

云上研发 云上审验 云上揽才

慈溪制造“云”上打通产业链生态圈

■全媒体记者 鲁奕呈 鲁企望

本报讯 3月24日，魔凡新品智能即热茶吧机开启小米有品众筹，销售火爆，到4月7日结束，共销售400万元。祈禧电器董事长方曙光对此十分感慨又自信：“无社交，不传播；无连接，不营销；无粉丝，不品牌。战疫复产与时间赛跑，最难忘的要数武汉、杭州、慈溪三地“隔空”研发。”原来疫情高峰期正值产品智能系统联调，按正常要求工程师需要拿到实物样机才能实施操作，但当时负责米家APP接入的工程师正好在疫区武汉，而武汉地区只能邮寄救援

的医疗物资，不能邮寄普通产品，这给产品联调带来很大的困难。为了顺利完成新产品开发，慈溪硬件开发团队、杭州软件团队和武汉米家系统工程师三地研发人员尝试智能系统“隔空”联调，经过频繁沟通与多次纠错，联调方案终于取得成功，“智能清洗”与“远程出水”功能还超越以往的方案。

疫情挡不住慈溪制造复工复产打通产业链生态圈的步伐。鸿达模具是中国电机铁芯模具行业品种最全、规格最多、标准化最高、专业水平最强、技术水平领先的龙头企业，且拥有300多个工种，专业性强、工艺复杂。一个模具

产品客户下达订单到设计研发到交货使用长达3个月，生产周期长。突如其来的新冠肺炎疫情打乱了生产节奏，其中一个西门子500多万元的9副模具订单，去年12月开始生产，到春节假期只完成生产量的40%，经与客户协商同意推迟交货。

线下不通走线上，办法总比困难多。鸿达改变原来客户方技术人员需现场参与小批量样品审验、可靠性试车验收、产品使用人员培训等验收步骤，改为主要通过视频、照片、自检报告传递辅之国际快递进行。目前，西门子模具已全部交付。同时，采用阿里云“防疫复工版”，由人管人变成信息化系统管人，打通了生产、生活的各个环节，由大数

据平台实时全流程监督管理决策，提升生产管理效率30%。如此以信息化助力科学高效复产，释放生产力，提升国际竞争力，鸿达频频精准对接德国西门子、米勒，美国ABB、腾普精机，英国康明斯等全球500强和电机及相关行业巨头配套巨头，保持出口稳定。

新海集团积极推动技术革新和产品升级，以行业内领先的恒流阀产品引领中国打火机市场的转型升级。新年刚过，启动了大规模营销精英的招揽计划。但突如其来的新冠肺炎疫情打乱了计划。尽管企业被迫延迟复工，而人才招聘未雨绸缪。谈到如何以应变变、危中求机时，新海集团副总经理孙宁薇感慨又自信地表

示：“停产不停‘招’，社群招聘‘零距离’，远程面试‘零接触’，异地上岗免阻碍。”

2月15日，新海招才信息线上一发布，当即有100多名全国各地的营销人才通过线上方式报名。结果又经过线上面试，当天已有40多名成功入职。入职“城市经理”的郝勇勇，来自山西省临汾市，当即就在家异地上岗，主要负责山西临汾、运城、晋城经销商管理和终端市场开发维护，接受采访为此点赞：“新年新起点，我期待选择一家新的活力企业。正当我担忧受疫情冲击入职迟缓之际，激情新海给了机遇，重燃了我的希望！”目前，新海内外销市场正在逐步走出疫情影响，保持稳健发展。

人和光伏一接线盒获颁TüV莱茵“全球首证”

■全媒体记者 鲁奕呈

本报讯 本月初，TüV莱茵向人和光伏FT50xy接线盒签发TüV莱茵全球首张额定电流25A三分体光伏接线盒IEC 62790证书，肯定其在

大功率、大电流情况下的适配性、安全性及可靠性。

光伏平价上网压力巨大，在客观上促使光伏制造企业加速采用新技术降低光伏的度电成本，高效组件、大尺寸组件相继面世。就光伏接线盒而

言，其耐大电流的性能需求越来越高。人和光伏FT50xy经过精心设计模块式结构分体接线盒，尺寸、载流能力、模块抗应力能力达到完美匹配，经过前期的市场投放，已得到客户的广泛认可，近期海外某500MW项目大功率

组件即选择了使用此款产品。

人和光伏相关负责人表示，人和光伏与德国莱茵TüV合作已经超过15年，共同经历了光伏行业的起起伏伏。在当前复杂多变贸易摩擦背景下，尤其是受当前疫情肆虐的影响、多国经济短

暂停摆的多重挑战面前，公司负重前行，紧跟光伏组件研发步伐，成功研发出了符合高功率、低成本、便于自动化生产的产品。双方将继续深化交流合作、优势互补，开拓更广阔的国际市场新空间。

本土环保装备成主流



日前，宁波清清环保设备有限公司工作人员对慈溪双龙渔具厂生产车间顶楼的喷漆涂装线废气处理设备进行检查。据了解，该套装备吸附涂装车间96%以上的挥发性有机废气，助力企业绿色发展。目前，在慈溪区域内，60%-70%环保装备实现本土化制造，本土环保装备正助力慈溪制造企业绿色发展。图为工作人员对废气处理设备检查。

■摄影 全媒体记者 张金科 通讯员 张英超

精准定位赢得海外线上大单

“艾肯”多功能早餐机热销

■全媒体记者 张金科 通讯员 施小喧

本报讯 “没想到疫情期间艾肯迎来一波增长潮，企业生产的多功能换盘早餐机出口销量增加好几倍。”日前，慈溪市艾肯电器有限公司总经理张仁顺在接受记者采访时说，他们计划再增加两条生产流水线，以完成这一波逆势增长的订单。据慈溪海关统计，今年1-3月份，艾肯电器出口额同比增长15%，成为慈溪出口家电企业逆势发展的典型代表。

据了解，年初突然爆发的疫情让艾肯措手不及，但出乎张仁顺意料的是美国客户并没有取消或延迟艾肯的订单，而造成这种现象的主要原因，正是艾肯对客户需求的精准定位，以市场旺盛的需求，弥补了疫情带来的不利影响。“去年9月份开始，我们就想调整产品功能，开发一款贴近市场需求的产品。”张仁顺回忆说，美国30岁以下的年青人对家电产品的需求越来越精细化，高效率低成本的家电产品普遍受到这个群体的认可，为此，艾肯相应调整市场定位，从以前研发高大上产品为主，开始向精细巧型的早餐机转变。

艾肯的这种转变很快就吸引了一位美国客户眼球，本着同样的经营思路，双方一拍即合，并在去年12月份开始下单，将艾肯自主研发的迷你烤肉机、多用烤面包机、换盘煎烤器等多功能早餐机销往美国沃尔玛超市，部分产品还进入美国线上销售平台。没想到的是，

海外疫情爆发，这种针对美国年轻消费者的产品一下子成为全美的热销品。疫情下美国消费者采购早餐机这种生活必需品时，更加注重经济型产品，线上销售的早餐机也日益火爆。艾肯多功能早餐机的市场定位，切中了消费者的需求，为此，来自美国的后续订单量一下子激增近10倍。

“切中市场需求真的很重要。”张仁顺感慨道。根据艾肯的客户信息反馈，海外在疫情爆发后，美国关停了部分小超市，消费变得更加集中，这也让没有关停的沃尔玛超市销售额快速增长，从而也带动了艾肯多功能早餐机的销售量。同时，美国市场线上销量的提升，也催生了艾肯早餐机的火爆销售潮。今年1-3月份，亚马逊等线上销售品牌，艾肯制造的早餐机均处于单品销量第一的位置。

疫情之下，出口逆势增长来之不易。因为市场前景不明朗，客户下单量由以往的整批下单变成了分批下单，艾肯来自美国的3000多万元的大订单，现在需要分成十多次下单才能完成，这考验着企业综合生产能力。张仁顺表示，以往为日本品牌配套生产煎烤器时，艾肯已经习惯了小批量、少库存的生产节奏，企业能够适应疫情下的分单生产。有了美国市场的这一波增长潮，艾肯将在巴西等市场订单延期的情况下，持续开发日本、韩国等疫情影响相对较小的国家，积极培育企业新增增长点，确保企业平稳增长。根据张仁顺统计，2020年，企业销售额有望增长25%-30%，进一步对接市场需求，扬长避短提升企业市场竞争力，向煎烤器生产链条的顶端迈进。

海外疫情加剧导致买方拒收案件频发

中国信保余慈办为出口企业应对疫情风险支招

■全媒体记者 张金科 通讯员 倪颖

本报讯 近日，慈溪某饰品出口企业接到合作多年希腊客户的通知，对方明确表示，受疫情影响拒绝接收价值近11万美元的货物，这让出口企业措手不及。受海外疫情影响，慈溪外贸行业的关注焦点已转至海外买家延期付款、拒收货物、订单延后、订单取消造成的各类风险。记者从中国出口信用保险公司余慈办事处获悉，已投保出口信用保险的慈溪外贸企业若遇到上述情况，可以及时与信保机构联系，争取尽快止损减损。

目前欧美各国的疫情形势严峻，“封国”“封城”“停航”“停运”的消息不绝于耳。欧美国家经济活动暂时停摆，消费市场的关店潮已经显现。疫情严重的地区，除销售食品、药品类的商超正常营业

外，其余门店基本关停。受此影响，短期内买方拖欠或拒收风险将激增。据余慈办相关负责人介绍，今年3月以来，慈溪地区拒收案件较去年有明显的增长，案件金额同比增加56.2%。目前拒收案件主要集中在季节性强的服装服饰、日用品和家电等消费品行业。

据了解，以往拒收案件频发于新兴市场国家因汇率短期内贬值或原材料价格大幅变化的大环境下。而今年，在案件出口信用保险公余慈办事处处理过程中发现，拒收案件均直接或间接受疫情影响，要么是“货在海上漂，买方联系不到”，要么是“买方仍有提货意愿，但提出当前因门店关闭货物未来销路不确定，拒绝接收货物。”余慈办理赔工作人员认为，季节性销售的货物更容易在当前环境下有拒收风险，而买方为中间商、批发商的尤为突出。

通过对此类案件的全面复

盘和分析总结，余慈办建议慈溪出口企业处置在途或拒收货物时，应合理研判在途货物处置的可行性，对于标准化订单和定制OEM货物要做区分处理。通常情况下定制OEM货物因买方知识产权、商标等问题而无法做转卖处理，且退运回国后如无相关授权，转内销处理亦存在一定障碍。在此情况下，积极与买方沟通提货方案是最佳选择。对于标准化货物，且无知识产权、商标权等限制的产品，亦可以考虑转卖方案（如能短时间内找到新买方）或退运方案（如退运后预期销售收益尚能够覆盖相关费用）。

疫情大流行之下，快销品商店、超市陆续关停或缩短营业时间，非生活必需品销售额显著下滑，导致终端客户资金紧张和取消订单的情况频现，进而影响到买方的现金流与提货意愿。但是，慈溪外贸企业也应同时注意到欧美各国网络销售正在异军突

起，在这一背景下，事实上买方仍有货物需求，也多倾向于延长付款期限后提货，相较于退运与弃货，适当让步、与买方共度时艰也未尝不可，为此相关企业应积极联系买方，甄别拒收原因和提货意愿。

在与买方就在途或滞港货物达成一致的放货意向时，外贸企业业务必通过电子邮件等方式就付款金额、付款日期等事宜做好书面确认，如需延长或变更付款条件后放货，也需要做好书面确认，对于已产生的港口费用（如有），也应确认好分摊比例，避免后续扯皮。

“新订单出运前要再次评估买方风险。”余慈办理赔工作人员说。与客户保持良好沟通，动态评估老客户的履约能力、履约意愿，抗风险能力要掌握清楚，避免货物出运后面临进退维谷的窘境。同时，非常时刻用非常办法，提高预付款比例来加强保障，能够全额预付款就更完美

了。这样增加预付款比例，可以有效规避拒收风险。

《跟单信用证统一惯例（UCP600）》第36条（不可抗力）规定，银行对于由于天灾、暴动、骚乱、叛乱、战争、恐怖主义行为或任何罢工、停工或其无法控制的任何其他原因导致的营业中断的后果，概不负责。银行恢复营业时，对于在营业中断期间已逾期的信用证，不再进行承兑或议付。为此，出口企业应审慎评估开证行风险，慎用少用信用证支付方式。

据介绍，目前疫情主要以德法意为核心的“欧盟经济圈”和以美国为核心的“北美经济圈”最为严峻，如果疫情在这两大经济圈无法得到快速、有效的遏制，全球经济将面临下降风险，出口企业收汇风险会面临很大的挑战。余慈办相关负责人建议企业用足用好出口信用保险政策，给自身出口上好保险。