

商亦有道

全媒体记者 吴峰宇 实习生 马婷婷 骆佳赛 文/摄

30多年前,他放弃“铁饭碗”,走南闯北干起拉链生意,从“倒爷”变成了“厂长”。

30多年后,他先后攻克多项国外“卡脖子”技术,成为义乌首家拉链行业的国家高新技术企业,为国内前20强拉链厂供应专利拉链头,年销售量超2000吨。

他叫何俊,是义乌市拉链行业协会会长、义乌何泰金属压铸有限公司董事长。

“今年我们与义亭镇谋划建设义乌首个拉链全产业链园区,届时将有10多家国家高新技术企业进驻,一定会将义乌‘中国拉链产业基地’这块招牌擦得更亮。”虽然拉链是传统制造业,但何俊始终“稳中求变”,以时尚的目光、实用的品质不断提升产品的附加值。“一个常规的拉链头卖0.2元,我加入了先进技术与时尚元素,卖1.3元,依然断货。”何俊表示,无论市场环境如何变幻,“人无我有,人有我优”的商业铁律从未改变。



何俊查看拉链头的生产品质

何俊:做大做强“中国拉链产业基地”

从“练摊”到“办厂”的华丽转变

高中毕业后的何俊,曾有一份收入稳定的工作。但90年代“下海潮”袭来,他毅然选择了经商。当时,何俊的舅公在做拉链生意,一年能赚三五万元。这对于月薪一百多元的何俊来说,是不小的冲击,于是他辞掉了工作,跟着舅公做起了拉链生意。

1992年,他开始在篁园路拉链街“练摊”,主营码装拉链、拉链头以及小五金配件。由于价格实惠、产品新颖、服务周到,生意很是兴隆。

很快,一个商机就来到了。当时从港台地区传入的隐形拉链非常火,不少客户都来义乌这边找货。为了摸清货源,何俊走出义乌,来到上海某拉链工厂,但被拒之门外。何俊没有放弃,在厂外连续蹲守数日,最终坚持迎来了回报。“蹲守3天,正好有人来拉货,我迅速上前询问货源信息,但那人依然三缄其口,正要无功而返时,就瞥见外包装上赫然写着‘成都—上海’的物流信息,就打算去成都寻货。”何俊说,在辗转几天后,他在成都找到这批拉链的生产商,但由于配额和产能限制,给不出一条拉链。不过,工厂负责人看到他一路寻货的耐心与坚

持颇为感动,最后告诉了他独家代理商的地址。随后,他又马不停蹄地找到这家代理商,何俊的真诚和价格优势打动了对方,终于争取到日均一万条隐形拉链的供应。

机会总是留给有准备的人,也是留给坚持不懈的人。由于率先填补了义乌市场上隐形拉链的空白,何俊赚到了第一桶金。

然而,随着市场进入者增多,竞争也逐渐加剧,何俊不得不思考接下来的发展道路,是继续大而全的拉链全品类扩张,还是收缩产品线,专注一个优势品类?在大市场中选择小细分,义乌人不贪做大,而是要做久做精,相信小生意也能做出大市场。”1995年,何俊下定决心,砍掉大部分拉链业务,专做拉链配套的一小块市场——拉链头。有了清晰的定位,便有了更大的目标和动力。何俊开始代理广东一家拉链头品牌,在义乌做起了拉链头专营业务,而立之年的他渐渐在义乌拉链圈闯出了一片天地。尽管代理销售的模式有钱赚,但总归受制于人,对产品供应和品质把控无法保证,思来想去,何俊还是决定自己干。1999年,他深入广东、台湾拉链头生产企业学习拉链头制造技术,并引

进15台压铸机和数十台组合装配机,办起了拉链头加工厂,自此义乌市何泰金属压铸有限公司(以下简称“何泰”)正式成立,并启用LCH品牌。短短几年,何俊就完成了从“练摊”到“办厂”的华丽转变。

何俊白天跑市场,晚上搞研发,几乎把全部精力都扑在拉链头事业上。在他日复一日勤勉地浇灌下,“何泰”快速成长,企业实力与日俱增。昔日的发展模式,已难以承载何俊对于企业发展的更高追求,随着中国拉链市场的迅猛增长,他成功捕捉到企业转型的有利契机——2002年,他投资2000多万元,在北苑工业区建起了一座占地10余亩的生产厂房。10年后的2013年,公司继续扩大产能,再次斥资5000多万元,在义亭镇姑塘工业区建起一座占地面积15多亩的现代化的生产厂房,顺利实现了向现代高标准制造企业的转变。最近几年,何俊还在不断加大投资更新设备,翻新厂房,企业面貌历久弥新、日显活力。现在“何泰”公司已经成长为年产拉链头2000多吨,年营收近亿元的国家高新技术企业,产品热销海内外,成为义乌拉链行业领军企业之一。



何俊获得的发明专利证书。

领着记者展示了他的另一项发明——一台拉链头自动分拣机。该机器的原理类似于混凝土搅拌机,利用离心力将不同重量的物品进行分离。

“之前,我们也有拉链头的分拣设备,但需要人工作业,效率不高。后来,我扩建厂区时看到混凝土搅拌机,仔细观察了其运行原理,灵感就这么来了。”何俊买来混凝土搅拌机,花了两个月时间进行了技改,拉链头自动分拣机就此研发成功。据悉,新型分拣设备不仅省去了大量人力,还使得分拣效率提升了50%以上。

这些年,何俊累计申请了30多项实用新型专利,并成为中国拉链头行业标准的起草者之一。“敢于创新,一直是我们义商的宝贵品质,这更是我们面对变局、挑战的底气和信心所在。”何俊自豪地说。

小小拉链头成了行业“火车头”

共赢的前提是他赢,这是义乌商人最朴素的生意观。“义乌人赚的是分毫之利,一个拉链头才几毛钱,利润只有几分钱,可以说扔到地上都没人捡。苦一苦自己,让客户多赚一点才有更多的合作机会。”作为土生土长的义乌人,何俊的生意经没有什么独家秘籍,更多的是脚踏实地和朴素的义利观。整个拉链行业亦是如此。

2005年,“中国拉链产业基地”的殊荣落户义乌,拉链行业也因此成为义乌八大支柱产业之一。随着拉链的应用场景不断丰富,义乌拉链行业的发展势头越发力。截至目前,义乌国际商贸城三区市场拥有拉链行业商户1100余家,全市范围内有拉链及辅料配套企业1500家,其中规模以上企业100余家,国家高新技术企业20余家。

身为义乌市拉链行业协会会长,何俊长期致力于推动义乌拉链行业爬坡过坎,不断提升企业核心竞争力,并努力做强做大产业集群。“我们不仅要助推行业创新突破,减少重复投资,更要做活市场,畅通贸易通道。”何俊告诉记者,他与协会会员几乎踏遍了五大洲,并与全球180多个国家和地区建立了贸易往来。2023年,义乌拉链出口量占全国总量的48%,成为名副其实的全球最大的拉链生产基地和拉链销售市场之一。

然而,义乌拉链行业也面临着共性的问题——年轻人不愿进厂,现有从业人员的年龄普遍较大,如何俊自家公司员工的平均年龄就在45岁左右。为破解这一困境,工厂流水线的数字化改革势在必行。在何俊的推动下,义乌拉链行业率先加入义乌首批工业智能制造数字化转型的升级试点。

如今,一个个数字车间应运而生,数字赋能与企业经济双效融合的成果也在逐步显现。在“何泰”公司的门口,一条新的道路即将贯通,也预示着这辆焕新的“列车”,驶入全新的发展通道,向着更好的未来,一往无前,一望无垠!

义乌两展会同期闭幕 意向成交超亿元

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 9月8日,为期三天的2024浙江(义乌)包装印刷博览会与2024中国(义乌)工业博览会在义乌国际博览中心圆满落幕。两展会期间,展馆内人气旺盛,商机频现,洽谈热烈,意向成交额总计1.77亿元。

据悉,2024中国(义乌)工业博览会设立549个标准展位,展览面积达15600平方米,吸引了450家企业参展,三天吸引专业采购商13000人次,同比增长8.33%,意向成交额为8000万元。2024浙江(义乌)包装印刷博览会设立659个标准展位,展览面积15600平方米,吸引了220家参展企业,三天吸引专业采购商14500人次,同比增长11.53%,意向成交额达9700万元。

市场是义乌的“压舱石”,上半年,义乌实现了规上工业增加值142.6亿元,增速达10.6%;制造业投资完成91.2亿元,增速为5.3%。两展会主办方负责人杨东表示,义乌今年聚焦数字经济创新提质“一号发展工程”和“4+X”先进制造业集群培育“两条主跑道”,统筹推进传统产业升

级和新兴产业壮大,加快发展新质生产力,这为全国各地的展商提供了丰富的商机。同时,在义乌市市场发展委的精心培育下,展会的规模、展商质量、采购商邀约等方面都有了显著提升,为明年继续办展奠定了基础。

此外,义乌作为中国包装印刷核心市场和商品包装印刷产业基地之一,拥有巨大的包装印刷市场。展会期间,主办方邀请了行业内一级、二级、三级包装印刷工厂,举办产业对接交流峰会,为求打通该领域的产业生态链,理顺包装印刷领域的供求关系,打造行业品质盛会。

义乌市市场发展委相关负责人表示,今年以来紧扣“打造典范、再造辉煌”的新使命和新要求,创新行业协(商)会办展、多展联合办展新模式,推进展会一类事增值改革。目前,义乌会展业已培育出框画展、仿真花展、文具礼品展等多个全球行业顶级展会,同时加速展会出海,今年至今已成功举办义博会韩国展、柬埔寨展、印尼展、墨西哥展等4个境外展。据统计,今年1-8月,义乌共举办了31个各类展会,展览面积总计达66万平方米。

“最具性价比”旅游季来了 9月旅游产品价格“跳水”,多条路线降价50%

见习记者 何彦婕

本报讯 “我想去北京玩一旅游团?”9月10日,在浙江寰亚旅行社有限公司门店,张女士正在咨询跟团游相关事宜。张女士表示,9月份出游的人少,而且天气凉爽,非常适合出游,而且现在去北京双飞跟团游比10月份还便宜1000多元。

进入9月,火热的暑期旅游落下帷幕,学生、亲子等出游主力群体减少,多数旅游产品价格大幅“跳水”。各大网友纷纷直呼:“最具性价比”的旅游季来了!据寰亚旅行社负责人杨谨榕介绍,9月份旅游市场进入一个短暂的平静期,旅游产品的价格普遍下调。从收客情况来看,中老年游客是错峰出游的主力人群,其次是机关单位疗休养、企业团建等群体。“现在东北长线游进入淡季,海岛、草原等旅游产品的价格也有所回落,两者降幅在50%左右。”杨谨榕告诉记者。

跟团游的价格下降,与机票、火车票等交通费用的变动有着密切的关系。从8月底开始,随着中小学生开学,出游人数逐渐减少,义乌出发至全国

多个暑期热门旅游目的地的机票、火车票价格出现了不同程度的“跳水”。

记者通过携程搜索发现,与过去30天均价相比,9月初义乌到北京的机票均价从885元降至310元,义乌到三亚机票均价从1380元降至499元,义乌到济南机票均价从553元降至211元,降幅都在60%以上。除了飞机出行,现在火车出行也有一定的折扣和优惠政策,为计划错峰出行的游客提供了更具性价比的选择。

“9月的四川九寨沟,树叶逐渐变色,漫山遍野五彩斑斓,正是最佳赏景期。”义乌市恒风国际旅行社有限公司负责人金元宵表示,他们推出的成都九寨沟路线6日游非常受欢迎,定价4000多元,本月已发出3个班次了。此外,云南、福建、北京这些有着丰富秋景的旅游城市,对义乌游客形成持续吸引力。

9月份的错峰出游季过后,随着中秋国庆双节的临近,旅游市场将再次迎来出行高峰。“十月份旅游黄金周的跟团游价格将回升至暑期水平,而黄金周后的价格也较9月有大约10%的涨幅。”金元宵说。

“义乌指数”周点评

5大类产品上涨

见习记者 何彦婕 全媒体记者 吴峰宇

据最新监测数据显示,“义乌·中国小商品指数”中小商品价格指数上周为101.35点,环比下跌0.26点。网上交易价格指数环比上涨4.38点;场内订单交易价格指数、出口交易价格指数、场内直接交易价格指数环比分别下跌1.32点、0.46点、0.22点。

上周箱包类、体育用品类价格指数上涨,各大高校开学季,旅行箱场内交易表现不俗,铝框大容量行李箱、前置小开口拉杆箱、卡通图案旅行箱等产品受采购商青睐,采购意向较多;新学期开学中小学开展军训等实践活动,体育器材换新,如羽毛球、足球、迷彩保护垫、障碍跑酷锻炼器材订购量大。

护理及美容用品类本周保持持续上涨态势,多电商平台添加“中秋礼物”作为前缀关键词,带动线上线下相关产品持续热销,如补水水乳套装礼盒、抗皱提拉护肤套装、硅胶碗刷套装工具等美容产品销量上涨,以及不同功效的洗发用品

销量也有所增加,成交火热。

上周针·纺织用品周价格指数稳中微升,羊绒手编围巾、针织套头开衫、秋冬季四件套经营户大幅上新,周边采购商看样下单行为频繁。临近中秋,国潮礼盒、竹编礼盒等高颜值环保包装的中秋节礼品成为送礼首选,预计下周工艺品类行业销售良好,场内看样人流增加。9月初全国各地开启家电补贴、以旧换新政策,洗碗机、洗烘一体机、扫地机器人等关键词搜索量极高,成为年轻人置家“潮流四件套”,预计下周电子电器行业价格指数有所回升,后市看好。

15大类价格指数5涨9跌1持平,箱包类、体育娱乐用品类、护理及美容用品类、玩具类、针·纺织品类5个大类出现上涨,最大涨幅为5.21点;辅料和包装类、工艺品类、日用品类、五金及电料类、鞋类、钟表眼镜类、电子电器类、首饰类、服装服饰类9个大类价格指数出现下跌,最大跌幅为0.37点;文化办公用品类价格指数与上周持平。在97个二级类别中,上涨比例为34%,下跌比例为28%,持平比例为38%。

全球数贸中心雄姿初显

日前,义乌市场经营户和行业协会代表分批受邀前往建设中的全球数贸中心现场参观考察。经过各参建单位的不懈努力,该项目最重要的市场板块主体结构已结顶,计划2025年10月运营。

据介绍,2022年11月,在充分调研和广泛征求多方建议的基础上,根据市委、市政府决策部署,第六代市场核心标志项目——全球数贸中心启动建设。该项目占地562亩,总建筑面积125万平方米,总投资83亿元,由市场、商务写字楼、商业街区、公寓、数字大脑5大功能板块组成。

全媒体记者 吴峰宇 实习生 马婷婷 摄

