



走基层 转作风 改文风

来自记者联系点的报道

记录我们呼吸与共的宁波



村民正在包装蜡笔。

记录时间：2014年2月6日
记录地点：宁波义文堂文具公司
奉化莼湖镇金地村
记录人：商报记者 殷浩

记录家业 一企

义文堂公司： 辐射村民谋求多赢

外贸经理施宣祥： 边接订单边发掘新产品

蜡笔是义文堂公司最初，也是最强项的出口业务。不过，现在义文堂公司已经大大拓展了产品领域，塑胶玩具和小礼品都有所涉足，其中塑胶玩具和注塑蜡笔已经成长为公司新的当家产品。这些新产品，都来自于外贸经理施宣祥的悉心发掘。

在义文堂的新产品陈列区，有一个形状像宝塔的蜡笔。这是流行于欧美国家的一种专供2~3岁儿童初学画画使用的蜡笔，也是义文堂去年新开发的产品。去年下半年，有多家海外买家和国内的外贸公司就宝塔蜡笔向施宣祥询价。敏锐的施宣祥立刻将这个客户需求向总经理吕军雷反映，并分析认为这是一个很大的商机。“这类宝塔蜡笔是注塑蜡笔的一种，生产工艺跟原先的不一样。注塑蜡笔可以做成很多模样，比如十二生肖蜡笔、动物蜡笔等等，适应不同的销售对象，填补我们的市场空白。”施宣祥对这支新型蜡笔的市场空间有着自己的想象。

吕军雷立即召集了生产部、开发部和外贸部进行新产品开发会议，最终义文堂决定上马宝塔蜡笔生产线。“你别看同样是一支蜡笔，但宝塔蜡笔是用注塑机打出来的，原来的生产线不能用；还要专门开发模具，对注塑机进行内部改造，原材料也跟普通蜡笔的配方不一样。这相当于一个新的生产线，开拓了一个新市场。”吕军雷告诉记者，“去年仅半年时间，我们的注塑蜡笔就销售300多万元。”

客户需求转化为产品，从而满足更多客户的需求，实现公司与客户的“双赢”。这或许是义文堂能够不受经济大环境影响，实现稳定持续发展的“密码”。而去年底，义文堂还通过了国际玩具业协会的认证，获得了ICTI证书。有了这张证书，公司的玩具、文具就能够直通欧美市场，从而可以在没有外贸公司协助的情况下独立接单、出口。

员工俞淑英： 日子充实而有回报

从2003年加入义文堂公司开始，来自四川广元

的俞淑英就未曾离开过这家并不起眼的小工厂。这一干就是10多年。她从最基层的包装工人干起，现在已经升职成为包装主管。她的月收入也从最初的1000多元提升到现在的4000多元。

记者在采访时，俞淑英一边正“客串”当搬运工，忙碌着将已经做好的蜡笔从生产车间搬运到包装车间，头上已经微微冒汗；一边向吕军雷汇报这几天的进展情况。

在义文堂工作的10多年，俞淑英坦言有过苦恼、郁闷，但更多的是充实开心。俞淑英说，“我的想法也不多，就是有一份稳定的工作，一家人平安地生活，就很满足了。在义文堂，我过得很充实，工作上的事情每天都能顺利地处理。”

在义文堂100多名员工中，像俞淑英这样的老员工有60多人。稳定的员工队伍，稳定的收入回报，也让公司与员工实现了“双赢”。

村民周美： 在家兼职也能月入2000元

去年由于订单增加，生产繁忙，一时招不到合适工人的吕军雷想到了把简单的后端包装工序外发到老家奉化莼湖镇金地村和工厂边上的蔡郎桥村，让那些需要顾家但又有点闲暇的村民在家就可以挣钱，顾家抓收入两不误。

今年28岁的贵州人周美和她老公在奉化莼湖金地村打工。周美老公在金地村的一家铸造厂工作，月薪4000多元。而他们的孩子仅6岁，由于要照顾孩子和家庭，周美没有足够的固定时间去工厂上班，而仅仅4000元的月收入对于一家三口来说日子有些紧张。很想打工挣钱的周美在去年10月份接到了村民李彩仙的邀请，一起在村里帮吕军雷做蜡笔包装。

在采访中记者看到，这个简单的蜡笔包装工作，周美已经非常娴熟。

“熟能生巧。不过比起其他人来说我也不快，有些人一天可以做一组3400盒，我要一天半时间才能做一组。”周美说，这个足不出户的工作一个月能带给她2000元上下的收入，还能让她照顾好家庭和孩子。

据了解，义文堂公司现在已经建立起一支约40人的蜡笔包装外发加工队伍，既能够让这些顾家的闲暇村民有一份收入，也能够缓解公司员工紧张的问题。



义文堂去年还获得了ICTI证书，有了它，公司的产品可直通欧美市场。



吕军雷介绍“宝塔”蜡笔。