

Imp - Exp Executive

进出口经理人®

2013年 第8期 总第479期

《借展出海》第86期

封面人物 P32

中国知名静音管生产企业
——河南丰轩集团股份有限公司董事长
**刘占晓：独辟“绿”径
彰显龙头实力**

>> GTR特别供稿

韩国报告：维持平衡 P24

两次考验历练 P42
工程机械业

油液监测：设备 P69
润滑的保健医生

Intertek2013年高成长性 中小外贸企业出口100强

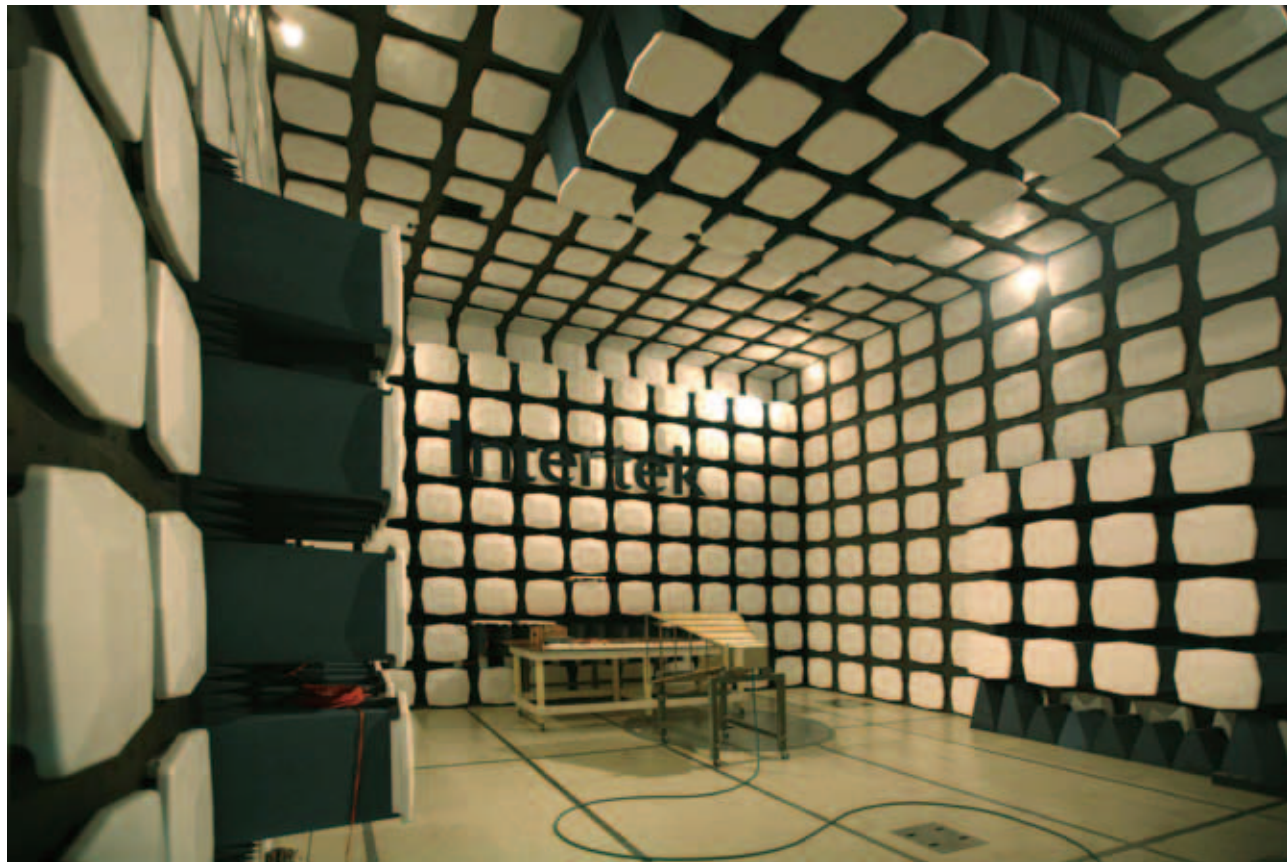
中小外贸企业仍然扮演着出口主力军的角色

ISSN 1673-6532



9 771673 653138

零售价：**20**元
邮发代号：82-646
国内统一刊号：CN 11-5491/F



Intertek 帮扶中小企业展翅高飞

Intertek两次冠名“高成长性中小外贸企业出口100强”排行榜，
一方面代表着对中国中小外贸企业未来成长力的信心，
一方面也代表着继续专注服务、与中小企业合作共赢的决心

文/本刊记者 王沛 黄帅

在 中国已成为全球第一贸易大国的征途上，中小企业已经逐渐成为中国外贸的中流砥柱。事实上，在外贸企业成长壮大的道路上，外贸服务一直是支撑其发展的强劲动力。为此，全球领先的质量和安服证机构 Intertek 已经第二次冠名《进出口经理人》杂志评出的“高成长性中小外贸企业出口100强”排行

榜，足见其对中小外贸企业的重视。为此，本刊记者专访了 Intertek 天祥集团中国区首席营运官潘家瑞。

冠名出于专注

进出口经理人：作为国际领先的第三方检测认证机构，Intertek 两次冠名《进出口经理人》杂志



的“高成长性中小外贸企业出口100强”的主要目的是什么？

潘家瑞：Intertek天祥集团是全球领先的质量和安服务机构，为众多行业提供专业创新的解决方案。从审核和检验，到测试、质量保证和认证，Intertek致力为客户的产品和流程增加价值。在全球各个市场，我们帮助本地和跨国企业及组织确保其产品和流程符合行业标准及消费者对安全和质量的要求，并以快捷的速度和创新的产品满足市场需求。

1989年，Intertek在中国深圳正式设立合资公司，成为第一家进入中国市场的外资第三方检测机构。20多年来，Intertek已在包括上海、广州、北京、天津、杭州、无锡、青岛等30多个城市设立了100多家实验室和办公室，员工人数从最初的十几名发展到今天的9000多名。在过去的20多年中，Intertek在中国的发展与出口息息相关，作为出口主力军的中小外贸企业一直是我们主要的服务对象，帮助它们降低成本、改善生产流程、增强在国际市场上的竞争力，并把世界先进技术及理念与他们一同分享是Intertek一贯以来追求的目标。

经过多年的努力，Intertek服务的客户已经不断发展壮大。Intertek两次冠名《进出口经理人》杂志社“高成长性外贸企业出口100强”排行榜，一方面代表着我们对中国中小外贸企业未来成长力的信心；一方面也代表着我们继续专注服务，与中小企业合作共赢的决心。未来我们会继续关注外贸行业，在帮助中小企业成长的同时，根据市场的变化和客户的反馈及时调整我们的方向、提升服务方案，为中国外贸做出更大的贡献。

与中小外贸企业共克时艰

进出口经理人：目前，中国中小外贸企业的发展仍然面临着诸多的挑战，您认为现阶段中国中小外贸出口企业所面临的主要问题或风险是什么？

潘家瑞：随着全球贸易形式、消费者需求和国内价格水平的变化，目前中小企业确实面临着前所未有的挑战。

全球市场格局变化 欧美市场的持续低迷对中国的出口产生了较大的影响，外贸企业急需寻找新的出口地。与此同时，全球各个市场都有着自己的法规标准体系，并且随技术水平和消



▲
潘家瑞
Intertek天祥集团
中国区首席营运官

费者要求的提升在不断发展和变化。有些国际买家甚至建立了独立于通用标准之外的自身的标准体系，对供应商的产品或服务进行严格的质量管理。中小企业在开拓市场的过程中，如果不能及时跟进各种标准要求，就有可能面临召回、退单风险，造成巨大的经济损失。

买家要求差异 来自不同国家及地区的买家对供应商会有不同的要求，这就意味着外贸企业可能面临众多不同要求的审核，从而增加时间和经济成本。品牌商和跨国买家希望寻得兼具效率和价格优势的供应商，生产企业也需积极寻找途径，了解自身与不同买家的要求之间是否存在差距。

可持续发展问题 随着国际市场对产品生产过程中环境影响的关注度日益增强，如何把对环境的影响程度降到最低也成了企业的棘手问题。不过，根据Intertek绿色环境服务多年来的经验，虽然实施环保策略需要前期投入，但是，由此获得的能源节约和可持续发展可以为企业大大降低成本，并提升整个供应链的生产效率。

价格竞争进一步加剧 印度、越南等新兴制造基地使得中国企业原有的价格优势丧失，价格竞争加剧。这就意味着，企业需要寻找除价格之外的其他优势，在能在国际贸易市场上保持有利地位。

社会责任问题 消费者和强制性组织越来越关心来自发达国家和发展中国家的工人所处的社会环境。强制劳动、雇用童工、低收入、恶劣危险的工作环境是著名零售商或品牌都密切关注的领



域。企业必须遵循这些新的游戏规则，不适应的企业可能会被排斥在商业游戏之外。

人才的竞争更加严重 入世后，中小型外贸企业面临的最大的挑战是人才的竞争，随着各类从事进出口经营的企业的大量涌现，他们的“高薪”和“高福利”等优越条件和待遇将对中小型外贸企业的人才产生极大的吸引力，使得中小型外贸企业很难留住人才。

进出口经理人：我国的中小外贸企业多为劳动密集型企业，转型升级就显得极为重要。您认为中小外贸企业在转型升级中最需要进行哪些方面的变革？

潘家瑞：扩大目标市场范围，从传统发达国家市场延伸至新兴和国内市场。外贸企业面对新的经济形势，关键是要把握市场变化，开发适合当地消费者需求的新产品，抢占新兴市场将成为未来几年外贸企业的选择。

从同质化的价格竞争战略转向提高产品附加值 低成本、低价格是过去中国企业的竞争优势所在。但是这种优势的基础很脆弱，劳动力成本与其他国家相比非常低，资源价格也非常便宜，过去中国出口的产品大多为低附加值、劳动密集型产品。

外贸企业想要实现转型，必须重新思考竞争的着力点，通过提高产品附加值来提高竞争力。企业可以从原来的制造环节逐步走向研发、设计等产业链前端环节，并将生产链延伸到经济相对落后的国家或地区；加大新产品开发力度，改进生产工艺，提高生产效率和管理效率，也可借助像Intertek这样的专业第三方机构来改进生产流

程、控制管理费用等以节约成本，以技术创新为支撑，培育一批有自主知识产权的名牌产品。

积极参与标准制定，保持技术和市场的前瞻性 标准一方面作为市场的准入门槛，一方面也代表着技术和市场的趋势和方向。国内企业应该尽可能多地参与到标准尤其是国际标准的制定过程中，在国际舞台上发挥更多的话语权。事实上，作为全球质量与安全服务领域的领导者，Intertek一直活跃在标准制定领域。超过100名Intertek专家在200多个国际或国际标准和符合性评估组织中担任职务，其中不乏主席、理事等重要职位。不仅如此，Intertek与中国政府机构有过多个合作项目，在国际标准和国内标准的融合与借鉴上发挥积极作用。如与中国标准化研究院共同主导和参与的欧盟—中国能源与环境计划、中国能效标志、中国节能减排标准化等一系列活动，与中国质量认证中心合作推出的玩具产品双认证(ICTS)服务等。

从传统实体的商业模式转向电子商务的虚拟化模式 在经济紧缩时期，外贸企业只有把成本降到最低、不断开拓新市场才能稳中求进，而电子商务则是企业拓展业务范围的最佳途径，电子商务网站能够有效降低企业打开海外新兴市场的成本。针对这一趋势，Intertek也和主要的电子商务平台展开合作，为其卖家提供相应的测试、认证及其他相关服务，一方面保障了电子商务平台展品的信誉和可靠性、及消费者利益，一方面也为活跃在电子商务平台的中小企业提供了权威认证，增强消费者信心。

另外，中小企业想要获得长远发展，应该摒弃传统的“家族化”管理模式，转而进行规范的专业化管理，进行管理模式和管理理念上的突破，才能突破瓶颈，做大做强。

帮扶中小企业熟稔标准体系

进出口经理人：从市场细分来判断，目前有很多中小外贸企业开始关注应开发新兴市场，您认为在开拓全球新兴市场时，中小企业最需要关注哪些问题？

潘家瑞：很多新兴市场都有一些不同于欧美市场的强制性标准和法规。除了政府立法，全球主要的国际品牌也会对供货商提出一些差异性要



求。面对这么多复杂的法规和标准，企业应尽可能借助第三方机构的资源，获得专业的支持。如Intertek开发的“全球市场准入计划”，可帮助企业顺利到达全球超过150个国家；另外我们的“标准速递”，也会第一时间为客户解析不同行业、不同国家的标准更新和法规信息；定期组织的研讨会和培训，深入解析不同标准法规对中国企业产生的影响，并为企业提出应对建议等。

进出口经理人：在国际技术、贸易壁垒不断高筑的今天，从长远考虑，中小企业在标准规范的符合性上应该进行什么改变？

潘家瑞：要熟悉国际标准和国外标准体系，促进产品和产业链升级。深入了解国际标准和国外标准一方面是满足出口需要、达到顺利出口的目的，另一方面也是缩小与发达国家质量水平差距的有效手段，企业必须高度重视。了解国际和国外先进标准才能够掌握竞争主动权，在现在的竞争中避免贸易壁垒，在未来的竞争中掌握主动权。从吸引买家的角度考虑，国外买家越来越重视产品除基本合规性之外的性能表现，企业的可持续性表现等，这就需要企业全方位的提升整体实力。对于技术研发力量相对薄弱、辐射范围相对较小的中小企业来说，就更加需要长期、战略性的第三方合作伙伴，从标准符合性、产品设计及供应链管理等方面给出全方位的建议和解决方案。长期以来，作为众多客户高效地获取全球各市场的法规、标准等信息的窗口和有力的技术支持，我们提供给企业包括测试、认证、审核、检验、培训、顾问等一系列的全方位解决方案。

提高出口产品技术含量，改变出口商品结构增强知识产权保护意识，重视专利的申请工作，技术标准和专利相结合已经成为发达国家制造业技术性贸易壁垒的一种趋势。因此，我国出口企业要真正跨越国外技术贸易壁垒，就必须更加积极地加大研发投入的力度，提高自主知识产权水平，在技术持有上占得有利地位，才能在国际贸易格局中占得有利地位。

针对中小企业定制服务

进出口经理人：Intertek对于中小企业有哪些有针对性的服务内容？

潘家瑞：“以客户为中心”是Intertek的服务

宗旨，我们一直致力于站在客户的角度，开发更符合市场需求、为客户的产品及流程带来更多附加值的服务方案。

性能测试 Intertek性能测试是让产品获得竞争优势的最佳途径。我们几乎可以为任何类型的产品，按照国家、国际或行业标准或者客户自身的规范进行测试，如加速应力测试（AST）、基准和对比测试、实用性测试、环境和耐久性测试、故障分析和材料测试、ISTA包装测试、行业协会测试等等。通过性能测试，可以凸显产品的差异化特征，从而在同质产品竞争中脱颖而出。只要通过全部或者部分的耐久性、性能、生命周期、实用性和工艺五个基准质量测试，就可以在产品、广告、网站或其他营销材料中使用Intertek质量与性能标志，为产品提供有力的证明。

Intertek全球市场准入计划 Intertek全球市场准入计划是一项提供多国认证的一站式服务计划。通过与世界各地的认证机构的紧密合作，从产品研发设计、测试到后续上市销售，Intertek可根据目的地要求为客户提供全方位的市场准入解决方案，顺利出口至超过150个国家和地区，包括：欧洲、北美、日本、韩国、俄罗斯、印度、马来西亚、沙特阿拉伯、澳大利亚、巴西、尼日利亚、肯尼亚等。

WCA（工作场所条件评估，Workplace Condition Assessment） Intertek WCA评估是按照品牌商和跨国买家普遍接受的标准，帮助企业持续改善工厂条件、符合广泛认可的行业标准和最佳操作规范的方法，通过WCA评估，企业可以了解自身与竞争对手及目标买家之间的差距，同时也可以最经济有效的方案，减少为满足不同要求而进行的重复审核、提升供应链管理水平，实现可持续发展。

Tradegood Tradegood是一个旨在为买家和供应商之间搭建贸易桥梁的在线B2B采购社区。通过核实企业的身份、产量、业务能力及合规表现，可以按照其特征和优势，通过线上和线下配对会及一系列定制化的会员服务，为其进行有效的买家配对。

同时，依托Intertek天祥集团在检测认证领域强大的服务能力，可以帮助企业满足目标买家既定的标准和要求，成功赢得订单。 ■■