

海外收入占比 38%，复购率稳定保持 92%以上——

新远科技：释放“稀”引力

■ 本报记者 郑宇鑫 吴清华

在黄山市徽州区徽州化工园区，安徽新远科技股份有限公司（以下简称“新远科技”）的生产车间里，多种品类的环氧活性稀释剂正在有序下线。这家诞生于皖南山区的企业，已成为全球环氧活性稀释剂领域的龙头企业之一，为多家全球化工百强企业提供核心配套材料服务。

新远科技成立于 2004 年，其国际化之路始于 2012 年。彼时，国内环氧活性稀释剂行业普遍走低价竞争路线。新远科技没有选择捷径，而是锚定“以技术差异化打破海外市场壁垒”的核心思路。依托省级企业技术中心和安徽省环氧树脂及助剂工程技术研究中心，将 46 项专利技术转化为产品竞争力，针对海外不同区域行业特性定制开发专属产品。

面向欧洲风电复合材料市场，企业研发出低粘度、高韧性的改性环氧稀释剂，解决了当地低温环境下树脂流动性差、固化效率低的行业痛点；面向北美电子封装领域，企业推出低氯高纯度特种稀释剂，满足高端半导体封装对材料杂质含量的极致要求。这种“一地一策、一客一研”的定制化开发模式，让企业快速跳出同质化竞争，在海外高端市场站稳脚跟。

有了差异化的产品，还需具备稳定可靠的交付能力。新远科技依托年产 5 万吨环氧活性稀释剂智能化生产基地，搭建了面向全球的柔性供应链体系。2025 年 MES 系统上线后，全生产流程数字化管控能力大幅提升，可实现 40 余个品类产品的高效排产，订单交付周期从行业平均的 45 天压缩至 22 天，产品合格率稳定保持在 99.5% 以上。

为适配海外市场合规要求，企业早在出海初期就同步完成 ISO9001 质量管理体系、ISO14001

环境管理体系国际认证，所有出口产品全部符合 REACH、RoHS 等欧盟环保标准，从生产端到交付端建立了全链路合规管控机制，显著增强了海外高端客户对产品品质和合规性的信任。

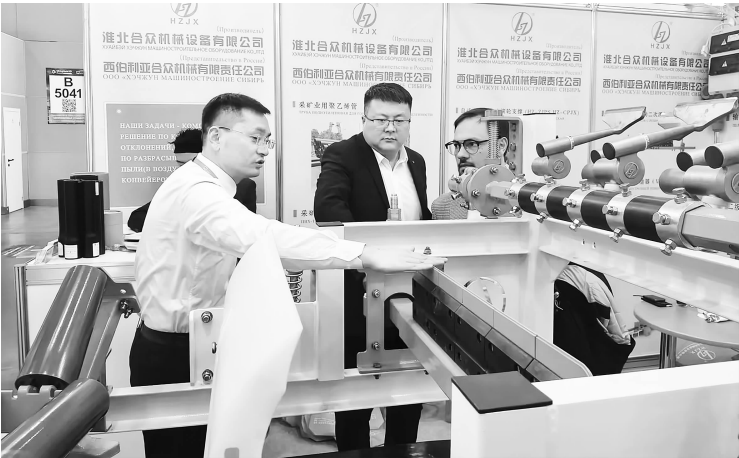
产品过硬只是门票，为留住客户，新远科技在欧洲、北美、东南亚核心市场搭建本地化服务站点，组建由技术应用工程师和区域客户经理组成的专属服务团队。海外客户提出产品调试需求后，本地化工工程师可在 24 小时内响应，48 小时内抵达现场提供技术支持。针对风电、航空航天等对材料稳定性要求极高的领域，企业还为核心客户建立专属产品档案，全程跟踪产品在不同应用场景下的性能数据，同步迭代优化产品配方，与客户形成了深度绑定的长期合作关系。

在标准协同与品牌输出层面，新远科技依托自身在国内行业的龙头地位，主持制定 5 项行业标准，主动将国内标准与国际主流标准对标衔接，推动多项自研产品的技术参数纳入海外客户的供应链标准体系。通过参与全球顶级化工行业展会、举办国际技术研讨会等方式，新远科技向全球市场输出自身品牌的技术理念，逐步从“产品走出去”升级为“技术话语权走出去”。

目前，新远科技已成为 11 家全球化工百强企业的核心配套供应商，海外客户复购率稳定保持在 92% 以上。2025 年企业海外业务收入突破 3.2 亿元，海外收入占总营收比重达 38%，品牌溢价能力显著提升。同时，企业依托海外市场的技术反馈，反向推动国内研发迭代，累计完成 12 项填补国内空白的技术突破，带动国内整个环氧活性稀释剂行业的技术标准向国际先进水平靠拢，形成了“出海反哺内循环”的良性发展格局。

智造装备扬帆“丝路”

■ 本报记者 郑宇鑫



在淮北市杜集经济开发区，淮北合众机械设备有限公司（以下简称“合众机械”）的生产车间里，一批批环保承载式导料槽和智能清扫纠偏设备正在组装，即将发往海外市场。这家成立于 2011 年的国家级专精特新“小巨人”企业，聚焦散状物料智能环保输送成套装备，产品广泛应用于煤矿、火电、港口、冶金等领域。2024 年启动国际化布局以来，企业重点开拓俄罗斯、印尼、几内亚等“一带一路”沿线国家市场，2025 年海外业务收入达 2000 万元。

以技术破壁垒 让产品适配全球工况

合众机械将技术创新作为出海的底气，常年保持不低于营业收入 6% 的研发投入，依托省级博士后科研工作站联合高校开展技术攻关，在散料输送环保治理领域持续深耕。公司拥有百余项自主专利，牵头参与多项国家及行业标准制定，掌握了输送抑尘核心技术。但技术优势要转化为国际市

场通行证，首先必须跨越准入门槛。合众机械主动对标国际标准，核心成套装备先后通过欧盟 CE 安全认证、欧亚经济联盟 EAC 合规认证，全面满足欧洲、俄罗斯、中亚等区域的产品安全、环保、质量准入规范，破除了海外市场的技术贸易壁垒。

准入只是第一步，不同国家的矿山工况差异巨大，合众机械针对海外区域特点开展定制化迭代升级。面向东南亚高温高湿、多雨腐蚀环境，优化设备防腐喷涂和密封防护工艺，提升设备耐候性；面向俄罗斯西伯利亚高寒矿区，改良核心密封材料与动力系统，解决低温启动难、设备易损耗等行业痛点。公司自主研发的环保承载式全密封导料槽，可将现场粉尘泄漏率控制在 0.5% 以内，大幅降低海外矿山环保运维成本，性能远超传统通用设备。

与此同时，企业依托 EDEM 离散元仿真技术，从单一设备供货向整体扬尘治理解决方案输出转型，以技术差异化应对海外低价内卷竞争。

以布局拓市场 让服务扎根海外一线

有了过硬的产品，如何精准触达客户？合众机械通过全球市场调研，聚焦矿产资源富集、基建投入稳定、环保政策持续升级的“一带一路”沿线国家，深耕俄罗斯、中亚、印尼、几内亚等核心市场。

企业搭建起“国际展会+线上推广+区域代理+本地服务”的立体化出海渠道。积极参与俄罗斯矿业展、印尼能源博览会等行业展会，直面对接海外业主与工程总包企业；依托跨境平台和行业社群输出技术案例与产品优势，精准挖掘海外意向客户。同时择优培育海外独家代理商，搭建区域本土化营销网点，打通拓客渠道。

售后服务是装备出海的痛点。为破解传统外贸“重销售、轻服务”的短板，合众机械在核心市场设立海外服务联络点，组建本地化技术服务团队，为海外项目提供现场安装指导、设备调试、运维培训、故障抢修全流程服务。这种“产品卖到哪里，服务跟到哪里”的做法，大幅提升了客户响应效率与合作黏性。2025 年，合众机械在俄罗斯设立海外分公司，标志着企业国际化布局从产品出口迈入属地化运营的新阶段。

以品牌树形象 让中国制造走向世界

出海初期，合众机械以基础零部件出口为主，产品附加值低、议价能力弱。为改变这一局面，企业主动推进商业模式升级，依托国内行业标准制定经验，向海外市场输

出中国散料输送环保治理技术规范、设备设计标准和运维体系，实现从“卖产品”向“卖技术、卖标准、卖服务”的跨越。

在海外项目合作中，合众机械同步为客户提供定制化方案设计、人员技术培训、长期运维保障等增值服务，帮助海外客户解决设备运维技术难题，树立“合众机械”自主品牌国际化形象，还建立了海外订单全流程标准化管控体系，从图纸设计、智能制造、质检出货、跨境物流到现场交付全链条规范管理，保障交付品质，筑牢中国制造海外口碑。

合规经营是品牌出海的底线。该公司深入研究目标国家贸易规则、环保标准、劳工政策和地缘风险，常态化开展合规培训，将诚信履约、品质至上的理念融入国际化全过程。凭借可靠的产品质量和专业的技术服务，合众机械赢得了海外客户的高度认可，充分展现了中国专精特新企业的创新实力与责任担当。

眼下，合众机械已顺利打通欧洲、俄罗斯及中亚主流市场准入通道，产品成功落地多个国家和地区。凭借过硬的产品合规资质、定制化工况适配能力和优质服务，企业在俄罗斯、东南亚细分市场占有率稳步攀升，海外客户结构从零散贸易商逐步转向大型本土矿业集团和国际 EPC 工程企业。自研成套环保输送装备获得多国业主认证，相较普通国产同类装备，品牌溢价可达 15%—20%。

从淮北到“一带一路”，合众机械不靠低价抢占市场，以技术创新和精细化运营深度参与全球产业竞争，为国内中小装备制造企业提供了一条可复制的出海路径。

九九寄安康
敬老承暖意

重陽

农历九月初九 重阳节

公益广告

安徽经济报 宣