



考察团在腾冲猴桥口岸合影。



考察团考察老乡魏小龙经销的五金产品。

“人不出家门身不贵”“货不出仓难变现”。“抢订单,拓市场,必须走出去!”。这是大足五金商会赴滇西中缅边境口岸考察五金市场后的一致共识。3月6日至14日,大足五金商会组织大足贸易公司、桥丰公司、全钢五金、非凡刀具、喜夫人刀具、盛鹏五金、森茂钢带、科众机械、凯罗尔配件等10余家骨干会员企业负责人,并邀请大足区商务委、工商联、龙水镇、融媒体中心有关同志,一同赴滇西德宏州中缅边境的瑞丽、畹町、章凤、猴桥口岸以及芒市、盈江县、腾冲县的五金市场进行考察,走访了部分大足籍和外省籍经销大足五金业主,就大足五金的边贸走势、存在的问题、入通通道、合作模式等进行了广泛和深入的交流,看到了疫情后大足五金的市场前景。

□ 新渝报记者 胡才荣 文/图

# 东南亚市场:传统五金需求旺

## ——赴滇西中缅边境口岸五金市场考察报告

### 得到五点收获

惊喜,大足万人德宏创业。考察德宏州是因为德宏北、西、南三面毗邻缅甸,拥有瑞丽、畹町2个国家级口岸;陇川章凤、盈江小平原2个省级口岸,毗邻腾冲县有国家级猴桥口岸。这些口岸,不仅是中国对缅贸易的主要通道,也是通往东南亚和南亚的重要通道,也是大足五金借岸远征海外的重要出口。有优势,有商机。考察团在与大足老乡魏小龙、陈遵广等交流中了解到,大足在德宏州创业经商的人少说也有近万人。他们当中流行一句话:“龙水人、三驱人做五金,回龙人、石马人做家具,万古人、雍溪人搞建筑”。其中做五金生意的也有好几百人,他们的货物几乎都是卖给缅甸人,同时兼做当地的配送产品。陈遵广还担任德宏州慈善会副会长。在当地做生意二三十年时间大足人比比皆是。疫情三年,很多人未回过老家。

问题,直指痛点不奔合作。此行考察不仅是谋求商机,还带有听取意见和推介的任务。魏小龙是龙水镇人,8年前到德宏芒市从事小五金配送业务,组建了德宏州芒市渝龙五金有限公司,从龙水、湖南邵东、山东临沂等地采购货源,业务遍及德宏全州市及缅甸部分地区,举家在此忙碌,成为大足人在当地有规模的小五金配送企业。他说,尽管大足人在芒市从事五金贸易的有几十家,但大多是开店摆摊销售,规模较小。自己代理的10余家大足五金产品,对比临沂、邵东,大足五金产品不占价格优势,尤其是质量和诚信亟待提升。他举了三个案例让人深思:一是代理某镰刀品牌时,先期质量还过得去,后来偷工减料,质量下滑,出现过客户上门讨说法的“尴尬”;二是对翁婿都找他代理火铲产品,相互杀价到利润仅在一角到几分左右,很让人无语;三是在品牌代理中,一家企业存在多个品

牌,在同一地区出现同一产品的不同品牌,让代理商很“受伤”。交谈中,桥丰五金就“飞天”刀剪加入配送,森茂钢带就合作生产钢锹产品等内容,与魏小龙进行了探讨和交流,初步达成良好合作意向。魏小龙表示,近期将回龙水实地考察详谈。

市场,传统“土货”需求旺。缅甸市场到底需要哪些五金产品?是此行考察的重中之重。陈遵广是宝兴镇核桃村人,在中缅口岸打拼24年,在缅甸木姐、腊戍等地开设店铺15家,国内口岸设店8家,经营服装百货、采购缅甸大米回国销售,兼营配送日用五金产品。他说,以他的了解,缅甸包括老挝、泰国、柬埔寨等对五金产品的需求不是我们想象中的“高大上”。由于东南亚、南亚国家的经济水平、消费水平和自然条件所限等原因,五金产品需求正好相反,他们更需要的是中国“廉价”五金产

品,如打谷机、粉碎机、旋耕机、摩托车整车及配件、通机配件以及传统的菜刀、柴刀、剪刀、火钳等。所谓“土货”,就是我们常说的“老大粗黑”传统产品。据介绍,家住龙水高桥坝的唐老板常年任瑞丽口岸销售柴刀、甘蔗刀两个产品,一年保守估计销售额也在5000万元左右。一苏姓老板在边贸销售三轮异常火爆,估计一年的销售额上1亿元。“高大上”的产品反而无人问津。

通关,老乡伸手搭建通道。大足五金产品如何快捷进入缅甸市场?是考察团的梦寐。热情的老乡陈遵广出招说,可以利用他注册的“瑞丽市旺扬进出口有限公司”平台和在缅甸的10多家商铺,开设大足五金样品专柜,看样订货招揽缅甸采购商。同时发动自己的50多名籍贯员工,收集当地五金产品需求信息,再反馈给大足五金商会。建议大足五金商会遴选反馈的畅销产品组

织样品,供货商先期适当收取定金试卖。对于大足五金人缅甸后如何造势,如何让批量供货等,双方表示继续探讨。考察团建议,一是可以组建德宏州大足商会,依托商会和龙水五金市场国家市场采购贸易试点契机,以股份制方式在龙水注册外贸公司,直接向生产商采购货源。二是以个人名义,仍然依托龙水五金市场国家市场采购贸易试点契机,注册外贸公司。二者都手续简便,便于提高货物通关效率,又可享受政府优惠政策。

回头,退市客户再续前缘。上世纪九十年代初,湖南邵东人黄一新常在龙水采购钢筋、二锤、铁铲、刨刀片、锯片等产品在瑞丽经销,如今已在瑞丽从事五金贸易30余年,但在二十世纪初就退出了龙水五金市场。获悉龙水的老客户来到了瑞丽,他十分热情。他坦言当年退市是基于价格和质量原因,当年永康、临沂的五金产品逐渐以质优价廉的优势赢得了市场,大足五金价格仍居高不下,且大多数小五金产品用普通板材做成,没有经过热处理工艺回火,影响了产品质量。而永康等地的产品恰好相反。黄一新退出大足市场直到今日。考察团热情地向他介绍了大足五金当前的发展态势和国家市场采购贸易试点情况,观看了盛鹏、桥丰带来的样品,十分高兴。他认为,大足五金有优势,尽管原材料成本相对高于永康、临沂等地,但物流成本和运输时间处于优势。如果在工艺改进、设备更新方面再下功夫,优势将更加凸显。当前积极谋划发展,做强做大十分必要。黄一新获悉大足五金产业得大足区委、区政府高度重视,产品升级换代成果丰硕的喜悦后,爽快地表示,尽快安排时间到龙水考察,再续“前缘”,采购大足五金。同时与“老友”晏榕谦达成在瑞丽总代理钢锹产品初步协议。

建异地商会借力出海。考察得知,德宏州大足籍从事边贸的老乡是一支重要的依托力量,据说明有营业执照的商户逾1000家。目前是各自为阵,相互往来不多,缺乏交流,但其群体规模具备建立异地商会的基础和条件,考察团建议成立德宏州大足商会,得到陈遵广等人的高度认可,但不知如何展开工作。为此,大足区委统战部、区工商联加快因势利导,加强指导和人员考察,选好领头人,尽快组建德宏州大足商会,充分发挥凝聚乡情、交流信息、团结互助,为家乡发展作贡献的桥梁和纽带作用,为大足五金出海开辟新通道。

鼓励参加展会抢订单。参加相关展会尤其是东南亚国家的展会,是大足五金出海的有效方式。政府加大支持力度,固化相关扶持政策,保持标准不降,力度不减;区商务委做好信息引导和政策兑现工作;行业协会主动出击,组织企业不定期研讨市场,考察市场,带领五金企业走出去,到世界各地抢订单。同时,加强行业自律,保质保价;加快龙水五金市场国家贸易采购试点建设和相关政策出台,想办法邀请国外采购商到龙水五金市场考察采购等。

建海外仓拉近客户距离。海外仓是国内企业将商品通过大宗运输的形式运往目标市场国家,在当地建立仓库、储存商品,然后再根据当地的销售订单,第一时间作出响应,及时从当地仓库直接进行分拣、包装和配送。就大足五金而言,可选择1个东南亚国家试点,建立“五金海外仓+大足五金产品展销中心”模式,构建大足五金快捷营销通道,缩短采购商距离,这是当今外贸的新业态。

重视传统市场差异发展。大足五金过去有“变废为宝”的光荣传统。针对东南亚、南亚五金市场需求,继续加强市场调研,鼓励企业充分利用废旧金属及边角余料,做大做强传统五金产品,如碳钢砍柴刀、割草刀、镰刀、剪刀、火钳、铁锤等传统五金产品,与阳江、永康、临沂、邵东等五金生产基地实行差异化发展,此举是降本增效、提升东南亚市场竞争力的有效举措。同时,加强东南亚市场包括印度市场传统五金产品款式的研究,力求开发出适应当地消费者需要的、喜爱的、质优价廉的五金产品,推动大足五金破茧成蝶。



考察团一行与当地五金商洽谈产品合作方式。

### 感悟四个问题

产品结构凸显单一。张焰阳是重庆人,在东南亚国家开设有460多家五金店,也是大足五金多年的采购商。他说,最近几年在大足采购的产品少了,原因一是品种不齐难采集;二是采集的数量厂家一次交不齐;三是一次采集难以完成多个柜装货;四是价格高出阳江市场。如一把同样材料的菜刀,阳江报价7元多,龙水报价9元多。又如剪刀,过去剪刀是龙水的优势,尤其是发蓝剪刀,如今销声匿迹,目前仅有一家市场不锈钢剪刀生产企业。考察组分析,当前的产品结构是,高端不高,低端丢失,中端徘徊,采购集中度不高。过去“变废为宝”的优势仍值得传承光大,如砍柴刀、甘蔗刀、割草刀、镰刀、火钳、火铲、建筑扣件等产品,仍可采用废金属材料生产。

物流成本居高不下。张焰阳介绍,龙水个体物流企业整车(公路运输)发

往昆明为600元/吨,采用铁路运输可节约一半。若是零担发货,价格更高,且到货时间难以保证。若再运往各边贸口岸,其价格更是惊人。若在阳江采购,这一切都不再是问题。龙水当前物流的问题,一是缺乏拼货功能,产品难以及时发出;二是需要在重庆或其他地区周转,二次分装延迟到货时间;三是近300家物流企业各自为阵,抗风险能力低,缺乏大型物流企业引领;四是管理手段原始,智慧物流更是无从谈起。一句话,运价高,不方便。

国外客商凤毛麟角。大足五金为什么出口难?一个重要的原因是缺乏国外的直接采购商。大足区商务委外经贸科的同志介绍,全区近30家五金机电出口企业,三分之二由外贸公司代理出口。五金市场的国外客商人迹罕至。只有三分之一的自营出口企业与国外客商直接联系,但其贸易额不大。

从2022年的出口统计看,财艺五金为883.83万元人民币,明友钢具公司为666.61万元人民币,澳林工具为433.75万元人民币,翔锋工具为12.8万元人民币。据报道,被誉为“世界超市”的义乌市场,2022年五金机电产品出口达1679.5亿元。截至今年1月底,疫情松绑后常驻的国外采购商超过1万人,达到疫情前的7成左右。

外贸人才十分短缺。据大足区商务委外经贸科通报,全区近30家五金机电出口企业,无一人具有“外销员”资格。究其原因,一是企业固守传统,舍不得投入人才培养,想培养又担心被“挖墙角”,故不愿培养;二是求职人员不看好大足五金行业,尤其是民营中小企业,嫌薪水低,工作环境不理想,离主城较远;三是政府重视不够,政策偏向于高层次人才,对外贸领域

的人力资源需求缺少重视和支持。呈现外贸人才“招不来,留不住,用不好”的问题。



发展四点建议