农行广州分行:

硬核助企逆势破局 小玩具闯出大世界

广货行天下,金融助远航。新快报联合中国农业银行广州分行重磅推出“广货行天下”系列深度报道,走进广州制造企业生产一线,回顾企业奋进之路,记录农行以信贷供给和综合金融服务相伴护航,助力一件件广货从珠江之畔破浪扬帆、奔赴世界舞台的生动故事。

本期聚焦广东玩具外贸标杆企业——广东华侨欧胜企业有限公司,这家深耕行业三十余年的外贸标杆企业,从贴牌代工到自主品牌出海,从单一贸易到工贸一体,每一次华丽转身的背后,都有农行广州分行精准暖心的跨境金融赋能,这也成为企业扬帆“行天下”的坚实底气。



■农行广州分行工作人员到广东华侨欧胜企业有限公司调研,结合企业经营情况,精准提供外贸政策宣讲、贷款资金、国际结算等一站式金融服务。

深耕实业破内卷
转型创新激活出海“新动能”

中国是全球最大的玩具生产和出口国,全球超70%的玩具产自中国,而广东承包了全国玩具约七成的出口额,是当之无愧的“中国玩具第一省”。在这片产业热土上,华侨欧胜已与1000多家工厂建立长期合作,产品远销100多个国家和地区。

“从1993年底算起,我们从事玩具出口已经三十多年了。”公司总经理秦元生回忆道。上世纪九十年代,外贸行业门槛低、机遇广阔,秦元生依托国企工作资源优势与多年外贸从业经验,快速打开海外市场,积累了扎实的客户资源与行业口碑。

然而,随着行业竞争加剧,玩具外贸行业告别粗放红利,陷入严重同质化内卷、低价白热化竞争。面对行业困局,华侨欧胜主动求变、逆势转型。2018年起,陆续拿下吉普、奔驰、路虎等国际知名品牌授权,在东莞搭建自有童车生产工厂。

通过“贸易+制造”双向发力,企业迈入工贸一体化发展新阶段。如今,华侨欧胜已形成覆盖南北核心产业带的完整布局,汕头澄海分公司主打小玩具生产与贸易,东莞工厂专注童车研发生产,河北平乡办事处深耕全球核心童车产业基地,浙江平湖办事处协同服务海外市场。

面对行业低价内卷,华侨欧胜放弃低价竞争,坚守高品质生产标准,聚焦欧美高端市场。企业严格执行欧盟安全标准,建立全流程追溯体系。目前企业外销占比高达90%,核心市场聚焦欧美、南美,中东热度持续攀升;同时采用双品牌运营,OCIE品牌面向海外、圣贝儿专注国内,持续提升产品附加值。经过多年深耕,企业积累了多家稳定海外客户,最长合作时长已达28年。

金融活水赋能
精准护航企业“行天下”

在这条从“贴牌代工”向“品牌出海”跃迁的路上,农行的金融支持始终相伴。订单分散、跨境结算烦琐、资金周转压力,是外贸企业普遍痛点。农行广州分行深入了解企业经营现状后,为企业量身定制综合金融服务方案。2026年3月,农行陆续为企业提供多笔贷款资金支持,用于企业产品采购及生产备货环节。在利率方面,结合政府创业担保贴息政策,实现“政—银—企”联动,降低融资成本;在担保方式上,突破传统抵押局限,结合企业订单与应收账款灵活配置,切实解决出口贸易型企业“轻资产、重订单”的资金周转需求。“这笔资金主要用于不同地区的厂房建设与产能布局,进一步完善供应链体系、提升生产及交付能力。”秦元生表示,农行的资金支持为企业拓展国内外市场提供了有力保障。

针对外贸企业结算痛点,农行广州分行落地线上化汇兑结算服务,实现跨境资金秒级入账,结算“多快好省”。同时聚焦出海企业“贸易结算、汇率避险、资金管理、政策合规”四大核心需求,搭建一站式国际业务服务体系,不仅依托专人研判汇率走势、帮助企业规避市场波动风险,还常态化开展外贸政策宣讲,助力企业合规稳健出海,金融服务覆盖面持续拓宽。

在农行广州分行的持续赋能下,华侨欧胜彻底摆脱传统外贸发展桎梏,实现创新升级、产能扩容、市场拓界的全方位突破。未来,企业将持续深耕产品创新、优化全球产业布局、冲刺高端品牌市场,擦亮广东玩具出海金字招牌。农行广州分行也将持续深化银企战略合作,迭代升级跨境金融服务、加大专项金融投放,为粤企出海纾困赋能,助力更多本土外贸企业扬帆远航、行遍天下,在全球市场奏响“中国制造”的强音。

(文/ 范昊怡 王洁芬 林荫)

广货行天下,金融助远航。新快报联合中国农业银行广州分行重磅推出“广货行天下”系列深度报道,走进广州制造企业生产一线,回顾企业奋进之路,记录农行以信贷供给和综合金融服务相伴护航,助力一件件广货从珠江之畔破浪扬帆、奔赴世界舞台的生动故事。

本期探访水上运动装备制造企业——广州市前锋水上运动器材用品有限公司。这家深耕水上运动用品近四十年的省级专精特新企业,已把自主品牌“游”进了30多个国家和地区的市场。从贴牌代工到品牌出海,从花都一隅到扬帆“行天下”,这条航路上,农行广州分行以便捷授信与跨境金融服务为企护航,让一副副潜水镜、一件件潜水服“游”出广州、“行”遍全球。



■农行广州分行工作人员走访广州市前锋水上运动器材用品有限公司,了解企业潜水装备海外订单情况及全球市场布局,量身定制金融服务方案。

农行广州分行:

一副副潜水镜“游”向世界的金融后盾

从代工到品牌
高新技术企业的底气

广州前锋的故事要从1987年讲起。起步之初,公司以承接国际品牌代工订单为主业,专注为行业头部品牌供货,在经过短暂试水国内市场之后,团队判断企业更适配海外赛道,于是集中精力对标各国准入要求,打磨生产流程、甄选原料。

“转型其实是形势所逼。”广州前锋总经理梁溢伟坦言,常年代工模式下,OEM订单价格逐年下行,企业没有独立标识,很难在海外市场建立辨识度。正是出于这样的考量,企业在1993年孕育自主品牌WAVE,并于1999年完成商标注册,公司由此从“幕后工匠”走向台前。

品牌初创、订单起伏的关口,农行广州分行已悄然来到企业身边,2003年,前锋在农行开立基本账户,双方的金融缘分由此开启。如今,WAVE境外商标已注册6个,产品热销北美、欧洲、澳洲,出口占比超过90%——中国制造的游泳潜水装备,正随着世界各地运动爱好者的身影“行”遍天下。

行天下的底气,藏在60余项发明专利、外观和实用新型专利里。作为高新技术企业,广州前锋每年将营收的5%—10%投入研发,30人的团队聚焦功能开发与新材料应用。“新材料带来新功能,也带来新的感官感受。”梁溢伟介绍,传统专业潜水镜硬度高、佩戴紧绷,前锋跳出“专业装备必然要牺牲舒适度”的固有思路,反复调试结构和材质,在保障深水使用性能的前提下优化贴合度,主打“舒适+好玩”,让新手也能轻松探索水上运动的乐趣。这份对市场的超前理解,让企业的产品往往领先同行一两年,“哪怕被模仿,我们也已经跑到了下一站”。在广交会上,常有客商一眼认出:“一看这设计,就知道是前锋做的。”

从授信到结汇
长达23年的金融陪伴

行天下的底气,还藏在一份长达二十余年的金融陪伴里。针对这家出口占比超九成的企业,农行广州分行依托科技型企业专属方案,优化办贷流程、提升放款效率,方便企业按需支取资金。

外贸生意,汇率波动与跨境回款是绕不开的两大考验。农行的线上结汇功能恰好切中痛点。“打开手机银行App,就能实时查看汇率变化,自主选择合适时点办理结汇,灵活便捷。”梁溢伟说,每逢赶单出货、货款集中回笼的节点,这个功能总能帮企业从容把握汇率窗口。

日常结算大多依托网银线上办理,业务沟通靠微信即时对接;遇上复杂材料,农行客户经理上门收集、快速处置,“马上就办”已成常态。融资与结算之外,农行还配套提供企业年金、财富管理服务,让企业省心又增值。

面向未来,广州前锋保持审慎,一边评估国内扩产方案,一边把目光投向海外,计划优先考虑在德国搭建海外生产基地与营销中心,贴近终端市场,依托独立站、B2B平台和线上推广触达新一代采购商。农行广州分行的服务清单同样“上新”,结算套餐减免、手续费优惠、融资利率让利将接踵而至,为企业省下的每一分成本,都将化作驰骋国际市场的动力。

“有农行在身边,我们出海更有底气。”在农行的助力下,一副副小小的潜水镜,破浪“游”向了全球大市场。金融与实体的这场“双向奔赴”,正让更多中国制造在世界的水面上,激荡起属于自己的浪花。(文/ 范昊怡 王洁芬 谢妍)