

争创自主品牌 培养创新人才

宁波汽配产业助力“中国制造2025”

宁波成为全国首个“中国制造2025”试点示范城市后,作为宁波经济的支柱产业之一的汽配行业如何在新形势下,力争突破,成为大家关注的焦点。本次周二沙龙,我们走进汽配行业的龙头企业之一——宁波建新底盘系统有限公司,和相关生产及流通领域的经营者、专家一起进行了探讨。

汽配产业是重要支柱

据了解,宁波目前有汽车及零部件生产企业4000多家;规模以上(年销售2000万元以上)汽车零部件生产企业482家,占工业企业数的6.64%;汽车及零部件产业被宁波市委、市政府列入“4+4+4”现代产业体系四大优势产业之一;全行业从业人员约为12万人;2015年,全市汽车企业完成工业

总产值约1453亿元(其中零部件约1100亿元),增长32.5%,在所有工业企业中排第一。以上各项大数据都充分表明了宁波汽车及零部件产业在“中国制造2025”的主导地位,说明以汽车及零部件产业为核心之一的制造业已然成为支撑宁波经济增长的重要引擎。

宁波建新底盘系统有

限公司专注于高端汽车底盘系统的生产,和宝马、奔驰、奥迪、大众等主机厂建立了良好的合作关系。据该公司副总经理干宏介绍,作为目前国内唯一获得主机厂授权的民营企业,他们的底盘配件占据了国内主机厂的很大份额,整个集团年产值达30亿元。他告诉记者,宁波的汽车

配件产业链完整,具有很大的发展前景和潜力。目前,宁波的车内塑料件、内饰电子配件、橡胶配件以及铝压铸件等都已经占据了国内市场的1/3以上,且以生产中高端产品为主,在全国汽配产业中有着举足轻重的地位,借助“中国制造2025”试点示范城市的东风,发展大有可期。

科技发展是重点

虽然宁波的汽配产业基础好,发展快,但是也存在不少问题。最主要的还是科技创新能力和人才培养的不足。据干宏介绍,目前宁波的汽配企业,所用的高端制造设备都是从国外进口,而且要按照国

外的标准进行授权和生产,自主知识产权缺乏,很大程度上受国外的主机厂制约。其中最重要的还是人才的制约和发展。“有了先进的设备和软件,最终还是需要合格的技术人员来操控。”干宏表示,随着

工业机器人的不断发展,这个产业和“工业4.0”的对接越来越密切,但是机器设备可以升级,人员素质也要同步跟进。“不然,设备达到4.0,人员还是2.0,同样无法发挥最大的效能。”

目前,建新底盘系统有限公司正在和国外主机厂、国内高校合作,不断提高自主创新能力,并且建立了20多个实验室,进行各种金属疲劳和路况测试,使得产品质量在高科技的助力下更上一层楼。

创立品牌更好地走出去

业内人士也普遍认为,宁波的汽配企业绝大多数还是处于给外国主机厂进行贴牌生产阶段,缺乏自主知识产权体系,长久来看缺乏创新的动力。为

此,很多企业已经开始着手改变。之前,宁波的均胜电子收购了美国和德国高端的汽车配件品牌,进军国外市场。干宏介绍,他们除了在长春、沈阳、武汉、成

都建立工厂之外,已经开始在德国、日本、美国及南美洲等地建立研发机构和销售公司,利用当地的市场和销售渠道,主打自主品牌。争取和当地的汽配连锁超

市合作,打破贸易和技术壁垒,研发新产品,更快地打开全球市场。这也是目前宁波有实力的汽配企业从引进来,到走出去的大势所趋。

合作抱团建立新的商业模式

参与讨论的业界人士都认为,目前巨大的国内市场是汽配企业赖以生存和发展的基础,一定要立足本土才能更好地走向世界。本次沙龙有来自宁波汽配市场的相关负责人参与讨论。他们普遍认为,传统小规模作坊式的汽配店,在日益激烈的竞争压力下,日子不好过。而

作为市场的经营主体,也正在和配件企业进行更加深入的合作,争取建立新的商业模式,更好地为终端消费者服务。

来自北极熊信息科技有限公司的负责人姚莫庸认为,通过电商平台,可以更好地将生产企业、汽配市场和终端客户有机地结合起来,通

过大数据的分析和库存优化,最大限度地减少成本,让利于民,使得汽车后消费服务更加个性化和人性化。

干宏透露,他们将和本地的快修店进行深度合作,在各区县落地,由厂家直供配件并建立仓库配送中心模式来推广车行的汽修模式。“这种合作方

式可能会对传统的汽配市场和小型汽修店造成一定的冲击,但是从长远来看,会让一批有信誉,讲诚信的商家做大做强,同时也会淘汰一批小散乱的汽修店,从行业发展的长远来看,还是很有前途的。”

记者 毛雷君
通讯员 叶建平

坚持创业梦想 用心感动客户

从教师到贸易经理人的创业历程



10年前,她是一名教师,10年后,她经过不懈努力,成为一家汽配外贸公司的老板。其中的艰辛,只有自己知道。这一历程,也是很多创业者坚持梦想,不断进取的人生历程。

误打误撞入行 找准定位发展

2006年,刚从英语专业毕业的钟冬梅成了一名教师,业余时间帮人补习英语,由此认识了不少朋友。其中有一个客户正好是从事汽车配件生产的,于是她误打误撞接触了这个行业。

宁波的汽配产业具有完整的产业链,几乎全球所有汽车品牌的零部件都可以在这里找到,除了很多生产企业,也有很多贸易公司,这些贸易公司在引导汽配生产方面发挥着积极作用。钟冬梅在不断地接触和实践中,对这个行业越来越了解,由此萌发了创业的想法。

经过近5年的积

累,2011年钟冬梅放弃了教师职业,正式成立了宁波龙鑫汽车配件有限公司。5年多来,公司规模由小变大,稳步成长。

一开始,没有资金、没有客户,只有年轻人的闯劲。钟冬梅用仅有的积蓄买了张去国外的联票,她知道很多外商也在盲目地到处找货,如果跑到他们国家了解他们的需求,再根据他们的需求把国内的产品结合起来,肯定可以打开海外市场。在一个月行程中,她最终在非洲锁定了目标客户。回来后,公司很快就有了第一笔订单。几年下来仅在非洲的贸易额每年就达1000多万美元。

创立自主品牌 积极开拓新兴市场

经过一段时间的实践之后,钟冬梅发现仅靠贸易跑量还不够,品牌是提升企业形象和产品稳定性的法宝。于是龙鑫公司相继注册了2BS、MIH等第6类、7类的千斤顶、金属扣件等范围的商标。同时公司还成立汽配信息部,落实专人积极收集国内汽配发展情况,及时与国外客户沟通,做好整个产业链的良性循环。积极帮助客户开发国际领先的、适合当地经营的产品,针对非洲道路复杂的特殊地形,开发了铝制千斤顶,并采用特殊工艺制造,轻便和稳定领先当地同类产品,成为当地畅销货,年出口量达100多万美元。

在客户的选择上,钟冬梅选择了非洲市场,并以埃及为中心

突破口。因为埃及作为区域市场,辐射面相对较广,做好了这个市场,对于周边的利比亚等国家都有很好的带动作用。在产品的选择上,钟冬梅也是有选择地重点突破。她发现丰田陆地巡洋舰这个车型,在当地非常流行,用途广泛,所以进行了重点布局,在不长的时间里相关汽配产品就在当地占据了相当大的市场份额。

针对公司未来的发展,钟冬梅表示,她非常看好新兴市场的发展,尤其是金砖国家的市场。除了继续巩固非洲市场之外,下一步将拓展印度、南美洲以及俄罗斯的潜在市场,把中国制造的良品品质带给更多的外国消费者,展现中国制造业的实力。

通讯员 王霞飞

落实安全标准 创新智能管理

“瑞丽”成为JCI标准下的国内医疗洗涤行业“领跑者”

近日,JCI标准下的医疗织物智能化管理及洗涤流程标准化高峰论坛在宁波召开。

JCI标准是全世界公认的医疗服务标准,代表了医院服务和医院管理的最高水平,也是世界卫生组织认可的认证模式,其中智能化管理是达到JCI标准的重要依据。对此,市卫计委副主任时孝喜指出,JCI标准的理念是最大限度地实现医疗服务“以病人为中心”,作为洗涤的龙头企业要能主动

建立与JCI标准相对应的制度、流程,并持续质量改进,在全球化趋势下,共同与医疗机构走向国际市场,已成为参与医院国际竞争的“通行证”。因此,无论从普通百姓还是政府层面,从对医院用品的要求上来看,医疗织物洗涤的好坏与民生息息相关,而这次论坛的举行,对于推动JCI标准下的医疗织物智能化管理及洗涤流程标准化的实行,非常及时有效。

作为华东地区的洗涤龙头企业,宁波瑞丽洗涤股

份有限公司已经与RFID射频识别技术制造商雅朴公司合作,将该技术率先于东部李惠利医院开展试点,在医院的每件医疗织物中放置织物芯片,从此每件医疗织物便拥有了专属“电子身份证”。“通过RFID扫描设备可在数米之内感应识别,并结合手机APP进行扫描采集和云端数据传输,完成织物数量统计、织物科室定位、洗涤进度追踪等工序”。

瑞丽洗涤股份有限公司董事长赵艳红介绍道,通

过云端信息平台,先行准备与即将收到的污物同等数量的洁净织物,提高配送效率,实现“零库存”。同时,根据医院实际情况,设计的医疗织物智能收发柜,医院工作人员可以通过收发柜自助取衣、投放污物,实现从“人人交互”到“人机交互”的转变。目前,东部李惠利医院拥有工作衣、布草、洗手衣三个收发柜,科学解决了净物分区问题,杜绝交叉感染。

通讯员 赵宇敏 袁锦英