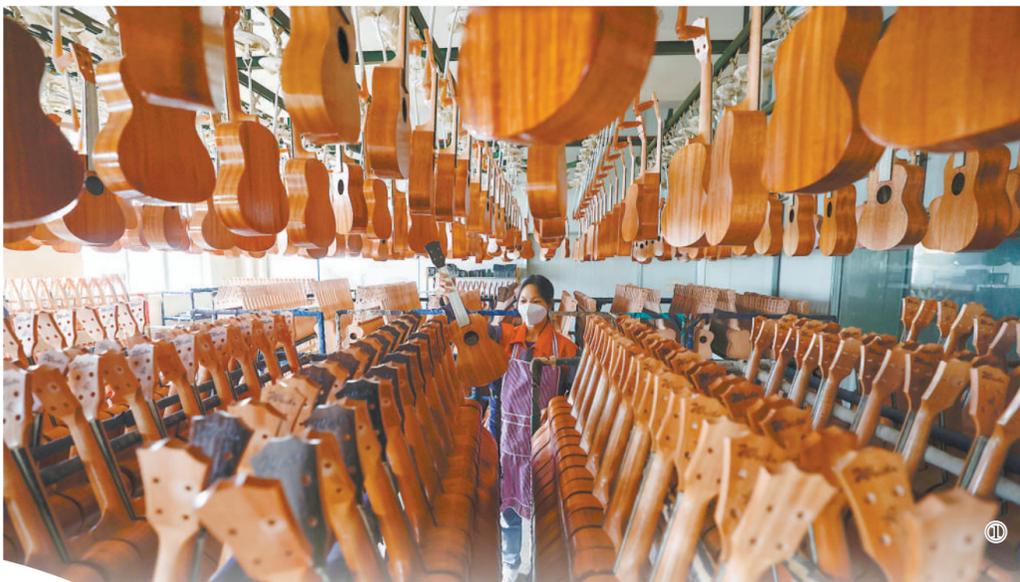


④

图①：贵州正安县吉他产业园一家吉他企业的生产车间。 赵永章摄  
图②：工作人员正在制作吉他。 赵永章摄  
图③：河南平舆县的河南泰普森公司生产车间内一派繁忙景象。 本报记者 张文豪摄  
图④：河南泰普森公司生产车间的工作人员正在组装户外小拉车。这批订单将于10月发往美洲市场。 本报记者 张文豪摄  
图⑤：在江苏丹阳市一家光学眼镜有限公司，工作人员在镀膜车间内检查、填充镜片。 新华社记者 李博摄  
图⑥：工作人员正在检查镜片质量。 江苏丹阳市委宣传部供图



⑤



①



②

贵州正安吉他——

走出大山现身国际展会

本报记者 陈隽逸

眯着一只眼，戴着白手套的质检员将一把吉他举起来，仔细检查外观。工作台一旁，整齐排列着已经过检的吉他。在贵州正安塔莎乐器制造有限公司生产车间内，质检员正在对吉他进行最后的质检工作，10月底，这批吉他就将走出大山，漂洋过海到日本。

这是今年塔莎莎乐器公司发往日本客户的第三批货，大约300把。“每把吉他最后的质检流程需要20分钟左右，我们要确保每一把吉他的质量。”公司行政主管韦林飞说。2019年，受当地招商引资政策的吸引，塔莎莎乐器公司落户贵州遵义市正安县。如今，公司已建成一个颇有名气的自主品牌。

全世界每生产7把吉他，就有1把出自这里——正安是全球著名的吉他生产基地。早在2012年，了解到在该县20万外出务工人员中，有将近6万人集中在吉他制造领域，正安便开始“筑巢引凤”，在2013年建起了国际吉他产业园，号召返乡创业，并出台一系列优惠政策扶持吉他企业发展。

经过10余年的发展，正安已经拥有完整的吉他产业链。“目前我们有吉他制造及其配套企业139家，任何一个吉他配件都可以在园区内找到。”贵州正安经济开发区管委会副主任代祥飞介绍，国际吉他产业园的吉他年产量达到220万把，出口40多个国家和地区，2023年出口额达11.13亿元人民币。

一个贵州东北边缘县城生产的吉他，如何打开国际市场？“国际性乐器展会是我们吉他企业‘走出去’的一大平台。”代祥飞说。早期，为了鼓励吉他企业参加展会，正安对企业的展位费、人员出行费按比例进行补贴。尝到甜头后，不少企业每年都会主动参展，“展会规模大，参展厂商多，我们能接触到更广阔的市场。”韦林飞说。

去年，塔莎莎乐器公司首次参加上海国际乐器展，他们带去了当年的新品——全竹智能静音吉他。这款吉他的一大特色是用竹子制作。“过去我们的原材料都选用一些珍稀木材，90%需要进口，造价很高。”韦林飞介绍。在离正安不到300公里的赤水市盛产竹子，“用竹子做吉他，我们可以实现原材料自给自足，并且打出自己的特色。”韦林飞说。这款吉他在展会上吸引了许多关注，来自巴西的采购商现场就签订了3万多美元的订单。

“这款吉他设计新颖，两边的轮廓拆下来非常方便携带，音色也很不错，相信会有很多人喜欢。”今年，来自泰国的商人提拉武也向塔莎莎乐器公司购买了包括全竹智能静音吉他在内的一批吉他，价值10万元人民币，他对销路非常有信心。

同样将展会作为产品展示平台的还有张维义，他的工作室专做手工吉他。一次在黔东南苗族侗族自治州丹寨县的旅行给了张维义创作灵感，“苗族银饰非常漂亮，为什么不用到吉他制作上呢？”他与当地银匠合作，将吉他的音孔和下琴码用银饰装饰，制成苗银吉他，也在上海国际乐器展上亮相。“作为一种西洋乐器，吉他可以成为传播中国文化的载体，带有民族元素的吉他远销海外，推动苗族文化走出国门，被更多人了解和喜爱。”张维义说。

随着贵州实现“县县通高速”，以及“遵义号”陆海联运班列和中欧班列的开通，正安吉他产业补齐了国际物流运输短板，激发出新的增长动力。“今年我们的吉他主要出口欧美20多个国家，目前通过中欧班列运输了6万把吉他，相比海运，到欧洲的时间可节省30到40天。”贵州塞维尼亚乐器制造有限公司负责人魏友兵说，“我们已经与20多个国家的商家签订了明年的合作订单，在中欧班列运力和效率的加持下，我们拓展国际市场的信心越来越足！”



⑥