

“东西芳”电热毯为何热销国内外

——“行业领跑者”的成功秘诀(四)

这几天，位于海曙区古林镇的宁波东西芳家纺用品设计有限公司生产的电热毯等产品正运往江西、安徽、河南、贵州等地。公司负责人说，“企业一直根据订单来安排生产，一年四季都是旺季。”

从2010年开始生产，经过近十年时间的发展，东西芳公司已成为浙江省隐形冠军培育企业，去年外销电热毯、电热床垫、电热披肩、电热护理垫等电热产品300多万件，内销100多万件。今年的销售总额可超过2亿元。十年成为行业领跑者，“东西芳”的成功有何秘诀？



▲琳琅满目的样品。(朱军备 摄)
▶技术人员在检测电线。

记者 朱军备 通讯员 徐浩跃

注重质量，小公司“干掉”三家加工厂

2010年，年近不惑的绍兴人林兴华发现，生产电热毯的企业大多数是家庭作坊式的小工厂，企业生产规范性欠缺，质量也不能令人放心。同时，随着社会经济的发展，人们对安全性高、实用美观、环保健康的家用电器产品的需求越来越大。

正是“嗅”到了这一商机，林兴华带领十来位同道者在杉杉工业园区的孵化园租下一块场地创业。刚起步时没有订单，他们就给大公司做代工。由于注重产品质量，公司的业务量越来越大，每年以100%到200%的速度递增。

孵化园内的场地已容纳不下逐渐扩大的产能，2013年，林兴华将公司迁入古林镇工业园区，租下近3万平方米的厂房。

“刚搬过来时，一半房子是空的，还觉得有点浪费。”林兴华回忆。“东西芳”的大客户还有另外三个加工厂，而林兴华的企业虽然不大，但产品质量好，生产速度快。到后来，原来三家加工厂或因质量问题，或是未能及时交货，订单慢慢地被东西芳公司取而代之。这样一来，“东西芳”的生产量突飞猛进。原来3万平方米厂房已不够用，又在周边租用了2万

平方米。
“质量就是企业的生命，这算是公司能做的第一个秘诀吧。”林兴华说。

因为电热毯需要通电发热，又是与人体亲密接触的产品。如何确保产品安全可靠？

近日，笔者来到东西芳公司，看到底楼有一个很大的产品实验室，技术人员正在进行电线检测。在寿命检测室里，众多产品正在进行长时间通电检测。另一侧，放着几台功率特别大的洗衣机，技术人员说，“这是用来对产品进行洗涤测试的，我们的电热毯脏了，可以用家用洗衣机清洗。”

电热毯不仅可以手洗，甚至可以扔进洗衣机高强度机洗，这颠覆了人们对电热毯的认知。不仅如此，“东西芳”的电热毯还能根据环境，将温度控制在37.2℃左右。

东西芳公司严格按照美国最大超市直供商的标准设置管理体系和生产流程，先后通过美国ETL生产许可认证、欧洲IMQ生产许可认证、澳大利亚SAA生产许可认证，以及国内电热毯生产许可认证。

产品安全，也是该企业成功的重要秘诀。东西芳公司的有些检测设备是从国外进口的，还有一些是根据需要自己研发的。在国内同行业中，拥有这样大的产品检测实验室的企业非常少见。



公司负责人介绍电热毯产品寿命检测室。(朱军备 摄)

瞄准智能化 产品成欧美市场“长销货”

“产品不但要质量好、安全性高，还要有助于人们身体健康。”这是东西芳公司遵循的理念。为此，东西芳公司组建了一支由30多名技术骨干组成的研发团队，对产品进行安全、环保、健康等创新。

大到产品的总体设计，小到不到1厘米长的电子元件，其中包含的核心技术掌握在“东西芳”自己手里。目前公司已获批国家专利16项，待审批5项。

在产品材料的研发上，该公司研发团队不断寻找具有抗菌功能和能产生负离子的新材料。近年来，他们先后研发了肩颈垫、护膝垫、瘦腰垫等系列保健垫，获得市场的青睐。

借助互联网的迅速发展，东西芳公司研发出一款为老人“量身定制”的智能毯。这种电热毯具有远程监控功能，通过云端数据技术的植入与远程电热毯进行连接，不在身边的家人通过手机APP即可了解父母的血压、心率

以及睡眠等身体动态信息。同时，通过手机可掌握使用电热毯老人的作息时间。一旦遇到不正常情况，可马上联系邻居或附近的亲人前去查看。

智能化的产品首先在国外走俏。意大利商人Alessandro说，销售的智能电热毯在当地市场一点也不愁卖，旺季时还会“一毯难求”，“中国的这家企业了不起，我们这里用的电热毯几乎都是他们的产品。”

目前，东西芳公司的产品已有电热毯系列、暖手暖脚系列、座椅垫系列、毛毯系列等，外销美国、加拿大等十多个国家，在美国市场占有率达到70%。由于内外销势头都在增长，今年的销售总额预计超过2亿元。

“企业创新和创品牌永远在路上。”林兴华说，今后，公司将加大创品牌力度，让更多的国人了解“东西芳”电热毯产品，让更多人知道“小窝窝”品牌。

奉化县江：治水二十载，玉带绕城美如画

记者 余建文
通讯员 滕云

本月初，为期近半年的奉化县江景观改造工程完工，一条色彩斑斓的活力大河呈现在人们面前。

沿江3.3公里堤岸边，分别以桃、云、山水为主题，设计三个休闲广场，两岸绿化提升，点缀景观小品。马路人行道、堤顶休闲步道和临水健身步道形成三线贯通。家住乐津尚都小区的汪女士说，“沿江休闲、健身步道铺设了柔性彩色地坪，晨跑更加舒服，县江越来越美了！”

县江是奉化江主要支流之一，发源于大堰镇大公岙，与东江汇合，终点为陡门大桥，长度26.3公里。奉化老城厢的老人说，以前县江被叫作“大河河”。旧时，县江两岸房屋低矮，连江堤都是土质的，人们到江中

挑水、洗衣服，孩子们下河嬉水，颇有野趣。

由于城市的发展和工业排污等，县江水质逐渐变差甚至发臭。1988年的“730”特大洪水冲毁桥梁，大水漫堤，给奉化造成严重损失，也让县江满目疮痍。自此之后，奉化县江走上了漫长的治理之路，特别是最近20年，整治力度不断加大，让这条奉化“母亲河”重新焕发美丽容颜。

方亚琪是奉化当地的摄影家，数十年来，他用镜头记录奉化的变化。据介绍，县江一期防洪工程始于1999年末，前后花了近8年时间，以城区段为主，重修沿江堤岸大坝，整治沿江环境，新建兴奉桥、新村桥等多座跨江大桥，拓展城区路网。

城区中山路上的惠政桥始建于

20世纪30年代，是座石砌墩台钢筋混凝土桥梁，后被洪水冲毁。方亚琪说，“新建的惠政大桥气派不凡，有六座金灿灿的歇山式屋顶，成为奉化城的标志之一。县江两岸是清洁美观的健康步道、宽阔的江滨大道和现代化的高楼大厦，奉化有了都市的气息”。

之后，县江的南、北两段分别进行了二期、三期治理工程。前年底完工的三期龙潭段堤防整治工程，新建堤防4.22公里，并配套建设休闲自行车道、健身步道以及南部湿地公园。市民可以沿着县江，在美丽风景中一路漫步至尚田。该工程的完工，标志着县江流域实现全线封闭，主城区基本达到50年一遇防洪标准。

奉化区水利部门同志介绍，近年来，奉化区走好截污、清淤、修复

“三步棋”，县江水质迅速提升。目前，县江全流域内的18个劣V小微水体通过消劣验收，实现水质Ⅳ类以上。2018年，奉化县江被评为市级“美丽河湖”。

截污先行，源头除患。在全流域内，对违法建筑、“小散乱”行业、沿河排水口等进行重点排查，并运用信息技术，建成A类企业刷卡排污总量控制、企业在线监测、河道监控系统。同时，全方位截污治源，新建方桥污水管网10.51公里，完成沿江雨污混排口整治42个，对10个村实施农村生活污水治理，另有5个村正在建设；完成城区污水处理厂尾水深度处理工程，污水处理厂出水水质提升到一级A标准，污水处理率达88.46%。

清淤紧随，治标断根。“一河一策”，对县江及其支流进行清淤，累

计清淤3.2万立方米，实施3项引水活水工程，畅通水系。“目前，县江大约每10天便可完成一次换水。”区水利局同志说。

修复同步，固本培元。县江源头累计搬迁18个自然村、487户，累计投入1.2亿元，提升流域内32个村环境面貌，拆违、改造共49万平方米，实现区域垃圾外运无害化处理全覆盖。水利部门还以“一河两岸多节点”为核心，大力推进两岸生态景观建设，种植防护林带，建设水上湿地，利用多种技术手段处理及放生生物进行水质修复，不断完善水体生物链。

走在江边，碧水荡漾，鹭鸟翩飞，构成一幅水映城郭、和谐生态的美丽画卷。县江的“涅槃重生”，也是奉化从小县城迈向活力都市的真实写照。



沿岸景观整治，县江颜值再提升。(余建文 摄)

宁海电商经济 多点开花

记者 孙吉晶
宁海县委报道组 蒋攀 徐铭悱

今年“双十一”过后，位于宁海电商产业园的竹月阁艺忙着处理成堆的订单，目前已发货完毕。“‘双十一’那天，我们的3万件桌布产品10分钟内销完，单日成交量15万件，实现销售额近700万元，同比增长30%。”公司负责人说，今年已是竹月阁第9年登上淘宝餐桌布艺类销售冠军席位。

“宁海牌”桌布攀上天猫榜单是宁海电商井喷发展的一个缩影。数据显示，2019年前三个季度，宁海全县实现网络零售额48.33亿元，同比增长20.3%。

近年来，宁海瞄准电商商机，以数字化、信息化手段，通过集约化管理、市场化运作、成体系的跨区域跨行业联合，构建符合县域特色的电商集群。宁海出台新一轮《宁海县电子商务专项扶持资金管理办法》，对企业品牌宣传、跨境电商海外仓储建设、电商产业园建设、电商人才培训等予以扶持，新增跨境电商海外仓储建设补助，2018年兑现政策资金266.67万元。

眼下，宁海文具产业创新发展公共服务平台正在筹建中，其重要的一项功能便是电商售后服务，培育当地中小型企业文具企业和文具企业创业者“触网”。总面积23万平方米、投资近20亿元的得力电商物流产业园，安装的是智慧物流系统，其仓储量和出入库效率将提高5倍。在这次“双十一”中，“得力”准备了8万多件文具产品，同比增长70%。今年前三季度，得力电商公司实现交易额18.37亿元，得力商城平台销售额32.05亿元，带动县内其他电商企业、平台转型升级、做大做强。

宁海还与淘宝、天猫等大型电商平台对接合作，将供应链下沉到农村，推进村级电商服务站建设，实现网货下乡和农产品进城双向流通，截至目前，共建成站点741个。强蛟镇上浦村是宁海远近闻名的“淘宝村”，村里虽只有400多户人家，村民创办的企业却有87家。该村成立了电商产业党建联盟，30余家企业集体“触网”走上电商路，2018年，全村创造的电商产值突破3亿元。一市镇前岙村养殖户卢刚满带领全村100多养殖户上网卖水产，握指成拳，抱团作战，今年“双十一”一天销售额达到200万元，年销售额有望超过3000万元。

电商力量推动企业转型。几年前，一款落地式迷你滚筒洗衣机是吉德电器为了“触网”而设计的，手握十多项专利。没想到，这款洗衣机一上网便卖掉了万台，这几年，企业沿着“迷你”款陆续推出了水滴状的壁挂式迷你洗衣机、烘干一体的迷你洗衣机等多个新款，迷你类别的产品销售额年年翻番。企业还同步与物流供应商进行存货数据测算，快速响应货品调度，并进入京东、天猫全国核心仓库，以分仓式就近发货，提升物流速度，提升用户体验，真正用电商拉动企业新增长极。今年，吉德电器销售额将达到26亿元。

目前宁海已建成省级电子商务产业基地2家、市级“众创空间”1家、市新引进重点电商平台1家，连续多年位列“中国电子商务百佳县”榜单和“跨境电商创业最活跃县”全国前十，并入选浙江省首批“电子商务进万村”试点县和农村电子商务促进就业创业示范县。



吉德电器的组装车间。(资料图片)