

百年瑞典老店抢搭“头班车”

——亚太运营商计划助力全球轴承巨头斯凯孚扩展中国市场

102年前,瑞典斯凯孚集团公司在上海销售出“瑞典生产”的第一个轴承,随后在上海设立了第一个中国办事处(位于今天的圆明园路)。去年9月,随着自贸试验区揭开“盖头”,全球轴承巨头斯凯孚集团搭上“头班车”,其在外高桥保税区设立的东北亚分拨中心,成为自贸试验区一期建设项目的重要部分。随后,该公司也入选自贸试验区试验“亚太运营商计划”,并在今年1月成为首批20家获得总部授权的企业之一。

自贸区的成立为企业带来哪些利好?亚太运营商计划对企业的战略发展有何影响?记者为此采访了斯凯孚(中国)物流服务总经理、斯凯孚分拨(上海)有限公司负责人周洁。

东北亚分拨中心“生逢其时”

今年6月,投资达到1亿元人民币的斯凯孚东北亚分拨中心落成投入使用。虽然地处外高桥保税区的偏远区域,简单的仪式上却来了包括自贸区管委会高层、企业高管等“头头脑脑”。

斯凯孚集团总裁兼首席执行官汤姆·强斯顿表示:“中国市场潜力巨大,是斯凯孚集团最重要的市场之一。斯凯孚东北亚分拨中心和斯凯孚园区的建成启用充分体现了斯凯孚集团对中国市场的巨大信心。”

在周洁看来,斯凯孚东北亚分拨中心可谓“生逢其时”。它于2012年9月破土动工,总投资1亿元人民币,占地面积47275平方米,建筑面积26184平方米。2013年,在斯凯孚东北亚分拨中心初步建成之际,恰逢上海自贸区成立,斯凯孚由此搭上了自贸的“头班车”,这也坚定了斯凯孚扎根中国并继续扩大中国市场的信心。

记者在东北亚分拨中心看到,作为一个全自动仓储中心,其配备了占地1700平方米的30米高的全自动存取系统(ASRS),可以与仓储管理系统(WASS)对接,实现自动储存和取货的功能。

“WASS就像是大脑,负责下达操作指令,ASRS则将作为四肢,可以按照命令执行储存、补货、备货等多种操作。”有关负责人介绍,“在自贸试验区这个‘试验田’里,国外货物运进中国,可以先不结算、支付关税,这样便于减少企业占用的资金。此外,对于跨国公司而言,自贸试验区也便于企业全球调配资源、减少相应成本。”这也是这个在中国已经扎根102年的瑞典“老店”选择继续在自贸区扩容的重要原因。

调配全球资源减少成本

说到自贸试验区带来的“利好”,周洁如数家珍。首先,自贸试验区将使贸易便利化程度进一步提高。“对于企业来说,时间就是商机,就是效益。”就斯凯孚的情况而言,海关推出的查验清关等一系列便利化措施,便于生产企业更好地服务客户,赢得商机。

其次,在自贸试验区方案中,金融制度创新也让企业受益匪浅。在自贸试验区这个“试验田”里,国外货物运进中国,可以不需要先结算、支付关税,这样便于减少企业占用的资金。此外,对于跨国公司而言,自贸试验区也便于企业全球调配资源、减少相应成本。

据介绍,2013年,斯凯孚集团全球销售额达635.97亿瑞典克朗,而斯凯孚中国贡献了其中超过12%的份额。巨大的市场需求和乐观的发展前景,让斯凯孚信心倍增,决定加大在中国的投资力度。

记者了解到,斯凯孚东北亚分拨中心项目北亚分拨中心设立之前,斯凯孚在中国的贸易主要由设立于香港的中国有限公司进行外币贸易,物流则由设立在新加坡的亚太区域分拨中心支持。2009年,在全球经济危机的大环境下,针对斯凯孚在中国发展的前景以及本身的业务需求,考虑到进驻自贸区可以有效帮助斯凯孚制定灵活的库存计划,减少多币种贸易带来的库存结构的复杂性,并



▲ 斯凯孚外景



◀ 斯凯孚配备全自动存取系统

为斯凯孚全球调配资源、减少相应成本提供支持,斯凯孚做了相应的调研并决定在中国设立东北亚分拨中心。

随着东北亚分拨中心“花落”自贸区,周洁为记者勾画出一幅“三步走”的战略发展蓝图。

● 目前,已经实现了将斯凯孚新加坡提供的物流分拨服务、香港分支机构承担的针对中国市场的贸易和结算功能,都转移到东北亚分拨中心;

● 之后,斯凯孚东北亚分拨中心将开始逐步向东北亚国家和地区,包括韩国,日本,中国台湾和中国香港提供服务,并成为覆盖整个东北亚地区的物流营运总部。

● 未来,斯凯孚东北亚分拨中心将有能力将国内的产品分拨至亚太和全球,同时将欧美进口的货物进行组装后分拨到日、韩等东北亚地区,成为真正的辐射亚太区乃至全球的区域性物流中心。

年吞吐量51万条订单

搭上自贸“头班车”的斯凯孚,东北亚分拨中心也是自贸区亚太运营商计划的重要部分。此前,斯凯孚就入选了自贸试验区“亚太运营商计划”,并在今年1月,成为自贸试验区首批20家获得总部授权的企业之一。

斯凯孚东北亚分拨中心建成后集物流、贸易和结算为一体,分拨中心设计年吞吐量为51万条订单。“通过加入自贸试验区的亚太运营商计划,斯凯孚的东北亚分拨中心实施了货物分类管理,加强分流集送货物以及汇报功能,开设国际结算专务等贸易结算等新措施,将极大促进斯凯孚贸易便利化和资金的流动。”周洁表示。

自贸试验区管委会相关负责人则介绍,亚太运营商计划是自贸试验区总体方案的一个功能性项目,是自贸试验区总部经济的一个组成部分,是集贸易、物流、结算功能为一体的实体运作的亚太区营运中心及营运总部,也是一项长期和动态的企业发展培育计划。它是在现有总部经济的基础上,通过跨国企业以自贸试验区为枢纽的贸易订单、物流分拨、资金结算在亚太区乃至全球范围内的流动和管理,促进其区域订单中心、供应链管理中心和资金结算中心在亚太区形成,完成统筹国内、国际市场,统筹在岸、离岸业务,统筹贸易、物流和结算环节的运作模式的建立。

同时,亚太运营商计划也是自贸试验区贸易便利化提升的一个重要载体。亚太运营商计划瞄准国际水平,提高贸易便利化程度,其本身就是以开放促改革,形成倒逼机制,在解决企业发展的实际问题过程中,不断提升自贸试验区的国际化运作水平。在培育亚太运营商的过程中,政府的行政方式、管理水平和工作方式也将随之发生变化,将更加突出服务型政府理念,政府的管理能力和服务水平将得到进一步提高。

【相关链接】

斯凯孚成立于1907年,总部位于瑞典哥德堡,是世界最大的轴承制造公司之一,目前旗下业务涵盖滚动轴承、密封件、机电一体化、服务和润滑系统产品、解决方案和服务等领域。2013年销售额为635.97亿瑞典克朗(约合592.4亿元)。

本报记者 宋宁华
(本版照片由斯凯孚提供)

【记者札记】

从中国的战略部署正好搭上自贸区的头班车,到进入亚太运营商计划,成为自贸区制度创新的重要“客户群”,百年瑞典老店斯凯孚一年来的发展历程,是自贸区制度创新的一个缩影。

一年多来,记者从自贸区成立前夕就开始跟踪报道自贸区的发展,在这块改革的试验田里,既看到政府部门在制度创新上一项项掷地有声的新政策法规,从一个个细节里感受政府监管从重审批的事前监管转变为事中事后的“华丽转身”,更耳闻目睹了区内许多企业对于各项改革措施的高度关注。

记得一位自贸区管委会高层负责人曾表示,自贸区的制度创新要与高标准的国际规则、国际经验更紧密结合。同时,还要与用户体验紧密结合。这就意味着,未来自贸区里的企业和政府,将会打造一种新型的政企关系,双方共同研究问题、商讨商业模式、提出解决方案。“我们将把用户的体验和企业的评价作为检验自贸试验区是否成功的重要标准。”有关负责人表示。

“用户体验”,一个原本用在计算机技术和互联网界的术语,体现了用户为中心、以人为本的技术创新趋势,被称做“创新2.0模式”的精髓。如今,这个词被用在了自贸试验区,而且出自原本在人们眼中“朝南坐”的政府部门管理者之口,这本身也是自贸试验区改革进入深水区的体现。亚太运营商计划是否能够带来贸易便利化程度的更大提高,能否为企业降低运营成本和提升竞争实力,让企业真正分享到改革的红利,是自贸试验区管理者孜孜以求的方向,也是企业们翘首以盼的愿望。

本报记者 宋宁华