

全市首家租赁市场上市公司,也是全国工量刀具交易中心“第一股” 浙江工量刀具交易中心:从马路市场走向世界

本报记者张笑川 通讯员王双双文 部分图片由温岭镇提供

在温岭聚商贸易有限公司的店铺里,整齐地罗列着数千种不同品牌的工量刀具,店员们正在频繁响起的“叮咚”声中,按照订单分拣出不同品种的产品。经过归类、包装、封箱等步骤,一箱箱产品被统一运往市场南门,通过快递发往全国各地。

温岭聚商贸易有限公司是浙江工量刀具交易中心600多家入驻企业之一。一到下午两三点钟,拖拉胶带的声音便开启了交易中心一天中最为忙碌的时刻。

从一开始的“马路市场”,浙江工量刀具交易中心逐渐发展成为全国规模最大的工量刀具专业市场,并带动工量刀具产业在台州这片民营经济持续活跃的土壤中不断发展壮大。

2017年11月,浙江工量刀具交易中心启动香港H股挂牌上市计划;2020年12月16日,正式公开招股。12月30日,浙江工量刀具交易中心将在香港证券交易所主板挂牌上市,成为全市首家租赁市场上市公司,同时也是全国工量刀具交易中心“第一股”。

上市的背后,离不开工量刀具交易中心“党建引领、政府搭台、企业唱戏”这种独特发展模式带来的巨大推动力。

>>> 党建引领 助推市场规范经营

“整个市场,只要有摊位的地方,就有我们党员的身影。”浙江工量刀具交易中心市场党支部书记赵志辉今年63岁,是当时最早的一批入行者,也是1985年交易市场组建党支部时的第一任党支部书记。

上世纪七十年代,温岭市温岭镇的工量刀具产业在每逢农历一、六的集市日中发展起来。党支部成立后,经营户们才从一盘散沙聚集成塔。一路走来,浙江工量刀具交易中心的党员已由最初的5人发展到现在的80人,期间相继成立了8个党支部。在市场日常运作中,党员的作用日益显现。

“我们市场在2009年经历了一次搬迁。自那之后,党员网格责任制便成了我们市场独特的管理制度之一。”赵志辉介绍,目前市场被划分为40个网格,每个网格配备一至两名党员,每名党员负责联系五至七户经营户。如果在交易过程中发生矛盾,就由负责联系的党员就近协调化解。“这个制度实施以来,经营户间的交易纠纷基本上都由网格负责党员解决到位了。”

在交易中心,走过一家家店铺,最显眼的便是店铺上方的“党员经营户”标识。在创建浙江省五星级市场的过程中,交易中心提出了创建五星党建这一市场党建品牌。按照五星党建要求加强市场党建规范化建设,以魅力之星、创业之星、服务之星、网商之星、活力之星充分调动和发挥市场党员的先锋模范作用,积极构建区域化党建新模式,通过让党员经营户“亮身份、亮责任、亮承诺、亮形象”,进而树立良好的信誉度。去年,市场共评选出五星级党员经营户5户、四星级4户、三星级25户。

此外,市场还与周边九个村党组织结成党建结对,定期开展座谈和学习交流,开展党建互动。借助交易中心的发展,周边六个村通过入股的形式,融入到市场发展中,绑定了村级经济与市场的同发展、共命运。

星星之火,可以燎原。在党建引领下,党员的先锋模范作用得到充分发挥,市场运营日渐规范,成为市场的另一个品牌。

>>> 政府搭台 减小市场上市阻力

“浙江工量刀具交易中心97%的股份归国有和集体,只有3%属于个人。”温岭市温岭镇党委书记罗荣华说,政府搭台,才能确保发展;政府有规划,才能走得更远。“市场能够繁荣发展并顺利上市,很大程度上得益于政府的主导。”

1983年,温岭镇的工量刀具市场初具规模,简陋的环境满足不了经营户和采购商的需求,经营户们就集资建了一幢办公楼,时间上也由原来的“一六市”转变为每天经营。1984年,温岭镇政府召开会议决定,在各村抽调一名干部,于1985年组建了工量刀具市场的第一个党支部。为了提升市场知名度,1997年1月,温岭镇政府又召集供应商、采购商齐聚一堂,召开了工量刀具交易会,并于当年5月成立了非公企业工量刀具市场党支部,助推市场发展。

2015年,浙江工量刀具交易中心曾经历过一段经济低迷的时期,政府审时度势,提出了补贴政策等措施,连续两年补贴给市场里的

经营户共计1000多万元,才让市场走出困境。

2017年11月,温岭市政府启动工量刀具交易中心香港H股挂牌上市计划。相比在内地上市,温岭浙江工量刀具交易中心股份有限公司需要花更大的精力,以应对香港严格的上市要求。在筹备期间,两级政府积极协调沟通,出面与相关部门交涉,并定期召开联席会议解决遇到的难题,为市场上市开辟出一条“绿色通道”。

“三年的上市路,如果没有政府出面协调,我们将面临重重困难。”浙江工量刀具交易中心副总经理周桂林说,当时,上市过程中办理合规证,需要到22家单位盖章证明,如果按正常程序,几个月都跑不下来。但在政府开辟了“绿色通道”后,顺利地在短时间内完成提交,算是效率惊人。

“市场上市后,融资变得简单,财务得到规范,企业会走得更稳健。后续通过股权激励、股份分红等制度,也能吸引更多的人才留在工量刀具市场。”周桂林说。

>>> 企业唱戏 加快促进转型升级

多年的发展,让浙江工量刀具交易中心在全国范围内有了很大的名气,“全国工量刀具温岭买、温岭工具卖全国”这句话也逐渐流传开来。2021年,交易中心销售收入58亿元,占全国买卖工量刀具销售总额的约12%,处于行业龙头地位。

在2009年交易中心整体搬迁时,工量刀具产业就迎来了发展新机遇。为了加快促进产业转型升级,保持发展活力,2016年8月,交易中心三层“电子商务园区”正式营业。电子商务园区以工量刀具网上交易为核心,由广大电商产业链上下游电商及第三方服务商进驻,以市场为依托,以线上为主导,工贸并举,以贸促工,做大做强市场。

“我们依托工量刀具交易市场,以低廉的价格、正品保证的销售承诺,为客户提供采购渠道。”刀具联盟营销部负责人潘文正说,“目前,我们拥有上万名客户,几乎遍布全国各地。可以说,交易中心是我们的最大资源基地,也是我们成为全国行业内最大销售平台的底气所在。”据了解,刀具联盟一天的销售额就能达到五六十万,日平均接单300至400单,最高一天可以达到150万元。

“作为台州市第一家租赁市场上市公司,我们有必要在国际市场打响品牌。”温岭浙江工量刀具交易中心股份有限公司执行总裁潘海鸿说,根据计划,交易中心上市后募集所得款项的70%,将用于建设工量刀具科创园。

“产贸融合、平台服务、生态创新”,是科创园的规划理念。潘海鸿说,科创园将成为集研发、设计、生产、服务于一体的国际级工量刀具产业集聚区,解决当下工量刀具企业存在的规模偏小、布局分散、产业层次低、用地难等问题。

目前,科创园已经竣工,通过销售加出租的形式,吸引上海斯威克螺纹工具有限公司、渤海机械科技(上海)有限公司、力锋精密工具(浙江)有限公司等18家知名企业入驻,预计企业年产值可达4亿元。

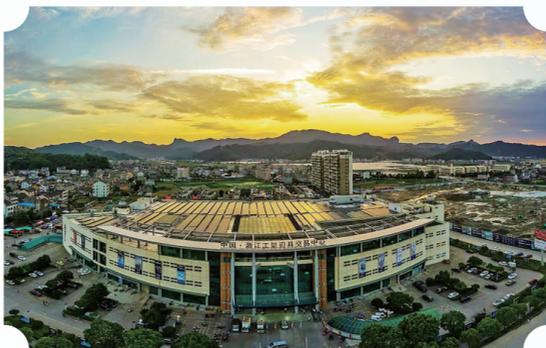
此外,温岭工量刀具产业创新服务综合体也将入驻该科创园,搭建以材料检测中心、刀具检测中心、切削试验中心为主的刀具质检中心和省级产业质量基础一站式服务平台。“在此基础上,我们将建立与台州学院长期学术合作平台,涵盖工量刀具技术服务、设备共享、人才服务以及产教融合协同育人等内容。”潘海鸿说。

2022年,该综合体已经引进国家引才计划专家弗拉基米尔教授及其团队,筹建世界级涂层研发中心。如今,更是新合作引进“500精英计划”外国专家2人,合作起草刀具领域的国家标准1项,合作引进国家“引才计划”人才3名,为企业提供人才支撑。

将来已来,未来可期。温岭市温岭镇党委副书记、镇长吴永平表示,工量刀具交易中心的上市,将进一步实现市场产业链的上下游延伸,提高市场核心竞争力,让温岭工量刀具产业走向更加广阔的世界舞台。



> 浙江工量刀具交易中心



> 浙江工量刀具交易中心鸟瞰图



> 浙江工量刀具交易中心内景



> 浙江工量刀具交易中心在香港交易所挂牌上市



> 工量刀具科创园效果图

打通工量刀具全产业链,实现H股+A股两地上市



——访温岭浙江工量刀具交易中心股份有限公司执行总裁潘海鸿

今年,我国发布《中国制造2025》战略部署,意在推动制造业创新发展。“工量刀具多用于机床,被称为‘工业的牙齿’,制造业的发展与其息息相关,可以说,工量刀具的好坏奠定了产品的精密程度。”浙江工量刀具交易中心股份有限公司董事长潘海鸿说,作为消耗品,工量刀具的发展前景非常广阔。

目前,温岭从事工量刀具生产的企业有2000多家,有2万多名温岭人在全国26个省市经营工量刀具销售,这是浙江工量刀具交易中心作为全国龙头市场的底气所在。其中,温岭镇就有工量刀具企业近400家,其中不乏以力峰刀具、美戈利为代表的企业,以及一批位居细分行业前列的“隐形冠军”“单打冠军”。

“但除了龙头企业以外,我们温岭的工量刀具行业还偏向于中低端,许多客户更认可国外的品牌。”潘海鸿说,整个行业的转型升级十分必要,这也是他们发展科创园和创新服务综合体的重要原因——实现新兴技术与产业的深度融合,构建与现阶段产业链相匹配的智造链。

此外,他们还十分重视对本地品牌的知识产权保护。早在2020年11月,就成立了浙江省温岭市工量刀具产业知识产权联盟,注册“温西工具”产业集群商标。并搭建工量刀具产业知识产权信息服务平台,建立完善行业专利信息数据库,为中小微企业提供更多具有产业特色的大众创业服务。

“我们最终的发展目标是回归A股上市,实现公司H股+A股两地上市。”潘海鸿说,该交易市场共有800间店铺,出租率达到了100%,作为租赁行业,受行业模式局限,店铺的租金存在不稳定因素。“目前,我们已经拥有了交易市场这个销售平台,以及创新服务综合体作为技术研发平台。接下来,我们将尝试并购高端的工量刀具制造业企业,打通工量刀具全产业链,以实体经济为支撑,寻求新的盈利点。”