

逆境开拓守初心 先锋筑梦启新程

——桂林漓佳金属有限责任公司市场营销中心外销组荣获2026年全国工人先锋号称号

车间里，光亮的铜合金管材整齐码放，等待被运往世界各地；办公区，电脑屏幕上跳动着多国外语订单，电话铃声、键盘敲击声交织。日前，桂林漓佳金属有限责任公司市场营销中心外销组，获得2026年全国工人先锋号的荣誉称号。这支自1998年组建的队伍，成员们扎根外贸一线，在国际市场的风浪中逆势突围，用实干与担当，书写着桂林出品、中国制造的出海传奇，也诠释着新时代产业工人的使命与荣光。

“这份荣誉，是我们整个团队并肩作战的结果，更是对我们坚守产业报国、深耕国际市场的肯定。”公司市场营销中心总经理梁建华眼中满是自豪。作为我国铜加工行业的先驱与标杆，桂林漓佳公司自1976年创立以来，先后实现国内首根黄铜盘管自主研制、高压石油泵管国产化首创，近五十年来深耕铜合金管材领域，跻身“中国铜管材十强企业”行列。而外销组，正是这家企业走向世界的“桥头堡”——2017年斩获广西壮族自治区“工人先锋号”后，他们再攀高峰，用更亮眼的成绩，站上了全国产业工人的最高荣誉殿堂。



↑桂林漓佳金属有限责任公司市场营销中心外销组合影。

从“产品出海”到“品牌领航” 擦亮中国制造名片

4月下旬的桂林漓佳公司生产车间，外销组成员正与技术人员一同核对一批发往欧洲的高端铜管材。“这批产品要通过英国劳氏船级社的认证，每一个细节都不能马虎。”外销组组长谭英拿着检测报告，指尖划过管材表面，“我们的产品能走进欧美主流市场，靠的就是这份精益求精的劲头。”

“过去，我们是‘卖产品’；现在，我们要‘树品牌’。”谈及团队的发展，谭英深有感触。外销组始终立足“国内国际双循环”新发展格局，摒弃简单逐利的短视思维，以全球视野布局市场，推动“漓佳（LIJIA）”品牌从中国走向世界。

品牌出海，认证先行。船舶制造、海洋工程等高端领域，对铜管材的质量要求近乎苛刻，全球顶级相关认证，是进入这些市场的“敲门砖”。经过多年持续努力，公司已攻克美国、英国、法国、挪威等全球顶级权威的相关产品认证壁垒，“漓佳”商标也在全球20多个重点国家和地区完成

注册，构建起完善的品牌法律保护网。“现在，我们的产品在欧洲市场一提‘LIJIA’，客户都知道是高品质的中国铜管材。”目前，“漓佳”产品已与众多国际知名企业建立长期合作，成为中国制造高品质、高可靠性的代表之一。

近年来，面对国际贸易环境的不确定性，外销组主动求变，推动市场结构战略性调整。“以前我们内外销比例大概是2：8，过度依赖海外市场，风险太大。”梁建华介绍，团队经过周密研判，果断调整策略，如今已实现国内外市场并重发展，内销比例大幅提升。在国际市场，他们重点开拓中东、东南亚、“一带一路”沿线潜力市场，推动传统代理商向“战略合作伙伴”转型；在国内市场，聚焦船舶制造、国防军工等国家重点领域，成功切入高端供应链。“这种双循环布局，让我们在全球贸易风浪中站稳了脚跟。”

全力破局提质效 在风浪中“逆风飞翔”

近年来，复杂多变的国际经贸形势给外销工作带来了不小挑战。但外销组没有退缩，反而将压力转化为转型升级的动力，在逆境中开辟新赛道。

“客户的需求，就是我们的方向。”外销组业务员覃慧负责欧洲市场，为了拿下一个大订单，她连续一周每天深夜与客户开越洋会议，耐心解答产品技术细节、物流方案等问题。“有一次，客户对产品的耐腐蚀性能有疑虑，我们立刻寄送样品，全程跟踪检测过程，最终用实力赢得了信任。”

2025年，全球贸易增长乏力，外销组却交出了一份“逆风飞翔”的亮眼答卷：新开拓国际客户超过90家，出口销售收入实现增长，目前非美市场出口占比超过60%。“这不是偶然，而是我们‘一国一策’‘一客一策’精准营销的结果。”谭英解释，团队深入研究不同国家的产业政策、客户需求，量身定制营销方案，同时优化供应链管理，降低运营成本。

针对国际海运物流成本高企的痛点，外销组主动出击，凭借集中采购优势与航运公司谈判，动态优化运输路线和包装方式。“我们将多个小订单整合为大订单集中出货，优化包装尺寸减少运输空

间，全年海运费支出同比下降一成左右。”谭英表示，更重要的是，团队推动企业从“挣加工费”向“创造价值”转型，将国际客户的高端需求精准反馈给研发部门，牵引产品向高性能、定制化升级。

“2025年，我们高端产品的平均加工费提升显著，其中一款用于精密仪器的铜管材，加工费实现大幅提高。”谭英说，这不仅改善了企业盈利水平，更巩固了桂林漓佳公司在行业内的技术领先优势，让“中国智造”在国际市场上更有话语权。

以产业之力护航核心制造 守护产业链自主可控

“作为产业工人，我们不仅要做好经营业务，更要扛起守护产业链稳定畅通的责任。”谭英的话，道出了外销组全体成员的心声。他们始终将企业发展与行业长远发展需求紧密结合，在推动产品升级替代、参与全球市场竞争中主动作为。

在国际商务谈判中，外销组始终坚守底线、据理力争，全力维护国家和企业利益。“有一次，国外客户提出让我们额外承担成本开支，这不符合行业通行合作规则，也会增加企业负担。”谭英回忆，他们反复研究行业合作规则，耐心与客户沟通，最终成功通过价格机制，将这部分成本转由外方承担，每年为企业挽回可观利润。

更令人动容的是，外销组立足行业发展需求，协同研发、生产部门，攻坚高端铜合金管材国产化替代难题。为了攻克技术难关，团队成员经常深入科研院所、终端用户单位，收集需求、反馈意见，推动“产学研用”深度融合。如今，在他们的推动下，一系列高性能、高精度铜合金管材实现规模化生产，成功应用于国家多项重点工程和装备，打破了海外技术壁垒与产品垄断，有效降低了相关领域对进口材料的依赖。

获得全国工人先锋号的荣誉，外销组团队深知，这既是肯定，更是新的起点，“我们将继续以匠心守初心、以奋斗启新程，在全球市场中书写更多中国制造的精彩篇章，为产业强国建设贡献自己的力量。”梁建华说。

记者陈娟 文/摄