

中国五金制品协会燃气用具分会2025年度理事长工作会议武汉召开

探讨行业机遇 谋划未来发展



本报讯 (记者 陆俊) 近日,中国五金制品协会燃气用具分会2025年度理事长工作会议在武汉召开。本次会议探讨了行业面临的机遇与挑战,谋划未来发展新路径。中国五金制品协会

专职副理事长柳润峰和来自万和、前锋、方太、海尔、美的、万家乐、能率等近30名行业龙头企业负责人共同出席本次会议。会议由中国五金制品协会燃气用具分会理事长、广东万和新电

创新打造“产业数智跨境服务平台”

脉链带动五金企业在全球新兴市场高速增长

□ 本报记者 陆俊

重关税背景下,五金企业如何开拓国际市场?深耕五金行业近四十年的脉链集团,正在以“产业数智跨境服务平台”带动五金企业在全球新兴市场高速增长。4月12日,脉链集团参与承办的首届全球产业数智化跨境合作大会在浙江金华举行,大会针对“解析产业链出海五大核心模式”“探索‘一带一路’与新欧品牌出海合作新机遇”三大核心议题展开讨论,助力企业从被动应对向主动布局战略转型,积极探索五金产业带出的新模式与新路径。

本次大会由金华市经信局、商务局及开发区管委会联合主办,脉链集团、亿邦动力等多家企业及协会共同参与承办,中国五金制品协会担任协办单位。中国五金制品协会秘书长苏安建出席了大会。来自哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯、沙特、智利、德国、孟加拉、印尼等国产业生态伙伴代表,以及国内知名跨境电商平台、产业带龙头企业、相关行业协会、高等院校和媒体的各界嘉宾600余人齐聚一堂,共话产业带企业开拓全球发展新篇章。

“港廊链”创新出海模式

脉链集团董事长徐伟强分享了金华产业带依托数智化实现跨境突围的实践经验。他表示,中国独有的供应链优势为产业带企业出海至“一带一路”国家提供了新机遇。商家依托产业带公共品牌,形成抱团出海的新模式,实现了透明、共享、共商、共建、共赢,该模式在哈萨克斯坦地区已取得初步成效。亿邦动力董事长、亿邦智库院长郑敏发布《2025产业带数智化跨境发展报告》并通过解读典型案例,盘点产业带出海五大创新模式,剖析产业带痛点以及“一带一路”新兴市场机会,为企业提供可借鉴经验。

据悉,脉链集团深耕五金工具领域,集生产、研发、品牌建设、代工服务于一体,同时拓展国际贸易与国内连锁业务。自有品牌“CROWN皇冠”在“一带一路”30多个国家市占率排名第一。2018年起脉链集团转型服务商探索产业服务,凭借多年积累的专业工具制造能力、渠道出海布局能力与海外市场洞察能力,借助金华“港廊链”和长三角“科产贸”资源,打造了一个智造在线、全球互联的产业数智化跨境服务平台。

在“一带一路”市场建立品牌高地

脉链通过创新的“产业数智跨境服务平台”,结合集群品牌+区域服务中心+产业互联网的模式,已成功带领超过500家工厂创造了30亿GMV,并在非洲、中亚等“一带一路”市场建立了品牌高地。

调研显示,重关税背景下,产业带传统代工模式将面临更大的挑战,需要新的模式和路径。五金产业带工厂散而小,大部分工厂高度依赖客户代工订单,近几年品牌不断压降工厂代工价格,生产成本却一直在涨,工厂生存艰难。长期依赖单一代工模式导致工厂缺乏对市场端的感知和洞察,没有自己的品牌,不掌握销售渠道,很难突破当前困境。为此,脉链创新“集群品牌”模式,赋能产业链带工厂以品牌形式走出去,赚到品牌溢价,推动五金工具外贸产业质量提升与源头产业带高质量发展。

2024年,脉链以集群品牌的方式,带领产业带超500家工厂成功出海,其中,非洲市场为第一大市场,独联体(俄罗斯、

气股份有限公司董事长卢宇璇主持。

在会上,中国五金制品协会燃气用具分会副秘书长杨劫作燃气用具分会《2024年度工作总结和2025年度工作思路》的报告。报告提出,2024年分会在“2024年度理事长工作会议”上确定的工作重点和目标开展工作,攻坚克难,认真、务实地落实了多项具体工作。包括举办第四届技术大会,助力行业技术创新;积极参与标准化活动,落实协会标准化工作计划;开展国外同行行业交流活动,分别访了德国、意大利和日本等国家;积极推进“燃气具安装维修工”职业技能评价工作;加强分会内部组织建设,完成新一届的换届工作。

报告还提出,2025年,燃气用具分会在推进产业全球化进程,包括组织会员到美国开展行业交流等;搭建整机与零部件交流平台,发挥零部件专业委员会的作用;继续开展“优品入户”活动;积极筹备第五届中国燃气具技术大

会;持续推进标准化工作,助力高质量发展等方面发挥积极作用。

据了解,今年以来,燃气用具分会在开展了一系列调研走访活动,包括2月组团去往美国参观交流以及走访威能无锡绿色工厂、樱花昆山工厂、上海内及上海禾森等。

与会代表高度认可工作思路的各项重点内容,大家一致认为,下一步行业应该在技术创新、柔性生产、产品出海、标准制修订、行业宣传、配件赋能机等方面进一步加强工作。

柳润峰对秘书处的工作表示肯定。他指出,此次会议是本届首次理事会会议,面对市场“内卷”,消费观望,本届理事会的重点工作是营造良好行业生态环境,为建立有序的市场环境而努力。行业龙头企业有责任、有义务带领全行业健康发展,不要内卷,要在品牌、渠道、产品、服务上下功夫,掌握主动权,同时积极拥抱AI新时代,迎接新的发展机遇。



区域市场中,凭借其卓越的产品和服务,已成功占据市场渗透率榜首,并建立了全面而高效的售后服务体系及鲜明的品牌形象。在海外市场中,脉链与众多拥有数十年合作历史的大代理商携手共进,通过3.5万个五金工具销售终端,构建了稳固的销售网络,确保了源源不断的订单需求。

目前,CROWN(皇冠)品牌已从电动工具横向扩展到气动液压、泵阀管路、发电清洗、手工具、园林工具、焊接工具等11个品类。以国内电焊机行业的领军企业——上海通用电焊机股份有限公司为例,借助CROWN(皇冠)这一专业级品牌的强大影响力,该公司迅速打开了俄罗斯、哈萨克斯坦、埃及、意大利、德国、伊拉克、沙特等多个国际市场的大门,在脉链平台上实现了年销售额近8000万元的佳绩。2025年,脉链计划将集群品牌扩展到25个,入驻五金工具产业互联网平台的工厂达到1000个,带领更多五金工具行业产业带工厂走向全球市场。

五金是一个大行业,脉链聚焦五金,具有天然优势。随着非洲、中亚、东南亚、拉美等地区城镇化、工业化发展,尤其是“一带一路”国家产业发展迅速,脉链将带领五金工具在这些新兴市场高速增长。

京东五金城启动工业品“出口转内销”专项扶持

近日,京东宣布将推出2000亿元出口转内销扶持计划:未来一年内,京东将大规模采购不低于2000亿元出口转内销商品,帮助外贸企业快速开拓国内市场。近年来,全球经济形势复杂多变,给外向型工业品企业的发展带来了诸多不确定因素,作为中国最大的工业品数字采购与服务平台,京东五金城宣布开通招商绿色通道,面向五金工具、劳保防护、消防安防、清洁储运、电线电缆、仪器仪表、元器件、紧固件、化学生品等品类的外贸商家提供系列扶持举措,助力工业品外贸企业解决经营压力,迅速拓展中国市场,实现平稳运营和高质量发展。同时,通过众多外贸企业的加入为国内企业及消费者用户带来更多“又好又便宜”的工业品。

工业品作为工业生产最基础的要素,其供应链效率直接关系到制造业的成本和竞争力。很多出海多年的工业品外贸企业具备优秀的生产能力,产品品质过硬,但在出口转内销的过程中,存在不熟悉国内市场、缺乏运营经验等挑战。为此,京东表示,在商务部门及各级政府部门指导下,对扶持外贸企业做好规划布局,在各地开展多种形式的招商对接。依托自营模式和供应链能力,京东将安排专业采销队伍驻点办公,直接采购外贸企业的优质产品,并开设外贸优品专区,通过流量倾斜、全渠道营销支持,加快打开销路,降低低价内销。

针对外贸企业不熟悉国内市场尤其是电商运营的现状,京东五金城将开通招商绿色通道,优化企业入驻流程。京东工业针对外贸企业特设“出口转内销”专项通道,配备专属招商团队,实行资质审核流程优化方案,确保企业在入驻率提升、建立新商扶持体系、实现企业快速起量,组建专业运营支持团队,提供24小时极速响应机制、分层级商户管理体系、“一店一策”定制化运营方案及专属运营单线指导等服务,全面助力企业快速实现平台业务增长。

为系统性提升外贸企业电商运营能力,京东五金城还将实施电商能力赋能计划,系统提升企业运营能力,并特别打造专项培训课程,包含每周直播实战教学(覆盖产品规划、用户体验、服务体系等核心模块)、从入门到精通的阶梯式课程,线上线下结合的陪跑式辅导等。京东五金城还将为外贸企业提供全景营销支持,包括首页频道入口、专属营销展位、采销直播支持等站内资源及广告投放、社交媒体矩阵推广等站外资源。依托京东生态大数据及客户画像分析,为外贸企业提供精准的生意机会,助力企业快速建立市场认知,打造行业爆款产品。针对入驻京东的工业品企业,京东五金城还将推出专项激励政策及专享试用权益,入驻企业可享阶梯式销售返佣奖励,0元试用金融服务(含保险、白条等),切实降低企业转型成本,提升经营效益。

京东五金城是京东专为中小微企业客户及个人消费者打造的一站式工业品采购与服务平台,通过京东五金城的专业服务,工业品商家不仅能够精准触达数百万中小型企业客户,还能通过京东主站撬动数以亿计的个人消费者,帮助商家快速获得大量的商机和转化。

在今年年初的京东工业2025合作伙伴大会上,京东工业宣布将继续秉持正道成功商业理念,聚焦降本增效,提供专业可信赖的工业品数智供应链服务:一方面持续开展拓品增商、自营入仓、仓网升级等工作,全力打造全球最专业、货品最全的工业品供应链;一方面不断深化“买五金上京东,又好又便宜”的用户心智,助力商家高速发展,这其中就包括帮助众多原本以外贸为主的工业品企业“上京东、卖全国”。

早在2024年8月,京东工业就同温州市贸促会、温州市电气行业协会、乐清市电子商务行业协会签署战略合作协议,京东五金城面向温州工业商家展开重点招商,助力本地商家提升经营效率、实现数字化转型升级。通过提升产业协同效率、打造供应链数字高速公路,京东五金城已经助力众多产业带工厂解决了制造向独立品牌转型中“产品开发难、渠道建设难、品牌运营难”问题。

京东工业相关负责人表示,希望通过“出口转内销”扶持计划,助力广大工业品外贸企业拓展国内市场,通过专业可信赖的服务,为中国工业品行业不断开拓增长通道。

(东文)

佛山市农村商业银行股份有限公司债权转让通知暨与徐勇明债权催收联合公告
根据《中华人民共和国合同法》及《中华人民共和国物权法》的规定,现将有关债权转让及催收事宜公告如下:

1. 本公司告清偿仅列示至2024年11月18日的贷款本金余额,借款人和担保人应支付给徐勇明的利息、罚息、复利、迟延履行利息、律师费及诉讼费等。

2. 若借款人因下列原因更名、改制、歇业、破产、吊销营业执照或失去民事主体资格的,请相关承兑主体或/及主要部门代为履行义务,并履行清偿责任。

3. 若借款人或担保人如有疑问,请与佛山市农商银行或徐勇明联系。本公司告当中内容如有遗漏,以借款人、担保人等原已签署的交易合同或相关法律文书为准。

4. 佛山市农商银行联系方式:地址:佛山市禅城区祖庙路38号;联系人:徐经理;电话:(022-82020861

5. 在“一带一路”市场建立品牌高地

中国建设银行股份有限公司天津市分行与天津滨海正信资产管理股份有限公司债权转让暨债务催收联合公告

根据中国建设银行股份有限公司天津分行与天津滨海正信资产管理有限公司签订的《债权转让协议》,现将有关债权转让及催收事宜公告如下:

1. 债权人名称:中国建设银行股份有限公司天津分行;债务人名称:天津滨海正信资产管理有限公司;担保人名称:无。

2. 债权金额:人民币零元整;担保金额:人民币零元整。

3. 债权发生时间:2016年1月10日;债务到期日:2016年1月10日;担保期限:无。

4. 债权性质:无。

5. 债权状态:已到期;担保情况:无。

6. 债权担保:无。

7. 债权催收:无。

8. 债权转让:无。

9. 债权催收:无。

10. 债权转让:无。

11. 债权催收:无。

12. 债权转让:无。

13. 债权催收:无。

14. 债权转让:无。

15. 债权催收:无。

16. 债权转让:无。

17. 债权催收:无。

18. 债权转让:无。

19. 债权催收:无。

20. 债权转让:无。

21. 债权催收:无。

22. 债权转让:无。

23. 债权催收:无。

24. 债权转让:无。

25. 债权催收:无。

26. 债权转让:无。

27. 债权催收:无。

28. 债权转让:无。

29. 债权催收:无。

30. 债权转让:无。

31. 债权催收:无。

32. 债权转让:无。

33. 债权催收:无。

34. 债权转让:无。

35. 债权催收:无。

36. 债权转让:无。

37. 债权催收:无。

38. 债权转让:无。

39. 债权催收:无。

40. 债权转让:无。

41. 债权催收:无。

42. 债权转让:无。

43. 债权催收:无。

44. 债权转让:无。

45. 债权催收:无。

46. 债权转让:无。

47. 债权催收:无。

48. 债权转让:无。

49. 债权催收:无。

50. 债权转让:无。

51. 债权催收:无。

52. 债权转让:无。

53. 债权催收:无。

54. 债权转让:无。

55. 债权催收:无。

56. 债权转让:无。

57. 债权催收:无。

58. 债权转让:无。

59. 债权催收:无。

60. 债权转让:无。

61. 债权催收:无。

62. 债权转让:无。

63. 债权催收:无。

64. 债权转让:无。

65. 债权催收:无。

66. 债权转让:无。

67. 债权催收:无。

68. 债权转让:无。

69. 债权催收:无。

70. 债权转让:无。

</