

# 宁波出口加工区国际采购分拨业务红火

## 国际采购配送平台工程正在抓紧建设

本报讯(记者刘慧敏)“到目前为止,已经有10多家国内外知名企业相继落户出口加工区物流中心,国际采购分拨业务日益红火,业务范围已经辐射美国、俄罗斯、欧盟等30多个国家和地区。”宁波出口加工区物流中心有限公司总经理王志法日前告诉记者。

4月初落户宁波出口加工区物流中心的宁波森格贸易有限公司,主要从事从事国际市场上采购塑料粒子,然后在国内配送销售的业务,这也是出口加工区物流中心内引进的第一家开展国外采购、国内配送业务的物流企业。一个多月来,该公司业务量持续增长,目前仓库已经爆满。据了解,在森格公司之前落户的物流企业,主要开展国内采购、国外配送业务。

宁波乐威贸易有限公司主要从事童装、鞋子等日用品的出口配送业务。该公司有关负责人章建宇告诉记者,2012年以来,公司的国际采购配送业务量持续大幅度增长,到目前为止,公司经营的货物种类已经有5000多种,并与澳大利亚的20多家大型市场和超市建立了稳定的业务联系。

和乐威公司一样,宁波沃茨物流、中外运长航、香港嘉里大通等开展国际采购分拨业务的物流企业,业务量也都在持续增长。沃茨物流成为了母公司美国沃茨集团亚太区的采购及物流分拨中心。

出口加工区物流中心业务部副经理张维君告诉记者,物流中心国际采购分拨业务所涉及的商品的种类也在日益增多,以往水暖器材、服装类、鞋类占有较大比重的局面正在改变,电子产品、医疗器械、家居装饰品、汽车配件、计算机配件等正在成为新的出口配送增长点。

“现在在越来越多的国内外知名企业要求进驻出口加工区物流中心开展国际采购分拨业务,已经落户的香港创颖、沃茨、中外运长航、韩顶、国柜、嘉里大通、阿尔卑斯等物流企业,随着业务量的持续增长,仓库面积也已严重不足。”王志法告诉记者,去年8月底开工、目前正在抓紧建设的国际采购配送平台工程将按照计划在9月份竣工投入运营。“届时,整个物流中心高等级、高标准仓库将达到6.7万平方米。平台投入运营后,将主要引进国内外大中型物流企业,开展国际采购配送业务。”王志法说。

## 宁波对非进出口服务中心提供一站式供应链服务

# 10多家外贸和货代企业成为受益者

本报讯(记者刘慧敏)近日,又一批天时代国际生产的水泵产品从位于宁波进出口商品采购贸易改革示范区的中外运仓库里起程,发往非洲。“以往我们从组货到出运一般都需要两周左右的时间,而现在只需要不到一周的时间了,运营成本也降低了。这都得益于对非进出口贸易服务中心带来的便利。”倪国明告诉记者。

其实,享受对非进出口贸易服务中心带来的便利的企业,远不是天时代国际一家。2013年11月15日,宁波

进出口商品采购贸易改革示范区对非进出口贸易服务中心正式启动。到目前为止,已累计为10多家外贸或货代企业提供了对非产品全程供应链服务,其中有3家年出口额上亿美元的大型外贸企业。而对非进出口贸易服务中心的主要运营方,正是天时代国际公司。

倪国明介绍,对非进出口贸易服务中心是天时代国际依托贝宁中心以及在埃塞俄比亚、南苏丹等地设立的办事处的营销网络,租用了中外运6000

平方米的仓库建立起来的。对非进出口贸易服务中心不仅享有示范区的优惠政策,还可以进行市场采购物资的法检、CIQ监管并提供配套物流服务、信保服务和金融服务。

“设立对非进出口贸易服务中心后,平均一个货柜的法检货物报检票数从4-5票整合为1票,每个集装箱的出口货物就可以降低报检成本500元~1000元。”倪国明说,这样的监管政策,很好地满足了对非商品“大批量、多点采购”和“小批量、多批次”

出口的贸易需求。

倪国明对对非进出口贸易服务中心的未来发展前景。他告诉记者,中心已制订计划,下一步将在非洲部分港口城市设立多家分支机构,提供一站式的供应链服务,满足中非企业“门到门”的需求。“未来3~5年内,对非进出口贸易服务中心的年出口箱量有望达到4~5万标箱,年出口金额8亿~10亿美元,成为在中国和非洲均有一定知名度和影响力的进出口贸易综合服务平台。”倪国明告诉记者说。

## 原做染整 后做面料和代工 再做自主品牌成品

# 广源公司打通纺织服装产业链

本报讯(记者周亚琼)近日,某国际知名家居用品品牌商向宁波广源纺织品有限公司采购了500套针织床上用品。该公司董事长傅红平告诉记者,今年以来,该公司已经由原先主要从事面料染整、新材料面料研发、品牌家纺产品代加工的企业,延伸到开展自主品牌成品研发设计生产的全产业链企业,上下游产业链条的打通为企业追求产品更高附加值奠定了基础。

广源公司成立于2007年,最初专业从事面料染整,在国内同行业中,在功能性、差异化纤维面料的染整技术上具有明显优势。目前,染整一块占据企业70%左右的业务量。

经过两年的发展,在日益严格的环保政策面前,要想继续扩大染整产能对广源公司来说并不现实,同时,由于员工工资、原材料成本不断上涨,国内纺织行业订单实际上一直在萎缩。传统的印染企业发展道路怎么走?2009年,在继续做精染整的基础上,广源公司决定依托企业在染整上的技术优势,把产业链往上游的面料,尤其是市面上少见的新材料面料研发、生产以及销售方向发展。

通过与台湾逢甲大学、台湾纺织研究院等开展产学研合作,基于本企业的技术实力以及依托产业链上下游行业组织的资源,目前为止,广源公司

研发出来的新型面料已经有上百种投入市场,其中市场销量比较好的有10多种,具体包括咖啡碳、牛奶蛋白纤维、蚕蛹蛋白纤维面料等。

凭借在新材料面料研发方面的优势,广源公司与包括华歌儿、爱慕、黛安芬、雅戈尔等在内的大量国内外一、二线品牌商建立了长期稳定的合作关系。2013年光新材料面料这块实现产值有2000多万元,今年预计有三四千万。

“原来我们有染整方面的技术优势,所以往面料方向开发进行产业链延伸,如今面料研发这块也已经相对成熟,我们决定再向产业链的下游发

展,即做自主品牌成品。”傅红平告诉记者,之所以选择做成品,一方面是为了追求更高的产品附加值,另一方面,也是希望企业研发的新型面料能够更快推向市场,实现效益的最大化。

要想做成品,除了已有的面料开发优势,产品设计也十分重要,为此,去年以来,该公司先后与上海设计师联盟、北京服装学院等建立了合作关系。此外,该公司与宁波纺织服装职业技术学校等国内多家专业高校之间的合作由来已久。

今年年初以来,广源纺织陆续推出成品产品,目前主要是床上用品以及家居服,后续还计划要做婴童系列产品延伸开发。

## 中桥推行严苛产品质量追溯机制

# 汽车减震器9年无一质量投诉

本报讯(记者严雷 通讯员吴海翔)日前,宁波中桥精密机械有限公司生产的面向大众迈腾、速腾、斯柯达、polo以及雪铁龙的减震器累计销量超过3000万件,9年时间里没有发生过一起质量投诉。此前,这些名车只采用国外供货商提供的减震器。该公司总经理马立中坦言,仅去年,中桥就实现了7000多万元的销售,可以说在上述车型领域打破了外企垄断的局面。

位于宁波开发区现代国际物流园的中桥公司成立于2006年,由匈牙利利菲迈克有限公司为主,与台湾股东合资创建,专业制造高压铝合金压铸件。公司成立之初就将发展的方向瞄准了主流车型的减震器等安全零部件。马立中告诉记者,中桥具备了一流的生产工艺,相继通过ISO9001认证和TS16949质量体系认证,年产能近400万件,终端用户包括大众、通用、斯柯达、日产、马自达、丰田、本田等

德、美、日系车型。“我们对生产过程严格把关,每两小时对产品进行随机抽样,并且实行责任追溯机制,确保每一件减震器都能让消费者放心使用。”马立中解释,从中桥生产车间出来的每一件减震器上都标注有具体的生产批次和日期,一旦在使用过程中发生质量问题,可以根据上面的信息追根溯源,产品责任方面不存在“盲区”。正是有赖于如此严苛的产

品质量责任追溯机制,中桥投产9年来没有接到过一次质量投诉,顾客满意率达到了100%。

值得骄傲的是,中桥投产第一年就以国产品牌的身份开始代替国外供应商的角色,借用马立中的话,“外国品牌的轿车上安装上了国产的减震器,这在过去是不敢想象的”。他坦言,去年一年,中桥销售的减震器超过400万件,其中98%以上摆上了知名汽车厂商的生产流水线。

## 远东码头“e 远东-Z 服务平台”启用四个月,国际中转箱物流信息可以——

# 像快递公司一样及时反馈给客户

本报讯(记者严雷 通讯员伍晨卉)“您于‘中远大洋洲’轮出运的322个国际中转箱已成功办理转船业务……”4月29日,中远船公司代理小彭通过中转平台自助办理国际中转箱业务,2分钟内服务平台就将上百个国际中转箱顺利转船。截至4月底,宁波远东码头经营有限公司单证中心推出的“e 远东-Z 服务平台”正式运行已满四个月,累计处理国际中转箱近15万个。

作为码头货运作业的重要环节,国际中转箱占到了港区业务量相当大的比例,据远东公司统计,每天进出码头的10个集装箱中就有2个涉及国际中转箱业务。在过去,船公司采取发送电子邮件的方式将作业清单上传,再由远东公司逐次安排。由于船公司的业务情况时常发生变化,冗余信息和中转滞后的问题很明显,“有时候船公司会连续发来好几份不同的作业清单,甚至在进入中转环节后仍然会要求进行更改,使整体中转效率受到影响。”远东公司单证中心主管周方南说。

能不能用截图统计的方式来代替过去汇总式上报的作业模式?去年8月,一个基于用户自主信息上传的“e 远东-Z 服务平台”开始内测,受邀参加内测的船公司可以通过网络平台,将当天需要进行操作的国际中转箱业务情况上传,信息汇总期间可以进行修改,远东公司则在指定时间收集汇总,并安排调度相应的作业。

“跟传统的作业模式不同,中转信息的录入和调度完全由网络完成,客户和码头双方告别了过去手工录入、人工调度的麻烦,中转错误率几乎完全消除。”周方南说。

经过近半年的内测调试,今年初,“e 远东-Z 服务平台”正式上线运行,同时,中转信息的自动告知成为了新亮点,依托该平台,船公司的国际中转箱业务的办理进度都会以邮件或短信的方式予以实时告知。打个形象化的比方,好比快递送货,输入单号就能详细了解自己的货物到了什么地方。“数据交接告别了‘拆返跑’的老模式,物流信息可以像淘宝网一样及时反馈给客户。”周方南如是说。

自“e 远东-Z 服务平台”全面投用4个月以来,远东公司今年国际中转箱业务中转正确率和客户服务满意度均达100%。

# 用心做管理 自然有成绩

## ——记宁波丰盈家具有限公司总经理廖晓龙

□ 本报记者 郑牡丹 通讯员 王丹怡 胡红霞

位于北仑春晓生态工业基地的宁波丰盈家具有限公司,原为神鹤实业生产转椅的小车间,剥离后运作三年,年产值实现1000余万元到逾1.8亿元的突破,它背后的掌舵人是来自厦门的年仅38岁的廖晓龙。

在深圳,用9个月熟悉每个车间生产技能,实现操作工到管理者的转变

1993年,17岁的廖晓龙从厦门鹭江职业大学毕业,只身南下深圳,进了石岩的全成电子厂。做插件工,制电路板零件的日子至今让廖晓龙难忘:“手指像鸡啄米一样不停地往线路板上插零件,常常被夹出淤血;连续几个月都是每天干10多个小时。”

进厂第2个月,廖晓龙就手捧工厂培训班报名表,申请起生产线班长的相关管理技能培训。除了做好本职工作,学习按下达的生产计划来调配人员、组织物料、协调生产进度、关注现场产品质量、也成了廖晓龙每天的功课;闲暇时分,他就像在学校那样,记笔记,写心得。第6个月,廖晓龙所在的生产线组长因故辞职,廖晓龙便主动请缨,承担起20多人的管理工作。

天性使然,接手一条生产线之后,廖晓龙便再也没闲下来过,“有空他就会到其他生产线上转转。”“越是好奇,学得越起劲。”廖晓龙说,到第9个月左右,除了插件,怎么电焊,怎么装配,他都了如指掌。不久,电子厂成立了新车间,廖晓龙就被派去做车间主任,管理2条半生产



线,150多号人。到1996年,廖晓龙已然摸清了各个部门的组织结构、业务流程。

受委派到宁波开发区创办全成电子,后带领全成电子(广州)公司创佳绩

那年,凭借有目共睹的能力和口碑,廖晓龙被委派到宁波开发区联合区域组建全成电子(宁波)有限公司,并且担任总经理。组建新公司,熟悉300多号新员工,做新产品——医疗电子血压计生产,一切重新开始。廖晓龙丝毫不敢懈怠,或在车间生产线学技能,认识新产品;或揽客户谈业务,彻夜未眠是常事。在廖晓龙的带领下,第二年的电子血压计年出货量达200多万台,产

值1亿多。眼看公司声誉渐起,廖晓龙接到了老板关闭全成电子(宁波)分公司、准备在广州新租的200亩地上筹建新厂的通知。他犹豫了,凭借多年管理经验,要留下另辟道路创业并非难事,当时有企业的老板就以8000元的月薪挽留他。但廖晓龙说:“我不能在老板需要我的时候离开。”

而他的感恩和诚意也得到了老板回应:不久,他被送往日本深造。“站在企业车间指导员工画圈里不动,观察生产线运作半小时。相比当时我们‘一个萝卜一个坑’的直线型生产线,日本企业里看到的是正方形形状的流水线,员工们坐在转椅上,穿梭着做各道工序。另外,一旦检验时发现不合格产品,他们一定会推敲出现瑕疵的原因。”廖晓龙说,让员工“更快、更好、更简单”

就是他在观摩日本企业后总结出来的,他也认定这七个字为管理的精髓所在。在廖晓龙带领的5年里,全成电子(广州)有限公司员工数从400名增加到4000名,年产值达10亿多。

安家北仑,把中美合资的丰盈家具办得风生水起

2004年,廖晓龙辞职离开广州,安家北仑。继而攻读浙江大学工商管理硕士学位。2010年底,位于春晓工业园区的神鹤实业有限公司欲将公司内负责办公转椅生产的车间剥离,与美方合资成立丰盈家具有限公司,廖晓龙被邀请担任公司总经理。

廖晓龙告诉记者,与神鹤接洽时,他发现这个车间有很多发展瓶颈:成本高,款式单一,业务量上不去;员工积极性不够,生产效率太低。他想改变这种局面。

廖晓龙首先找员工谈心,调整人员结构,确保每个人被放在合适的位置;为提高产品竞争力,他做了不少功课,研究什么样的椅子能吸引国外客户;继而开发新增了十多个转椅款式;他大胆提出不做小客户,只抓既大又稳的大订单,靠薄利留下大客户。

“最关键的是要提高员工生产效率。”廖晓龙说。为此,他更加注重人文关怀,经常去车间鼓励员工;每当出货量有所进步,就会给员工奖励,偶尔还在食堂下厨搞员工工;更是通过加大投入改善员工宿舍、兴建阅览室等途径丰富员工生活。廖晓龙说,公司成立近3年,人数不曾增多,但年产值已从车间剥离前的1000万提升到2013年的1.8亿,月出货量几乎增长了5倍。

(上接B1版)同时,辅以电话营销等手段,目标客户群主要是维修、保养市场的产品应用单位和个人。

2012年以来,孙权代理的电梯配件产品每月的销售量同比增幅都在10%以上,合作的电梯配件生产商也从原先的1家增加到目前的4家,累积了客户千家(人)左右。年销售额从刚开始的一年两三百万元,增加到去年的1000万元左右。

“我们希望将这一模式进行推广。”孙权告诉记者,简单来说,就是当工业产品具备一定的市场知名度或品牌美誉度,而生产企业没有能力或多余的精力做电子商务,那么可以尝试外包给基地电商平台做,后者将主要通过网上平台,同时结合电话、邮件、微信等各种渠道进行产品渐进式、渗透式的多样化、个性化推广,效益分成与推广效果直接相关,生产企业几乎不需要承担任何风险以及付出额外的精力,只需要提供产品,就能加入“电商换市”大军。

除了承接企业电子商务整体打包业务,基地电商平台还能够为制造业企业提供包括产品摄影、美工、设计、店面装修、产品推广等一系列服务在内的一种或者多种,省心省力省钱。

比如,宁波富邦家具有限公司目前正通过自建网站的方式开展电子商务。日前,该公司与基地电商平台达成初步协议,计划将部分业务外包给平台做,以减少成本支出。

## 整合资源,打造北仑“造”名优产品统一电商平台

记者了解到,由政府和企业共同搭建的大港高新技术产业基地电商平台除了开展具体的电商服务活动,还将陆续在北仑区域内向企业开展电商专业知识及技术培训活动。目前,基地已与杭州一家专门从事电商培训的公司达成协议,后者将派遣专门人员到北仑开展相关活动。石伟国告诉记者,除了电商技术服务,平台还将对北仑制造业企业进行资源整合,打造区域性北仑“造”名优产品B2C电商统一平台。