

工业区产品展销厅能否“保温”？

——关于宁波开发区大港伴手厅如何实现持久盈利的思考

□ 本报记者 谢挺

观察与思考

位置偏，知名度不高，供货企业铺货积极性不高，让大港伴手厅经营不易

两年前，汇集了宁波开发区大港工业城企业许多产品的大港伴手厅，为消费者创造了可在北仑购买当地产品的一站式购物环境，也为企业销售拓展了渠道，成为了北仑区、宁波开发区服务企业的一个品牌。现在，如何从之前的展示窗口转变为可实现持久盈利的模式，大港伴手厅还有一段很长的路要走。

现在拥有 20 多个厂家的产品，但销售没有预期的好，客流量少

大港伴手厅位于大港工业城内，从北仑行政中心驱车 10 分钟可以到达。但地方却不好找，“隐藏”在厂区内，外面没有明显的标识。走进大港伴手厅，也许刚好是工作上班时间，购物的消费者很少。

“两年以来，供货厂家增到了 20 多家，商品种类也有上百种。”大港伴手厅负责人李荣江说。记者在展厅里转了一圈，大港伴手厅还是延续了两年前的布局，不过比记者当初来的时候变化了不少，出售的商品种类从原先的衣服、工艺品，又多了按摩椅、酒类等等，衣服款式也从原先的西服夹克增加了羽绒服、衬衫等。

“当初定位就是价格要亲民，质量有保证，因此我们利润不高。”李荣江坦言，刚开业的时候，由于报纸和电视台的宣传，再加上各方面的推荐，来的人不少，中午和双休日往往是高峰期，但现在等消费者的新鲜劲过去后，来的

人就少了。

由于处在工业城内，可直达的公交车比较少，因此很多消费者要驾车前往。周边主要为生产型企业，而企业职工下班时间有早有晚，消费能力也有限。

“我们也想过去做广告，来吸引更多的人气，但本身产品利润少，持续做广告也不是长久之计。”李荣江说，伴手厅的商品局限也是一个问题，他们的商品大类多，但细分种类比较少，比如保温杯，可能就是由一家企业提供，款式就这么几种，消费者来过几趟后就兴趣不大了。

而消费者人流量的减少，也让供货企业的积极性不高。“产品更新快，消费者就有兴趣，但现在供货企业只是把这里简单地当作商品的展厅，并不是他们主要的销售渠道，因此往往更新速度落后于他们新品上市的时间。”李荣江说，因此虽然价格便宜，但实际对一些追求款式新颖的消费者来说，持续的吸引力不大。

其实，大港伴手厅所遇到的问题在北仑区域其他企业里也有碰到，记者特意选择了两家类似难题的企业作为样本，分析他们的解决之道，虽然大港伴手厅也有其本身特点，但不妨可以借鉴，并在此基础上摸索出适合自己的破解方法。

样本分析一：同样地处偏僻，但商品有 5000 多种，主营批发，弱化区位优势

梅山进口商品展销中心坐落于



图为宁波开发区大港伴手厅一瞥。(记者 谢挺 摄)

梅山商贸大厦，由于梅山还处于开发阶段，相对于个人消费来说，现在还相对比较偏远，同时现在在各个零售店里也都能较为方便地购买到进口商品。因此展销中心主要定位是批发市场。“我们凭借海外采购能力，提供整体一站式服务，可以灵活应对消费者需求，及时调整商品数量和种类。”梅山进口商品展销中心总经理何钧说。

为了服务一些淘宝开店的店主，梅山进口商品展销中心还为他们提供了物流服务。“在这里，目前显然不适合做零售，但依靠多品种、低价位，我们在批发市场上树立了自己的品牌。”何钧说，现在快消品的批发商品种类已经有 5000 多种。

样本分析二：同样广告投入少，用微营销培养忠实粉丝，扩大销售影响力

“听说华和有新的服装款式上市

了。”宁波华和服装有限公司在其微信上刚发布新品不久，北仑不少市民就得到了这个消息，而这正是因为他们加入了华的微信群。

“现在微信群有 2000 多个，多数是来我们店里买过商品的顾客，有些则是受朋友推荐加入的。”华和总经理王海华对于这个微信群颇为自豪，因为在品牌推广上公司基本没花什么钱，主要就是在平时消费者来购买时提供贴心的服务，让顾客成为忠实的品牌粉丝。

而在没有新品上市的时候，华和就在微信上更新一些个人的旅游体验、穿衣小贴士、购买服装误区等相关知识。“从原先代工到自主品牌的转型，前期我们对于广告投入还比较谨慎，因此想先通过发展熟客来扩大知名度。其中利用一些现在时新的网络工具无疑是个很好的办法。”王海华说，借助这个平台，今后他希望能把公司的文化、服装理念传达给顾客，打造华和在消费者心中独特的品牌形象。

北仑——大榭天然气管道开工建设

设计年输气量 4.8 亿立方米

本报讯(记者 李平 通讯员 刘国民)北仑——大榭天然气管道工程于日前开工建设。该管道工程设计年输气量 4.8 亿立方米。待 2015 年底建成后，可为中海油大榭石化馏分油项目和大榭开发区、北仑区东北部的企业及居民供应清洁的液化天然气。

北仑——大榭天然气管道工程的输气来自浙江 LNG 接收站。该工程总投资 3.1 亿元，全长 22.22 公里，起点为浙江省 LNG 配套天然气管道工程郑家窑阀室，途经北仑区白峰镇、柴桥街道和大榭开发区，终点为设在中海油大榭石化厂区内的大榭末站。

北仑——大榭天然气管道工程被列入省天然气管网专项规划。该工程建成投用后，可进一步完善北

仑区东北部、大榭开发区的天然气管网，改善该区域的燃料结构。该工程提供的清洁能源，也将为北仑、大榭空气质量的改善做出贡献。在产地液化提纯后，LNG 中的杂质非常少，基本不含硫化物、二氧化碳等，热值也比一般的天然气高 10% 以上。

该工程的最大用户为将于明年底建成投产的中海油大榭石化馏分油项目，该项目年用气量 4 亿立方米。大榭开发区其他企业，以及宁波兴光燃气公司、大榭 1.25 万多户居民及北仑霞浦、柴桥街道的部分企业、居民也将是该管道工程的用气用户。“该工程所用管道直径 800 毫米，年最大供气量在 30 亿立方米以上，完全可以满足这些区域今后较长时间的用气需求。”北仑——大榭天然气管道工程项目经理孙文栋说。

“实现不了发展目标我不回国”

——记日商独资企业宁波利豪机械有限公司日籍董事松浦卓司

□ 本报记者 刘慧敏



图为松浦卓司在调试单轨运输机。(记者 孙红军 摄)

虽已年过半百，却浑身洋溢着年轻人的朝气与活力；虽然只会说一些简单的汉语，但在接受记者采访时却风趣幽默、妙语连珠；虽然对于工作压力轻松面对，但在接受记者采访时多次说出“实现不了发展目标我不回国”的话语时，目光中透露出的都是坚毅和信心。他——就是日商独资企业宁波利豪机械有限公司日籍董事、日本日佳利株式会社开发部部长松浦卓司先生。

农家子弟与农用单轨机车结下了不解之缘

与松浦卓司先生相识已经有几年的时间了，但在近日的采访中，记者才第一次知道，外表帅气、衣着考究的他，原来是日本北部山区爱媛县一家专门种植柑橘的农家子弟。

“我的老家地处丘陵山区，到处都是漫山遍野的柑橘树。我们公司从去年下半年开始研发生产的单轨运输机，在日本很久以前就开始广泛使用了。我现在已经 85 岁的祖父还在使用他年轻时买的一台单轨运输机，并且就是靠着这个设备，我的祖父现在还可以在山上运送柑橘。”松浦卓司告诉记者说，自己从小就看着长辈们使用各种各样的单轨运输机，把肥料、农药等各种物资运到山上，把采摘收获的柑橘运下山，真的很省时省力。大人们还可以坐在单轨运输机的座位上，上山下山地来回跑。

“单轨运输机在日本的一些山区使用得特别广泛。”松浦卓司介绍，1966 年，宁波利豪公司的母公司日本日佳利株式会社生产出世界上第一台单轨运输机，目前在日本国内的市场占有率已经超过了 70%，只是在爱媛县，就有 1.2 万个农户使用日佳利株式会社生产的单轨运输机，保有量达到了 1.6 万台。平均每个农户拥有单轨运输机专用轨道 200 米以上。日佳利株式会社生产的单轨运输机还获得了日本农林水产省颁发的农林水产技术会议会奖。

“这种单轨运输机的质量特别好，我祖父现在用的，还是我小时候他买的那一台。”松浦卓司自豪地说，这种单轨运输机在中国很受受欢迎。”松浦卓司介绍，去年，贵州铜仁地区农业局的一位领导在日本看到了这种单轨运输机后，回去后就做工作，后来由当地政府补助一部分资金，引进两条单轨运输机轨道。目前，两条单轨运输机轨道已经在铜仁的茶山上铺设安装完毕。此外，无锡、厦门也已经各安装了一条。

他说，这种单轨运输机的载重量从 200 到 1000 公斤，能在 45 度以内的坡地上使用。并且由于安装有定速器、制动器装置，在安全性方面也很有保证。各种单轨载人运输机还可以广泛使用在工程建设、旅游等方面。

让单轨运输机在中国广大农村发挥作用

大学毕业以后，松浦卓司长期在日佳利株式会社从事新产品研究和市场开发工作，担任开发部部长一职。2001 年 12 月，日佳利株式会社在宁波开发区大港工业城投资了利豪机械有限公司，主要生产各种园林机械和配件，松浦卓司任公司的执行董事。

在松浦卓司和同事们的共同努力下，利豪机械的生产规模逐年扩大，2013 年年产值已达 1.7 亿元，成为日本总公司最大的生产基地。由于产品质量好，利豪公司每年 80% 以上的产品都是供应给被称为世界“油锯之王”的德国 STIHL 公司。

然而，最近两年，日元持续贬值和人民币升值，给产品全部出口日本和欧美市场的利豪公司的效益造成了严重的影响。产品外销渠道过于单一也给我的发展带来一定的隐忧。为此，利豪从去年下半年开始，研发生产适用于中国丘陵山区的单轨运输机。为了适应中国环保的要求，还专门与日本松下公司合作，开发了使用电池的单轨运输机。

“事实证明，这种单轨运输机在中国很受受欢迎。”松浦卓司介绍，去年，贵州铜仁地区农业局的一位领导在日本看到了这种单轨运输机后，回去后就做工作，后来由当地政府补助一部分资金，引进两条单轨运输机轨道。目前，两条单轨运输机轨道已经在铜仁的茶山上铺设安装完毕。此外，无锡、厦门也已经各安装了一条。

在接受记者采访时，松浦卓司专门拿来了一张中国地形图。他说，中国的地形条件十分复杂，丘陵山地面积广阔，单轨运输机大有用武之地。“我们计划明年在中国销售 100 条单轨运输机轨道。以后产量增大后，还要出口到日本以及世界各地去。实现不了这个发展目标，我就不回国了。”松浦卓司说。

北仑国际集装箱公司研发成功“ETC”式自动过检装置 特殊集装箱过检只需 1 分钟

本报讯(记者 严雷 通讯员 顾顺杰)“全程自动检测，整个过程只需要一分钟左右，真的就像高速公路上过 ETC(电子不停车收费系统)一样方便!”日前，宁波北仑国际集装箱码头有限公司的集卡司机赵师傅体验了一回高科技带来的便利，借助该公司自行研发的“ETC”式自动过检服务装置，短短两个小时就完成了近百个特殊集装箱的过磅称重和放射性物质检测，相当于过去半天的工作量。

特殊集装箱指废品箱、超重箱等，按照规定，特殊集装箱在进入港区堆场前要进行过磅称重和放射性物质检测，检测结果实时上传到国检放射性检测系统。但是由于集装箱数据和检测结果分属两个不同系统，需要工作人员人工完成数据的收集和输入，显得效率低下，且难以保证数据记录的准确性。“整个宁波港集团只有一个放射性检测专用通道，尽管 24 小时不间断作业，但遇到作业高峰期，仍然能看到集卡车排队等候检测的现象。”北仑集装箱码头公司操作部 CFS 负责人毛君浩说。

今年 7 月，该公司研发人员联想到了高速 ETC 过检收费的服务模式，设想通过数据共享的方式来完成数据的自动化收集和录入，

随后自行开发出一套“自动检测”终端服务系统。该检测系统通过安装于地磅出口处的 RFID(射频识别技术)装置，对集卡车牌等信息进行识别，并与公司内部的集装箱生产管理系统的数据库进行“身份”确认。对于符合检测条件的集装箱，系统自动启动过磅、放射等装置完成自动检测，并将检测数据分别导入集装箱生产管理系统和国检放射性检测系统，集卡司机可以根据需要自动打印相应单据。11 月初，这套系统在公司检测通道试运行，首次实现检测对象的自动选取和检测结果的共享。

“不同于过去两套系统各行其是，如今通过对集装箱数据进行匹配，需要检测的集装箱自动列入候选资料库，而有关他们的数据则会分享到国检放射性检测系统，整个过程都是系统自动完成，理论上数据准确率可以达到 100%。”刘志涛说。

同时，通过记者向国检部门询问得知，“ETC”式自动过检装置试运行近一个月来，收集反馈数据更为及时，且由于跟公司生产系统实现数据对接，对于存在疑问的集装箱可以按图索骥，追溯问题车辆和司机，基本实现了责任落实到个人，避免了遇事责任不清、彼此推诿的尴尬，安全更有保证了。

北仑海关实现移动查验服务全覆盖

仅 3 个月节省查验时间 2000 小时，今后在 9 个海关拼箱监管仓出口的的正常货物当场放行

本报讯(记者 严雷 通讯员 陈晶金)日前，位于宁波龙星物流有限公司的出口拼箱仓库完成了移动查验作业系统的最终测试，至此海关移动查验系统已经全面覆盖整个北仑海关的各个拼箱监管仓库。今后，在这些仓库拼箱出口的货物可以实现当场通关查验，通关效率进一步提升。

记者看到，外观近似平板电脑的移动查验作业系统的终端，可以直接接入拼箱监管仓库 WIFI 专网，登录海关内部系统进行操作。北仑海关相关负责人介绍，一般查验所需的照片拍摄上传、知识产权查询、税则查询、商品信息查询等查验辅助功能在这个“平板电脑”中均可完成，只要在移动查验作业系统中勾选输入，查验报告就能在现场轻松生成，平均十分钟就可以完成查验，放行货物可直接装箱。

“移动查验作业系统的出现，使得海关关员填写查验报告不再受空间的限制，特别是在拼箱监管仓库，关员可以当场提交查验报告，缩短查验时间近六成，为拼箱仓库加快物流争取了大量时间。”北仑海关查验一科副科长吴波说。

据介绍，从 2014 年开始，北仑海关开始对移动查验作业系统进行测试，随着技术的不断完善，试用范围又拓展至北仑范围内的拼箱仓库，算上龙星仓库，目前北仑海关共有拼箱仓库 9 个，如今，经由这些拼箱监管仓库出口的货物都可以享受随检随放行的通关便利。

据统计，自今年 9 月至今，北仑海关共通过移动查验作业系统完成拼箱查验 4523 票，为拼箱监管仓库节约时间 2000 小时，有效提升了拼箱货物的通关效率，为口岸拼箱监管仓库查验减了负增了效。

斯达电气「卖服务」走出困境 抢占产品「后市场」赢得客户信任

本报讯(记者 严雷 通讯员 蒋军)近日，在天津地铁配电工程施工现场，浙江斯达电气设备有限公司的工程师正在紧张忙碌地调试低压电气设备，10 分钟后故障排除，原本中断的工程重新启动，此时距离故障发生不足 1 个小时，企业由此减少了大量的停工成本。

“从前端产品销售‘转战’后端维护服务，抢占产品‘后市场’，是公司今年的主要经营策略。”浙江斯达电气设备有限公司财务总监倪晓清说，斯达电气从 1999 年落户宁波保税区分区开始，承担法国施耐德电气的代理销售，主营其中、中压系列电气设备。但是，近年来随着产能过剩带来的供需矛盾不断扩大，斯达电气的市场占有份额持续下滑，面对紧缩的市场，一味坚持产品销售的经营策略显得难以以为继。

倪晓清说，几年前，斯达占据了浙江省内近九成的施耐德低压电气市场份额，如今比例不到一半，与斯达有同样遭遇的电气企业纷纷以降价的方式来保住市场，但在行业不景气的状况下，“价格战”使得企业愈发陷入恶性循环。

从去年初起，斯达电气对目标市场进行了几个月的调研，结果发现，部分业内企业购买了设备，却因为其对技术优化方案、设备维护、操作人员培训服务的陌生而未能达到扩大产能、提升产品质量的目的。

倪晓清坦言，意识到客户的需求后，斯达电气开始制定对策，决定从“卖产品”转向“兼卖服务”。今年，通过与法国施耐德合作，该公司专门成立了一支由近 10 名专业技术人员组成的维护团队，依靠分布在西安、武汉、南昌、天津、杭州、乐清、宁波、沈阳、上海等地的数个经销点，免费为 13 个省市的客户的全方位的方案设计和设备维护。

“以最基础的设备维修为例，以前企业需要自己对接产品的生产方，并经过检测后才能采取或修或换的维护方案。我们则不同，接到企业的质量反馈后，第一时间为其维护，然后再对故障原因予以追溯，保守估计，至少可以节约一半以上的维护时间。”倪晓清说，以“卖服务”的方式来留住客户让他们看到了出路，在全国，他们的合作客户超过百余家，引入免费维护机制后，这些企业在设备维护上节约的成本颇为可观。反过来，得到实惠的企业又主动与斯达寻求合作，今年前一个月，公司的营业额接近 7 个亿。