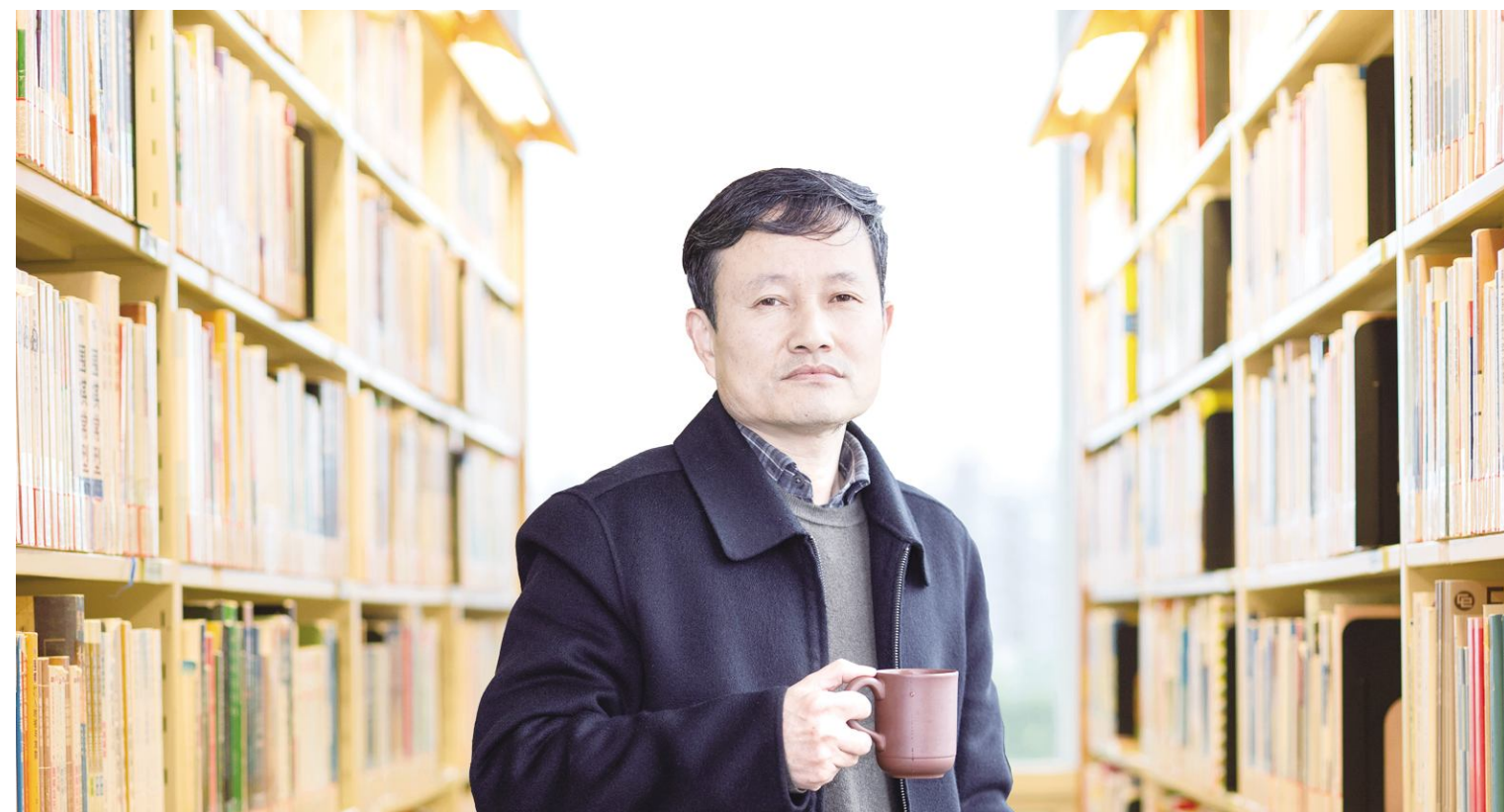


华东周刊

EAST CHINA WEEKLY

A1 人物 Profile

总第 081 期 2021 年 5 月 17 日 星期一 主编:马晓才 执行主编:李洁 董国荣 美编:沈丽萍 新闻热线:0571-85068763 战略合作: 杭商传媒



● 杭州华创实业有限公司董事长陈宝芳 楼晋瑜摄

陈宝芳： 应诉中美纺织业反倾销第一大案 的杭州企业家

傅立钢 / 文

自 1989 年和父亲与兄长一起创业,发展到现在的行业领先,且成为当地的纳税大户,杭州华创实业有限公司董事长陈宝芳用了 32 年时间。

“32 年,这几乎是我一生中最好的年华,我把人生中最好的年华,都搭进华创了!”面对笔者,陈宝芳由衷感叹,露出历经沧桑,一言难尽的神色。

◎ 诚实守信 追求双赢

在陈宝芳看来,作为一个民营企业,企业的文化和个人性格息息相关。如果一个企业经营者目光短浅,急功近利,自觉不自觉地“捞一把,是一把”,而缺少应有的信用,企业也就不可能获得长远发展。

正是这样的理念,让华创实业拥有着一批忠实的客户群。过硬的质量、优质的服务、诚信的品质让华创实业赢得了市场,更赢得了尊敬。华创实业是最早一批获得“浙江省重合同守信用单位”荣誉的民营企业。

陈宝芳告诉笔者,华创实业的前身是国内最早生产氨纶包覆丝的几家企业之一,主导产品再生中空纤维与弹性变形纱广泛应用于家具、家纺、高档服装、玩具、无纺布等领域。建厂至今,由于企业牢牢把握住产品质量关,视企业信誉为根本,在竞争激烈的市场经济环境中越做越强,赢得了上下游客户的称赞和信任,树立了行业中的标杆地位,并成为东丽、帝人等多家 500 强公司的合作伙伴。

华创实业集数十年氨纶包覆纱生产与管理之经验,结合世界一流生产设备,工艺精湛。年产各档包纱 20000 吨,产品遍布纺编、园机、机织、无缝内衣、袜子等多个领域,专注于为下游客户在差异化、个性化、高档化产品开发中提供服务,深得客户称赞。

陈宝芳告诉笔者,多年前有个客户,说好要先支付定金,却拖拉拉不付。正好当时市场行情发生巨大变化,同样的产品价格比原来高了很多,按照商业惯例,由于定金还没有支付,他完全可以把产品卖给别人赚更多的利润。当时那个客户坐不住了,着急要付款!

陈宝芳对这件事情记忆犹新,就算有

好几个客户要按照新的价格下单,但他还是按照原来的价格卖给那位老客户,客户心存感激,由此结交了一位坦诚相见的长期生意伙伴。

陈宝芳坦陈,他个人人情味很重,不太计较得失,这也为他赢得良好的业内口碑。在传统纺织行业越来越不好做,竞争日趋激烈,产业政策也不太支持的大环境下,华创实业依然保持业绩稳定。即使在疫情期间非常艰难的情况下,许多同行都大幅裁员,感觉到了世界末日,但陈宝芳依然维持了原来的规模,无论世界变幻,依然岿然不动,“我们和客户合作得很好,在营销上也没费多少劲,很多老客户都会带新客户过来”。这是陈宝芳的骄傲之处,也是诚信的最大回报!

◎ 创新开发 注重环保

华创从成立之初就十分注重产品的开发与创新,并舍得在产品提升上花大钱。生产技术部门紧跟世界潮流和行业新动向,每年都制定切合实际的计划并持之以恒予以实施,使得公司的产品始终处于行业前列。2018 年,公司顺利通过国家高新技术企业认定验收;2019 年、2020 年又相继取得浙江省、杭州市高新技术研发中心证书。到目前为止,华创共取得了四项发明专利。其中无荧光再生环保短纤维和单组份 U 形中空纤维二项技术是足以改变行业走向、具有颠覆性作用的核心技术,完全迎合再生纤维行业所崇尚的低碳、环保、绿色、健康理念及替代原生的产业导向,可以说引领了中国的再生纤维行业通向未来光明前景的产业升级之路。

陈宝芳告诉笔者,由于华创掌握了行业内的核心技术,产品达到了欧盟最新环保标准,因而成为了宜家家居再生中空纤维行业全球供应商,还有阿迪达斯等跨国企业也在洽谈中。随着发达国家对环保理念的深入,作为绿色循环代表的再生纤维行业,必将迎来一个更良性的发展阶段。

碧水蓝天是每一个中国老百姓的最基本愿望,作为一家有社会担当的企业,华创实业十分重视环保投入,经过连续多年持续不断的努力,已经做到百分之九十的废水循环再利用,所有工艺废气做到全部处理并达到国家最新大气排放标准,供热锅炉也在几

年前就完成了天然气改造。公司在 2017 年国家工信部组织实施的行业准入验收中顺利通过,成为首批 28 家企业之一。国家环保部专项督察中,在处罚比例高达 64% 的情况下,公司顺利达标,没有一个处罚点。

◎ 中美反倾销第一案

在对陈宝芳的采访中,他偶尔提起之前曾应诉美国对中国企业纺织品的大案,这引起了笔者浓厚的兴趣,当时笔者正在外交学院学习国际法,反倾销当仁不让的是国际法的重要内容,对于这个案子颇为关注,没想到时隔多年,案件的亲历者就在面前。

由此陈宝芳打开话匣子,对笔者娓娓道来。

美国纺织品公司于 2006 年 6 月 23 日向美国商务部提出了对中国出口聚酯短纤维征收反倾销税的申请,三家原告美国企业均属世界聚酯短纤维行业巨头。其中,南亚塑胶公司是台塑集团旗下公司,DAK 公司与韦尔曼公司则是美国主要聚酯短纤维生产商,他们指控中国产品对美国同类产业已经造成实质性损害。作为《中美纺织品谅解备忘录》签署后的最大一起反倾销案件,如果申诉方的主张成为现实,则意味着我国化纤产品在继 2005 年遭欧盟高额反倾销税之后,又有可能失去美国市场。

同年 6 月 29 日,美国国际贸易委员会和美国商务部接受了三家美国企业申请,对原产于中国的聚酯短纤维正式立案,展开反倾销调查。此案被中国纺织品进出口商会称作“中美纺织品反倾销第一大案”,同时也是中国聚酯短纤维在欧盟之后再次遭遇阻击。

聚酯短纤维是纺织业上游重要原料,主要用于生产纺织品的基本原料——涤纶面料。2005 年,我国生产聚酯短纤维产能约 400 万吨,主要产自浙江、江苏等省。此次涉案的聚酯短纤维为再生聚酯短纤维,主要用于睡袋、枕芯的填充之用。此案涉及千千万万的中国企业的存亡和产业工人就业问题。

当时美方的反应出奇地快速,美国商务部已于 7 月 13 日正式对我国出口的聚酯短纤维反倾销调查立案,提起申请的美国企业要求向中国企业征收平均 101.52% 的反倾销税。在被美国直接列名的超过 100 家中国聚

酯短纤维生产企业中,决定应诉的中国企业尚不足 30 家,大部分没有参与应诉的企业将被高额的反倾销税挡在美国市场门外。一些中小企业认为聘请律师打官司耗费精力。但由于案件已经进入司法程序,每家涉案企业应分别聘请律师单独应诉,不同企业可能会赢得不同的出口税率。

陈宝芳在慎重权衡之后,做出积极应诉的决定,“虽然败诉可能性很大,但是我们一定会坚持打这个官司”。多年后,在他对笔者说出这个决定时,还是斩钉截铁并不自豪。

为此,陈宝芳单独聘请了上海的大牌律师和专业的翻译,付出了超过 50 万元的费用和大量的精力,当笔者问他值不值得,他毫不犹豫的回答,值!积极的应诉不但让他得到了最低的反倾销税率,他告诉笔者,美国商务部对中国聚酯短纤维反倾销调查初裁结果,对中国企业课征 4.39%-44.30% 不等的反倾销税,华创就是里面最低的企业。

回顾这段经历,陈宝芳认为随着我国对外贸易地位不断上升,与其他国家的国际贸易摩擦也伴随而来,且日益频繁,无论从占比还是总量,我国遭受他国的反倾销调查的次数长期居于世界前列,已成为世界反倾销受到损害最大的国家。美国是对我国发起反倾销调查最多的国家之一,我国已成为美国反倾销的 10 个主要国家之一,反倾销已成为我国产品出口美国的一大障碍。

中美贸易摩擦频繁,产品涉及的范围非常广泛。而反倾销已成为我国纺织品外贸出口的最严重的问题。在国外掀起对我国纺织品反倾销的浪潮中,美国永远的都扮演着“领头羊”的角色。今后中美纺织品贸易摩擦中,反倾销措施将被更多使用。反倾销应诉的主体是企业,因此今后的中美纺织品贸易摩擦,需要企业全力投入。

陈宝芳 15 年前的过人见识和勇气,对中国外贸型的企业,针对中美贸易摩擦加剧的今天,还极具借鉴价值。

◎ 事业家庭完美兼顾

对陈宝芳来说,未来的期待除了自己的事业,还有他的两个儿子,大儿子在杭州二中读高一后,就自己申请去美国乔治城中学读高中,这个高中被誉为美国第一男校。他

告诉笔者,当学校的面试官通过视频面试他的儿子时,除了回答对方提出的各种问题,他还问了面试官自己关心的问题,比如他在网络上知道这个中学学生每周会参加礼拜的惯例,但他本身并不是基督教徒,对此面试官给了他满意和放心的回复。

出于对孩子的关心,陈宝芳在一边陪伴儿子视频面试,希望儿子在接受面试时更加淡定,尽管对英文知之不多,但他能感觉到孩子在接受面试时侃侃而谈,平静如常。之后大儿子在杭二中高一毕业后就顺利进入这所著名的美国中学,当时孩子就自己拖着两个拉杆箱赴美求学,陈宝芳夫妻都没有陪同他。

陈宝芳告诉笔者,大儿子在美国中学除了用心学习之外,还积极参加各种的社会公益活动和各类校友聚会。在高中毕业前夕,他申请了几所美国顶尖的理工类大学,如麻省理工大学和约翰霍普金斯大学等,在一次校友聚会时,他遇到了几位在美国财政部和联邦储备委员会担任高层官员的校友,经过和他们的交谈,他决定申请纽约大学的商学院,由此他毅然放弃了之前理工科名校给他的 offer,专注于商学院的金融专业。陈宝芳不无骄傲地告诉笔者,大儿子在大二时导师就让他批改研究生的试卷,大二时他就去华尔街做兼职,接触的是最为热门的对冲基金。

◎ 参股工业互联网事业

谈到企业的未来发展规划,陈宝芳告诉笔者,2020 年,他与几个朋友在新厂区引进“实达实工业购”平台,合资成立了实达实(杭州)科技有限公司。

同一年的 12 月 2 日,浙江制造拓市场浙商新零售供应链大会组委会对浙江制造拓市场最具影响力电商平台进行表彰,实达实集团工业购电商平台荣膺“浙江制造拓市场最具影响力电商平台”称号。

实达实集团工业购平台前身是浙江实达实机械设备有限公司,注册资金 5000 万元,始建于 1996 年,现有固定资产数亿元以上,公司实现年销售主营业务收入 10 亿多元。本次获奖是对实达实集团转型工业服务业一体化、全面化改革发展方向的重大肯定。

谈起参股这个工业购平台,陈宝芳对笔者坦陈,由于产业转移,宏观政策的影响,他的企业主导产品再生中空纤维与弹性变形纱等这些年的产值已经从最高值的六亿开始下降,由于他的产品原料主要来自于原油的副产品,受原油价格的变动的影响非常大,现在产品的价格从原来的 12000 元每吨降到 6000 多元每吨,这势必也会影响企业的产值。所以这些年他也在思考新的企业效益的增长点。直至接触了工业互联网平台,对此他也做了很多的调研和阅读了大量的专业资料。

陈宝芳告诉笔者,经济增长减速时代,开源不如节流,工厂成本主要发生在“人、机器、原材料”上。原材料的成本靠管理,比如供应链管理和丰田零库存管理;人的成本靠技术,比如机器人替代和人工智能替代;机器的成本靠互联网连接,比如预测性维护和共享经济。用在“机器”这块的成本占生产经营成本的 15%,放到全国来说就是 10 万亿,这一块成本以前没有受重视。

随着物联网、云计算、工业大数据的技术成熟,通过技术手段分析和预测设备故障成为可能,比如,我们可以提前一个月预测某台设备会出现故障,那么我们只需提前一个月购买备件即可——这就是“预测性维护”。

▼ 采访手记

和陈宝芳的采访与交谈持续了两个半小时,这位低调的企业家之前从未接受过任何采访,笔者在对他采访之前,心里也有一丝忐忑。在丝丝落雨的午后,没想到这位本土企业家可以如此剖腹掏心和笔者交心。他的身材并不高,却让笔者感觉到他内心的睿智和强大,这是多年来笔者人物专访中非常难得遇到的。当我们的摄影记者为他拍照时,站在窗边喝茶的陈宝芳,看似气定神闲,眼中是窗外的风景变化,这一刻,让人感觉到五十岁“触电”工业互联网的老牌企业家心中的澎湃激情。