

泊西集团：

## 从布艺收纳到宠物用品 海外订单供不应求



国晓宁 崔宇晴 聊城报道

在山东聊城茌平区洪官屯镇，阳光倾洒在乡村院落。走进山东泊西实业集团有限公司生产基地的产品展厅，宛如进入“收纳王国”，布艺、草编、藤柳、丙纶丝带（铁架编织）、宠物专用等五大类、上千款产品令人目不暇接。

公司业务经理刘双平拿起一款畅销的布艺折叠收纳盒介绍，它撑开能装，折起省空间，在海外平台能卖20美金。这些家居收纳“神器”在国际市场备受青睐，草编收纳盒、丙纶丝带编织收纳套等都很受欢迎，而这背后是“posprica”海外店铺背后的泊西实业。

泊西实业成立于2022年，是跨境电商新锐。以草编、布艺收纳产品为支点，构建起覆盖5个镇街、17家子公司的分布式生产网络，产品销往全球35个国家，在亚马逊、沃尔玛等平台热销。总经理刘先丽是洪官屯镇人，海员经历让他嗅到商机，怀揣让中国手工艺品走出国门的梦

想返乡创业。

从单一布艺收纳到全方位布局，泊西集团紧跟市场需求和创新灵感扩张品类。50人的研发团队自主设计，拥有100多项外观专利、10多项发明专利。宠物用品是新增长点，已有300多款。

品类丰富源于对细节的极致追求。条纹布宽度要求严格，草编产品用越南进口蒲草，色泽纯净，天然无添加，可直接接触食品。

令人惊喜的是，这些产品由分散在5个镇街、36个加工点的2000多名村民手工编织。公司提供原材料，村民经培训可带回家编织，带动乡村经济，还与市残联合作建设残疾人“美丽工坊”。按件计酬，村民一天能挣几十到上百元。

订单不断涌入让泊西集团供不应求，公司积极扩产、招人，队伍趋向年轻化。为应对资金压力，采取“以销定产”模式。2025年新扩产项目落地后，产能将飞跃，还新增500多个就业岗位。

聊城跨境电商产业园：

## 突破跨境壁垒 精准服务助企业“出海”



国晓宁 崔宇晴 聊城报道

走进聊城跨境电商产业园，工作人员往来穿梭，企业代表们认真交流，产业园内一片忙碌景象，处处洋溢着发展跨境电商的蓬勃热情。2024年12月，浙江国贸与聊城高新区商务和投资促进部签订合作协议，至今已运营园区9个多月。

“我们紧紧围绕为当地企业发展跨境电商提供服务支撑的目的，助力传统工贸企业转型。”园区运营经理田耕介绍。在这9个多月里，本地项目团队走访了山东瑞隆碳纤维、山东光明园迪等90余家企业，覆盖多个行业。通过走访发现，企业存在对跨境电商认知不足、链路资源缺乏、运营人才短缺等问题。

为解决这些问题，园区积极行动。在打造优质生态方面，截至目前，共举办30余场活动，20多场线上跨境电商平台运营技巧、跨境电商合规经营等直播活动；7场线下TK、阿里国际站等平台宣讲会

活动，引导企业搭建运用独立站，以助力其拓展出口业务，深耕海外市场。

在开展全流程孵化上，园区通过各类活动及线下走访提升企业认知，筛选转型意愿强、具备出口条件的企业进行孵化。其中，威腾新能源等多家企业已实现跨境电商网络销售额破零；同时，园区引进数字营销服务商，为企业提供“拍摄、剪辑、发布、运营”一条龙服务，如山东凯力凯企业账号在10天内发布视频播放量破万，获取数十个有效询盘；跨境电商企业山东乐易乐器申报数据增长显著，并于今年获批国家级文化出口重点企业；创谷信息、中芯盛金属等企业专注于海外服务，也已实现服务贸易数据零突破。

对于下一步计划，园区运营经理田耕表示，园区将扩大从业主体数量，深化规上企业服务，持续孵化培训，优化资源导入。将继续以企业需求为核心，助力本土企业突破跨境壁垒，为本地外贸高质量发展注入新动能。

山东力得汽车科技：

## 锚定国际市场，加速布局海外



国晓宁 崔宇晴 聊城报道

走进山东力得汽车科技股份有限公司的生产车间，机器轰鸣声不绝于耳，一条条先进的生产线正有序运转，工人们专注地操作着设备，一派繁忙景象。

公司总占地面积23万平方米，厂房内830台数控加工设备、20余条生产线，年产气压鼓式制动器150万套等各类产品。公司拥有35人的高素质研发团队，致力于技术创新和产品升级，成功研发出多款行业领先产品，广泛应用于多个领域。

“在内部管理上，我们重新打造团队，推行KPI指标，有效提升了管理水平；在成本效率方面，推进自动化方案，产能和效率提升一倍，人工成本降低66%；在市场占有率上，重新调整销售组织架构，确保市场占有率得到提升，与去年相比，四大客户业务至少提升了5%。”山东力得汽车科技股份有限公司总经理助理庄芯铭说。

在产品发展上，李路峰提出“湿式多

盘行驻缓一体化制动器”和平面盘两个重点产品。平面盘有效解决了频繁刹车过热等问题，目前已投入使用，效果良好，未来有望大力推广。山东力得的发展不仅自身成果显著，还带动了聊城市东昌府区郑家镇部分企业的发展。

“公司从最初生产保持器，到转型进入汽车制动器汽车配件领域，再到如今在重卡制动器行业名列前茅，市场占有率达到40%-50%，这都离不开公司的正确决策和全体员工的努力。”山东力得汽车科技股份有限公司生产总监王西军感慨地说。

值得一提的是，国际市场是山东力得未来三年的发展方向。去年公司成立国际贸易销售部，聘请专业人员，并对俄罗斯出口部分产品。2023年着手海外业务，主要开发俄罗斯、北非、南非、东南亚及中东地区等市场，还成功与美国卡特彼勒开展稳定业务。目前出口业务占公司总业务的20%，公司将持续关注海外市场，提高品牌在国际市场的认知度。

茌平七星医药包装：

## 小铝箔闯出国际大市场



国晓宁 崔宇晴 聊城报道

在鲁西平原的医药包装产业中，聊城市茌平区七星医药包装材料有限公司正凭借一片铝箔的“韧性”，书写中国中小企业闯荡国际市场的突围故事。这家成立20余年的企业，将药用铝箔、复合膜袋等产品从江北水城送抵南美、中亚等地，出口额占比达60%-70%，成为山东医药包装材料外贸领域的“隐形冠军”。

公司总经理岳阳军表示，2023年前，60%的出口订单来自东南亚和非洲市场，受价格竞争和汇率波动影响，企业主动“转向”南美及中亚市场。如今，巴西、智利等南美国家成主力出口地，仅巴西每月订单价值就达150万元，当地对高密封性、低透氧铝箔需求旺，产品价格比东南亚高30%。在中亚国家，企业的冷冲压铝产品因耐低温、抗腐蚀，成为当地药

企“刚需品”，其“定制化”能力让企业站稳国际市场。

走进七星医药包装的十万级净化车间，高速四色套印机高效运转，铝箔经20余道工序成为药用包装材料。其透氧率和水透控制在0.01内，为满足欧美市场严苛要求，企业联合研发专用胶黏剂，通过多次试验让产品通过检验，成为欧美客户供应商。

创新不止于医药领域。企业研发的家用户外铝箔成欧美户外爱好者野餐“新宠”；涂层铝箔打入航空、军事领域，附加值大幅提升。

如今，企业筹备建设新的复合膜生产线，投产后新增年产能5000吨。目标是三年内将出口占比稳定在70%，并把新产品推向欧洲建材市场。岳阳军望着车间墙上“链接世界贸易，信赖源于专业”的标语，这不仅是企业宗旨，更是中国中小企业在全球化浪潮中以匠心赢未来的生动体现。