

港吉公司日均完成 1.21 万标箱作业量，这些集装箱首尾相连超过 2 个杭州湾跨海大桥的长度——

高效率装卸是这样实现的

□本报记者 严雷 通讯员 史碧君

年作业量从 11.5 万标准箱到 440 万标准箱，宁波港吉（意宁）码头经营有限公司用了十年时间实现了整整 38.26 倍的跨越，平均每天 1.21 万标准箱作业量，这些集装箱首尾相连 73 公里，超过 2 个杭州湾跨海大桥的长度。

在骄人业绩的背后，“创新提效”、“一站式服务”、“一年一项服务承诺”等成为了港吉发展最直观的标签。十年来，港吉从无到有，由小变大，不断刷新作业效率，创造了宁波口岸码头吞吐量之最。

创新举措提效增速，集装箱吞吐一天抵得上过去一个月的增长量

“我们的吞吐量增长了 38.26 倍，对于技术人才和新工艺的需求不断扩大，挑战也是突破口，港吉这十年的成功正是从这两方面入手的。”

港吉公司有这个“113”培训机制，只要 40 天就能让一名什么都不懂的“新人”熟悉集装箱检查桥各岗位的业务操作流程。如今，超过 200 名技术人员通过该机制走上专业岗位。

这仅仅是港吉公司人才培养机制的一个缩影，在该公司，几乎每个技术岗位都有自己独立的培训机制。基于此，港吉公司形成了老人带新人的帮带模式，从内部挖掘潜力，技术人才源源不断成长。

在优化工艺流程方面，港吉更是有着自己的一套“生意经”。通过对堆放在堆场的集装箱进行“精细化管理”，对每一种“移箱”作业要求的集装箱进行梳理和分类，提前收集准确的“直卸”信息，集装箱实现即卸即走，移箱率大幅减少，堆场利用率不断提升，今年上半年，港吉公司的移箱率同比下降了 57.47%，共节约移箱费 167.61 万元。

“在优化工艺方面我们年年有创新，退租箱的‘就近翻归’，视频放射箱的‘查验前置’、管空残损箱‘提前

识别’，这些新工艺大大减少了原流程中产生的移箱环节。”虞新平说。

有赖于提速增效，今年上半年，港吉公司累计完成集装箱吞吐量 242.2 万标准箱，同比增长 12.2%，并两次刷新月度吞吐量，月平均集装箱吞吐量达到了 40.37 万标准箱，月平均集装箱吞吐量为宁波港各码头之最。

一线工人打头阵，技术创新提高桥吊作业效率

近日，港吉码头的桥吊操作工人几乎都收到了一则竺士杰桥吊操作法升级版的操作说明。谈起竺士杰，码头桥吊操作手都很熟悉，2007 年他提出的“竺士杰操作法”成为了宁波港首个以工人名字命名的操作法。如今，他有了另一个身份，竺士杰操作法推进研究室的业务负责人。这个由 40 多名成员组成的创新团队，大多数为一线工人。2011 年成立至今，陆续组织实施了 20 多个研发项目，产生直接经济效益近 700 万元，其中不少项目创下了行业之最。

繁忙的集装箱装卸离不开桥吊大车，但是，随位拉簧因使用频率高容易发生断裂，桥吊维修人员为此苦恼。要想更换该装置，必须先将嵌在制动瓦内的拉簧断根取出，但断根经常锈死，只能用叉车装载氧气、乙炔瓶，采取“动火加热、榔头重击”的方法。

2011 年底，23 岁的工人缪俊萌生了革新更换随位拉簧方法的念头。缪俊萌时而在班组里画图纸，时而在工具台前锉削、锯割，一星期后，他拿着一个火柴盒大小的东西高兴地走进了班组，面对工友半信半疑的样子，缪俊当场试验，断根被轻易取出。

但是，有了工友们的肯定，缪俊并不满足，随后的两周时间里，他和师傅们一起，改进设计，2011 年底，桥吊搭车随位拉簧断根取出器定型。如今，维修人员只要将这个零件按在随位拉簧的固定支座上，使用 M8 的螺栓在螺纹口顺时针拧紧，几分钟内断根就能被



图为港吉公司技术人员正在对龙门吊“油改电”项目进行维护。(史碧君 摄)

完整取出。

近年来，港吉第一次在宁波港投入运行“设备设施监控中心”，利用远程监控功能，辅助修理人员快速、准确地诊断故障，部分故障通过远程控制就能修复；第一次在宁波港研发投用“新型空箱吊具”，使桥吊作业高度净增 3.7 米；第一次在宁波港试运行智能闸口集成系统，集装箱闸口管理由人工方式转为“无人”方式。

一年一项服务承诺，提升船公司满意度

作为宁波港的重要码头之一，港吉公司承担着来自世界 50 多个国家 25 条航线集装箱船的装卸任务，频繁的靠

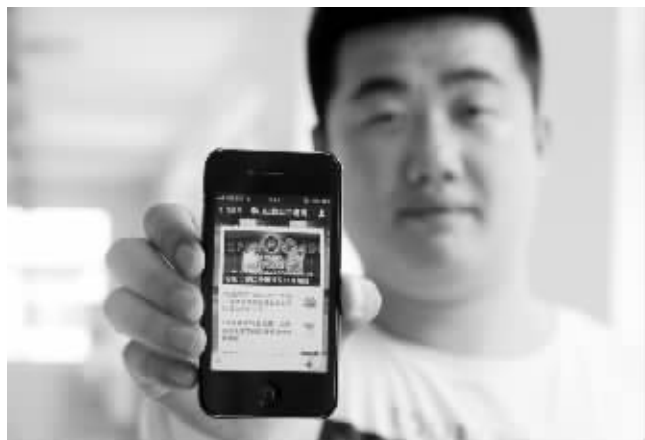
泊催生了船公司对码头服务的期待。为此，港吉决定开展“万箱船一箱节约一美金”的服务承诺，为船公司箱容 1 万标准箱以上的大型集装箱船每标准箱节约一美金的费用。

为此，港吉专门成立了攻坚小组，开始“破题五步法”，通过为万箱船量身定制制单船作业计划，预先调整万箱船进出口集装箱的箱位布局，推广新工艺，最优调配现场装卸并实现生产无缝交接，当年就为万箱船每标准箱节约 2.42 美元，为船公司节约 215.2 万美元，增强了港吉的市场竞争力。

这两年，港吉码头公司又陆续推出“万箱船时效率创全球第一”、“万箱船在泊效率创全球第一”的服务承诺，赢得了用户的好评。

穿山边检微信预约检查服务受欢迎

两个月来，“零等待”为 10 家船公司节约资金 500 万元



船务公司代理向记者展示微信服务平台。(严雷 摄)

本报（记者严雷 通讯员蔡永伟）“以前要天天打电话排队预约办理边检手续，现在只要用微信提前发条信息就可以，随到随检很方便。”中远集装箱船务代理有限公司业务员王冠杰日前指着微信平台兴奋地向记者诉苦。

今年 5 月，穿山边检站微信公众平台正式开通，包括出入境船舶预约等 4 项服务打包推出，通过打造“平行作业”的方式，港区船舶受检时间由过去的平均 1 小时缩减为即时办理。截至目前，约 10 家船公司通过微信平台办理预约检查服务，累计节约资金约 500 万元，节约作业时间约 100 小时。

船舶靠岸检查时间长，一直是船公司颇为头痛的一桩事。按照规定，船舶需要先递交总申报单、船员名单和船员物品申报单等资料，待边检官兵核检检查无误后，才能进行装卸货作业，装卸作业完成后，官兵再上船进行离港检查，确认每个角落没有人员私自出境后，方能放行，整个过程一来一回就得耗资约 2 小时。

事实上，过去边检曾开展过“万箱船无障碍通道”服务，在船舶抵港前开始预检工作，但受益面仅为靠泊船舶的三分之一，更多的船舶仍然需要排队接受检查。”宁波港吉（意宁）码头有限公司操作部经理虞新平坦言。

李常青是巴拿马籍鲁河轮的船长，他告诉记者，过去船舶靠岸后等候边检检查，至少需要 2 个小时，这期间光燃油费就得花费 1 万多美元。如今船舶还没靠岸就已经跟边检敲定了检查的时间，一分钟都不用耽搁。等卸完了货，离境检查也正好结束，对他们这样需要长期靠泊穿山港区的船舶来说，节约节资的帮助非常大。

穿山边检站执勤业务一科科长王丰给记者算了一笔账，去年一年，穿山港共检查 6000 余艘次船舶，其中有三分之二不属于“万箱船”，无法享受预约检查服务。如今开通微信预约服务后，这部分船舶被纳入到“零等待”服务范围，按此计算，一年就能为船公司和码头公司创造近千万美元的效益。

从简单去库存化到与母公司保持全球同步新款上市 长青家居成“唯品会”顶级供应商

本报（记者谢挺 通讯员水微娜）这几天，宁波长青家居用品有限公司的户外家居品牌“普劳哈斯”正在唯品会上销售。“这是我们在今年 7 月份新申请的，今后这个品牌的产品将保持与母公司同步上市。”长青家居电商部门经理方素娟说，在唯品会上，预计今年销售额将实现翻一番。

宁波长青家居用品有限公司是一家专业生产研发家居用品的美商独资企业，年销售额上亿元。

唯品会是一家专门做特卖的知名网站。刚开始多数供应商上唯品会以去库存化为主要目的。”方素娟说，为了进行差异化竞争，从 2012 年开始，长青家居调整了经营方向，网站在售商品实现与母公司全球同步上市。“比如在美国电视购物上销售的一款 LED 夜光灯笼，国内客户同样也能在第一时间买到，真正实现同步。”方素娟说，经历四年发展，长青家居形成了 15 个大类上百种产

品，在售商品也是唯品会上家居种类最为齐全的。

在同步引进上，长青家居重点选择在美国的优质品牌主打国内市场。这段时间，长青家居正在积极引进 BABY 系列品牌“哈尚”。“这个系列产品比较适合中国有小孩子的家庭，有些在设计上别具一格，今年八九月份在美国销售也是前景看好，因此这也是我们下半年重点引进的品牌之一。”

方素娟说，他们从集团公司的其他分公司进口商品，已经先后从西班牙进口玻璃制品、从印度进口棕榈地垫等，这些都成为了单季热销商品。而这也归功于公司总部非常支持宁波长青家居的电商路线，这使得长青家居可以充分利用美国母公司的各款家居品牌来提升市场竞争力。2012 年开始全球同步销售以来，2013 年青居在唯品会上的销售额就从 2012 年的 300 万元，猛增到 1500 万元，并成为唯品会顶级供应商。

“这样的市场是有魅力和机遇的”

——访著名葡萄酒专家齐绍仁

□本报记者 刘慧敏 通讯员 吕希岩

近日，宁波保税区与法国驻沪总领事馆共同举办了一场法国葡萄酒品鉴讲座，特邀著名葡萄酒专家齐绍仁主讲，吸引了保税区企业及各地直销中心负责人、进口商、分销商等近百位嘉宾。讲座开始前，齐绍仁接受了本报记者的专访。

齐绍仁的大名，记者早有耳闻。祖籍山东的他，出生在台北，很小的时候就去法国学习葡萄酒酿造技术，成为首位在法国勃艮第大学葡萄酒系获得学位的中国人，并用中文写出了一本在行业里很知名的关于法国葡萄酒的专著《法国人的酒窝》。他还获得了国际葡萄酒领域最具权威的 WSET 三级证书，成为中国首位 WSET 三级讲师。

如今的齐绍仁，已经在国际葡萄酒行业里具有相当的影响力，多次担任国际著名葡萄酒赛事评委。他还是法国最古老的

葡萄酒产区勃艮第地区首位大中华区官方讲师，受聘为台湾多家大学以及北京大学的专业讲师。

齐绍仁介绍说，自 2012 年起，法国官方机构“农业与海产署”(FranceAgriMer)在亚洲地区(中国和日本)推出了以三年为一周期的法国葡萄酒推广活动，旨在让亚洲消费者深入了解法国各产区及其丰富的葡萄酒品种。今年正值中法建交 50 周年，为进一步加强两国葡萄酒行业间的交流，法国农业与海产署主要在广州、成都、上海、武汉等多个城市举办法国葡萄酒推广活动。最近几年宁波保税区进口商品市场飞速发展，在国内行业中的重要地位日益提升，因此法国农业与海产署特意委托法国驻沪总领事馆商务处在宁波保税区举办了这一次的法国葡萄酒品鉴讲座。

本报（记者刘慧敏 通讯员施海宁）日前，正在外地出差的宁波保税区楷世环保科技有限公司总经理齐宝华博士，在电话中给记者“报喜”：公司刚刚研发成功的新型柴油机尾气处理系统在国内市场的推广有了进展，一家公交汽车生产企业已经打算采用这种新系统。

我国的柴油机保有量巨大，且每年以 300 万台—400 万台的速度增长。目前国际上柴油机尾气处理的主流技术是采用液态还原剂，但其控制和集成技术多被欧美公司掌握，如德国的博世公司、丹麦的格兰富公司等，其销售价格也是基于发达国家的市场标准而明显偏高，国内多数的主机厂无力承担国外公司高额的技术开发费用。并且这种采用液态还原剂的柴油机尾气处理系统还需要在发动机上安装大量的传感器来获得发动机的参数才能配套，这就给国内的主机厂造成高额的安装成本和运行可靠性的问题。尤其是在中小型柴油机的配套上，国外大公司的采用液态还原剂的柴油机尾气处理系统在我国产生了“水土不服”的现象。

在楷世环保科技有限公司负责研发工作的，是宁波保税区 2012 年引进的海外高新技术企业创业团队。齐宝华告诉记者，楷世公司从大规模商业化的角度出发，将研发出的技术与中国市场的国情相结合，开发出了这种采用固态还原剂的新型柴油机尾气处理系统，并获得了 3 项国家发明专利和 6 项实用新型专利。“我们的产品大规模投入使用后，对减少柴油发动机尾气排放很有帮助。”

“自主知识产权使我们的系统集成产品的质量不逊于进口产品，但价格上大有优势。”齐宝华是国外一家世界一流的发动机公司负责后处理控制系统研发的总架构师。他介绍说，在控制技术方面，由于采用了多级的 PWM 流量控制技术，可靠性比较高。在固态还原剂方面，初装成本大大降低，无需频繁地添加还原剂，大大降低了维护成本。“由于采用了一种独特的装置，不需要在发动机上安装传感器，解决了后处理技术中的成本和可靠性问题，尤其适合于中国市场上大量存在的中小型发动机。这也是我们最大的竞争优势。”齐宝华分析说。

齐宝华告诉记者，我国现在已经开始实行国 IV 尾气排放标准，市场对柴油机后处理技术的刚性需求量大。“希望我们的技术能为环保事业多做贡献。”齐宝华说。

中昶公司多次从“产品技术比武”中胜出

采用合同能源管理，实现了从“产品谋利”向“节能谋利”转变

本报（记者严雷 通讯员章正华）日前，通过为期一年的产品质量比武，宁波中昶节能科技有限公司顺利承接了宁波大榭国际招商码头 LED 照明改造项目、省内某高速公路服务区及隧道的照明节能改造项目。成立两年多时间来，中昶不仅靠产品质量取胜，而且借助合同能源管理模式，实现了从“产品谋利”向“节能谋利”的转变。

保税区企业宁波中昶节能科技有限公司成立于 2011 年，此前，中昶的投资方宁波中微光电子有限公司就曾先后成为荷兰鹿特丹港码头、宁波光明码头、杭甬高速等重点交通系统的 LED 节能灯的研发生产厂商。2011 年，随着国家促进节能服务产业发展税收减免政策的出台以及合同能源管理模式(EMC)的日臻成熟，中微投资成立专业的节能服务公司，一改过去“卖灯具谋利”的模式，转而向客户“无偿提供纯服务模式节能改造”，从节能效益中分享利润，以双赢的方式来开发潜在的市场。

“不花一分钱就能完成节能改造，对于客户来说是好事，但也意味着准入门槛的降低，竞争对手的增多，产品质量成为了新模式下生存的关键。”中昶公司董事长褚颖军说，不同于过去的盈利模式，如今中昶的利润来自于目标客户的节能效益，LED 节能灯的故障率和节能情况直接影响到合作双方节能效益的分成，换句话说，客户更愿意选择那些稳定性高、后期维护成本低的合作企业。

最初，中昶以合同能源管理模式参与的几个项目中，项目方纷纷要求竞标者进行“产品技术比武”，划定特定区域，让各方承建一段工程，以最后的节能效率和故障率来定输赢，这对习惯于“钱货两清”的中昶来说是个全新的挑战。意识到客户需求变化后，中昶在优势产品的定位上适时作出了调整，将高杆灯作为了自己的拳头产品，同时锁定了高速公路和港口这两大目标区域。

“事实证明，拳头握紧后，公司的技术优势更突出，我们能够提供给客户更有针对性的产品，在接下来的竞标中，我们总能在硬碰硬的较量中脱颖而出。”褚颖军说。2012 年，中昶更是以合同能源管理模式与宁波保税区建设局签订了宁波市首个工业园区公共区域照明 LED 改造项目。

此后，“面对面产品比武”甚至成为了中昶开拓市场的妙招，截至目前，中昶已同多家省内外客户就交通系统项目达成合作协议。



大陆推广的重点地区。“我认为更重要的是，宁波保税区进口商品市场坚持原瓶原装进口，管理工作做得非常好，进口商的经营十分规范，这些都给来宁波考察的法国政府官员和生产商以十分深刻的印象。这样的市场是有魅力和机遇的，也是能够长久发展下去的。”齐绍仁说。

旅居法国 5 年间，齐绍仁实地访问了法国上千家的葡萄酒庄。他说，现在祖国大陆的葡萄酒销售量中，有一半左右是法国葡萄酒。祖国大陆市场是目前世界上最有吸引力、也是最有潜力的市场。法国对包括葡萄酒在内的农产品在中国大陆的市场前景抱有极大的期待，并且这种期待已经从原先的政府部门，扩展到了基层地方、各个行业协会乃至农场主、生产加工商。“大陆的各个地方、经销商、进口商都应该把握住这个机会，实现互惠互利。”齐绍仁建议说。

虽然长期在国外工作生活，但齐绍仁对宁波保税区进口商品市场却有着很多的了解。他说，以前大家只知道上海、广州的进口葡萄酒市场做得不错，现在宁波保税区后来居上，已经建成国内最大的进口葡萄酒实体市场，这边也是法国葡萄酒在