

面向全球谋发展,株股如何“走出去”?

株洲晚报融媒体记者/廖喜张

走出去,世界就在眼前。近年来,株洲企业特别是株洲上市公司,加快“走出去”步伐,更深更广参与国际市场竞争。2021年,天桥起重电解铝设备技改升级业务实现翻倍式增长,华瓷股份外销营业收入同比大增了39.44%,时代新材风电叶片已出口印度、法国等多个国家,欧科亿在巴西和土耳其布局刀具商店,旗滨集团在马来西亚新布局两个投资项目……

截止4月底,株洲上市公司2021年年报披露完毕。透过各企业年报,一起来看看株洲上市公司如何摆脱疫情等不确定因素影响,面向全球谋发展?

天桥起重 电解铝设备技改业务翻倍式增长

作为南方地区最大的桥、门式起重设备和钢铁行业专用起重设备提供商,天桥起重也感觉到“2021年经营环境错综复杂,面临着国内国际诸多不确定性影响。”

在年报中,天桥起重介绍,一方面,国际大宗商品等原材料价格不断突破新高,给制造行业成本带来压力;另一方面,国际疫情尚未缓解,国内物料搬运行业竞争加剧,给业务及市场拓展带来挑战。

但艰难和复杂并不能成为阻力。在巩固核心产品优势地位的同时,天桥起重积极挖掘市场机会,寻找新的增长点。全年的业绩表现,见证了天桥起重努力,2021年,实现合并营业收入17.74亿元,同期相比增加18.16%,创历史新高。其中,物料搬运装备及配件业务实现营业收入15.33亿元,同比增长36.53%。

创历史新高的背后,是翻倍式增长的支撑。天桥起重相关负责人介绍,公司核心主营业务电解铝多功能机组在巩固国内市场同时,不断拓宽海外市场版图,业务范围涉及意大利、塞尔维亚、印度、印尼等多个国家和地区,探索境外项目落地合作方案,电解铝设备技改升级业务实现翻倍式增长。

华瓷股份 外销营业收入同比大增39.44%

在株股俱乐部中,华瓷股份是“走出去”的典型。

作为“瓷城”醴陵的代表性企业,华瓷股份产品以釉陶陶瓷、釉下五彩瓷等日用陶瓷为主,同时涉及陶瓷新材料和电瓷等工业陶瓷。华瓷股份提供的市场数据显示,自公司成立以来累计海外客户200余家,分布全球40多个国家或地区。

据中国陶瓷工业协会统计,2010年至2019年,公司日用陶瓷出口规模连续10年在国内同行业中排名第一,主要客户包括宜家、威廉索拿马、沃尔玛、吉普森、布鲁斯特等行业内全球知名企业。

2020年,华瓷股份外销占营业收入比重达62.01%。2021年,这个数字继续上升,达到66.12%。在海外疫情反复影响的大背景下,这个成绩可谓来之不易。年报显示,华瓷股份外销营业收入达到7.96亿元,较上年同期大增了39.44%,海外收入提升势头强劲。

秘诀是什么?答案是“深度绑定”。华瓷股份透露,不少海外客户已与华瓷股份实现“深度绑定”。例如,华瓷股份作为宜家在全球重要的日用陶瓷供应商,双方合作时间已长达20年。



▲旗滨集团车间内生产情况。企业供图

时代新材 在6个新区域启动全面布局

在株股俱乐部中,时代新材“出海”经历最丰富,各业务板块齐头并进。

轨道交通领域,在美国、加拿大、西欧、澳洲、印度拥有成熟的客户群,建成三个海外本地化服务基地;风电叶片领域,深入推进“双海战略”,风电叶片目前已出口印度、法国、俄罗斯、瑞典等多个国家;汽车减振降噪轻量化领域,新建成无锡工厂、墨西哥工厂和斯洛伐克工厂三期工程,积极开拓日韩及国内高端汽车零部件市场。

现有的全球资源平台,有力支撑了时代新材各产业海外业务的拓展及业务协同,同时促成公司逐步构建全球化的生产、采购、营销、售后网络体系,提升了公司在全球范围获取、整合、共享资源的能力。

欧科亿 在巴西和土耳其布局刀具商店

虽然2021年有点难,但欧科亿依然阔步向前,实现了业绩大丰收。

坚持“重点产品、重点市场、重点客户”的原则,欧科亿深入各专业领域市场,深耕终端,市场占有率和品牌影响力不断提升。2021年,迅速在全国市场布局刀具商店,完成刀具商店布局近50家,进一步完善了公司终端销售渠道。

深挖国内市场的同时,也不放松国际市场的拓展。在海外疫情及物流低效等情形下,欧科亿深挖海外存量客户,将目光放在了巴西和土耳其等国家,在当地布局刀具商店,加工铸铁及钢件等系列数控刀片产品在海外市场影响力进一步提升。

旗滨集团 继续在马来西亚扩大业务布局

旗滨集团早就在国外有业务布局,不过主要集中在马来西亚。早在2014年,旗滨集团就抓住机遇,提出海外战略,在马来西亚投资建厂。2015年,又对马来西亚旗滨公司进行增资。

据该公司董秘透露,目前,旗滨集团在马来西亚有2条在产浮法玻璃生产线,在建2条光伏玻璃生产线,但暂无其他海外产能布局。此前,该公司还透露,海外基地(马来西亚基地)的玻璃产品在国际市场销售,国内生产基地的产品基本在国内销售,海外销售占比在6%左右。

今年,旗滨集团继续加码光伏赛道。特别是今年3月以来,旗滨集团披露多项投资计划,总投资额超过了100亿元,其中有2个计划都在马来西亚。

3月16日,旗滨集团发布公告,全资子公司郴州旗滨光伏光电玻璃有限公司拟在马来西亚沙巴州投资新建2条1200t/d光伏玻璃生产线,项目计划总投资约31.2亿元。同时,还将同步在马来西亚沙巴州投资建设石英砂生产基地,项目计划总投资约8.5亿元。

长房湘江府项目一期交房公告

尊敬的长房湘江府一期全体业主:

您好!由我司所开发的“长房湘江府”项目一期高层G1、G2、G3、G5栋,小高层G6、G7、G8栋,叠墅D1-D11栋,商铺,车位已具备交付条件,我司将于2022年5月20日至2022年5月22日分批次办理交付手续。请您按《收楼通知书》的要求携带相关资料和费用于上述期限内前往长房湘江府一期办理相关交付手续。

特别提示:如您未及前时来办理收楼手续,将视为我司已按照《商品房买卖合同》的约定履行交付义务,请各位业主相互转告。若有疑问,请致电0731-2221 6888。

恭祝您及家人喜添新居,阖家幸福。

株洲长房置业有限公司
2022年5月6日

性价比高、设计独特,受年轻人青睐 株洲珠宝定制市场悄然成风

株洲晚报融媒体记者/肖捷

刚刚过去的“五一”假期,受到疫情影响,株洲各个商场珠宝首饰专柜的生意也不如往年红火。在往年,“五一”期间是珠宝首饰的传统销售旺季,今年因很多年轻人推迟了婚期,导致销量下滑。

记者调查发现,为了吸引顾客,各大品牌在株洲的价格战日益激烈,而本地珠宝首饰消费市场的格局也在悄然发生变化,性价比高、设计独特的定制珠宝成了瓜分市场的新兴势力。



▲李航制作客人定制的首饰。受访者供图

案例1 “我的定制店比传统门店的销售数据更理想”

位于珠江南路的M.R.C是株洲第一家专营珠宝定制的门店,已经开了6年,200平方米的店铺装修精致梦幻,环境安静优雅。

“我们家三代都是吃金行饭的,我爷爷收金挖金,父亲学了打金的手艺后开了店,我是退伍转业后回来接手的家里生意。”M.R.C的老板陈先生告诉记者,他在绿口区有两家传统金饰品牌店,株洲M.R.C是他布局的第一家店,此外,他在郴州、上海也有分店,长沙店目前正在选址。

据了解,M.R.C株洲店的年销售额为40万元到70万元,六成客户是

20岁到30岁的年轻人,虽然受疫情影响,但一年仍能接到一两百单婚礼用的订单,其中有一款刻上了小夫妻指纹的戒指设计尤其受欢迎。

“目前国内还没有珠宝定制的大品牌,但这是今后行业的新方向。疫情之下,我的定制店比传统门店的销售数据更理想。”陈先生表示,传统品牌往往要抢占城市的黄金位置,门店租金高、商场扣点高,已经到了发展瓶颈期。在国检证书的背后下,有越来越多的年轻人会青睐没有品牌溢价、品质更好、不是流水线出品的定制产品。

案例2 “我的顾客八成是女性,25岁到60岁都有”

80后株洲姑娘李航毕业于复旦大学珠宝首饰专业,在校期间不仅学习了珠宝首饰设计、鉴定、镶嵌等专业知识,还攻读了东华大学行政管理专业的双学士学位。毕业后她在上海曾入职著名珠宝品牌公司IDO工作,回株洲后在某国企工作过一段时间,2016年,她正式加入一个复旦学长的公司,从事珠宝定制行业。

一件私人定制珠宝的诞生,要经历设计、绘图、雕蜡模、浇注、打磨抛光、镶嵌等一系列复杂的工序。斯里兰卡的红蓝宝石、缅甸的翡翠、日本的珍珠、澳洲的欧泊……各色璀璨夺目的贵金属与宝石在她的手上焕发出独特的光彩。

“每一件定制珠宝背后都有一个故事,这是一个非俗由人的行业,根据客人的要求,我经手过的案例从几千元到上百万元都有,其实并不神秘,只是大多数人平时接触得比较少

而已。”李航告诉记者。因为公司和团队都在深圳,李航的本地客户目前还不多,有一些身边的朋友会找她定制日常佩戴的首饰或者送人的小礼物,高定珠宝的客户主要还是来自北上广等外地城市。

“有一个客人的狗狗意外没了,特意跟我定了一个狗狗头像的戒指戴在手上作纪念。还有个妈妈定制了一枚松鼠造型的K金吊坠,因为她的宝宝姓宋,谐音为松,纪念孩子掉的第一颗乳牙。”李航说,“我的顾客八成是女性,25岁到60岁都有,她们喜欢独一无二、的饰品,买来理财、收藏、日常佩戴都有。株洲人其实也有这个消费能力,这个市场会越来越

大。”这两年的疫情,给李航所在的公司也带来了一定的影响,原材料价格上涨,经济不景气带来的消费降级,公司损失了三成订单,但她并不担心。

记者手记

去年,株洲一共办理结婚登记13949对,当前适婚人群为80后、90后,他们基本为独生子女,受教育的程度普遍更高,对品质的追求也较父母辈更加突出。从事珠宝定制行业的人群中,80、90后也是主力军,他们胆识大,眼界开阔,对市场有自己的理解。记者采访中,年轻人对千篇

一律的婚礼,表现出了普遍的厌恶,他们想要值得纪念,独一无二的回忆,对新鲜事物的接受度很高,线上各种信息更培养了年轻人对陌生事物的认知,由此催生的私人定制市场地位或许会随着消费观念的改变更为凸显,从云端落入寻常百姓家,满足人们对更高品质生活的向往。

数据 株洲已有近20家珠宝定制商家

平日里,金饰、珠宝首饰对老百姓来说是奢侈品,但在结婚时却成了一种刚需。无论是作为聘礼的“三金”,还是婚礼重点之一的婚戒,到了完成人生大事的当口,绝大多数人都会不会节省这笔开支。

近年来,珠宝首饰专柜、金饰店随着市民鼓起来的钱包越开越多。记者发现,目前在株洲仅周大福的门店就有12家,老凤祥16家,加上占据各大商圈黄金位置的中国黄金等大小品牌则更是难以计数。

一方面行业竞争激烈,另一方面消费者面对市场上花样繁多的选择也更加理性。“考虑到疫情暂时不能办婚礼,让我多了不少筹备婚礼的时间,可以在小红书或者抖音上挑更喜欢的东西。”90后姑娘罗小姐告诉记者,她对那种可以私人定制的钻戒有点心动。

有10年珠宝首饰销售经验的熊小姐曾经在广州、武汉等地的珠宝品牌店工作,也在周生担任过店长,目前在本地定制品牌M.R.C担任销售员。“现在专门做定制珠宝的店比大品牌性价比更高。”她说,“以一枚五十分的钻戒为例,定制比专柜至少可以便宜25%到40%,加上钻石的市场价格透明,很多年轻人在网上学了相关知识,进店比价后就会放心购买。”

据记者走访调查,株洲城区目前已有约5家专营珠宝定制的门店,加上不临街的工作室,共有近20家,可见定制珠宝已经悄悄在株洲消费者特别是年轻人心里占有一席之地。

影讯 美达影城(5月6日)

我是真的讨厌异地恋 09:55 12:00 13:05 14:05 14:30 15:10 16:10 16:35 17:15 18:15 18:40 19:20 20:20 20:50 21:25 22:25
坏蛋联盟 10:30 12:25 13:20 14:20 15:15 16:15 17:10 18:10 19:10 20:10 21:05 22:05
密室逃生2 15:05 19:30
精灵旅社4:变身大冒险 11:00 12:45
误杀瞒天记 16:50 边缘行者 21:15
芦淞区钟鼓岭七星潮流购物公园五楼(株洲书城对面)
订票热线:28106878

开奖

(开奖日期:2022年5月5日)

福彩	体彩
双色球 第2022050期 03 05 08 14 27 33 08	排列3 第2022115期 8 3 6
3D 第2022115期 9 2 8	排列5 第2022115期 8 3 6 1 0

