

■“金彭出海记”系列报道

从1个货柜到67家客户

——金彭站稳海外市场的关键密码

本报记者 李薇薇 张雷

6月下旬的徐州，天气明显热了起来。金彭集团国际平台东欧片区负责人侯振林的手机屏幕亮了一下——是罗马尼亚经销商 Doru 发来的门店客流照片，并配了一句“这个月销量又涨了”。隔着屏幕，侯振林都感觉到了那股热度。这热度，从布加勒斯特的街头，一路传到了徐州的办公桌前。

侯振林放大照片看了几秒，嘴角微微上扬。他的手机相册里存着数百张类似的照片，从 2023 年的第一个样品货柜，到如今东欧市场年销数千台，每一张都是金彭在海外一步步扎下根的印记。

拿到订单只是出海的第一步。要在陌生的市场站稳脚跟，还要走多远的路？金彭人的答案，藏在一次次跨山越海的出差里，藏在恪守承诺的合同里，藏在急客户之所急的售后服务里。

跨过山海的从来不仅是产品，而是实打实的信任！

侯振林的手机里，有一张和 Doru 的合影，两个人站在布加勒斯特的全品类旗舰店门口，笑得格外爽朗。那是 2024 年秋天旗舰店开业时拍的。

“2023 年刚联系的时候，Doru 只拿了一个货柜的样品，货值也就二三十万元。”侯振林说，那时罗马尼亚还是金彭的“空白市场”。Doru 之前做过电动三轮车生意，被供应商的虚假信息和问题产品坑过——车架焊缝开裂、电池续航虚标、售后无人响应——赔了不少钱，无奈转做了二手车生意，最终还是想回归“老本行”。

“他在网上看到金彭的产品，查了我们的企业背景，又确认我们有全套欧标认证能解决上牌难题，于是就主动找了过来。”侯振林说。

2024 年 3 月，侯振林来到罗马尼亚拜访 Doru，双方经营理念格外契合，当场定下“彼此唯一”的国家代理模式——金彭不在罗马尼亚发展第二家客户，Doru 也只采购金彭的产品。

短短一年时间，Doru 从年销售额一两百万元的小型贸易商，一跃成为罗马尼亚同行业市场占有率第四名，而前三名都是经营了 5 年以上的老牌“玩家”。如今，



金彭集团新能源乘用车，吸引国外客商驻足洽谈。本报记者 刘冰 摄

罗马尼亚的金彭旗舰店成了金彭东欧市场的“桥头堡”，塞尔维亚、匈牙利等周边国家的客户都专程过来看车、谈合作。

最让侯振林感慨的，是双方刻在骨子里的契约精神。“有当地市场占有率第一的经销商找过来，单笔订单就能有四五百万元，我们直接拒绝了。”侯振林说得云淡风轻，但谁都清楚，拒绝一个四五百万元的单子，对任何一家出海企业来说都不是轻松的决定。

“金彭拓展海外市场，优先追求的是品牌出海并站稳当地市场，不是短期赚快钱。我们答应 Doru ‘彼此唯一’，就不能违背承诺。”

金彭的这种做法在行业内极为少见。很多品牌为了短期冲量，恨不得一个市场塞进十个经销商互相竞价。但金彭选择了另一条路：用“唯一”换“专注”，用“承诺”换“忠诚”。

海外拓荒从来不是一帆风顺的，国际局势、物流成本、文化差异，每一道都是横在面前的坎。面对难题，金彭选择的永远是和客户站在一起。

“前两年国际局势变化，海运航期从五六十天拉长到 100 多天，海运费从 3000 元直接翻倍到六七千元。”侯振林说，公司主动让出额外利润补贴客户海运费，自

身只保留外贸退税部分，同时尝试对接共建“一带一路”国家的铁路运输渠道，多途径帮客户缓解物流压力。“那段时间几乎每天都要跟客户沟通运价变化，客户很感动，说别的供应商都在涨价，只有金彭在帮他想办法省钱。”

如果说金彭在东欧市场的突破靠的是契约精神，那西欧市场的开拓，靠的就是在一线摸索出来的经验和敢闯的劲头。金彭集团国际平台西欧片区负责人赵天丽至今仍记得 2023 年第一次独自去土耳其出差的场景。“之前都是线上跟客户沟通，那次一个人飞过去，现场要应对砍价、账期等各种问题，心里其实七上八下的。”31 岁的赵天丽毕业于南京理工大学英语专业，还当过一段时间英语老师，入职金彭后一直深耕欧洲市场。

“土耳其当地民众大多说土耳其语，我们找了当地的协作同事帮忙翻译，一家家走访经销商，实打实收集终端用户的需求。”赵天丽说，客户提出的轮胎加大等需求，回国后立刻联合技术团队推进技改，很快就落地迭代。

如今，土耳其已有 67 家合作客户，团队取消了全品类独家模式，改成“车型唯一”策略，通过外观更改、配置微调打造产品差异化，避免同一地区的客户内卷竞

争。“当地售价大概是国内的 4 到 5 倍，客户利润空间足，合作意愿也强。”赵天丽说，2026 年她的团队目标是 6000 多万元销售额，核心就是深耕西欧市场，一步步提升品牌认知度。

比起拓荒的艰辛，更考验品牌口碑的是售后响应。在金彭，“客户的事就是天大的事”从来不是一句口号。

金彭集团国际平台产品中心高速加低速产品线负责人陈亮的手机里，存着好几个国家客户的联系方式，时差 5 小时、8 小时、13 小时的都有，随时待命。“2025 年 10 月，土耳其梅尔辛市有个客户的 L7 低速车行驶中刹车失灵，反馈过来的时候国内部门已经下班了。”陈亮回忆道，当时立刻联动山东基地售后人员，通过线上视频一步步指导排查，30 分钟就定位到问题——制动踏板被异物卡住了，并非产品质量问题。

“问题解决后，客户特别认可，还专门邀请我们派售后技师过去做系统培训。”陈亮说，这种“事不过夜”的响应速度，让客户对金彭品牌的信任度大幅提升。

为客户降低海运成本，陈亮的团队还搞出了“一柜装 5 台”的创新方案。“埃塞俄比亚的客户说海运综合成本太高，原来一个集装箱只能装 4 台低速车，运费、关税摊下来不划算。”陈亮介绍，团队花了一周时间做工艺模拟、测算风险、优化箱内布局，实现了一柜装 5 台，单柜能省约 5000 元综合成本，相当于省出了一台车的钱。

“方案落地前，客户过来现场验货，看完后当场就下了 62 台的返单，全款直接打过来，这就是实打实的信任。”陈亮说这话时，语气里满是自豪。

从罗马尼亚的“彼此唯一”到土耳其的 67 家客户，从 30 分钟线上排障到一柜装 5 台的降本创新——金彭人用一次次奔赴和一份份坚守，让“JINPENG”这个中国品牌，在异国他乡扎下了根。

跨过山海的，从来不只是产品，还有金彭海外团队骨子里的拼搏、守信和热爱——这就是金彭站稳海外市场的关键密码。

（上接 01 版）

项目竣工后，服务专班实行“肩并肩帮办代办”，及时对接主管部门，协助完成消防、环评、生产许可证、不动产产权证等验收。10 余名驻企专员、包挂人员，对项目落地、投产实行全程跟踪，“一项目一专班、一企业一微信群”的服务模式确保企业诉求“一口接入、即时响应、全程跟进”。

口碑从哪里来？——精准化服务

企业不仅要引得来，更要发展好。李集镇建立领导班子成员包挂企业走访联系机制，规上企业每月走访 3 次、其他企业每月走访 1 次。在此基础上，深化“三走三帮”走访机制——党政主要领导包挂重点企业，班子成员包挂规上企业、重点项目，各科室按行业、区域开展全覆盖常态化走访，帮要素保障、帮安全护航、帮政策落地，做到企业服务无死角、诉求响应无盲区。对企业提出的问题，3 个工作日内制定解决方案并反馈。

用工是企业发展的“命脉”。李集镇建立三级用工服务网格，根据企业需求精准输送适岗劳动力，甚至把招工触角延伸到邻省安徽的村镇，开展订单式招工和技能培训。去年以来，通过镇村联动、双向发力，举办岗位推介招聘会 25 场次，精准输送务工人员 724 名，切实为企业纾困解难。

在融资方面，定期组织政银企对接会，为企业精准适配信贷产品。在资质培育方面，引导企业申报“专精特新”“两化融合”等资质并提供全流程代办，同时免费提供企业管理培训、税务专项辅导、电商转型、消防安全演练及应急管理培训。截至目前，已建立涵盖 213 名乡土人才的数据库，累计培训技术人员 300 余人次。

精准服务带来的实效，企业最有发言权。

李集镇人大主席桂红重点包挂江苏乾禧环保科技有限公司，全程跟进企业成长升级——从入规培育、高新技术企业申报，到专精特新企业申报等，提供全流程代办；针对企业新材料研发需求，主动对接东北大学搭建产学研合作平台，助力落地石油压裂支撑剂等新项目。

“政府实打实帮企业解难题、谋发展，我给李集镇营商环境打满

分。”公司生产经理宋恒武说。

底气从哪里来？——构建“亲清”护盾

良好的营商环境既需要柔性执法释放温度，也需要刚性监督守住底线。

李集镇在“二十条”中明确划分 A、B、C 三类企业并实行动态管理，A、B 类企业每月 1 日至 25 日原则上为“宁静期”，无特殊情况不得入企检查；推行“综合查一次，一次查全面”和邀约式联合检查，采取“双随机一公开”方式，检查时间集中在每月 25 日之后并提前公示。对情节轻微、首次违法且及时纠正、未造成危害后果的，依法“首次不罚”，让企业在规范经营中感受到包容与支持。

李集镇同时建立营商环境负面清单，明确公职人员“六不准”，通过 24 小时电话、12345 热线及邮箱等多渠道受理投诉举报，一般问题 3 个工作日内办结反馈，复杂问题 7 个工作日内通报进展。镇纪委同步嵌入服务全流程，围绕“二十条”落实、“六不准”执行等情况开展专项督查，以刚性纪律约束保障各项惠企举措不走样。此外，经济条线工作日志制度以红、黄、黑三色分级标注诉求紧急程度，形成“走访发现—分级处置—闭环办结”的监督闭环，让经营主体在阳光下发展。

从主动上门招商到全程精准服务，从解决具体困难到构建“亲清”政商关系，“李集温度”正转化为项目加速落地的“李集速度”和产业振兴的“李集高度”。

据统计，近两年，李集镇累计招引产业项目 13 个，其中亿元以上重大项目 9 个。新增“四上”企业 18 家，国家高新技术企业 2 家，乾禧环保、和平化纤、星建材等企业跻身省级专精特新中小企业行列，全镇产业发展底盘越筑越牢，高质量发展步伐愈发稳健。

“下一步，我们将持续深化‘一单两图’服务机制、‘三走三帮’走访机制，依托‘营商环境二十条’制度框架，不断拓展服务内容、压缩办事时限、优化执法方式，以看得见、摸得着的务实服务，持续打造企业愿意来、留得住、发展好的优质营商环境。”睢宁县李集镇党委副书记李彦涛表示。

李集，这座位于苏皖交界处的商贸重镇，正以“优化营商环境二十条”为有力抓手，让更多企业落地生根、开花结果。

徐州玉龙湾旅游开发有限公司 丰县大沙河工业污水处理厂项目环境影响公示

该项目环评报告书征求意见稿由江苏方正环保集团有限公司编制完成，现将相关信息公示如下：
一、报告书查阅方式和途径
网 络 链 接 ：https://www.jsfzep.com/news/2319.html
网 盘 链 接 ：https://pan.quark.cn/s/t5d69d17912b?pwd=83rF 提取码：83rF
联系人：吴工 0516-87898813

二、征求受建设项目影响和关注项目建设的公众
三、公众意见表的网络链接：https://www.jsfzep.com/news/501.html
四、本次信息公示后，公众可通过电话发表关于该项目建设意见和看法。
联系人：吴工 0516-87898813
五、公众提出意见的起止时间
自公示之日起十个工作日内

江苏诚意特种纤维新材料有限公司 超高分子量聚乙烯纤维生产项目环境影响评价公示

该项目环境影响报告书征求意见稿由江苏方正环保咨询（集团）有限公司编制完成，现将相关信息公示如下：
一、报告书查阅方式和途径：
网 络 链 接 ：https://www.jsfzep.com/news/2321.html
联系人：刘工 0516-87898817
二、征求受建设项目影响和关注项

目建设的公众意见
三、公众意见表的网络链接：https://www.jsfzep.com/news/501.html
四、本次信息公示后，公众可通过电话发表关于该项目建设意见和看法。
联系人：刘工 0516-87898817
五、公众提出意见的起止时间：
自公示之日起十个工作日内。



综合资讯

自助播报

办理地址：中山南路142号徐州报业传媒有限公司
咨询热线：85690469
唯一指定微信办理：18652275510

友情提醒：本栏目对所有信息的手续均进行严格审查，仍不敢保证每一条信息的真实性，请读者认真审核，因此产生的一切纠纷均自行承担。

下列丢失 声明作废

- 贾 敏 杰（身 份 号 码：372925198007065914）退役军人优待证丢失，卡号：6228240451001462874，声明作废
- 解振胜退役军人优待证丢失，卡号：6216223000004890619
- 李沐夏出生医学证明丢失，编号：Q320009046
- 闫雨晨出生医学证明丢失，编号：L321356801
- 柳嘉丙出生医学证明丢失，编号：P320943239
- 杨若兮（女）出生医学证明丢失，证号：T320635294，2019 年 11 月 17 日于邳州市人民医院出生，父亲：杨建，母亲：魏红燕，声明作废
- 江苏升辉国际家居广场有限公司于 2005 年 06 月 14 日开具给夏然成的合同保证金收款收据遗失，编号为 0144769，金额：6000 元
- 陈政丰出生医学证明丢失，编号：T320419889

告知书

宋长伟：
你与我单位签订的劳动合同已于 2012 年 10 月 31 日到期，请你于十个工作日内到单位办理社保、档案转移手续。
望收到告知书后，及时与单位联系（联系人：胡文琦，电话：83936422、18252141132）。
中国铁路上海局集团有限公司徐州北站
2026 年 7 月 1 日

●江苏升辉国际家居广场有限公司于 2007 年 09 月 03 日开具给夏然成的合同保证金收款收据遗失，编号为 0153516，金额：2000 元

●江苏升辉国际家居广场有限公司于 2013 年 02 月 02 日开具给夏然成的合同保证金收款收据遗失，编号为 1520241，金额：2000 元

●陈师臣出生医学证明丢失，2008 年 7 月 23 日出生于丰县人民医院，母亲：孙慧慧、父亲：陈潭

打造乡村实干铁军

——丰县宋楼镇锻造敢闯善为基层队伍

本报记者 马永康 通讯员 于露

先进典型案例。基层干部们茶余饭后、下村间隙随时点开学习，线上打卡、线下研讨成为日常。

刀要在石上磨，人要在事上练。宋楼镇将基层一线打造成年轻干部成长的“练兵场”。年轻干部在一桩桩急难任务里经风雨、见世面，褪去书卷气、增添泥土味，把课堂上学到的理论知识，转化为破解发展难题、服务群众的实操本领。

“以前只会埋头干工作，站上讲台分享经验才发现还有不少短板要补。”参与镇村干部大讲堂的黄天磊感慨道。通过常态化开设大讲堂，20 余名镇村干部轮流登台，聊心得、谋思路，有人分享

产业发展经验，有人讲解基层调解技巧。台上讲业务、台下互交流，一场场接地气、让干部互学互促、取长补短，全方位亮出干事风采，提升履职水平。

宋楼镇坚持把纪律建设贯穿干部培养全过程，常态化开展廉政警示教育，组织干部观看警示教育片、通报典型违纪案例、开展一对一谈心谈话，用身边事教育身边人，时刻绷紧纪律之弦，筑牢拒腐防变的思想堤坝。同时常态化跟踪干部日常表现，精准掌握思想动态，对苗头性问题早提醒、早纠偏，做到抓早抓小、防微杜渐，以常态化监督守护

干部清廉底色。

约束有力度，关怀有温度。宋楼镇搭建干部沟通连心桥，组织 30 余名站所科室负责人召开座谈会，大家围坐一堂，敞开心扉聊工作难处、谈成长困惑、共商发展路径。镇党委认真倾听诉求、主动纾解压力，实打实落实激励关怀举措，有效提振全体干部干事精气神，充分激活主动担当、争先创优的内生动力。

如今在宋楼镇，勤学善思、实干争先、清正守规已成为干部队伍鲜明底色。一支政治过硬、本领高强、作风扎实的基层铁军正扎根乡土、奋勇争先，持续书写镇域高质量发展崭新的答卷。