

第六个世界认可日专辑

向世界传递信任

认证认可促进世界贸易事例选编



国家质量监督检验检疫总局



国家认证认可监督管理委员会



中国合格评定国家认可委员会



中国认证认可协会



国家认监委认证认可技术研究所

向世界传递信任

认证认可促进世界贸易事例选编

引言

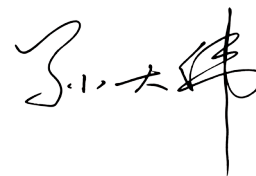
20 世纪初，伴随工业化和全球化的脚步，认证认可应运而生。作为国际通行的质量管理手段和贸易便利化工具，认证认可在各方之间建立和传递信任，增进了贸易和投资机会，提升了生产和消费水平，使全球经济更加富有活力。100 多年过去，今天的世界已然成为“地球村”，认证认可促进全球贸易、推动各国合作发展的作用日益显现，成为全球生产商、贸易商、消费者和监管部门紧密联系、相互信赖的纽带。

20 世纪七八十年代，伴随改革开放的春风，我国开始从国际上引入认证认可制度。作为我国与国际接轨的桥梁，认证认可帮助中国企业运用国际先进管理方式改进产品和服务，提高核心竞争力，赢得了国际市场的“通行证”。2001 年中国“入世”，不仅创造了中国经济突飞猛进的奇迹，也成就了中国认证认可事业迅速发展的辉煌。国家认监委成立后，以“统一管理、共同实施”为格局，构建了国际化与中国化相结合的认证认可体系，为认证认可的全球实践提供了中国特色“样本”。30 多年过去，今天的中国已经成长为全球第二大经济体和贸易体，“中国制造”走遍全球，“世界工厂”扬名海外。认证认可为我国的对外贸易和经济发展，为我国的质量提升和市场完善，发挥了不可替代的重要作用。

今天，全球经济贸易格局正面临深刻变革，中国复兴之路正迎来新的伟大时代。以质量为核心的国际竞争更加激烈，以质量效益为立足点的中国经济转型更加紧迫。无论是应对全球共同面临的可持续发展、贸易保护主义、质量安全和环境等挑战，还是实现我国发展方式转型、打造中国经济升级版，都需要更加开放的心态、更加完善的市

场机制、更加高效的贸易体系、更加互信的外部环境。认证认可促进贸易便利、提升质量效益等作用更加凸显。全面推进“五个建设”、建设质量强国，赋予了认证认可更高的战略定位、更加广阔的发展空间。需要我们秉持以质取胜理念，坚定不移“抓质量，保安全，促发展，强质检”，按照“完善制度，凸显作用”的总要求，实施创新驱动发展战略，大力发展认证认可服务业，更好地“传递信任，服务发展”。

推动认证认可在全球的广泛开展，是各国业界的共同愿景，也是设立“世界认可日”的初衷。认证认可在全球和中国的应用，谱写了一个又一个生动事例，成就了一个又一个商业奇迹。传递信任、提升价值，认证认可的本质作用，将随着外部和自身的创新，不断得以印证、得以升华。围绕“认证认可促进世界贸易”这一今年“世界认可日”的主题，我们从认证认可实践的海洋中，掬起了几朵浪花，不光折射出现时的光彩，更可以从中透视出一片新的“蓝海”。



国家质检总局副局长、国家认监委主任
——于第六个“世界认可日”之际

目录 CONTENTS

P/2	01. 跨越大洋的互认之桥 ——认可促进与新西兰电子电器产品双边贸易事例
P/6	02. 新余蜜橘走向全球 ——认可促进我国农产品对外出口事例
P/10	03. 玩具总动员 ——认可促进输美玩具出口事例
P/14	04. 让更多“能源之星”升起 ——认可促进国产电子电器对美出口事例
P/19	05. 中国风车 转动世界 ——认可促进国产风电装备出口事例
P/25	06. 当出口新加坡的中成药遭遇险境 ——认可助力中成药出口事例
P/29	07. 认可：走向国际市场的“通行证” ——认可助力中国检验认证集团国际竞争事例
P/34	08. 实验室认可夯实质量基础 ——天津检验检疫局工业产品安全技术中心 为进出口贸易技术把关事例
P/38	09. 以标准为准绳 以认证促发展 ——正泰集团运用认证认可领跑行业发展事例

认证认可促进世界贸易

Certification and Accreditation: Facilitating world trade

P/43	10. RoHS认证，企业出口的绿色通行证 ——中国质量认证中心运用RoHS认证服务外贸发展事例
P/48	11. CB认证敲开家电出口大门 ——飞龙家电集团获得CB认证进军国际市场事例
P/51	12. 为进口汽车加上“安全锁” ——天津口岸CCC认证促进进口汽车贸易事例
P/56	13. 认证促发展 茶香飘四海 ——普洱祖祥高山茶园云南大叶有机茶扬名海内外市场事例
P/62	14. 创建有机笋示范区 助推闽北绿色发展 ——建瓯市创建“有机产品认证示范区” 促进绿色产品出口事例
P/66	15. 北大荒的绿色之路 ——北大荒北绿食品有限公司认证提升品牌价值事例
P/70	16. “世界鸭王”成长的孵化器 ——华英禽业集团食品农产品认证打造农业产业化龙头企业事例
P/75	17. 认证认可保驾护航 镇江食醋全球飘香 ——恒顺醋业运用认证认可促进传统产业现代化事例
P/79	18. 让“老字号”前景更光明 ——光明食品集团食品安全管理体系塑造食品国际品牌事例

目录 CONTENTS

- P/83** 19. 证书在手 远销五洲
——湖南熙可食品有限公司获证产品畅销国际市场事例
- P/87** 20. 认证认可为建设百亿元装备制造基地保驾护航
——大庆油田装备制造公司运用认证认可提升国际竞争力事例
- P/91** 21. 铸就世界级钢企品牌：认证认可与宝钢的国际化之路
——宝山钢铁股份有限公司运用认证认可树商誉赢市场事例
- P/98** 22. 家电领航者的辉煌之路
——海尔集团利用认证认可创建白电第一品牌事例
- P/103** 23. 认证认可助推比亚迪走向世界
——比亚迪股份有限公司运用认证认可助力企业全球化战略事例
- P/108** 24. 认证认可十二载 效益声誉双丰收
——齐重数控装备股份有限公司运用认证认可打造行业排头兵事例
- P/113** 25. 雪域高原走出“领头羊”
——青海藏羊地毯（集团）有限公司质量管理体系认证促进国际贸易事例
- P/116** 26. 好车行天下
——天津旭锋运动器材制造有限公司质量管理体系认证促进外贸出口事例

认证认可促进世界贸易

Certification and Accreditation: Facilitating world trade

- P/119** 27. 售后服务认证拉出价值链的“微笑曲线”
——北京五洲天宇认证中心开展售后服务认证提升服务价值事例
- P/126** 28. 中国“铁军”扬名海外工程
——中铁第一勘察设计院集团有限公司管理体系打造优质海外工程事例
- P/131** 29. 追求卓越 开创未来
——大连毅都集发冷藏物流有限公司打造国际一流冷链服务事例
- P/134** 30. “认证一条龙”助力宁波制造走上国际舞台
——中检宁波公司运用认证认可服务对外贸易事例
- P/139** 31. 推进实验室能力建设，服务对外贸易发展
——苏州电科院运用认证认可促进国际贸易事例
- P/144** 32. 发挥认证认可优势 夯实公共技术服务平台
——广东打造珠三角认证检测公共服务平台服务外贸事例
- P/147** 33. 把“一次检测，全球通行”的梦想变为现实
——扬州光电产品检测中心运用认证认可促进光伏产品出口事例

01

跨越大洋的互认之桥

——认证认可促进与新西兰电子电器产品 双边贸易事例

一、概况

中国国家认证认可监督管理委员会（中华人民共和国国家认证认可监督管理局）是国务院决定组建并授权，履行行政管理职能，统一管理、监督和综合协调全国认证认可工作的主管机构。在认证认可领域，国家认监委通过管理和协调以政府名义参加的认证认可与合格评定的国际合作活动，代表国家参加各类国际组织的合格评定活动，签署与合格评定有关的协议、协定和议定书，负责同认证认可有关的国际准则、指南和标准的研究与宣传贯彻等工作，建立了适应我国认证认可发展要求的法律法规体系和认证认可工作体系，使我国认证认可工作得到快速发展，认证认可的有效性逐步提高。

二、主要成效

在多边合作方面，国家认监委及我国认证机构、认可机构参加或跟踪的认证认可国际、区域组织达到 19 个，加入检测、认证多边互认体系 8 个。与国际认可论坛（IAF）、国际实验室认可合作组织（ILAC）、太平洋认可合作组织（PAC）、亚太实验室认可合作组织（APLAC）

等 4 个国际和区域认可组织签署了多边认可互认协议。

在双边合作方面。我国与 25 个国家和地区签署了 85 份协议类文件，涵盖认可、认证、检测等各个领域，与欧、美、日、俄等 40 多个国家和地区的政府及认证认可机构建立了长效磋商机制或双边合作关系，为破解国外技术性贸易壁垒、促进我国对外贸易发挥了积极作用。中国和新西兰在电子电器合格评定的合作便是认证认可促进双边贸易的良好范例。

2008 年 4 月 7 日，在温家宝总理和新西兰海伦·克拉克总理的共同见证下，国家认监委主任孙大伟与新西兰外交贸易部部长菲尔·戈夫代表两国政府正式签署了《中华人民共和国政府与新西兰政府关于电子电器产品及其部件合格评定的合作协定》（以下简称《协定》）。该《协定》是我国政府与外国政府达成的第一个在产品认证领域的相互承认安排，适用于在中新两国境内生产组装并直运贸易的电子电器产品。《协定》指出，被推荐、接受或指定的从事检测或认证的机构必须是由认可机构按照 ISO/IEC 17025 或 ISO/IEC 指南 65 认可的检测机构或认证机构；该认可机构必须依据 ISO/IEC 17011 及国际认可组织相关指南运作。《协定》指定中国合格评定国家认可委员会（CNAS）作为满足合作协定要求的中方认可机构。

根据《协定》内容，对于我国出口至新西兰的电子电器产品和部件，新西兰将承认我国的强制性认证（CCC）结果，不再附加实施行政准入措施。依据该《协定》获得 CCC 认证的产品，即可凭 CCC 认证证书和 CCC 标志合法进入新西兰市场。对于新西兰出口到中国的电子电器产品，由经我方确认的新西兰的合格评定机构，按照我国的强制性认证要求进行认证。新西兰从事合格评定的机构和人员将按照我国的规定经过认可、注册。这是认证认可通过互认在消除壁垒、便捷贸易

方面的一大积极成果。

强制性产品认证是我国政府为保护广大消费者的人身健康和安全，保护环境、保护国家安全，依照法律法规实施的一种产品评价和市场准入制度。新西兰作为经济发达国家，国际化程度较高，消费者保护法律健全，相关标准、法规与合格评定程序的要求历来非常严格。《协定》的签署，标志着发达国家首次认可中国的认证程序和结果，表明中国强制性认证制度的标准、法规与合格评定程序基本与国际接轨，其标准、法规与合格评定程序已经达到了国际先进水平，得到了国际认可和采信，并将进一步提高中国制造产品和中国认证认可制度的声誉。

此次中新互认的范围覆盖电线电缆、电路开关、低压电器、电动工具、家用设备、音视频产品、信息技术设备、照明设备等 8 类电子电器产品。《协定》的签署将促进出口电子电器产品在质量上进一步提升，并将极大地降低企业的出口成本。

三、经验启示

《中华人民共和国政府与新西兰政府关于电子电器产品及其部件合格评定的合作协定》是我国与外国政府达成的第一个认证认可领域互认协定。从认可角度来看，在全球范围传递信任，是认可促进国际贸易便利化的客观需求，增强了认可发挥质量基础作用的能力。国际互认，是认可服务对外贸易的基本目标。认可制度在外贸领域应用特别广泛。目前，我国认可机构已经加入了国际范围和亚太区域全部现有互认制度，签约认可机构涉及 70 多个国家或经济体，占全球经济总量的 95%。在国际互认方面取得的成果为中国认证、检测和检查结果取得国际承认搭建了能力信任的平台。由我国认可机构认可的检测报告和认证证书成为很多国家进口相关产品的有效凭证，可直接通关，

免于再次检测、认证。

《协议》的签订，有利于深入推进我国对新西兰电子电器产品的出口贸易，为 CNAS 接下来开展一系列卓有成效的推进落实工作奠定了坚实的基础，对促进世界贸易起到了积极的作用。

02

新余蜜橘走向全球

——认可促进我国农产品对外出口事例 双边贸易事例

一、概况

江西省新余市的新余蜜橘以其品质优、味甜、肉嫩、化渣等特点越来越受到消费者喜爱。全市新余蜜橘种植面积已达 11 万亩，产量超 8 万吨，是继赣南脐橙、南丰蜜橘之后，江西省的第三大桔种。由于新余蜜橘上市时间集中且短，加之糖分高不宜保存等特点，随着产量的增加，鲜果的销售已成为亟待解决的首要问题。解决销售压力的良策是将新余蜜橘远销海外，然而长期以来由于分散种植，管理低下，产品品质良莠不齐，外销难题一直未得到有效解决。在往年，新余蜜橘主要是依靠外省代理销往东南亚地区。这种形式不能算是自主出口品牌，也不能成为新余市出口创汇的平台，而且出口的销路和价格都受制于代理公司。因为没有自己的品牌出口，新余蜜橘也只能包装成福建芦柑、椪柑、浙江黄岩蜜橘等产品进行出口。

二、主要成效

2009 年 2 月 24 日，国家认监委与全球良好农业规范（GLOBALG.A.P.）的秘书处 FOODPLUS 签署了《中华人民共和国国家认证认可监督管理委员会和 GLOBALG.A.P. 关于良好农业规范认证制度基准比较

的谅解备忘录》（以下简称《谅解备忘录》），标志着国家认监委批准从事中国良好农业规范（GAP）认证的认证机构颁发的 GAP 证书，将获得 GLOBALG.A.P 的认可，获证企业信息将通过 GLOBALG.A.P 网站向全球主要零售商发布，获证企业将因此获得广阔的国际市场空间，国际市场竞争力将得到显著提升。



根据 FOODPLUS 和 IAF 签署的谅解备忘录，实施 GLOBALG.A.P. 认证的认证机构需获得已签署 IAF 产品多边互认协议认可机构的认可。由于中国合格评定国家认可委员会（CNAS）与 IAF 已于 2008 年 10 月签署了产品多边互认协议，经确认，CNAS 已获得 GLOBALG.A.P. 的承认，并被列入 GLOBALG.A.P. 网上公开承认的认可机构名单。CNAS 是中国唯一获得 GLOBALG.A.P. 承认的认可机构，这就意味着，获得 CNAS 认可的认证机构颁发的 GAP 证书，即可获得 GLOBALG.

A.P. 的承认。

2012 年 10 月 28 日，新余市江润农业开发有限公司总经理简



艳辉心里乐开了花。前一天，中国检验认证集团颁发的良好农业规范（GAP）认证证书刚送达到他手中，出口印尼的订单电话就来了。凭着这张证书，当天江润农业开发有限公司就与外商签订了出口 500 吨新余蜜橘的收购合同。

据简艳辉介绍，3 年前他们种植的新余蜜橘陆续挂果，但外销渠道一直不畅，外商首先问的也是有没有 GAP 证书。随着果园丰产，销路越来越成问题，与通过 GAP 认证的果园相比，不仅不好销还价格低。2012 年 4 月，江润农业开发有限公司提出 GAP 认证申请，经过中国检验认证集团认证专家组对种植环境、土壤成分及产品农药残留取样等方面的严格考核，同年 10 月，果园顺利通过了认证。2012 年，公司出口新余蜜橘 2000 吨，同比增长 300%，多获利 52 万元。

借助 CNAS 国际互认的桥梁作用，江西新余蜜橘实现了对外贸易

的突破。据统计，2012 年新余蜜橘出口 1.5 万吨，占总产量 20% 左右，主要出口俄罗斯、加拿大、澳大利亚、印尼等国，出口量同比增长 160%，其中通过 GAP 认证的果园占出口量的 80% 以上。

三、经验启示

在新余蜜橘通过 GAP 认证开拓海外市场的过程中，CNAS 认可正是起到了关键的纽带作用，增强了中国农产品在国际市场上的竞争力。

GAP (Good Agriculture Practice) 即良好农业规范，通过应用现代农业知识，科学规范农业生产的各个环节，在保证农产品质量安全的同时，促进环境、经济和社会可持续发展。GAP 是主要针对初级农产品生产的种植业和养殖业的一种操作规范，以危害分析与关键控制点、良好卫生规范、可持续发展农业和持续改良农场体系为基础，避免在农产品生产过程中受到外来物质的严重污染和农事过程不当操作带来的产品危害。通过 GAP 认证，能够提升农业生产的标准化水平，生产出优质、安全的农畜产品，有利于增强消费者信心。GAP 认证已在国际上得到广泛认可，实施 GAP 认证正在成为农产品国际贸易中增强国际互信，消除技术壁垒的一项重要措施。推行 GAP 认证是国际通行的从生产源头加强农产品和食品质量安全控制的有效措施，是确保农产品和食品质量安全工作的前提保障。

03

玩具总动员

——认可促进输美玩具出口事例

一、概况

2008年8月14日，美国国会通过《消费品安全改进法案》，扩大了美国消费品安全委员会（CPSC）对产品制造商和进口商要求的监控程度，要求消费品制造商（包括进口商）和专有商标拥有者的产品符合美国消费品安全委员会根据法案所制定的每一条适用本产品的法规、禁令、标准，并规定对于本意为12岁以下儿童设计的消费品，应作强制性的第三方测试，指定《消费者安全规范 玩具安全》（ASTM F963）为其玩具进口检测的标准依据。该标准本为自愿性标准，但在CPSIA第106（a）的要求下变成强制性标准。2011年7月，委员会以5：0投票通过决定，自2012起正式实施《消费品安全法》第14条，意味着玩具和儿童产品的强制性第三方测试将于2012年正式实施。

如想获得美国市场的入场券，国内玩具企业必须按照其指定的标准，选择其指定的检测机构进行检测。这样，从产品适用的技术标准到检测机构，以及对于检测机构的要求和注册审批，都由美国政府决定。这意味着CPSC掌握了评价我国对美出口玩具和儿童产品质量的主动权，对我国玩具及儿童产品的出口形成了一定的技术贸易壁垒，影响到我国玩具行业的发展。

二、发挥认可作用，积极应对 CPSC 新政

我国是全球玩具生产第一大国，全球每年约有75%的玩具产自中国，出口的玩具占世界市场总量的三分之二。2011年前9个月出口玩具货值达79亿美元，同比增长8.9%。而美国是玩具的最大消费国，玩具销量占世界总销量的30%，市场容量每年高达214亿美元，也是我国玩具及儿童产品出口的最大目的地，占我国玩具出口总额的40%以上。2011年底起，相关玩具生产企业开始在国内寻找能够获得CPSC承认的检测服务，而实验室在申请获得CPSC项目的注册资格却频频受阻，整个行业遭遇困境，数十家玩具检测实验室来函向中国合格评定国家认可委员会（CNAS）寻求帮助。

CNAS立即调查该事件的相关情况，及时与CPSC进行沟通说明，积极研究美国相关法规政策。根据《美国法典》第15卷第2063条中规定“关于第三方合格评定机构的认可工作可由委员会或委员会指定的独立组织实施”。CPSC基于该条款与国际实验室认可合作组织ILAC开展合作。通过利用国际互认协议框架下的实验室认可资质，可以获得CPSC授权的实验室资格。其中，根据CPSC的要求，认可的标准应是ISO/IEC 17025：2005，并且认可的结果必须注册并被CPSC所承认。

中国合格评定国家认可制度在国际认可活动中有着重要的地位，其认可活动已经融入国际认可互认体系，并发挥着重要的作用。CNAS是国际认可论坛（IAF）、国际实验室认可合作组织（ILAC）、亚太实验室认可合作组织（APLAC）和太平洋认可合作组织（PAC）的正式成员。这意味着我国实验室的检测结果如果要获得CPSC的承认，可以通过CNAS对于ASTM F963认可的基础上，再进行CPSC资质注册。但为何我国获准认可实验室却无法顺利获得CPSC的注册资质？经过

了解，美方受理我国实验室资质注册申请时对于 ASTM F963 认可技术能力的表述方式理解存在较大差异，要求我国实验室必须得到对于该标准逐条款的确认才能够承认其认可结果。

对此，CNAS 一方面及时与 CPSC 进行沟通，向其统一解释 CNAS 认可证书对于玩具和儿童用品的能力表述含义，并及时跟踪了解其他国家认可机构对于 ASTM F963 标准认可结果的表述方式，通过对比说明，希望获得 CPSC 的理解和接受。由于美国相关法规以及某些政策的特殊要求，事实上，CPSC 对不能够逐条款确认的所有国家认可机构都提出了类似要求。

为应对当时紧急情况，CNAS 首先组织评审员对遇到注册困难的数十家实验室，分别进行能力确认，逐一向 CPSC 进行说明，解决实验室的燃眉之急。同时，积极联系北京、广东等地的玩具领域机械物理、化学、燃烧等方面专家，根据检测方法和标准对于和项目参数的对应关系进行统筹，提出玩具和儿童用品认可结果表述整体解决方案，及时发布了《玩具和儿童用品检测领域认可能力范围表述说明》。

该文件发布后，获得了行业内实验室和专家的一致好评，数十家国内玩具实验室主动应用该文件对实验室的玩具领域检测能力进行了变更，顺利通过了 CPSC 注册资质审查。自 2012 年下半年，除个别未及时变更的实验室外，美方对我国实验室玩具检测能力的认可未提出异议。该项工作及时有效地促进了相关方对 CNAS 认可结果的理解和接受，同时避免了我国玩具产品出口面临“多次检测、多次认证”的不利局面，降低了流通成本，提高了产品的形象和竞争力，保护了行业的发展。

三、经验启示

从玩具的技术标准来看，我国质量监督部门和生产企业采用的标

准主要为 GB6675-2003 等国家标准，该标准的技术内容参考了国际标准化组织（ISO）的相关标准，而 CPSC 指定 ASTM F963 为其玩具进口检测的标准依据，与国标有一定差别。从质量监控体系上，CPSC 与我国目前的管理体系也存在很大差别。因此玩具生产企业在本土进行的玩具产品的检测结果无法获得 CPSC 的承认。各国对于市场监管的法规和技术标准不一致，因此出口企业和相关行业管理部门应及时了解市场目标国技术法规政策的要求和变化，提前研究应对方法，避免措手不及。

从对于检测机构的要求来看，美国消费品安全委员会要求申请其授权的实验室应依据 ISO/IEC 17025 的标准获得认可，这与我国认可机构发布的认可依据 CNAS-CL01《检测和校准实验室能力认可准则》要求是一致的。国内已有不少家实验室从设备、人员、组织等方面，具备了按照美国标准 ASTM F963-08 进行检测的能力，获得 CNAS 的关于该项目的认可。

通过发挥认可的桥梁作用，帮助我国的玩具实验室获得美国 CPSC 的资质，我国玩具企业就能够在国内完成产品检测，检测结果直接获得 CPSC 的承认。这将提高产品的生产流通效率，降低检测认证成本，并占据一定的产品质量评价的话语权，对于巩固美欧日等传统出口市场，保持我国玩具行业在国际市场中的竞争优势具有一定的意义。

从玩具产业和对外贸易的发展来看，我国虽然在玩具制造规模和产量上居于全球领先地位，但仍处于劳动密集型的低附加值阶段，产品的质量形象和品牌美誉度还有待提高。国际互认体系的桥梁使玩具产品的检测结果获得不同国家管理部门的采信，将有助于整个行业依靠质量提升增加产品附加价值，转变增长方式，促进行业的健康可持续发展。

04

让更多“能源之星”升起

——认可促进国产电子电器对美出口事例

一、概况

能源之星（Energy Star），是美国能源部（DOE）和美国环保署（EPA）共同推行的一项政府计划，旨在更好地保护生存环境，节约能源，降低能源消耗及减少温室气体排放。该计划于1992年由美国环保署和美国能源部推动。随着影响力不断扩大，全球共有七个国家和地区参与能源之星计划，分别为美国、加拿大、日本、中国台湾、澳洲、新西兰、欧盟，并自2001年起每年一度召开国际能源之星计划会议。

“能源之星”项目为自愿性参与，其采用的技术标准通常比美国联邦标准节能20%-30%。最早配合此计划的产品主要是电脑等资讯电器，之后逐渐延伸到电机、办公室设备、照明、家电等等，后来还扩展到了建筑，美国环保署于1996年起积极推动能源之星建筑物计划，由环保署协助自愿参与者评估其建筑物能源使用状况（包括照明、空调、办公室设备等）、规划该建筑物之能源效率改善行动计划以及后续追踪作业，所以有些导入环保新概念的住家或工商大楼中也能发现能源之星的标志。

根据新政要求，EPA将于2010年12月30日前完成检测实验室及认可机构的注册工作。中国合格评定国家认可委员会（CNAS）



申请成为EPA注册的认可机构，积极推动了我国“能源之星”检测实验室出具的结果被EPA接受，有效促进了我国相关产品出口、打破了国外技术性贸易壁垒，赢得了国际市场。

二、主要成效

我国是消费类电子电气产品制造、出口大国，根据工信部网站2010年7月1日发布的数据显示，2010年1-5月，中国家用电子电器出口额325亿美元，电子信息产品进出口额达到3677亿美元。能源之星虽然是一项非强制性认证制度，但却是产品得以进入大型商场、超市顺利销售的保障。同时，由于各国政府强有力的推广，也使这项认证获得了广大消费者的支持。因此，对于我国对美出口的电子电器产品，一旦获得“能源之星”标签，消费者在购买时就能获得相应的税收优惠。这对于增强产品的竞争力，保持市场份额，提高产品的品牌形象和美誉度都至关重要。

美国环保署和美国能源部于2010年4月14日联合宣布调整“能源之星”产品认证过程，包括：

1) 认证过程不再依赖自动批准程序，而是对新的资格申请进行逐

份审查及批准。

2) 认可机构须向 EPA 提出注册申请, 获得 EPA 注册后方可成为能源之星检测实验室的认可机构。

3) 检测实验室应获得经 EPA 注册的认可机构认可, 并在获得 EPA 确认、注册后, 其出具的检测结果才能够被 EPA 接受。

CNAS 作为国际认可互认体系的重要一员, 满足 EPA 对于认可机构的基本要求。EPA 新政发布后, CNAS 相继接到多家实验室来电、来函咨询相关事宜, CNAS 立即开展相关调研工作, 评估与现行认可要求的异同。

为保证我国检测实验室出具的结果被 EPA 接受, 帮助企业相关产品出口, 经过政策研究、利弊分析, CNAS 制定了《“能源之星”认可机构注册申报方案》, 经中国国家认证认可监督管理委员会批准, 于 2010 年 9 月向 EPA 提出认可机构注册申请, 并获得注册。

根据能源之星技术要求变动快, 产品目录动态更新的特点, CNAS 专门成立了能源之星工作组追踪相关政策。同时, 为增强评审力量, 举办“能源之星”评审员培训班, 针对能源之星注册流程、光源类、信息技术设备及家电产品的能源之星技术要求开展培训交流, 并不断根据 EPA 法规、政策、技术标准的变化调整相应的文件和认可流程, 针对重点领域进行详细说明。依据美国环保署 (EPA) “能源之星”计划对实验室的要求, 以及 EPA “能源之星”计划对认可机构的要求, 研究发布了《CNAS-GL02 “能源之星”实验室认可方案》, 对“能源之星”实验室提出特定要求, 与认可规则和认可准则共同用于 CNAS 对“能源之星”实验室的认可。

已有数十家国内实验室向 CNAS 提出了能源之星产品检测标准认可申请, 通过认可后向美国环保署 (EPA) 申请注册并获得确认, 涵

盖了机电行业实验室、出入境检验检疫实验室及外资实验室等多类机构。我国电子电器制造企业通过上述实验室的检测结果, 可以直接获得 EPA 的承认, 在美国市场上加贴能源之星标签并进行宣传。这一成果的获得, 不仅可有效利用我国实验室认可资源, 降低贸易往来成本, 同时也为我国实验室所出具的检测结果得到更广泛的国际承认进行了一次有利的尝试, 迈出了可喜的一步。

EPA 在 2011 年底发布《“能源之星”及其他气候保护合作伙伴 2010 年度报告》指出: 2010 年通过“能源之星”认证的产品节约能源消耗 2130 亿千瓦时, 减少了 17 亿吨温室气体排放, 相当于 3800 万辆机动车的排放量。在“能源之星”项目的帮助下, 2010 年节约了 200 亿美元的经济价值, 如果再将这减排的 17 亿吨温室气体排放拿到国际温室气体排放交易体系中去计算, 又是一笔不菲的收益。作为美国市场主要的电子电器来源国, 我国相关企业在这些减排成效中也贡献颇丰。同时, 能源之星计划的实施, 也有效带动了我国相关企业的产品升级, 企业转型, 促进了国内市场的节能减排, 取得了较好的社会环境效益。

三、经验启示

从认可对合格评定机构的作用来看, 认可能够帮助其向政府或公众证明具备提供满足规定要求的合格评定结果的能力, 也能够帮助获认可的合格评定机构的客户向社会或顾客更进一步证明, 其自身具备提供满足规定要求的产品的能力, 以及具备确保其符合相关法律法规要求及顾客要求的能力。CNAS 认可为我国的检测机构搭建了一个走向国际的平台, 促使我国实验室的检测结果获得了美国、欧盟、日本等国家和地区政府的承认, 提升了企业、消费者的信心, 增强了检测

机构的竞争力。

从认可对于贸易的直接作用来看，有利于我国实验室降低认可成本，企业避免重复检测，提高市场竞争力并缩短产品出口周期。CNAS 对于“能源之星”项目的认可，为节约能源、保护环境、打破国外技术性贸易壁垒，促进国际贸易做出了贡献。作为证实能力和传递信任的国际通行手段和方式，认可将成为促进我国产品出口和国际贸易发展的积极推动者。

CNAS 将继续保持与国际同行间的交往与合作，不断提升我国实验室认可体系和认可实验室在国际舞台上的形象，使实验室认可结果得到更广泛的承认，更好地服务于国内外经济和贸易。

——认可促进国产风电装备出口事例

一、我国风电行业概况

风力发电是可再生的清洁型能源，具有耗能小、污染小、盈利强等特点，对优化能源结构、促进节能减排具有明显的作用，因此越来越受到世界各国的重视。我国为调整产能结构，把大力发展风力发电作为《能源发展“十二五”规划》要求。2012年，我国（不包括台湾

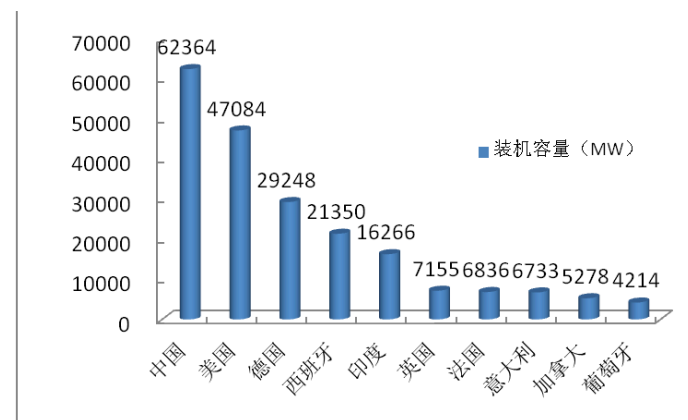


图1 2011年世界累计风电装机最多的10个国家（单位：MW）

地区）新增安装风电机组 7872 台，装机容量 12960 MW；累计安装风电机组 53764 台，装机容量 75324.2 MW；海上风电新增装机 46

台，容量达到 127 MW，其中潮间带装机量为 113 MW，占海上风电新增装机总量的 89%；风电并网总量达到 6083 万 kW，连续两年位居全球第一，年发电量超过 1000 亿千瓦时，占全国总发电量的 2%，已成为第三大主力电源。我国已取代美国成为世界第一风电大国，国家电网成为全球风电规模最大、发展最快的电网，大电网运行大风电的能力处于世界领先水平。

近年来，在大力支持可再生能源发展和积极研发重大装备等政策的推动下，我国风电装备制造业发展迅速，2011 年，全球风电制造商装机总量排名前 10 位的企业中有 4 家中国企业，包括新疆金风科技股份有限公司、华锐风电科技（集团）股份有限公司、国电联合动力技术有限公司和明阳风电集团有限公司。据统计，2011 当年内资风电机组制造商在国际市场的安装容量突破 220MW。

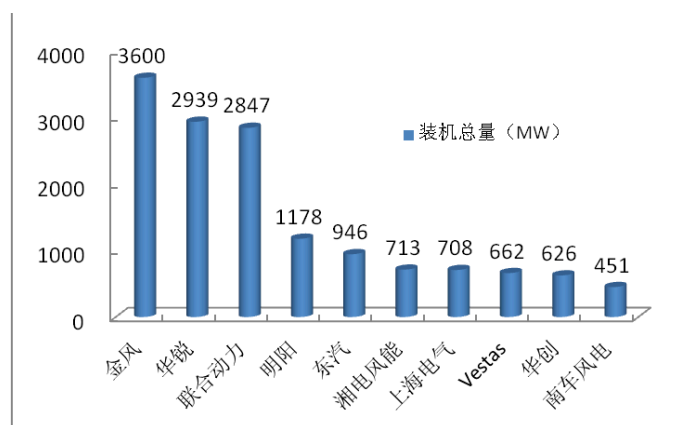


图2 2011年我国位列前10名的风电机组制造商（单位：MW）

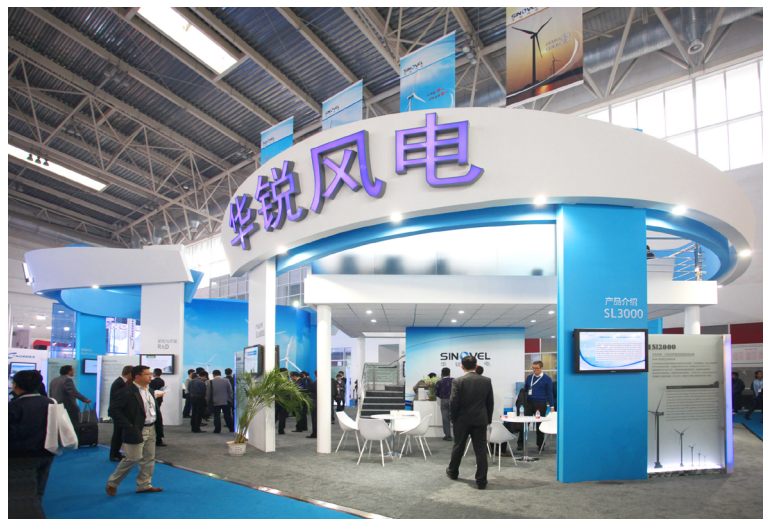
二、实验室认可有力推动风电装备进军海外市场

随着国内市场的逐渐饱和，越来越多的风电装备企业开始“走出去”拓展国际市场。在接轨国际的过程中，拥有一份国际互认的风电检测证书成为进入国际市场的一个快捷通道。而且在国际投标的过程中，提供由具备国际互认可资质的检测机构出具的检测报告也是最基本的要求。除此以外，由国外的认证机构进行风电机组认证，也必须提供由具备国际互认资质的检测机构出具的检测报告。作为国际通行的手段和方式，实验室认可不仅能够有力证实产品质量，还可以有效应对技术贸易壁垒，避免重复检测，因此成为风电装备进军国际市场的首选、也是最佳选择。



作为我国第一家自主开发、设计、制造和销售适应全球不同风资源和环境条件的大型陆地、海上和潮间带风电机组的全球化高新技术企业，华锐风电科技（集团）股份有限公司经过数年发展，实现了跨越式发展，现有员工数千人，截至 2012 年，风电装机容量累计达

14369MW，排名全球领先。在实验室认可的有力推动和促进下，华锐风电的海外装机容量也逐年增加，目前风电机组已经出口到印度、美国、瑞典、巴西、土耳其、西班牙、意大利、南非等多个国家。



截至 2013 年 5 月，SL1500 系列机组的海外装机已经突破 100 台，SL3000 系列机组的装机也接近 100 台。

2013 年初，位于西班牙特鲁埃尔省圣胡斯托山脉（Sierra de Sant Just）的 12 台 3 兆瓦风力发电机组全部并网成功，正式进入运行状态，预计每年可为该地区提供约 72 兆度电。这是华锐风电在西班牙成功开展的首个项目，也是我国进入西班牙市场的首个风电项目。

在前期项目执行过程中，西班牙方面的风电设备采购对方对中方风电检测资质不甚了解，要求华锐风电在西班牙当地进行风机性能检测，费用近千万元人民币。通过与西班牙方面多次的沟通及对中国合格评定国家认可委员会（CNAS）的介绍，西班牙业主和电网公司了解了实

验室认可国际互认协议和 CNAS 的权威性，最终同意华锐风电由获得 CNAS 认可的国内第三方实验室进行风机性能检测，推动了该项目在西班牙的顺利实施。CNAS 实验室认可不但为华锐风电节省了近千万元的检测费用，而且也为中国风电装备企业进军欧洲等全球市场提供了强有力的支持。

据有关统计，如果出口到海外的风电机组在国内进行性能检测，检测及其他各项费用至少要比海外检测节省 50% 以上，而且与检测机构的沟通和交流也更为有效，不仅节省了大量的人力物力，还极大地缩短了检测周期。随着实验室认可的国际互认影响不断增强，实验室认可结果受到越来越多的采信，有力推动和促进了我国风电装备进军海外市场。

三、经验启示

近年来，随着国际贸易的迅速发展，贸易摩擦也呈现持续增长之势，以设置技术性贸易壁垒为主的贸易保护日趋严重。据统计，我国因此造成的直接损失以年均 15% 的速度增长。随着越来越多的国际买家要求产品供应商必须经过认可的第三方实验室检测或国际标准认证，认可在应对技术性贸易壁垒、推动国际贸易发展方面的作用日益凸显。

十八大报告指出“把推动发展的立足点转到提高质量和效益上来”、“全面提高开放型经济水平，形成以技术、品牌、质量、服务为核心的出口竞争新优势。”这为我国今后的国际贸易发展指明了方向。作为证实能力和传递信任的国际通行手段和方式，认可将成为促进我国产品出口和国际贸易发展的积极推动者。

对于开拓国际市场的广大国内企业来说，获得 CNAS 的认可证书，不仅有助于成本的降低，更意味着产品进入国际市场前就已经具备更

好的声誉质量、更强的市场竞争力以及更为科学的管理体系。CNAS 承担了更多的社会责任和国家责任，为客户提供了全方位的服务，让广大中国企业具备了更强的国际竞争力，构筑了企业成功走向世界的绿色通道。同时，CNAS 引导企业采用先进的技术标准，进一步提升企业的核心竞争力，成为“中国制造”享誉世界的强有力的技术支撑。随着全球经济化的深入发展，CANS 也承担了更多的使命，积极推动着我国实施“走出去”战略和开放型经济的建设。

一、概况

2011 年，欧盟实施《传统草药药品指令》，规定所有在欧盟市场销售的中成药都必须在 2011 年 4 月 30 前按照新法规完成注册，形成新的贸易壁垒。虽然我国中成药出口欧盟受到大幅影响，但在中国香港、日本和美国等传统市场的出口依然表现强劲。当年，我国中成药出口到以新加坡为代表的东盟地区的出口额为 3687 万美元，同比增 17.3%。

事实上，新加坡早在 2004 年就出台了相关的法规，对中成药进入该国市场进行限制和监管。我国国家认可机构 CNAS 与新加坡政府及相关部门开展了密切合作，利用国际实验室认可互认制度，使我国药企的大量中成药产品在出口前得到我国实验室的检测和监管把关，新加坡政府直接承认我国认可实验室检测中成药的结果，这样我国出口到新加坡的中成药一方面可以免于重复检验，实现快速通关，获得市场准入资格；同时对我国中成药生产企业提高竞争力，节约成本和时间，赢得国际市场和声誉非常有利，也从很大程度上促进了中成药行业对东盟地区出口持续稳定增长。

二、主要成效

2004 年，由于在进口中成药中发生了掺假的情况，特别是一些用于瘦身的中成药掺入违禁药造成了人身伤害，新加坡颁布法令，对中成药进入该国市场进行限制和监管。法令要求从 2004 年起，进口中成药必须具备获认可的实验室出具的检测报告，才能得到新加坡的认可和接受，才允许销售。在此法令出台前，新加坡中成药市场的年销售量约为 2 亿新加坡元，来自中国大陆的中成药比重高达 67%。该法令的颁布与实施对我国中成药的出口造成了非常不利的影响。

新法令实施中，可能会引发一些进口的中成药市场准入和监管问题。面对这么大量的进口中成药，新加坡政府首先考虑的是国内是否具有符合条件，又能承担法令要求的认可实验室；另外监管方面是进口前检验还是到达新加坡后再检验，符合要求市场准入，允许销售。

我国认可机构和新加坡认可机构都加入了 IAF 和 ILAC 的相互承认协议框架。在签署该互认协议的国家范围内，所有认可机构的认可结果是等效的，带有该签约方认可标志的认证证书具有国际等效性和互认性。而且按照国际规则，跨境认可是不受鼓励的行为。因为认可活动是一个系列过程，实验室通过认可后并非从此一劳永逸，而是要每年不断接受后续监督，才可以保持获认可资质。对于任何一家境外认可机构实施认可活动，无疑都是很很不便利的。

鉴于以上原因，新加坡政府认为如果能够利用国际实验室认可互认制度，在出口到新加坡之前，这些中成药都能够得到出口国国家认可机构认可实验室的检测和监管把关，无疑是最便利、也是降低风险的一个最佳渠道，也是符合 WTO/TBT 国际贸易措施规则的一项通行做法。因此，我国的实验室是否能达到要求，是否能获得认可和新加坡的承认，就成了影响到我国中成药能否顺利出口新加坡的重要因素。

但根据新加坡的法令，需要通过检测的中成药约 600 种，需要检测的违禁成分高达 156 种。用怎样的方法检测这些违禁成分？这些方法是否能得到新加坡方面的承认？我国有哪些实验室能用这些方法进行检测？同时，中国获得认可的实验室能力到底怎样？中国的实验室认可体系究竟如何，能不能保证获认可的实验室具备相应的检测能力？

为此，我国认可机构一方面组织获认可的实验室参与检测方法研究，并验证检测方法的可行性，另一方面频繁与新加坡方面沟通，通过比对检测结果，使对方接受了我国部分检测方法。同时，新加坡政府授权卫生科学局组派政府代表团，实地考察我国获认可的医药类实验室和实验室认可体系。带着评价中国获认可实验室是否具备相应检测能力的任务，新加坡的代表团对我国获认可的中国食品药品检定研究院（原中国药品生物制品检定所）、北京市疾病预防控制中心和上海市食品药品检验所（原上海市药品检定所）进行了考察。

经考察，代表团认为，这些获得认可的实验室完全具备了进行相应中成药检测的能力。同时，代表团也对我国的实验室认可体系给予了高度评价。不过，如此大量的检测任务仅凭这三个实验室是不够的，新加坡代表团希望中国认可机构提供更多满足要求的实验室名单。

2004 年 4 月，我国向新加坡报送第一批 10 家具备承担相关检测能力的获认可实验室名单。从此，我国出口新加坡的中成药再也没发生过重复检测的现象。2011 年，我国中成药在新加坡为代表的东盟地区传统出口市场表现强劲，出口额达 3687 万美元，同比增长 17.3%。这一高增长数据的背后，是中国认可机构在不断发挥证实能力、传递信任的作用，为我国的中成药对外贸易保驾护航。

三、经验启示

按照国际规则,出口产品必须符合进口国的法律法规和标准要求,因此,通过国家认可机构同行间进行技术方法和标准等对比,确认了双方检测方法的可行性,并通过国际互认,使认可实验室的结果得到承认,最终实现检测结果符合出口国的要求。

认可是一种证实能力、传递信任的评价方式。认可机构按照相关国际标准或国家标准,对实验室实施评审,证实其满足相关标准要求,具有从事检测活动的技术能力和管理能力。通过认可虽然并非实验室开展业务的强制性要求,但是通过认可对提高其自身能力,增强市场竞争能力,赢得政府部门、社会各界的信任,都具有积极的意义。2004 前,我国认可的实验室对中成药掺假和违禁成分检测方面,还处于刚刚起步的阶段,相对来讲中成药检测方法比较少、设备配置不足、标准物质等也比较缺乏,通过认可活动和这项工作,从某种程度上推进了我国中成药检测能力的提升,促进了我国在此领域标准方法的建立与完善,对提高我国中成药检测能力和国家认可影响力是有益的,同时对我国中成药行业的健康发展也起到了一定的积极作用和示范作用。

——认可助力中国检验认证集团 国际竞争事例

一、概况

中国检验认证集团(中检集团、CCIC)是经国家质量监督检验检疫总局(AQSIQ)许可、国家认证认可监督管理委员会(CNCA)资质认定、中国合格评定国家认可委员会(CNAS)认可,以“检验、鉴定、认证、测试”为主业的独立第三方检验认证机构。

在30年的发展历程中,中检集团始终致力于“质量、安全、健康、环保”领域,为全球客户提供“一站式”综合解决方案,已成为在国际上享有盛誉、在中国最具影响力的综合性、跨国检验认证机构。

中检集团的服务对象包括企业、机构、政府及个人,服务范围涵盖石油、化矿、农产品、工业品、消费品、食品、汽车、建筑,以及物流、零售等重要行业。目前,中检集团在全球拥有约300家机构,300余家自建和合作实验室,员工逾18,000人,运营网络覆盖20余个国家和地区,遍布全球主要港口、城市及货物集散地。

二、认可带给 CCIC 的机遇与提升

检验有限公司作为集团公司授权全面负责集团检验鉴定业务的管理平台,借助中国合格评定国家认可委员会(CNAS)对检查机构的



检验公司紧紧围绕集团国际化发展战略，致力于以精细提升服务

中检集团于 2005 年按照 ISO/IEC17020 准则及 CNAS 相关文件

2. 运用认可结果，促进海内外市场的开拓发展

随着 CNAS 认可国际评价的不断提高，在海内外重大招投标资格

CNAS 认可也增强了政府有关部门对中国检验认证集团执行政策

3. 积极参加能力验证活动，提升技术保障能力

并准备申请认可。已经获得认可的公司，不断申请扩大认可检查领域和检查地点。截至目前，提出扩项申请的集团子公司累计 39 家，扩大认可检查领域 206 个，11 家海内外公司申请新增认可检查地点 46 个。

同时，对于 CNAS 在商品检查领域探索尝试的商品检验能力验证活动，中检集团海内外公司每次均积极报名参加，有关公司全力支持承办能力验证活动。自 2006 年以来，累计共有 40 家海内外公司派出中外籍检查员代表，参加了 CNAS 组织的岸罐容量计重能力验证计划和服装检验能力比对活动，集团江苏公司 2 次承办了岸罐容量计重能力验证计划。不仅如此，为进一步开展内部质量评价和控制，数家集团核心公司借鉴 CNAS 能力验证计划，组织实施了本公司检查员比对活动，加强对检查员能力的考核与提高。

三、经验与启示

通过认可后，质量体系的有效运行成为中检集团提升工作质量和竞争力的有力保证；接受 CNAS 的各类评审，对于提升中检集团检验鉴定业务质量管理的水平和技术能力，提高市场竞争力，有着重大而深远的意义。

首先，建立起符合国际准则要求的质量管理体系，使检验鉴定业务的质量与技术活动得到规范化管理。按照准则的要求，从集团层面到各一级子公司及其下属分支机构，人员、设备、检查方法和程序、记录、分包、样品、检验报告与证书等影响检查活动质量的诸要素与环节得到控制，各类资源得到更加科学的管理和运用；内部审核、管理评审、质量监督的实施保证了质量体系持续有效和适宜的运行；领导者作用、体系管理、过程控制等观念也普及到日常工作当中，为广大业务操作人员熟悉和接受。集团检验鉴定业务逐步进入自我完善和

提高的良性发展轨道。

其次，质量管理体系的建立与运行，为实现中检集团检验鉴定业务质量全球一致性的愿景提供了有效的管理和监督手段。集团规模庞大、组织结构复杂、分布遍及全球。质量管理体系的建立，使集团各公司、各项检验鉴定业务的管理置于一个框架下，通过这个体系实现了统一要求。凭借持续有效的管理和控制，集团内不同公司同一个检验活动的结果保持了一致性。

第三，认可促进质量管理与业绩持续改进。认可活动系统、规范的技术评价和持续监督，不断推动集团提高管理水平与技术能力，帮助集团实现了自我改进和自我完善。每次评审，CNAS 评审组的专家们都本着良好的职业精神和丰富的学识，对中检集团各公司检验鉴定业务的质量管理和技术活动提出中肯而富有专业水平的指导和建议，使集团各公司在改善和提高质量管理与技术能力、节约成本、降低风险、提高竞争力、持续改进业绩等方面获益匪浅。

08

实验室认可夯实质量基础

——天津检验检疫局工业产品安全技术中心 为进出口贸易技术把关事例

一、概况

天津出入境检验检疫局工业产品安全技术中心下设八个检测业务科室：危险品检测实验室、化工和通用分析实验室、包装实验室、化学品分类鉴别与评估实验室、机电产品安全检测实验室、纺织实验室、自行车实验室、轻工实验室。其中，国家质量监督检验检疫总局危险品中心实验室、天津出入境检验检疫局工业产品安全技术中心消费品安全实验室已获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可资质。检测业务涵盖危险化工品、涂料、胶粘剂、竹木草及家具、食品包装及容器、食品接触材料、打火机类、烟花爆竹、一般化工品、化工原料、农药、饲料和食品添加剂、进出口石化产品及大宗散装化工品、用于海运、空运、陆运与铁路运输的危险品包装、普通包装、食品包装和运输包件、工业品的物理、健康、环境危害检测与安全评估、食品包装的微生物、电池、电线电缆、电机、家用电器等多个领域。

二、主要成效

成为获准认可的实验室以来，通过系统、规范的技术评价和持续监督，增进实验室及其客户实现自我改进和自我完善，同时，围绕增

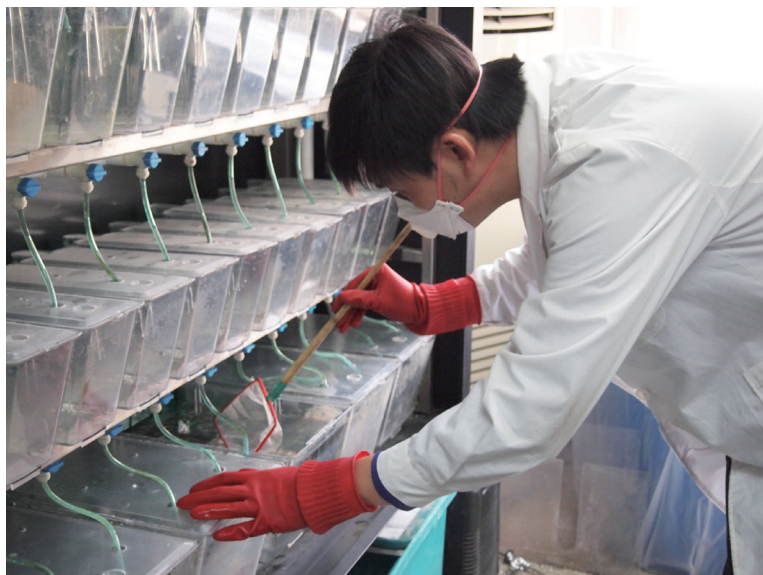
强自身检测能力，确保检测工作安全和准确的目标，实验室积极参加国家认监委、CNAS组织的各种能力验证活动作为实验室重要的外部质量保证手段。这些工作在出口产品检测、进口把关和检测科研创新上都发挥了重要的作用，促进实验室为质检工作提供切实可靠的执法基础和技术保障。

天津是我国研发和生产锂离子电池的重要基地，机电实验室严把出口电池质量关，促进企业出口产品质量提升，维护国家贸易形象。实验室发挥锂离子电池检测实力，促进企业产品满足欧盟法规要求。从2011年9月1日起，对天津地区出口电池产品进行备案检测和专项抽查，按照IEC 61960等标准进行检测，实验室在所抽取的121批电池样品中共检测出9批样品容量不合格，实际检测的容量小于电池生产企业标称容量，不合格比例占到7.4%，且均为锂离子蓄电池。

根据CNAS-CL01《检测和校准实验室能力认可准则》的要求，实验室专人定期跟踪相关的技术法规文件，了解到欧盟的电池容量标签法规（COMMISSION REGULATION (EU) No 1103/2010 of 29 November 2010）于2012年5月30日正式实施，要求便携式二次锂电池和蓄电池的额定容量应符合IEC/EN61960标准。若出口电池制造商仍旧按以往的惯例标示，极易出现不合格情况。为避免出口欧盟的电池产品因产品质量不符合IEC相关标准要求而发生我国产品被通报召回事件，提高相关产品质量，实验室及时反映，提请总局就此隐患情况向各检验检疫机构发布警示通报，总局发布《关于加强出口锂离子蓄电池容量项目检验监管的警示通报》，有效避免了因技术法规变更引起的相关经济损失。

进口严格把关，确保进口韩国线缆安全。实验室在对天津辖区某企业使用的韩国制造的UL标准电线电缆进行检测时发现，该电缆绝缘

最小厚度和平均厚度不达标、热变形 -T2/T1 (121°C ,1h , 400g) 伸长百分比不达标和护套抗张强度不达标, 不符合 ANSI/UL 758 2010 标准规定, 对于产品的使用寿命会有一定影响。该企业再次进口同型号电缆, 经中心实验室检测仍存在不合格项目, 具体为标志旗损坏率达到 100% (超过 25% 的限值), 试样延燃时间超过 60 秒, 护套层全部炭化。如果采用该电缆加工的连接线成品用于显示器等电子电器



产品的内部部件, 会存在较大的电气安全和火灾隐患。针对此情况, 天津检验检疫局发布《关于对天津地区韩国产 UL 电线电缆情况的警示通报》。

GHS 实验室紧盯着国际尖端, 检测工作和科研制标齐头并进。化学品分类鉴别与评估实验室作为系统内化学品鉴别与评估基准实验室以及系统内首个 GHS 实验室, 一直以来致力于 GHS 制度和 REACH

法规的研究, 在毒理学检测方面不断提升检测水平, 始终在化学品健康安全与环境安全的检测和科研领域处于系统领先地位。目前, 实验室年检测进出口商品超过 1 万批次, 涉及包括化学品、人造板、玩具等多个商品领域, 极大地促进了天津口岸的进出口贸易。

由于实验室技术水平和检测能力得到了 CNAS 等权威机构的广泛认可, 因此国内多家进出口商品检测机构都将该实验室作为可靠对外分包检测机构和指定检测机构。截至目前, 实验室已经为通标标准技术服务有限公司 (SGS 中国)、北京检验检疫局和中国石油化工股份有限公司石油化工科学研究院等多家单位累计检测分包业务 500 余批次, 检测项目涉及经口急性毒性、重复剂量经皮毒性、皮肤腐蚀 / 刺激性、眼刺激、皮肤致敏性、水生生物毒性等多个检测项目。

三、经验启示

实验室认可不断推动实验室管理水平和技术能力的改进和提高, 降低其市场风险和增强其适应市场要求的能力。长期的保持认可状态, 一方面可以使实验室的内部管理更加到位, 岗位职责分工更加明确, 建立了可量化、可考核的质量目标, 确保了检测质量的万无一失; 另一方面, 使实验室的硬件条件上了一个新的台阶, 包括人员素质的提高, 环境设备的改善, 检测方法的创新, 使实验室具备了按照国际认可准则开展检测和 (或) 校准服务的技术能力。

对于检验检疫实验室来讲, 通过 CNAS 的认可, 并积极参加能力验证活动, 有效地提高了实验室出具检验数据的准确性和可靠性, 确保实验室持续维持较高的检验水平, 加强社会各界对于检测结果的信心, 增强实验室信誉度, 促进实验室更好的发挥进出口质检工作中技术保障作用。

09 以标准为准绳 以认证促发展

——正泰集团运用认证认可领跑 行业发展事例

一、以认证领跑行业发展

正泰集团始创于 1984 年，现辖 7 大专业公司、2000 多家国内销售中心和特约经销处，并在国外设有 50 多家销售机构。现有总资产达 200 多亿元，在册员工 29000 多人。产品覆盖高低压电器、输配电设备、仪器仪表、建筑电器、汽车电器、工业自动化、光伏发电及高端装备等几大产业，产品销往世界 100 多个国家和地区，已进入欧洲、亚洲、中东和非洲等国际主配套市场。集团综合实力连续多年名列中国民营企业 500 强前列，“正泰”商标被认定为中国驰名商标，四大系列产品跻身“中国名牌”，荣获“全国质量管理奖”。

正泰创办之初，低压电器还没有技术标准和专业工艺，越是作假越能赚钱。少数经营者利欲熏心，以次充好、以假乱真。在低压电器市场鱼目混珠的环境下，正泰选择了“质量兴业”之路，将提高产品质量作为重点，聘请优秀技术人才。1986 年底，建起了全国第一个民营企业热继电器实验室，严把质量关。1988 年，首批领取了 3 张由国家机电部颁发的电器产业生产许可证。1990 年前后，国家采取“打击、堵截、疏导、扶持”的八字方针，对低压电器市场进行清理整治。正泰凭着过硬的产品质量，脱颖而出并被政府列为重点扶持的对象，企业

迅速扩大了规模。

正泰按照国际标准，不断完善质量保证体系，并于 1994 年率先在全国同行业中通过 ISO 9001 质量管理体系认证；1997 年，通过了 ISO14001 环境体系认证。为了保证测量设备量值的准确和统一，确保测量过程受控，正泰按 ISO 10012-1:1992 标准，建立计量检测体系。1999 年，通过 ISO10012 计量检测体系认证。2001 年，通过了 OHSAS 18000 职业健康安全体系认证。2002 年 5 月，正泰产品拿到全国低压电器行业首张 CCC 证书。截至 2012 年底，已获得 CCC 证书 1000 多张。2007 年 7 月，正泰开始了产品自愿性认证申请工作，主要涉及产品为输配电设备及配件。截至 2010 年，正泰获取了 101 张自愿性认证证书，数量在全国居前列。目前，已经获得美国 UL、德国 VDE、荷兰 KEMA 等 30 多种、500 余份国外认证，数目居中国业内之冠，成为正泰产品陆续进入 100 多个国家和地区的绿色“通行证”。

二、认证，叩开市场大门的金砖

1、认证提升了产品质量和管理水平

自 1994 年建立质量管理体系以来，通过每年的内部审核、外审、管理评审，确保了质量体系的有效运行，公司的管理水平不断提高。2007 年初，正泰以其原有的检测中心为基础，与世界著名的电气产品认证机构荷兰 KEMA 公司合资，成立了检测、认证中心。实践证明，这对正泰提高产品质量、直接与国际认证水平接轨，起到了非常积极的作用。

2、认证促进了新产品的开发

根据 ISO 9001:2000 标准中有关产品的设计开发要求，正泰对新产品的设计开发进行了规范化管理，在产品设计开发的各个环节，都

能按照管理标准的要求执行，使设计各阶段处于受控状态，确保了设计开发的准确性和效率，缩短了产品的开发周期。以低压电器为例，认证前，正泰所生产的产品都是原国家机电部统一设计，无自身的品牌和技术；认证后，正泰开发设计了 100 多种基型的具有自主知识产权的“N”系列产品。不少产品在功能、性能上大都达到或超过国内先进水平，达到世界先进水平。“正泰”也由此成为富有内涵的自主品牌，已在全球 70 多个国家进行了“CHINT”商标注册。

3、认证促进了产品销售

由于正泰依照各个“体系认证”的要求实施运营、提升管理，严格按照各个“产品认证”的要求控制质量、改进产品，形成了“认证保产品，产品拓市场，市场促品牌”，使得正泰品牌在国内外的知名度、美誉度和忠诚度以及综合地位得以快速提高。通过开展产品强制性和自愿性认证，主要产品都通过国家电网公司、南方电网公司、中石油公司等现场评估，并进入这些用户采购网目录。正泰的销售收入从 1991 年的 1 千多万元上升到 2012 年的 300 余亿元，其中低压电器产销量连续多年稳居国内首位。

认证不仅促进了正泰国内贸易的持续增长，也对国际贸易产生了巨大的推动作用。在通过认证之前，正泰的国际贸易几乎是空白。1995 年，正泰成立了国际贸易部，主攻国际市场。随着正泰积极采用国际标准和国际认证，出口贸易逐年增长。2011 年，集团完成出口额 70 亿元。高低压电器、成套输配电设备、太阳能光伏组件及系统出口额同比分别增长 40%、80% 和 200% 以上。正泰电器积极搭建国际研发平台，着力开展技术与标准认证工作。截至目前，正泰电器已获得 UL、TUV、KEMA 等 29 种、485 份国际认证。2012 年，在国际市场持续低迷的情况下，正泰电器完成出口额 1.07 亿美元，同比增长

20.65%，实现逆势增长。

认证认可可是打开国际市场的“通行证”。例如，按照欧盟计量标准即 MID 的要求，凡是进入欧盟市场的电能表、水表、燃气表、长度和容积计量器具等计量器具，必须通过型式认证和工厂认证或当地第三方检测机构的认证。之前，正泰的燃气表进入欧盟市场都要通过工厂认证或当地第三方检测机构的认证，否则必须由当地有授权的检测机构对整批燃气表进行密封性和误差检验合格并加以铅封后，方可发到用户处。2010 年，正泰燃气表通过了荷兰 NMI 实验室 MID 工厂认证，产品可以独立销售到欧盟各市场，并独立参加欧盟市场燃气表的招投标。近些年，正泰燃气表先后参与了意大利、西班牙等欧洲大型燃气公司的招投标，取得可喜的业绩。

三、几点体会

正泰的认证工作，是一个与中国改革开放后认证事业同步发展、在本行业领先的、持续提升的过程。正泰已成为所在行业持证数量最多、认证种类最齐全的民营企业。

正泰集团董事长南存辉在谈到认证认可对企业的作用时，他用“六个证书”形象地比喻道：“认证认可是承认、保障产品基本生存状态的‘出生证’；改进、认定产品质量与安全水平的‘体检证’；规范、认可企业全面管理成果的‘毕业证’；进入、发展国际市场的‘通行证’；提升、识别企业品牌的‘身份证’；促进、检验承担社会责任的企业‘公民证’。”

正泰开展认证认可工作已有 20 余年，主要有以下三点体会：

一是领导重视是前提。正泰集团董事会以及高层领导，都对认证认可和贯彻标准化工作给予了充分的重视和支持。公司上下在人、财、物等方面为开展认证工作提供了有力的支持。

二是职责明确是保障。建立健全的组织机构和人员，完善的管理体系，科学合理地设置岗位，各级人员职责明确。从 2000 年开始，正泰建立了由总裁领导，技术、质量、企管与生产公司负责人组成的认证工作领导小组，全方位持续推进。具体由技术中心负责，组织各有关生产分公司准备产品认证的申请材料、试验样品，按规定送检测站进行试验。此外，正泰设有专门从事国际认证业务的机构。2013 年 5 月，正泰在民营企业率先设立“首席质量官”，把质量控制和认证认可工作推进到一个新的高度。

三是持续改进是根本。以正泰取得首张 CCC 证书为例，由于 CCC 对工厂的质量保证能力提出了特殊要求以及认证标准换版的不同规定，公司技术中心联合管理部门按 CCC 对工厂的质量保证能力要求重新编制或修订原有管理标准，并多次组织培训，使有关要求深入到公司管理及产品生产的各个环节，保证认证产品的质量和一致性，促进认证工作的顺利进行。

与此同时，要结合公司的贯标体系文件，每年定期或不定期进行的评审和改进。正泰把“获证后”的经营实践视为更重要的接受“终生教育”的过程，根据各认证体系与标准的理念、构架、内容和要求，不断地优化管理、改进行为，使经营管理水平持续提升。

——中国质量认证中心运用 RoHS 认证
服务外贸发展事例

一、概况

1. 欧盟环保壁垒催生认证要求

2003 年 1 月 27 日，欧盟议会和欧盟理事会通过了 2002/95/EC 指令，即“在电子电气设备中限制使用某些有害物质指令”（The Restriction of the use of Certain Hazardous Substances in Electrical and Electronic Equipment），简称 RoHS 指令，规定“从 2006 年 7 月 1 日起，在新投放市场的电子电气设备产品中，限制使用铅、汞、镉、六价铬、多溴联苯（PBB）和多溴二苯醚（PBDE）等六种有害物质”。RoHS 指令和关于废旧电子电气设备的指令（WEEE 指令）一起，被称为欧盟环保“双指令”，属于欧盟范围内的正式法律，被业内人士称作全球最严厉的环保令。据 2005 年的数据统计，欧盟环保双指令涉及我国出口企业 2000 多家（这些企业主要集中在东南沿海地区），产品 20 多万种，所涉及出口金额占到我国出口欧盟机电产品总值的 71%，高达近 317 亿美元。2012 年，我国机电产品欧盟出口额已经达到近 2000 亿美元。（海关信息网数据）

欧盟 RoHS 指令的颁布引起了国内电子电气企业的高度关注，纷纷开始对自己的产品进行环保升级，进行无铅化和溴化阻燃剂的替代，

以满足欧盟市场的要求。由于在出口之前企业还需证明自己的产品符合 RoHS 指令的有毒有害物质限量要求，因此需要权威的第三方提供认证证书，RoHS 认证也因此成为电子电气出口的首要解决手段。

2.CQC RoHS 认证跨越壁垒，助推贸易

2005 年 3 月起，中国质量认证中心（CQC）借助承担国家科技攻关计划项目《消费类产品中有毒有害物质的认证评价技术研究及示范》和总局科技计划项目《突破欧盟 RoHS、WEEE 指令所造成的技术性贸易壁垒的认证体系及关键技术研究》等课题研究活动，以“科研带动业务、科研促进业务”的模式，开发了 RoHS 认证，率先在国内开展相关工作。作为国内最大的认证机构，CQC 依托自身技术实力，秉承优质高效的服务理念，于 2005 年 4 月颁发了全球第一张 RoHS 认证证书。在为企业提供 RoHS 认证的 8 年时间里，CQC 累计发出证书 11000 多张，累计认证企业约 2000 家，包括海尔、海信、HTC、联想、方正、美的、苏泊尔电器、ABB、三星、施耐德电气等知名品牌或企业。越来越多的企业把 RoHS 认证证书作为验证企业有害物质有效管控的证明文件，出口企业也将 CQC RoHS 证书作为产品符合欧盟 RoHS 要求的绿色通行证。

企业产品出口欧盟，总是希望在最短的时间内拿到证书，而欧盟并未对 RoHS 认证的模式做出要求。CQC 为缩短认证周期，降低认证成本，创新性地提出了“产品检验 + 符合性声明”和“产品检验 + 初始工厂检查 + 获证后监督”两种认证模式，满足不同类型企业的实际需求。同时，CQC 还积极参与 RoHS 领域的国际标准化工作，承担全国电子电工产品与系统的环境标准化技术委员会（TC297）秘书处工作，参与对口 IEC 负责起草 RoHS 国际标准的 TC111 委员会工作，积极争取我国在 RoHS 检测技术领域的国际话语权。

除了为企业提供认证服务，CQC 还尽力为企业提供法律和技术方面的增值服务。依托国家“十五”攻关课题“消费类产品中有毒有害物质的认证评价技术研究及示范”，CQC 重点研究了包括电子电器产品在内的六类消费品所含有毒有害物质的认证评价关键技术。广泛收集整理和深入解析欧、美、日等发达国家的有毒有害物质管控法规，具体到欧盟各国、美国各州的法律法规差异比对分析，解决了企业出口不同国家和地区的法律盲点，帮助企业顺利出口。CQC 建立的有毒有害物质认证方法、有害物质替代物的可靠性评价和产品绿色设计评估技术能够提升我国相关产业的生产技术水平，促进产业升级；提高我国出口产品的国际竞争力，有效跨越国外技术贸易壁垒。CQC 在 RoHS 方面的技术成果也得到国家科技部和中国商业联合会的肯定，获得国家级二等奖 1 次，省部级一等奖 2 次。

二、认证认可促进贸易成效

1. 行业引导效应

8 年来，CQC 组织相关的有毒有害物质限量控制技术服务及认证宣传活动达到 50 多场次，帮助企业以低消耗、低污染、高效率为目的，进行有毒有害物质控制的绿色环保体系建设，促进企业采用新的环保原料、新的环保生产技术，加快有毒有害物质替代和产业升级的步伐。

企业一方面通过获得 RoHS 认证顺利进入欧盟市场，一方面可以选购通过 RoHS 认证的零部件和材料产品，这为企业选择合格的供应商提供一条可靠途径。从这一角度来说，RoHS 认证搭建了整机企业和上游供应商的绿色平台。

2. 经济效益

据“十五”攻关课题“消费类产品中有毒有害物质的认证评价技术研

究及示范”课题组统计，在 2006—2007 年间，运用到有毒有害物质认证评价技术的产品达 600 万件以上，产值超过 11 亿元。如：TCL 空调器（中山）有限公司，运用无铅焊接评估和认证方法带来了显著的经济效益，企业新增产值达 5.9 亿元；在青岛海信电器股份有限公司，有毒有害物质认证增强了企业生产过程中对有毒有害物质的管控能力，提高了产品的绿色度，增强了产品在国际市场上的竞争力，促进了产品出口。在 2006 年 8 月至 2007 年 7 月间，有毒有害物质认证推动企业顺利出口达 2.1 亿元人民币。

3. 社会和环境效益

电子电气产品带来的环境污染问题已经日益突出，造成了严重的环境污染、资源浪费、能源消耗，并危及到人类健康，如空调中的重金属污染、电视机中的荧光粉污染、空调的制冷剂泄漏污染、铅焊接带来的铅污染等问题。通过 RoHS 认证的实施，一方面可以推动企业解决有毒有害物质替代后的关键技术问题，促进替代技术的发展，减少有毒有害物质的使用；另一方面，多年来开展的电子电气产品有毒有害物质认证与宣传，引起社会对有毒有害物质控制的重视，提高了广大消费者的环保意识，引导消费者选购更加环保和绿色的电子产品。

三、经验和启示

欧盟的 RoHS 指令在一定程度上制造了我国电子电气产品出口的贸易壁垒，为有效应对技术贸易壁垒，多年来 CQC 积极开展相关工作，积累了一些好的经验和思考，可资同行参考。

1. 认证需采用国际认可的标准

在 CQC 实施 RoHS 认证之初，有关有毒有害物质的检测方法很多，有美国 EPA 的标准，有国内的行业标准，还有正在制定的 IEC 标准。

为确保 RoHS 认证证书的权威性，CQC 在认证过程中选择了最具权威性和认可度的标准。在 IEC 正式标准颁布以前，采用美国 EPA 的标准；在 IEC 标准颁布后，CQC 立即采用了国际广泛认可的 IEC 标准。这样做既增加了 CQC RoHS 认证证书的认可度，又通过统一的标准搭建了 CQC 和其他国际认证机构数据相互认可的通道。

在 RoHS 检测的样品拆分标准方面，我国起草了该领域内全世界第一个国家标准——《GB/Z 20288-2006 电子电气产品中有毒物质检测产品拆分通用要求》，以该标准为基础，通过 TC297 向 IEC 提交了国际提案，该提案得到 IEC 的高度认可。以中国提案为基础，IEC 制定了样品拆分国际标准 IEC/PAS 62596-2009。

2. 广泛而有效的宣传

欧盟 RoHS 指令颁布之初，很多企业对欧盟有毒有害物质限量的要求不了解，对 CQC RoHS 认证的作用也不了解。国外的认证机构打着欧盟的旗号宣传，“欧盟国家只认可欧盟自己的认证机构”。由于国内许多企业不了解实情，只好相信国外机构的宣传，结果承担了很高的检测费用和认证费用。多年来，通过 CQC 和国内实验室的大力宣传和与企业的互动交流，企业对国外环保法规有了充分了解，对 CQC RoHS 认证的认可度逐步提高，也使 CQC 的证书能走出国门，成为名副其实的“绿色通行证”。

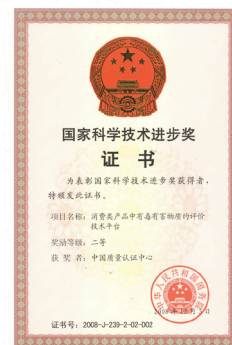


图1 国家科技进步二等奖

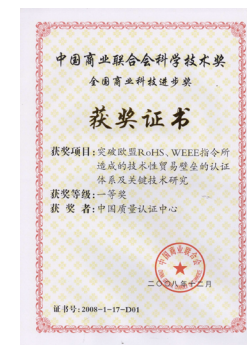


图2 中国商业联合会商业科技进步一等奖

11

CB 认证敲开家电出口大门

——飞龙家电集团获得 CB 认证进军 国际市场事例

一、概况

1. IECCE-CB 体系

IECCE 是在国际电工委员会 (IEC) 授权下开展工作的国际认证组织, 全称为“国际电工委员会电工产品合格测试与认证组织”。IECCE 旨在促进主要用于家庭、办公室、车间、保健和类似场所中使用的电工产品的国际贸易, 其推行国际认证的最终目标是: 一种电气产品, 同一个 IEC 标准, 任意地点的一次测试, 以及一次合格评定的结果, 为全球所接受。

IECCE-CB 体系是 IECCE 关于电工产品测试证书的互认体系, 是 IECCE 下设两个工作体系之一。CB 体系的主要目标是通过推动国家标准与国际标准的统一协调以及产品认证机构的合作, 使制造商更接近于理想的“一次测试, 多处适用”的目标, 从而促进国际贸易。IECCE CB 体系内 50 多个成员国的 70 多家国家认证机构 (NCB) 共同达成多边协议, 使申请人可以凭借某一个 NCB 颁发的 CB 测试证书和测试报告获得 CB 体系内其他成员国的国家认证或者市场准入。CB 体系以 IEC 标准为测试基础。若产品出口目标国家 (地区) 的标准尚未完全与 IEC 标准等同, 测试需同时考虑该国家 (地区) 所声明的国家差异。

浙江出入境检验检疫局检验检疫技术中心电气安全实验室 (STLEA) 是 CB 体系认可的 CBTL 实验室, 2004 年获得 CBTL 资质以来致力于推广 CB 认证, 推动企业通过国际互认, 简化测试流程, 降低认证成本, 快速进入国际市场。

2. 公司概况

飞龙家电集团有限公司始创于 1995 年 (前身原慈溪市飞龙电器有限公司), 现已发展成为一家集研发、生产制造、销售、自营进出口于一体的家电集团企业, 是宁波地区家电行业的骨干企业。公司占地面积 3000 亩, 现有员工 3700 余人, 其中管理人员及技术人员 500 多人 (教授级高级工程师 1 人, 高级工程师 4 人, 工程师 27 人)。集团主要生产双桶洗衣机、全自动洗衣机、脱水机、冰箱、冷柜、干衣柜等家电产品, 旗下有浙江日普电子科技有限公司、浙江飞龙制冷科技股份有限公司、河南冰熊电器股份有限公司、慈溪飞龙电器有限公司、飞龙家电集团宁波物流有限公司、多方达股份有限公司等分公司。

十几年来, 飞龙集团公司决策层始终坚持“质量第一, 用户至上”的经营理念, 用心细分市场, 精心设计方案, 加强品质管理和研发力度, 不断推出适应客户需求的多样化产品, 努力为客户提供量身订做的服务。为实现“打造百年飞龙, 服务社会大众”的目标, 公司将建立一个崭新运营机制, 朝着创建一流企业的目标迈进。

二、CB 认证铺设了进入国际市场之路

为不断提高生产管理水平, 改进产品质量, 促进产品出口, 早在 2005 年飞龙集团就与浙江出入境检验检疫局检验检疫技术中心电气安全实验室 (以下简称 STLEA) 开展了产品认证合作。2006 年, 在 STLEA 的积极帮助与合作下, 飞龙集团开始申请 CB 认证。截至 2013

年,飞龙集团及其下属公司通过 STLEA 共获得 31 张 CB 证书,产品涵盖冰箱、冷柜、洗衣机等 3 大类 178 个型号。

在 CB 认证中,STLEA 充分利用 CB 规则,通过系列型号涵盖、报告技术性变更和非技术性变更等方式,帮助企业将改进后的产品和新型号补充进 CB 证书中,降低了企业的认证成本,满足了企业产品不断发展的要求。飞龙集团在尝到了 CB 认证方便快捷的甜头之后,有意识地在出口产品的研发阶段就开展 CB 认证,在产品开发完成之时,便可获得 CB 认证,此时若外国客户有意向采购新产品,只需申请出口国的 CB 转证书,便可将一般的国际认证周期从 60 天左右缩短到 20 天左右,节省检测费用 30% 以上,从而大大增强了企业的竞争力。

通过 CB 认证和相关的转证书活动,飞龙集团的国际竞争力得到了有力提升,顺利开拓了海外市场,企业产品每年以 20% 的出口量递增,远销到东南亚、中东、非洲等几十个国家和地区,为企业带来了丰厚的利润;CB 认证还促使企业的产品质量得到不断提高,在国内外客户中享有较高的信誉。

三、经验启示

实践证明,与检测机构紧密合作开展 CB 认证,借助检测机构自身熟悉标准、精通检测以及优良的设备优势,企业不仅可以促进产品改进,有效提升出口产品的质量水平,从而使出口产品更加符合进口国的安全、电磁兼容、节能等要求,推动产品出口,提高企业的国际竞争力;而且还可以直接利用 CB 证书或利用 CB 互认体系转出口国的证书,大大简化了测试、认证流程,降低了企业的认证成本,方便了取证工作,即使在家门口也可直接获取通向各国的通行证,为企业的产品更快速、顺畅地销往国际市场奠定了良好的基础。

——天津口岸 CCC 认证促进进口 汽车贸易事例

一、进口汽车 CCC 认证概况

近年来,我国进口汽车行业发展迅猛,进口汽车质量安全水平不断提高,这与我国 2002 年 5 月 1 日起所实行的强制性产品认证制度有着密不可分的联系。中国强制性产品认证制度 (China Compulsory Certification, 简称 CCC 认证), 是我国政府按照世贸组织有关协议和国际通行规则,为保护广大消费者人身和动植物生命安全,保护环境、保护国家安全,依照法律法规实施的一种合格评定制度。

我国政府规定,进口汽车必须获得国家强制性产品认证证书,并须经检验检疫机构抽查检验合格方准予进口。已获认证的汽车,须按规定在汽车前风窗玻璃的右上角加贴强制性产品认证标志;非正规渠道进入中国的汽车(如走私车、盗抢车等)及未通过国家认监委指定机构认证的汽车则没有此标志。目前,国外著名汽车品牌如奔驰、宝马等旗下的绝大部分进口车型都已通过了我国的 CCC 认证。

二、CCC 认证为进口汽车贸易护航

自我国对进口汽车实行 CCC 认证以来,进口汽车的质量水平和贸易总量得到了显著提高。以近五年来天津口岸进口汽车检验情况为例:

一是进口汽车检验合格率提升。CCC 认证制度实施以来，由于所有通过正规渠道进口的进口汽车在出厂前均已通过 CCC 认证，符合强制性标准的要求，检验合格率显著提高。以天津口岸为例，在日常对已获 CCC 认证车型的检验中已极少发现重要的安全、环保项目存在不符合我国相关强制性标准的现象，检验合格率连年处于高位。2009 年至 2012 年天津口岸全年进口汽车检验合格率分别为 99.0%、99.2%、98.1% 及 96.3%，均处于 95% 合格率以上，远高于实施 CCC 认证之前的 88.1%。见图 1。

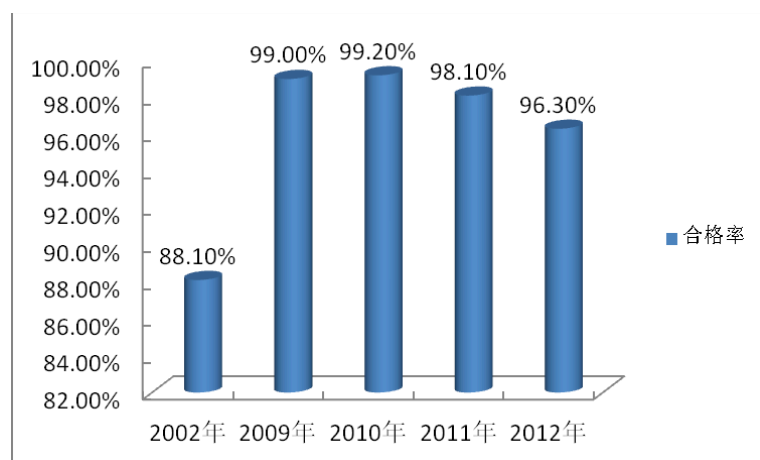


图1 天津口岸进口汽车年度检验合格率对比图

二是汽车进口通关速率提高。CCC 认证制度不仅延伸了口岸检验检疫机构对汽车监管的广度和深度，而且原先一些需要在口岸进行重复检验的项目现在只需要进行验证核查。实施 CCC 制度后，口岸汽车检验通关放行工作时限大幅缩减，保证了通关速率。

三是汽车进口数量逐年增加。CCC 认证制度的实施带来了检验合格率和通关速率的双提升，减少了因检验不合格需要进行整改或退运所导致的额外损失，促使进口商的物流运营成本大幅降低，扩大进口贸易规模的热情受到了极大激发。进口汽车贸易量随之逐年增加，行业发展迅猛。2009 年至 2012 年天津口岸全年进口汽车检验总量分别为 18.3 万辆、34.8 万辆、37.6 万辆及 41.7 万辆，总体呈稳定上升趋势，远高于实施强制性产品认证之前的 5.7 万辆。见图 2。

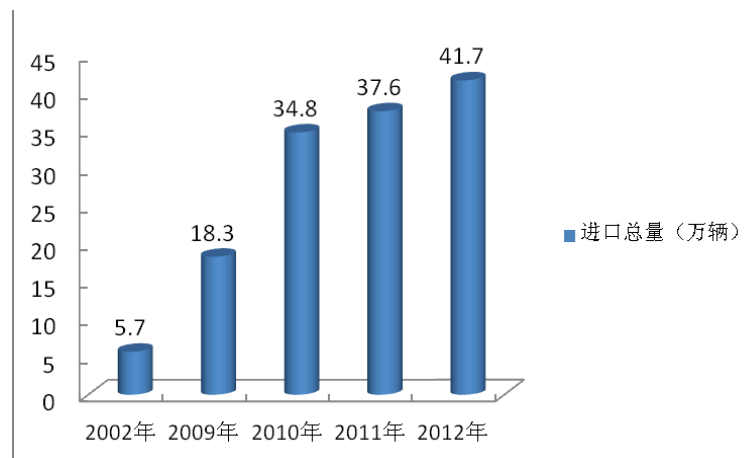


图2 天津口岸进口汽车年度进口总量对比图

四是帮助汽车生产企业改进制造技术，促进行业制造水平不断提升，使消费者受益。CCC 认证制度的实施以及相关强制性标准的不断更新促使企业必须不断发现自身设计与加工工艺中所存在的问题，相应地发展新技术，改善工艺流程，以适应标准要求，进而促使其不断提高产品质量，消费者因此而直接受益。另一方面也促使新发明和新

变革不断涌现，促进行业迅猛发展。以 2012 年天津口岸的汽车检验工作实际为例，该口岸出入境检验检疫机构严格参照 CCC 认证制度对已获认证产品的核查要求，检出斯巴鲁越野车变速箱换挡杆存在严重的不能正常锁止问题。经对该批所有车辆进行档位测试、检查，发现此类问题系斯巴鲁汽车供应商更改换挡杆工艺指数所造成，确定为产品设计缺陷。基于此次发现，质检总局于 2012 年 12 月发布召回令，责令斯巴鲁汽车公司召回 45270 台进口 2010-2013 年款斯巴鲁力狮和傲虎汽车。类似上述问题的发现和检出有利于帮助汽车生产企业改进与提升汽车制造技术，保护我国消费者的人身与财产安全。

五是促进了政府工作职能向服务型政府更好、更快转变。CCC 认证制度将更多的政府工作人员从具体的质量评定工作中解放出来，使他们可以更加专注于监督管理，同时降低了行政成本和行政风险。

综上所述，一方面，CCC 认证提升了进口汽车质量水平，提高了进口通关速率，增加了进口汽车贸易总量，助力了进口行业汽车的迅猛发展，对促进我国对外贸易发展及标准化运行作出了巨大的贡献。另一方面，CCC 认证制度的实施促进了汽车行业制造工艺与技术水平的提高，保障了消费者的利益，加快了政府职能的转变，服务了国家政策的有效落实。可以说，CCC 认证制度造就了消费者、企业、政府、国内经济、国际贸易多赢局面。

三、经验和启示

近些年来，CCC 认证制度的有效实施，促使进口汽车行业取得了显著成效。而这些成效与当初制定和实施 CCC 认证制度时的初衷完全吻合，这进一步说明我们要继续执行与深化此项认证制度的必要性和重要性。结合进口汽车行业 CCC 认证实际现状，得出以下几点经验与

启示：

第一，CCC 认证制度利国利民，应继续加强宣贯。CCC 认证制度的实施使企业尤其境外汽车制造厂商对我国相关强制性标准的关注度 and 熟悉度越来越高，不少企业因此而受益。在一线工作中理应继续将这一取得了巨大成效的认证制度向企业加以宣贯，争取让更多的企业从中得到好处。例如集中开展一些宣传活动，提升企业对于相关标准和 CCC 认证制度的认识，让更多的企业参与到这项认证中来，帮助企业提高技术提升水平和管理能力。

第二，CCC 认证制度的实施促进了新技术、新科技的出现，应继续坚持开展相关强制性标准的及时更新工作。CCC 认证制度中所参照执行的汽车领域的强制性标准（例如《机动车运行安全技术条件》）与汽车行业技术的发展现状息息相关，只有保证诸如此类标准得到及时更新才能更好地保障 CCC 认证在该行业的执行成效，更好地服务该行业的发展。例如上文所提及的斯巴鲁汽车召回事例，就是 2012 年更新后的强制性标准对汽车安全提出新要求后所取得的新成效。

第三，继续完善 CCC 认证制度，加强与世界各国的双边和多边认证检测结果的互认。作为一项具有促进国际贸易发展意义的认证制度，CCC 认证给世界各国政府、企业、消费者带来了极大的好处。根据实施过程的反馈继续完善此项制度，使更多的国家认同此项认证制度并从中受益，进而促进国际贸易更加繁荣化。

从以上三点经验启示可以得知，政策贯彻、制度执行是基础，标准更新、技术革新是动力，加强国际互认、服务国际贸易发展是目的，三者相辅相成，缺一不可。

13

认证促发展 茶香飘四海

——普洱祖祥高山茶园云南大叶有机茶 扬名海内外市场事例

一、企业概况

普洱祖祥高山茶园有限公司创办于 2000 年 7 月，坐落于普洱市思茅区南屏镇整碗村。公司注册资本 3000 万元，公司现有厂房占地面积 20 亩，建筑面积 7900 平方米，设有名优绿茶初、精制加工，普洱茶加工，红茶加工等车间，年加工生产能力 1000 多吨。公司自有有机茶园 2000 亩，直接从业人员有来自 10 县（区）的员工 160 人，茶园管理农户 200 多户，为社会提供就业岗位 42 个。同时带动周边合作社及农户 800 多户种茶近 2 万亩。

2012 年以来，整个国内、外有机茶市场发生了极大变化，市场需求品种、数量及标准进一步提高。开发有机茶使产品安全化、标准化、多样化，在国际市场上具有竞争力，扩大出口，增加创汇。公司计划 2013-2015 年按 GMP 食品生产标准新建三条有机茶生产线。该项目的实施对增强企业市场竞争力，提升企业品牌，扩大出口，增加创汇，带动农民增收具有重要意义。

普洱是世界茶源、中国茶城。2008 年之前，公司还只是一个小作坊，以生产初制茶为主。如何在诸多茶山、茶园、茶厂中脱颖而出，占据茶产业的制高点？2008 年，公司通过向专家咨询，了解到国际国内

现代农业发展中有机种植已成为一个发展方向，也符合公司走自身独特的茶产业发展之路。首先，公司认识到茶是一种最容易被污染的食品，如果种植环境控制不好，鲜叶就会被污染；其次茶又是最讲究风味的食品，口感的好坏，直接影响到消费者对它的品判。人们都知道，用传统农家肥种出来的蔬菜水果口感好，用传统方式种出的茶口感亦是如此。所以要做好茶，种植方式是基础是关键。为此公司请来了最



早在云南开展国际有机农业种植的专家，请来能够独立进行国际最高水平的欧盟有机认证权威机构来指导公司的有机种植。

为了取得广大消费者和合作伙伴对公司产品质量的相互信任，公司积极开展质量认证认可工作。发展“认证认可”首先能够帮助企业应对国际贸易技术壁垒，促进外贸增长；其次，开展质量认证有利于提高企业素质、提高产品质量、加快“走出去”战略的实施；第三，推广

认证认可,加大认证工作力度,能够为调节市场经济发展起到促进作用。2009年,公司取得了ISO9001:2008国际质量管理体系认证。2010年,



公司取得中国、欧盟、美国国际有机茶叶证书。2012年,公司的三个基地通过第四批国家有机食品生产基地认证。

二、主要成效

1、开展认证认可工作付出的努力

为了保证公司的茶叶品质,公司通过在茶园里每五十亩茶地安装一盏杀虫灯、每亩茶园安插36块诱虫板、在茶园中养鸡、人工捕杀等一系列方式捕杀害虫,确保茶叶无农残;在肥料使用上,选择用羊粪、原始森林落叶等渥堆发酵的自有配方农家肥。因此,祖祥茶园的茶保持了一贯的风味特色,以芽壮叶肥,茶型如无量山巅的白云卷曲翻滚,

翠绿中夹着丝丝白毫;茶香持久温和,口感饱满回甜,带有优雅的兰花香气得到全国各地消费者的好评。为了提高茶叶产量,缓解云南干旱带来的压力,公司自建水坝,在茶园里安装以色列进口滴灌。通过使用滴灌,茶园的生长期提前,春茶产量提高,为公司带来很好的收益。

为进一步保持祖祥有机茶庄园的品牌,2010年,公司结合思茅区实施生态茶园建设,按每亩茶园种植8-10株树苗,不少于6种树种技术要求,高标准进行标准生态茶园改造。经过2年奋斗,公司获得标准茶园创建省级评选第一名的荣誉。2010年9月26日全区生态茶园工程建设现场推进会在公司召开,为推进全区生态茶园建设起到了良好的示范带动作用。

2、开展认证认可工作带来的机遇



通过认证认可工作的开展,公司的产品得到了广大消费者的认可。产品技术含量的日益提高,公司不断开拓产品市场,积极实施“走出去”

战略，主动到北京、上海、广东、昆明等发达省市开展市场调查，了解其他省份对云南大叶种茶的各种评价，收集消费者意见，加强产品创新，生产出更多、更好、让客户更满意的产品。

为了加强“有机”理念的宣传，加大产品推介力度，公司聘请了从事农产品营销 10 多年的行家作为市场顾问，专门负责产品包装和市场策划，促进小生产与大市场的接轨。公司精心准备并参加各种茶节会、展销会、茶事活动，通过公司及各界媒体的宣传，多个进出口公司通过实地考察后与公司签订了合作协议，并将公司的产品出口到欧盟、美国、日本等。2013 年 2 月的第 24 届德国纽伦堡有机产品博览会期间，公司展位门庭若市，客商络绎不绝，云南大叶种有机茶引来了国外茶商极大兴趣，多个茶商还与公司签订了合作协议，订购的产品有的几百千克，有的七八吨甚至上百吨。目前，公司正在办理出口经营权，不久公司将自己出口自己的产品，且出口量将逐年增加。

3、开展认证认可工作的优势

多年来，公司依托普洱的环境优势和气候优势，以种植优质茶园为发展方向，认真细致开发种植基地、选择种植品种、精研高档茶叶的加工技术，以品牌和高标准的国际有机茶叶为产业核心。2009 年，公司产品“无量翠环”在第四届中国民营企业科技产品博览会中获科技创新成果金奖，被省茶协评为“新中国六十华诞‘国庆杯’云南名优茶金鼎奖”。2013 年 1 月，注册商标“无量翠环”被云南省工商行政管理局认定为云南省著名商标。

2009 年 4 月，公司和本村百姓共同创建了普洱市思茅区高山茶园专业合作社，2010 年三棵桩村的大部分农户的八千多亩茶园也加入了合作社。公司采取“公司 + 合作社 + 农户 + 基地”的经营模式，带领同村农民和外来脱贫的移民开发茶产业，共同承诺按照生态有机茶种

植模式管理茶园，由公司提供技术指导以及社会化服务。合作社成员从组建之初 17 户发展到今天的 400 多户，加上其他未入社但依靠公司发展茶产业的农户达 700 余户 2800 多人；合作社的茶地从入社时的 400 亩发展到现在近两万亩。通过对合作社茶园进行有机转换，不仅能够保证公司有机原料的供应，而且实现了经济、生态、社会效益“多赢”，达到了建起一个龙头、开发一个产业、致富一方百姓，建设社会主义和谐社会的目的。

14

创建有机笋示范区 助推闽北绿色发展

——建瓯市创建“有机产品认证示范区” 促进绿色产品出口事例

一、创建有机笋示范区条件得天独厚

建瓯市位于福建省北部,闽江上游,生态优越,资源丰富,拥有“中国竹乡”美称。现有竹林面积 130.9 万亩,其中毛竹林面积 129.4 万亩,毛竹立竹总数 2.2 亿株,毛竹林面积和立竹量均居全国之首。目前,全市有 11 家企业开发生产软包装笋系列产品,其中 4 家企业获得南京国环有机产品认证中心的有机产品认证,6 家企业经日本农林水产省有机食品(JAS)认证,面积达 18500 公顷。

2012 年 11 月,建瓯市获得国家“有机产品认证示范创建区(县)”称号,成为国家认监委授予的 23 个国家“有机产品认证示范创建区”之一。被列入有机产品认证创建区项目主要有:福建易扬食品有限公司、福建省建瓯市新叶食品有限公司、建瓯绿剑食品有限公司、建瓯市天添食品有限公司等四家有机笋生产企业。有机种植面积 5480.85 公顷,有机种植基地 5 个,有机种植年产量 50192 吨,年产值 13798 万元;有机加工企业 4 个,有机加工年产量 17482 吨,年产值 14078 万元。有机产值占全市农业产值比重 2.51%,占全市经济的比重为 1.22%。

二、创建有机笋示范区拉动外贸出口作用显著

南平市政府在“十二五”规划提出“突出绿色经济导向,立足资源禀赋、产业基础、区位条件,对现有产业链进行梳理,努力加快后发展步伐”。创建有机笋认证示范区,集中体现了南平市政府突出绿色经济导向的作用。建瓯市水煮笋产销量位居全国第一。全市现有笋加工企业 73 家,其中规模企业 16 家,年产值超 3 亿元的企业有 1 家,2-3 亿元的企业有 1 家,1-2 亿元的企业有 4 家。



国家级有机笋示范区的顺利创建,对进一步提高建瓯出口笋产品国际竞争力,提升产品质量安全水平,促进闽北绿色经济发展有着显著的推动作用。

一是外贸出口增长明显。建瓯市出口笋产品以日本市场为主,在

国际市场持续低迷情况下，2012 年依然保持强劲增长势头，全年共出口水煮笋罐头 2007 批、4581 万美元，同比分别增长 2.5% 和 6.5%。

二是企业综合实力提升。示范区企业质量管理体系运行的有效性得到充分证明，通过创建活动，促使企业自觉加强全过程质量安全卫生控制，出口质量稳步提升，出口产能不断扩大，走上了良好发展轨道。建瓯市天添食品有限公司获得福建省林业产业化龙头企业称号，福建易扬食品有限公司被评为农业产业化省级重点龙头企业，福建省建瓯市新叶食品有限公司被评为福建省林业产业化和农业产业化省级重点龙头企业，18L 水煮笋罐头 2012 年被评为福建省知名品牌。

三是示范带动效应显现。建瓯市出口笋企业以有机产业为导向，提升产品档次和附加值，改变以往靠出口数量和原料低价的经营模式，逐步走出低价竞争和产业波动的恶性循环怪圈；同时还扩大产品加工延伸产业链，带动地方农产品深加工出口，给建瓯丰富的农产品原料带来稳定的销售渠道，更好地服务三农助推绿色发展。随着建瓯市有机笋示范区建设的引领示范，其他县市的出口企业纷纷立足资源产业优势，瞄准有机产业发展方向，闽北大地的绿色发展将迎来新一轮大跨越。

三、创建有机笋示范区的成功经验

为确保建瓯市有机笋认证示范区创建取得良好成效，南平检验检疫局和建瓯市政府建立联动机制，共同发力构建 7 大体系，推动示范区建设顺利通过国家级验收。一是组织动员体系。出台《建瓯市加快发展有机产业的实施意见》，有效整合资源，汇集各方力量。二是立体发展体系。在竹园生态化、笋农组织化、生产标准化、经营品牌化、基地庄园化中，梯次推进有机笋产业建设。三是农资专营体系。指导构建以农资归口经营管理为核心的无缝

衔接监管体系，确保全市竹林农资使用的可追溯，同时确保化学农药、化肥不流入有机产品生产基地。四是科技服务体系。以有机化理念全程指导笋竹生产，及时发布病虫害防治信息。五是质量追溯体系。推动建瓯有机笋产业从局域性追溯、环节性追溯走向全程追溯、全面追溯。六是监督管理体系。开展有机生产专项检查，建立严密的有机生产风险评估制度。七是责任保障体系。推动建瓯市出台《建瓯市有机笋质量安全监管工作奖惩办法》，实行市、乡、村三级干部质量问责。

15

北大荒的绿色之路

——北大荒北绿食品有限公司认证 提升品牌价值事例

一、企业概况

黑龙江北大荒北绿食品有限公司是 2006 年格球山农场与台湾商和兴业有限公司共同出资近 5000 万元兴建的以加工绿色有机蔬菜为主的现代化综合性食品加工企业。公司占地 2 万平方米，拥有现代化加工生产线三条，主要产品有速冻西兰花、马铃薯、油豆角、甜豌豆、南瓜、青刀豆等十余个品种。产品远销日本、美国、韩国等国家和地区，深受广大消费者的青睐。几年来，公司以加快认证提升品质，以健康发展打造品牌，从原料源头到产品进餐桌，环环控制，层层管理，有效保证了产品质量。

当今的消费者在购买令人放心的商品时，除了考虑一定的性价比，他们的消费期望越来越与产品的安全、质量以及环境等方面的要求联系在一起。因此企业获得认证标志是通向市场的钥匙。2007 年，公司取得了 ISO9001：2000 质量管理体系认证和 HACCP 食品安全管理体系认证。2008 年，产品获得了“省名牌产品”称号，极大地提升了企业的品牌形象。

二、主要成效

1. 强化产品源头管理，奠定认证基础。

推行农业标准化，发展绿色有机农产品，是当前世界农业发展的潮流。格球山农场划拨了 10000 亩耕地作为蔬菜生产基地，公司以基地为依托，实行标准化种植，引种、选种、育苗、栽培、中耕、施肥、田管、收获等环节，严格 32 项栽培模式管理，实现了生产基地化、加工标准化、检测网络化，形成了蔬菜生产完整体系。

在全面推行“统一环境质量、统一关键技术、统一产品标准、统一监测方法、统一产品标识”为主要内容的“五统一”操作规范的基础上，利用日本农业专家来基地指导的机会，充分学习、消化、吸收他们的先进农业生产技术，使技术人员基本掌握了日本对南瓜、西兰花等作物的种植、管护、防控、采收等关键技术，大大提高了作物的产量和品质。并对种植户进行多轮的培训，吸收、消化该项农业种植技术，有效提升了种植户的农技水平。

实施蔬菜生产“从籽种到餐桌”的全程控制，原料的种植户、种植地块，全部编号建档，纳入管理范畴。指定巡视员全程监控，统一耕作、统一管理，统一施肥，统一采收，统一入厂。坚决杜绝化学农药和化学肥料进入种植基地，严格控制土壤和水源的重金属、农残含量，逐渐实现土地有机化。目前北绿基地有 1500 亩通过中国有机产品认证、日本 JAS 有机认证和欧盟 CERES 有机认证。

2. 认证提升品质，不断拓宽市场。

自公司 2007 年获得 ISO9001：2000 质量管理体系认证和 HACCP 食品安全管理体系认证以来，企业的知名度明显提升，市场不断拓宽，产品的市场占有率逐年提高，目前已提升了 30%，给企业带来较好的经济效益和社会效益，目前国际市场主要出口日本、美国、

加拿大和韩国等国家，国内市场已进驻黑龙江、北京、河北等地市场，产品以色泽鲜艳、口感纯正、质量上乘、安全卫生而深受国外客商青睐。北绿蔬菜已经成为人们健康时尚、食用快捷的理想食品。

三、经验启示

一是增强客户信心，扩大市场份额，强化品质管理，提高企业效益。负责 ISO9000 品质体系认证的认证机构都是经过国家认可机构认可的权威机构，对企业的品质体系的审核是非常严格的。这对于企业内部来说，可按照经过严格审核的国际标准化的品质体系进行品质管理，真正达到法治化、科学化的要求，以至提高企业的经济效益和社会效益。

二是可获得国际贸易“通行证”，消除国际贸易壁垒。许多国家为了保护自身的利益，设置了种种贸易壁垒，包括关税壁垒和非关税壁垒。其中非关税壁垒主要是技术壁垒，在技术壁垒中，又主要是产品品质认证和 ISO9000 品质体系认证的壁垒。特别是在世界贸易组织内，各成员国之间相互排除了关税壁垒，只能设置技术壁垒，所以，获得认证是消除贸易壁垒的主要途径。

三是使企业在产品品质竞争中永远立于不败之地。国际贸易竞争的手段主要是价格竞争和品质竞争。由于低价销售的方法不仅使利润锐减，如果构成倾销，还会受到贸易制裁，所以，价格竞争的手段越来越不可取。70 年代以来，质量竞争已成为国际贸易竞争的主要手段，不少国家把提高进口商品的质量要求作为限入奖出的贸易保护主义的重要措施。实行 ISO9000 国际标准化的品质管理，可以稳定地提高产品品质，使企业在产品品质竞争中永远立于不败之地。

四是有利于国际间的经济合作和技术交流。按照国际间经济合作和技术交流的惯例，合作双方必须在产品（包括服务）品质方面

有共同的语言、统一的认识和共守的规范，方能进行合作与交流。ISO9000 品质体系认证正好提供了这样的信任，有利于双方迅速达成协议。

16

“世界鸭王”成长的孵化器

——华英禽业集团食品农产品认证打造 农业产业化龙头企业事例

一、企业概况

河南华英禽业集团公司（以下称华英公司）是一家以樱桃谷鸭养殖加工为主，集育种、养殖、屠宰加工、熟食加工、饲料及羽绒加工等系列化生产于一体的“农”字头国家大型禽类食品加工企业、国家级农业产业化重点龙头企业、全国质量管理先进企业、全国食品安全示范企业、中国食品工业百强企业、全国肉类食品行业 50 强企业、河南省重点工业企业、河南省质量振兴先进企业、河南省农产品加工示范企业、全国鸭行业首家上市企业，也是世界上最大的鸭加工企业。目前，华英公司已发展具备年出雏禽苗 1.2 亿只，屠宰加工樱桃谷鸭 1 亿只、肉鸡 8000 万只，熟食 6 万吨，羽绒 2 万吨，饲料 120 万吨的生产能力的规模。2012 年共实现产值 69 亿元，出口创汇 5760 万美元，实现利税 4700 万元。

1991 年，中英两国签订从英国引进樱桃谷鸭养殖加工项目，华英公司正式成立。公司老总曹家富说，“企业要创百年品牌，就必须把产品质量视为企业的生命线”。食品质量安全关系到消费者身体健康、生命安全及社会经济。华英公司成立伊始就认识到食品质量的必要性和迫切性。但是，在 1998 年，公司尚处于发展初期，如何规范企业

内部质量管理，如何抓好产品质量，靠什么来进行科学有效的管理，是华英公司面临的难题，企业陷入不知从何抓质量的困境。关键时刻，河南检验检疫局急企业之所急，充分发挥其政策、技术和信息优势，主动上门向企业宣讲国内外先进的质量管理理念，从最基础的食品良好操作规范（GMP）、卫生操作标准（SSOP）入手，帮助企业建立和实施 ISO9000、HACCP、ISO14000 等质量管理体系。1999 年 6 月，华英公司通过中国质量认证中心 ISO9000 质量管理体系认证；2002 年 10 月，通过中国质量认证中心 HACCP 体系认证；2007 年 12 月，华英公司检验中心通过中国合格评定国家认可委员会（CNAS）实验室认可；2008 年 1 月，华英公司通过中国质量认证中心 ISO14001 环境管理体系认证，同年 4 月其养殖环节通过了中国质量认证中心良好农业规范（GAP）认证。华英公司的质量管理体系在检验检疫的帮助下一日臻完善，一套从“农场到餐桌”的食品安全质量管理体系逐步形成。

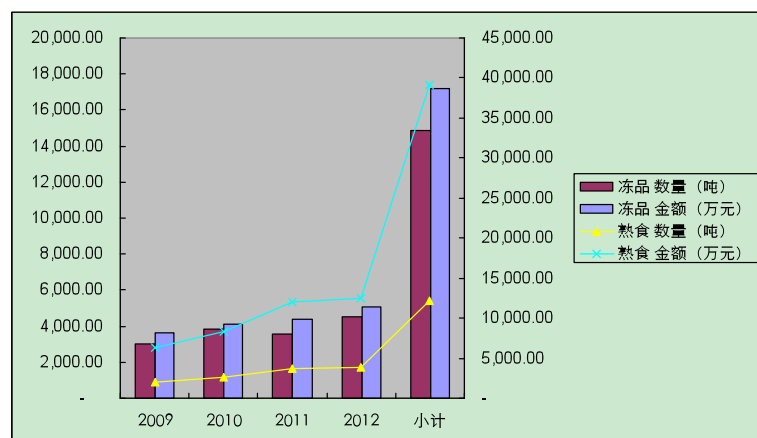
二、主要成效

近年来，华英公司相继获取了中国质量认证中心（CQC）颁发的 GAP、ISO9000、HACCP、ISO14000 等质量和食品安全管理体系认证。质量体系的建立和实施对华英公司提高产品质量、增强企业竞争力、促进企业发展及对外宣传等方面起到了巨大促进作用。主要表现在：

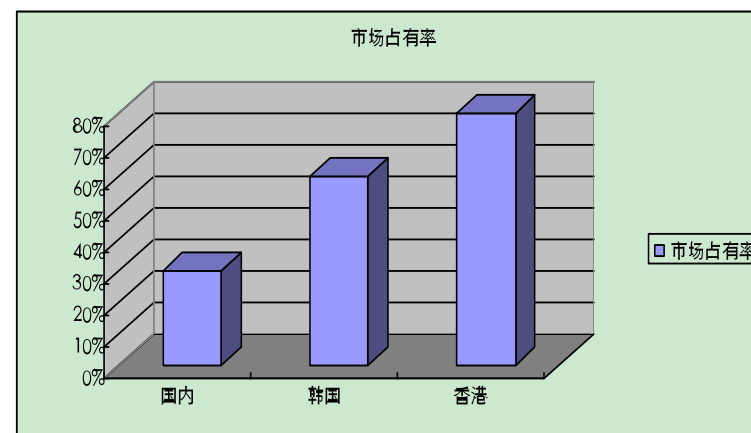
1. 通过一系列的质量体系认证，全面提高了企业的质量管理水平，公司拥有了一套完善的“从农场到餐桌”的食品安全管理体系。是 2010 年度潢川县县长质量奖及信阳市质量管理先进企业，并获得河南省质量信用 AA 级工业企业称号。2012 年公司被中国质量认证中心（CQC）授予“管理体系保持先进单位”。

2. 通过质量体系认证，降低了公司的生产成本，增加了效益，提高了产品质量。2012 年华英产品出厂合格率由认证前的 99.6% 提高到 100%；鸭产品综合卖价由 7000 元 / 吨上升到 9800 元 / 吨。2011 年，华英公司产品获得全国优质产品奖，河南省名牌产品，成为深圳第 26 届世界大学生夏季运动会运动员餐饮原材料制定生产企业。

3. 通过质量体系认证，增强了企业的竞争力，拓宽了销售市场，尤其是国外市场。1998 年后，公司相继获得香港、日本、韩国、加拿大、新加坡、南非、智利等 20 多个国家和地区的注册，国内外国际市场不断得以拓展，产品出口量不断攀升。（见下图所示）



目前，华英主导肉鸭系列产品国内市场占有率达到同行业 30% 以上，在香港市场占有率达到 80%，韩国市场占有率达到 60%。（见下图所示）



4. 通过质量体系认证，华英公司的饲养技术显著提升。公司采纳 GAP 标准管理，推动饲养管理技术全面提高，商品鸭的出栏率由 96% 上升到 97% 以上；父母代种鸭产蛋率提高了 3 个百分点，受精率提高了 5 个百分点，部分指标超过英国樱桃谷农场的饲养水平。

5. 通过质量体系认证，华英公司提高了企业形象，树立了良好的产品品牌。“华英”商标被认定为“中国驰名商标”，华英牌肉类产品荣获“中国名牌”、“全国十大肉类畅销品牌”、“无公害农产品”、“中国名牌农产品”、“河南省名牌产品”和“河南出口名牌”等荣誉称号，华英牌系列产品畅销全国并远销国外 20 多个国家和地区，已成为成为中国肉类产业最具影响力品牌。

6. 通过质量体系认证，促进了企业发展。2009 年 12 月，华英公司在深圳证券交易所成功上市，成为名副其实的世界鸭王，2012 年共实现产值 69 亿元。2010 年华英公司获国家农业部“农业产业化国家重点龙头企业”，中国食品工业协会“中国食品工业百强企业”和“中国屠宰及肉制品加工业十强企业”，2012 年成为“第二届中国畜牧行业百强

优秀企业”。集团先后带动潢川和周边县区 3 万多农户 30 多万人，参与樱桃谷鸭的养殖、加工、运输等产业中来，也有效促进了当地第二、三产业的发展，实现综合社会效益 50 多亿元。通过二十年的不懈努力，企业实力不断壮大，经济效益持续攀升，社会效益逐步显现，成为发展地方经济、增加农民收入的现代化龙头企业，使鸭禽业迅速成长为豫东南区域的一项重要支柱产业，华英的发展模式已成为河南六大经济发展模式的代表，为加速信阳老区非农化进程、推动社会主义新农村建设做出了一定贡献。

三、经验启示

华英公司发展的经验表明：产品质量关系到企业的生存与发展，关系到企业荣誉兴衰，企业的发展离不开产品质量，产品质量决定于科学合理的质量管理体系，而质量管理体系认证则是推动建立和维持质量管理体系有效运行的动力及抓手，它对促进企业发展，保证食品安全，保护消费者健康具有不可替代的作用。集团董事长曹家富感慨地说：“质量体系认证是华英公司发展的加速器，华英公司的发展和壮大离不开检验检疫部门的大力支持和无私关怀，离不开科学有效的质量管理体系”。2000 年，时任河南省省长李克强在视察华英后称赞：“华英公司是农业产业化运行模式中最完善最彻底的一个企业”。2011 年欧盟 FVO 官员检查华英时称赞：“企业质量体系总体符合欧盟要求”。

——恒顺醋业运用认证认可促进传统产业现代化事例

一、企业概况

镇江香醋，是古城镇江对外交往的“金字招牌”和“城市名片”，与山西老陈醋、浙江玫瑰米醋以及四川保宁醋并称为中国四大名醋。

江苏恒顺醋业股份有限公司为“中华老字号”企业，始创于 1840 年清道光年间，是现存镇江最早的香醋生产者。恒顺从 19 世纪晚期开始行销南北，20 世纪 30 年代出口南洋，恒顺香醋由江南小城走向了世界。江苏恒顺醋业股份有限公司作为中国调味品首家上市公司，也是目前亚洲生产规模最大的食醋谷物酿造生产基地，主要生产香醋、保健醋、陈醋等系列产品，产品广销全国和世界 50 多个国家（地区），并供应我国驻外 160 多个国家的 200 多个使（领）馆。

二、主要成效

进入“十二五”发展新时期，恒顺醋业以弘扬中华传统饮食文化、振兴民族工业为己任，在传承古法酿造技艺的基础上，大胆引进现代高新技术和先进管理经验，公司先后通过 ISO9001 国际质量体系认证，ISO22000 食品安全管理体系认证、HACCP 认证以及 GAP 认证，先进的管理使得恒顺这座传统发酵生产企业历经百年而长盛不衰。面对

行业竞争的日益激烈、经营形势的日趋严峻，公司清醒地意识到管理机制急需转变。2008 年开始，公司利用先进的质量管理工具开展了食品卫生量化分级管理、安全性评价、危害分析与关键控制点管理等多项管理活动。通过引入认证认可制度，贯彻先进的管理体系，向管理要效益，为传统产业的腾飞插上了翅膀。

1、持续改进的管理思路推动技术革新。

在管理体系运行过程中，公司高度关注质量改进，将审核发现与数据分析紧密结合，查找生产管理过程中的问题，将问题点变为了创新点，不仅使产品特色得以保持，工艺也得到了传承与改良，推进了技术改造。

醋糟生产微生物有机肥技术获得国家科技二等奖，国家星火计划“酿造糟渣和园艺植物秸秆农用资源化循环利用技术及产业化”项目也顺利通过验收。先后成功进行了食醋煎煮的热交换系统和煎醋循环系统的改造，节约了能源消耗，降低了生产成本，为企业产生管理效益。食醋煎煮的热交换系统还在行业得以应用推广，为产业发展提供了有益的探索与实践。

2、GAP 认证完善溯源体系。

通过食品链的可追溯管理，公司又将眼光瞄向了食醋产业链的上游，即原辅料管理，公司利用镇江独特的地理种植优势在镇江市周边建立了 1000 亩香陈醋专用粮种植基地。为确保食醋从谷物种植、生产管理、采收储藏、包装运输等全过程对卫生安全进行有效地控制，在江苏检验检疫局的支持和指导下，恒顺通过实施良好农业规范（GAP）认证，公司在基地、加工厂全面推行“统一农资供应、统一技术管理、统一收获储存、统一加工销售、统一监督检查、统一使用标识”的“六统一”管理原则，建立了一整套从农田到餐桌的管理体系，并成为了江苏首

批出口工业食品类质量安全示范基地。

3、精细化管理提升企业竞争力。

在建立完善科学管理体系、溯源体系基础上，公司又开始将目光转向计量控制管理，从能源、资源消耗报表数据的小数点后面盘算着每一天资产的进出方向和空间，不仅降低了市场风险也降低了企业经营成本。通过计量保证确认体系的建设，计算得出的数据也实实在在地说明了计量促管理，管理出效益的道理，增强了企业管理者的信心。公司销售额呈现上升态势，2010 年销售 5.3961 亿元，2011 年销售 6.7177 亿元，2012 销售 7.3339 亿元。与此同时，公司积极酝酿建立实验室认可管理体系，按照 ISO17025 标准着手建立国家二级实验室，其目的是通过标准的贯彻，提高实验数据和结果的精确性，进一步提升产品质量控制的能力和水平。

江苏恒顺醋业有限公司的日益发展，他们始终坚持走质量诚信发展之路，国内外美誉度节节攀升。恒顺传统酿醋技艺入选“首批国家级非物质文化遗产”。恒顺产品 5 次获国际金奖、3 次蝉联国家质量金奖、为国家地理标志产品、先后并评为“中国名牌产品”、“最具市场竞争力品牌”“中国食醋产业领导品牌”。2010 年，还获得上海世博会食醋行业唯一的产品质量奖。公司先后荣获“国家级农业产业化重点龙头企业”、“全国守合同重信用企业”、“中国调味品行业食醋十强品牌企业”、“中国食品工业 20 大著名品牌企业”、“中国调味品行业最具资本竞争力企业”、江苏省管理创新优秀企业等一系列荣誉和称号。

三、经验启示

江苏恒顺醋业股份有限公司 170 多年的发展历程，也是传统产业
发展变革的真实写照，通过引入标准化的生产模式，实施与国际接轨
的先进管理体系，为酿醋这一传统产业的良性发展注入了活力，实现
了华丽的转身。

一是质量控制的思路与国际接轨。管理体系所采用的合格评定模
式已经被国际广泛认可。通过国际认可，增加了企业的信誉，提升了
自控能力，从容应对国际市场的风云变幻，国际市场逐步被打开，出
口金额实现了稳中有升。正如一名国外客户所说“我们选择恒顺，是因
为相信他们的管理，相信品牌力量。”

二是科学管理推动了长远发展。通过管理体系的实施，规范了内
部管理、降低了生产成本，提高了自控能力与检测能力，提升了质量
改进能力。正因如此，2011 年，当勾兑醋事件对山西醋产生冲击的时
候，面对公众对醋产品的质疑，恒顺醋业可以从容应对，不仅维护了
自身信誉，更擦亮了“镇江香醋”这一城市名片。

——光明食品集团食品安全管理体系 塑造食品国际品牌事例

一、企业概况

光明食品集团是一家以食品产业链经营为核心，集一、二、三产
业为一体的现代都市产业集团，拥有上海益民食品一厂集团、上海市
糖酒集团、农工商超市集团等近 20 家子公司，其中包括上海梅林、光
明乳业、金枫酒业、海博股份 4 家上市公司。2012 年，集团实现主营
业务收入 906 亿元；截至 2012 年底，集团总资产达到 1242 亿元。

二、主要成效

光明食品集团在所属各单位中持续开展管理体系认证，加强传统
食品安全管理。推广应用 HACCP、ISO 22000、ISO 9001、GMP、
GAP、CMS 等国际通行的产品质量、食品安全管理标准，加强传统食
品安全管理。鼓励农产品生产经营企业积极推进农业标准化基地、无
公害农产品基地（农场）、优质农产品基地的建设与示范推广。在国
家 HACCP 应用研究中心的指导支持下，还在 2007 年组织光明乳业、
梅林罐头、石库门黄酒、和酒、第一食品等 6 家单位同步推行中国自
主制定的 SN/T1443.1《食品安全管理体系 要求》标准及其认证，建
立实施以 HACCP 为基础保证食品安全的完备体系——中国 HACCP

食品安全管理体系。目前，集团系统食品生产经营企业目前几乎全部通过质量管理体系认证，绝大部分食品生产企业、少数流通商贸企业通过食品安全管理体系认证，14家企业获得GMP证书，7家企业获得ISO 14001证书。另外，还有不少企业通过了GAP、BRC、Kosher等各种认证。石库门、和酒2家企业还通过国家AAAA级企业标准化良好行为规范体系审核。

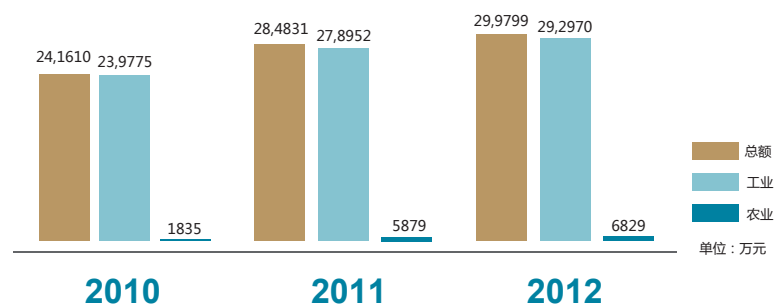
光明食品集团还逐步建立实施食品防护计划，强化非传统食品安全管理。集团从2010年起，结合《食品安全法》的贯彻实施，在加强传统食品安全管理的同时，加强非传统食品安全的管理：一是在国家认监委、上海出入境检验检疫局领导和专家支持下，成功举办“光明食品集团食品防护计划培训班”；二是石库门黄酒、大白兔糖果、爱森冷却肉、海丰大米、上海茶叶、农工商配送等食品生产经营企业严格按照监管部门要求，加快了食品防护计划管理标准的导入和食品防护硬件建设，在企业现有的食品安全管理体系基础上，将非传统食品安全危害纳入HACCP、ISO 22000、GMP、GAP等食品安全管理体系预防和控制范围。到目前为止，所有出口食品企业以及光明乳业、光明冷饮等部分内销产品企业实施了食品防护计划。

推广质量追溯制度、建设信息化管理平台，是光明食品集团推进食品安全管理创新的重点。近年来，集团启动了《上海垦区农产品质量安全管理和追溯系统建设与推广》、《光明食品集团质量安全追溯与监管平台建设》等项目建设，并先后在集团系统大米类、猪肉类、蔬菜类、生鲜乳企业推广、示范。到2012年底，全集团开展产业链全过程质量追溯的推广规模达到：大米（水稻）17.8万亩、生猪18万头、蔬菜3.8万吨、水产1500吨。此外，还站在全

球供应链建设与食品安全管理的高度，积极应用推广GS1（Globe standard 1，国际物品编码组织）标准，组织企业在商品条形码应用基础上，进一步将GS1标准应用于供应链管理和食品安全可追溯管理，建设管理信息化系统，为国际化经营提供信息化基础。

为进一步提高食品安全管理水平，促进国际化经营与发展，2012年2月，上海出入境检验检疫局与光明食品集团进一步深化检企合作，共同签订了“推进食品产业国际化合作框架协议”，明确双方在食品安全管理体系建设、管理体系认证、食品企业注册备案、食品安全人员培训、食品安全法律法规、检测技术与标准、检测资源共享等六个领域开展全面合作。通过与高校、政府部门的战略合作，将ISO22000内审员课程导入“专升本”的教程，使下属企业拥有更多符合要求的食品安全管理体系内审员。在大力培养食品安全管理体系内审员的同时，光明食品集团还将与中国检验认证集团上海有限公司合作，共同培养ISO 22000外审员，以增强集团的食品安全管理监督能力。2013年，光明食品集团还组织下属出口企业积极参与上海检验检疫局劳模工作室和“泛长十局”《出口食品生产企业安全卫生要求》视频培训教材的拍摄。

在上海检验检疫局等食品安全监管部门的指导支持下，光明食品集团各级企业的相关认证工作顺利开展，食品安全管理水平得到持续提高，极大地提升了各企业的海外销售和服务能力，拓展了国际市场，增强了企业的国际竞争力。近三年的数据显示，光明食品集团对外贸易的金额有了迅速的增长：



三、经验启示

作为食品行业的一员,多年来,光明食品集团始终坚持“民以食为天,食以安为先”理念,以构筑“从农田到餐桌”食品安全保障能力和打造安全、优质食品产品与服务为目标,不断加强食品安全管理体系的建设和认证,保障产品质量和食品安全,坚定不移地履行集团使命,加快推进产业链经营和国际化战略实施,促进集团企业和品牌的持续健康发展。朝着国内一流、国际有影响的企业战略愿景不懈努力,打造具有国际水平的本土跨国公司,为社会提供与食品产业相关的高品质服务,让人们的生活更加美好。

——湖南熙可食品有限公司获证产品 畅销国际市场事例

一、基本情况

湖南熙可食品有限公司(湖南果秀食品有限公司的子公司)创建于1997年4月,是以生产果蔬食品为主的农业产业化国家重点龙头企业。公司现有员工1200人,其中大中专以上学历人员468人,科研开发人员98人,生产旺季季节工5000余人,聘请高级顾问14人(其中外国专家6人,国家院士、国内知名教授8人)。主要产品有桔片、黄桃、甜玉米、蘑菇罐头、NFC橙汁及柑桔、食用菌鲜品等,产品主销美国、欧盟、日本及国内大中城市。公司拥有国际发明专利1项、国家发明专利6项、实用新型专利12项。先后荣获国家科学技术进步二等奖、国家高新技术企业、全国园艺产品出口示范企业、全国乡镇企业创名牌重点企业等称号。

公司自成立以来,开展了一系列质量体系认证活动。2001年,引进了先进的质量管理体系ISO9000;2003年,通过了美国NFPA食品安全认证和英国BSI HACCP认证;2004年,通过德国IFS国际食品认证和美国犹太认证;2005年,通过英国BRC全球标准——食品认证;2006年,通过麦当劳SA8000社会责任管理体系认证;2009年,通过美国烘焙协会的AIB认证、泰国FAI食品安全标准认证,公司种

植果园通过了 GAP 认证。

通过推行认证认可，提高了产品质量，提升了企业产品的核心竞争力，加快了公司的发展。2012 年，熙可公司加工果蔬食品 6.3 万吨，销售收入 6.05 亿元，利税 5459 万元，年产量、产值、出口创汇在全国食品罐头行业跨入前五位，柑桔罐头行业全国第一位。公司成立十多年来，紧紧围绕果蔬产业化经营，累计出口果蔬罐头产品 41 万吨，创汇 5.3 亿美元，为农民免费赠送种苗、化肥 3000 余万元，带动 2 万户农民发展柑桔等果蔬生产，帮助农民增收 5 亿元，促进了社会主义新农村建设。

二、主要成效

1、提高质量管理水平

通过质量体系认证认可，使加工产品质量安全从原料至产成品全程处于可控状态，公司在农产品加工全流程中共设置了原料、封口、金（属）检、杀菌等 4 个 ccp 点（关键控制点），对农药残留、抗生物物质、添加剂、重金属、微生物、理化、过敏原等进行全过程监控。公司建立了产品质量安全追踪体系，任何一件产品来自哪块土地，哪个老百姓，进口料来自哪个国家，哪个供应商，哪批进口，都可以通过批次号追踪到。为公司追查、分析问题原因提供了依据。公司的召回系统能在 2 小时内把货架和果园联系起来，产品的原料追溯到单个农民。熙可的农残控制系统使用 GPS 全球定位系统。目前，熙可的桔片罐头产品在世界上是最好的，由熙可公司确立的水果罐头新工艺流程标准，已经得到行业的普遍认可和应用，柑桔罐头产品市场占有率、利润率、品牌知名度、顾客满意度等经济指标处于行业前列，近五年公司未发生重大质量违法违规行为，未发生重大质量安全事故，没有

重大质量投诉。

2、增强国际市场竞争力

公司严格按照认证认可规范操作，运用现代质量管理理论和信息技术，以过程监督、项目检测、风险分析、关键控制、系统保证与符合性验证为基础，强化对产品生产过程的自动化持续监控。自从公司通过了美国相关认证认可后，公司全面实行电子监管，在产品追溯方面的能力得到了客户和第三方认证组织的高度认同。2006 年初，美国客户参观工厂，当得知公司可以做到远程信息化监管，同时在追溯时可以进行图象影音追溯，感到非常吃惊，对工厂的现代化管理模式高度认同。美国客户的反应，无形中增加了公司在市场中的竞争力。

3、促进国际贸易发展

熙可公司成立之初年生产销售产品只有 1000 余吨、产值 600 多万元，通过国家 ISO9000、HACCP 及美国、英国、德国质量体系认证认可后，公司在技术、质量、管理等方面有了质的飞跃，从产品试销到大量订货，果蔬罐头迅速打入美国、欧盟、日本等国际高端市场，生产规模快速扩大。目前，公司年出口到美、欧、日等的果蔬罐头产品达 3.5 万吨、销售收入 5200 万美元，产品深受美欧市场的欢迎。

三、经验启示

1、领导重视是搞好认证认可的关键

熙可公司从董事长、总经理到全体管理人员，都十分重视质量体系认证认可工作，公司成立了认证认可工作领导小组，由董事长任组长、总经理任常务副组长，副总经理、质量管理负责人及各部门负责人为成员，下设质量认证认可办公室，由公司质量总监任办公室主任，具体负责认证认可工作。公司认证认可工作有了强有力的组织保障，

保证了工作的顺利完成。

2、经费保障是完成认证认可工作的基础

公司董事长阳国秀明确提出：在人力、物力、财力上首先保证质量体系认证认可工作，只要是认证认可工作需要的，就要舍得投入，要充分认识认证认可工作的重要性。在董事长的大力推动下，公司认证认可工作得到了快速推进。

3、严格实施是提高认证认可效益的保证

开展质量体系认证关键是要按程序规范管理和操作，真正发挥其作用。公司通过相关认证后，从苗木、基地、原料到加工、物流、客户的整个产业链，都严格按照认证认可要求操作，使认证认可发挥出了最大的效益，促进公司走上了持续、健康发展快车道，实现了企业发展、农民增收和客户满意。

——大庆油田装备制造公司运用认证认可 提升国际竞争力事例

一、让石油产业“武装到牙齿”

大庆油田装备制造公司隶属于大庆油田有限责任公司，目前在大庆已经形成了乘风庄工业园区、王家围子工业园区、打虎庄工业园区、力神泵业工业园区、射孔弹工业园区等五大主要园区，在外埠有吉林松原、长春、上海太仓、陕西西安等四大工业区。公司下设专业公司13个，其中生产型专业公司9个、生产服务型专业公司4个，并在上海设立了上海销售分公司，在渤海、新疆、南海、冀东、吉林、江苏、延长建立了7个国内项目部；在苏丹、印尼、哈萨克斯坦、中东、俄罗斯、乍得、伊拉克、科威特建立了8个海外项目部及分公司。

目前公司可年产抽油机减速器4000台、抽油泵8000台、抽油机节能电控产品4000台、抽油机整机6200台，是亚洲最大、世界前三的抽油机制造商；年产潜油电泵机组3000套、螺杆泵机组2000套；具备射孔弹年许可280万发、复合射孔器10万米、导爆索80万米的生产能力；潜油电泵、射孔器材是国内领先、世界知名的制造商。具有年产油管35000吨，套管75000吨，抽油杆240万米，螺旋焊管20000吨的生产能力；年产真空加热炉500台；年产油田专用车800台；采油（采气）井口装置及管汇、阀门等压力管道元件的年生产能力可

达4500套。截至2012年末,公司资产总额达46.77亿元,拥有抽油机、潜油电泵、射孔弹、导爆索、射孔枪、螺杆泵制造、减速器及抽油机涂装、真空加热炉、油管、套管、油气输送管等多条专业生产加工线,发展成为一家为油田提供人工举升装备、工程技术服务配套装备、地面工程油气处理集输装备等系列产品和服务保障的大型石油装备制造企业。

二、为百亿元级石油装备制造基地添上“腾飞之翼”

1、对标一流,获得多家权威认证资质

大庆油田装备制造公司是大庆地区最早获得ISO9000质量管理体系认证证书的企业之一。为了满足国际国内市场准入的要求,公司积极开展认证认可活动,对标国际一流的装备制造企业,先后取得抽油机、抽油泵、抽油杆、采油井口、油管、套管、螺旋焊接钢管等7种产品的API产品会标许可证书、取得22种射孔器产品API产品设计认证证书;取得抽油机、抽油泵、抽油杆、车载罐体、溶解乙炔等5种产品的国家工业产品生产许可证,取得压力容器设计,压力容器制造,起重机械制造,起重机械安装、改造、维修,采油(气)井口、节流压井管汇制造,螺旋焊管制造,气体充装、气瓶检验,压力管道安装等国家特种设备许可证8个;取得测井车、洗井车等51种车型的CCC(国家强制认证)证书;2005年又通过了HSE、EMS、OHS管理体系认证。

2、外拓市场,“绿色通行证”赚来众多国内外订单

随着认证认可工作的深入开展,为公司贸易发展提供了有力保障。公司坚持以市场为导向,在稳定大庆油田市场的同时,不断开拓国内外市场,产品逐渐在东北、西北、中原等区域和国内各大油田都占有一定的市场份额,年产值30亿元。潜油电泵、抽油机、抽油泵、抽油

杆、射孔弹、采油井口、油田专用车等产品远销美国、加拿大、英国、法国、澳大利亚、阿尔及利亚、印度、哈萨克斯坦、印度尼西亚、苏丹、阿曼、俄罗斯等24个国家和地区。现在已形成大庆油田、国内、国外三块市场同步发展的良好态势。2011年新签合同额31.23亿元,实现收入28亿元,实现利润6249万元。

3、安全发展,铸就良好安全环保业绩

公司坚持以“付出100%的努力,保证100%的安全为理念,以“精细规章、细化风险、精确操作、细致监督”为原则,狠抓风险控制,加强安全监管、推进责任落实,完善HSE体系,连续多年杜绝了重大工业生产事故、重大职业病危害事件和环境污染事故。2007年-2012年,获得大庆油田公司安全生产、文明生产金牌“六连冠”单位荣誉称号和环境保护先进单位称号,实现了安全发展、清洁发展。

4. 创新驱动,提升企业核心竞争力

公司坚持“生产一代,研究一代,储备一代,构想一代”的理念,以瞄准国际一流、满足市场需求、推动产业升级为方向,采取自主研发为主、产学研联合开发的模式,形成了人工举升装备、工程技术装备、地面工程装备、油田专用车四大领域的技术创新能力,主导产品技术水平达到国内领先、国际先进;目前公司已拥有国家专利总数131项,其中发明专利8项,实用新型122项,软件保护1项。此外,还研制开发了钻井过程中应用的压力为70MPa的套管头、油管头、节流、压井管汇等新产品。

5、凝心聚力,形成独具特色的企业文化

在继承弘扬大庆精神、铁人精神的基础上,公司按照符合时代特征、体现装备特色的要求,坚持继承与创新相结合的原则,构建了以志相同、心相通、情相融、力相合为核心的“四相”文化体系,形成了独具特色

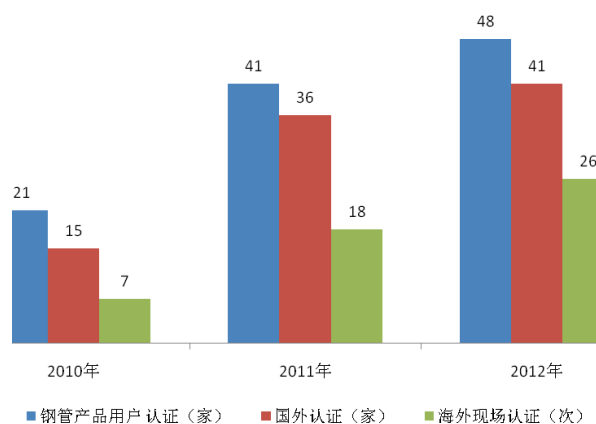
的企业文化，创出了享誉中外的铁人、力神和庆矛品牌，涌现出以王霞、宋玉军为代表的英模群体。通过认证活动，使公司确立了清晰的发展理念和发展战略。将“建设成为国内一流、国际知名的百亿元石油装备制造基地”的发展目标、“艰苦奋斗、埋头苦干、携手共进、心心相印”的团队作风、“用人品制造产品”的制造理念，转化为推进企业持续发展的强大动力，营造出同做装备人、携手创新业的良好氛围。

——宝山钢铁股份有限公司运用认证认可
树商誉赢市场事例

一、卓越品质的集中展示

宝钢公司始终坚持“以质取胜”，多年来坚持以高于国家、国际标准的企业标准组织生产和供货，实施一贯质量管理方式，以用户满意为目标按 ISO9001:2008，ISO/TS16949：2009 要求建立、完善质量管理体系，并组织实施、保持和持续改进。宝钢公司生产的油套管 1992 年获 API 会标使用许可，管线管 1993 年获 API 会标使用许可，钻杆 1995 年获 API 会标使用许可。1994 年通过英国 BSI 公司的 ISO 9001 质量管理体系认证。为适应汽车行业的特殊要求，公司严格按 ISO/TS16949 标准要求建立质量体系，并于 1999 年通过英国 BSI 公司的 QS9000 质量管理体系认证，2003 年通过 ISO/TS16949 质量管理体系认证，成为我国钢铁行业第一家通过该认证的企业；2005 年经中国质量认证中心（CQC）进行质量体系审核，获得 CQC 颁发的 ISO9001 质量管理体系认证；宝钢非常重视环境保护的可持续发展，全面推行清洁生产，1997 年通过华夏认证公司的 ISO14001 环境管理体系认证；同时在 2004 年宝钢职业健康安全管理体系通过 OHSAS18001 认证；2010 年宝钢股份在钢铁行业中首家通过能源管理体系 GB/T23331 认证。2011 年通过“上海市清洁生产审核合格”

企业；“2012 中国绿公司百强”；2012 年度财富评选“企业社会责任 25 强”；2012 年被英国标准协会 (BSI) 评为“卓越体系建设及整合管理奖”。宝钢公司内部致力于质量管理体系的有效运行，每年按计划开展质量体系内部审核、过程审核和产品审核，认真对待内审和外审发现问题的整改落实，及时采取纠正和预防措施。



宝钢公司近三年以来认证情况

二、国际市场的实力证明

1. 国际竞争力的“底牌”

自从宝钢开始出口，浦东出入境检验检疫局（以下简称“浦东局”）就帮助宝钢运用认证认可手段，提高质量管理水平，增强国际市场竞争能力。浦东局以出口分类管理和免验办法为契机，提高宝钢出口产品质量，推动宝钢通过各类认证认可，从而增强其在国际市场上的竞争力。

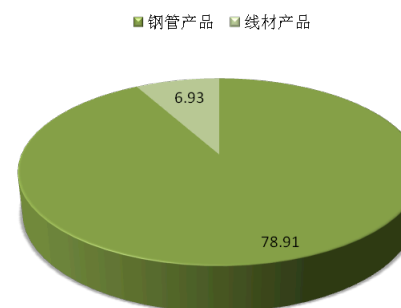
在浦东局积极帮扶下，宝钢公司于 2005 年经中国质量认证中心（CQC）进行质量体系审核，获得 CQC 颁发的 ISO9001 质量管理体系

认证，继而获得上海局一类企业资格，从而大大地降低了宝钢出口产品的抽检频次，缩短了物流周期，提速了通关效率。

宝钢公司不断提升质量管理水平，为获得各类认证、走向国际市场打下了良好基础。在此期间，宝钢公司通过了国内外的多项认证认可，大大提高了其在国内外的竞争力，并且于 2006 年首次获得免验资质。2010 年，宝钢公司免验产品范围进一步扩大，这对于宝钢公司增加出口、提升通关效率起到了积极的帮助。

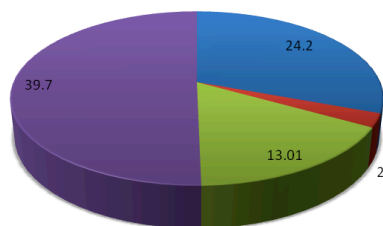
在全球经济复苏乏力、国际钢材市场持续低迷的情况下，宝钢产品出口近年来持续保持稳定：2008 年出口 207 万吨，2009 年出口 164 万吨，2010 年出口 241 万吨，2011 年出口 273 万吨，2012 年出口 249 万吨，累计五年出口约 1136 万吨。2010-2012 年，钢管产品累计出口 78.91 万吨，线材产品累计出口 6.93 万吨。

宝钢钢材2010-2012年出口量（万吨）



宝钢钢管产品2010-2012年出口量（万吨）

■ 钻探石油套管及导管 ■ 无缝钻杆 ■ HFW焊管 ■ 其他



2. 与世界钢铁强手过招的底气

以宝钢公司 2010 年开始竞标 QCLNG 项目为例，这是宝钢钢管和世界一流企业竞争中胜出的典型案例。宝钢 UOE 管线管第一次与世界主要钢铁强手对垒，参与国际重大工程投标，且独家中标，是宝钢真正意义上的第一个独家供应的海外管线项目。

在此过程中，获得质量管理体系等一系列认证，帮助宝钢顺利中标该项目。因此，QCLNG 项目的成功供货，是认证认可提升质量、增强国际市场竞争力的有力例证，而 QCLNG 项目成功供货又是 UOE 管线产品国际化的里程碑，是宝钢产品国际化迈出的重要一步。

此前，亚太地区的重大管线项目大多是日本钢厂的天下。在宝钢公司中标 QCLNG 项目后，日本钢铁业界的相关媒体都对宝钢有如此的制造能力感到意外和震惊。宝钢公司的成功中标，使宝钢无论是从制造能力还是供货业绩方面，在陆上大口径管线领域能有机会与日本、欧洲的行业领先企业同台竞技。该项目完美收官，引起了国内外同行和用户的极大关注，“宝钢制造”商誉大振。

再以无缝钢铁钻杆产品为例，这是宝钢无缝钢管中的高端产品，

年生产能力达 5 万吨。宝钢公司自 1988 年开始生产钻杆，产品以 API 标准组织生产。1995 年，产品通过美国石油学会 API 会标使用许可。

宝钢公司供塔里木油田的两套 6000 米 $\Phi 127 \times 9.19$ mm IEUS135 钻杆经过四年使用，受到塔里木油田各方的广泛好评，并于 2007 年 3 月通过塔里木油田组织的国内专家鉴定。2009 年，宝钢无缝钢铁钻杆开始申请国家局免验资格，在浦东局检验监管过程中，宝钢钻杆质量进一步提升，先后通过了壳牌（Shell）、沙特国家石油公司（ARMCO）等国外公司的第二方认证，是这些公司的合格供应商。同时还通过了国家石油管材质量监督检验中心（西安管材所）的全面检验评价，在 15KNm 和 30KNm 载荷作用下，宝钢钻杆的疲劳寿命明显高于日本 NKK 钻杆水平。宝钢内部数据对标显示，宝钢钻杆综合质量水平居世界一流水平，部分指标达到世界第一。

宝钢钻杆获得的这些资质和认证认可对于宝钢拓展海内外市场起到了积极意义。目前，宝钢钻杆在国内几乎所有油田使用，并大量出口至美国、加拿大、俄罗斯、东南亚、非洲和中东等国家和地区，供给壳牌（Shell）、沙特国家石油公司（ARMCO）、加拿大自然资源公司（CNRL）、印度石油天然气公司（ONGC）等国际著名石油公司，年出口量约 1 万吨左右。

三、以质取胜的成功之道

1、认证认可可是企业提质增效的一条捷径

认证认可作为国际通行的贸易便利化工具，对于提高质量管理水平、促进世界贸易经济发展具有积极成效。当前，钢铁业早已进入微利时代，宝钢公司能够使得公司差异化能力进一步增强，经营业绩保持业界最优，靠的正是不断完善的管理体系。宝钢公司连续十多年通

过质量、职业健康安全、环境等管理体系认证，保持了宝钢管理体系的有序提升。宝钢钻杆正是在获得包括 CQC 认证在内的一系列认证过程中，质量不断提升，从而远销海内外；正是通过壳牌（Shell）、沙特国家石油公司（ARMCO）等国外公司的认证成为这些公司合格供应商后，得以进入这些企业的采购名单。



2、企业主动作为才能获得最大收益

企业是产品的生产者，与认证认可关系最直接、最密切，是认证认可工作的主体。在这方面，不仅要靠政府相关部门的推动，更要靠企业的主动。企业是产品质量的第一责任人，宝钢公司能够获得这么多认证，成功开拓海外市场，浦东局的积极推动固然有效，但最主要的还是宝钢自身产品质量的提升。作为中国最大、最现代化的钢铁企业，宝钢公司一直致力于强化内部管理，加强人员专业化培训，优化出口品种结构，对贸易过程中出现的认证认可要求积极应对，全力维护宝

钢原有的出口份额。

当企业面对国内外各项认证认可要求时，不应该退避三舍，而是应该积极应对。宝钢公司正是通过完善内部质量管理体系，不断优化产品结构，在产品质量提升的同时，努力通过认证认可，打开海内外市场，也避免了低端产品恶性竞争。

3、政府引导必不可少

在认证认可过程中，政府部门应发挥引导作用。作为产品质量和认证认可的主管部门，质检部门应该加强与行业（商业）协会及企业的联系互动，积极运用认证认可相关国际规则协定服务外贸，推动国际互认互信，以消除或减少国际贸易壁垒。将宝钢的成功案例推广到整个行业，将使认证认可成为企业树商誉赢市场，助力企业国际化的一把金钥匙。

22

家电领航者的辉煌之路

——海尔集团利用认证认可创建白色家电 第一品牌事例

一、企业的概况

海尔集团是全球领先的整套家电解决方案提供商和虚实融合通路商。1984 年创业以来，海尔坚持以用户需求为中心的创新体系驱动企业持续健康发展，从一家资不抵债的小厂发展成为全球最大的家用电器制造商之一。2011 年，海尔集团全球营业额 1509 亿元，在全球 17 个国家拥有 8 万多名员工，用户遍布世界 100 多个国家和地区。海尔是世界白色家电第一品牌，持有多个与消费者生活息息相关的品牌。其中，按品牌统计，海尔已连续三年蝉联全球销量最大的家用电器品牌。在全球白色家电领域，海尔正在成长为行业的引领者和规则的制定者。

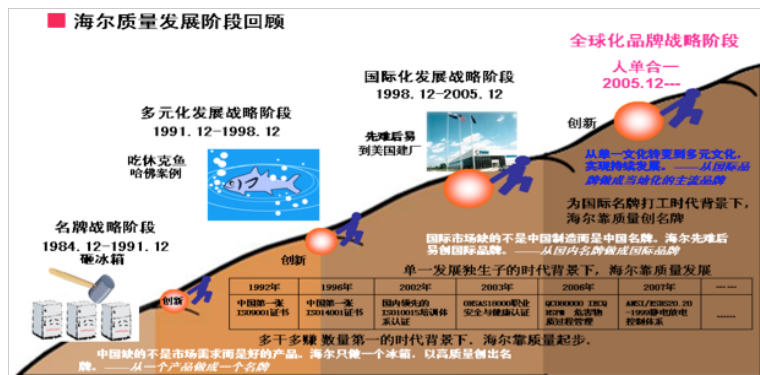


图1 海尔的不同发展阶段及其质量观

海尔集团从成立到现在 29 年的时间里，一直将质量管理视为影响企业生死存亡的大事，并积极探索创新，不断完善海尔集团的质量管理体系。海尔的质量观经历了四个发展过程（如图 1 所示）：

二、海尔的认证发展历程

2001 年，国家发布了《强制性产品认证管理规定》，对列入目录的 19 类 132 种产品实行“统一目录、统一标准与评定程序、统一标志和统一收费”的强制性认证管理。10 年间，通过认证，海尔形成了完善的质量体系，培育了大量的专业人才，促进了海尔的飞速发展。

1992 年至 2005 年，是海尔多元化发展战略阶段和国际化战略发展阶段，也是认证行业的快速发展的阶段。如何实现企业与认证机构的共赢成为新的焦点。海尔对认证的理解也在这一时期发生了改变：充分与认证机构携手，借力第三方的认证平台，由被动送检转变为主动邀请资深认证机构（CQC\UL\VDE\ITS\TUV 等）为产品的前端设计把关。这种观念的改变不仅提高了海尔产品的认证速度，而且大幅提升了产品的质量竞争力。

正是基于这种合作，海尔产品多次荣获认证 001 号证书，如海尔获得全球第一个 CCC 认证证书和国家首批首张 001 号电器产品性能认证证书。此外，国际威检验认证机构 ITS 为海尔空调颁发了欧洲 001 号节能认证证书。这是继获得美国“能源之星”、欧洲 A 级“节能之星”之后，海尔空调凭借领先节能省电技术在欧洲市场获得的又一高度认可。

要想走出国门，就必须符合当地国家标准和技术法规要求。1990 年，由于当时不了解、甚至不知道 UL 的标准要求，海尔的第一张冰箱 UL 安全认证证书，耗时一年半才完成。这之后，在海尔人的不懈努力和 UL 认证机构帮助下，从产品设计时就开始考虑标准的要求，无论是

产品结构还是电路设计，都要经过充分的论证后才进行定型。同时海尔建设自己的实验基地。1995年，海尔冰箱获得UL CTDP（Client Testing Data Program 客户测试数据程序）的测试授权，工厂利用自己的测试设备自行测试，UL认可其测试结果，并予以发证。现在申请UL认证只需一个月时间，实现了不出厂门就可以完成UL认证，确保产品顺利进入国际市场。

由此海尔集团深刻的意识到成立质量控制、认证、检验中心的必要性。1998年海尔集团投资2.5亿元建成海尔中心实验室，并获得了CNAS的认可。实验室拥有12个整机专业检测实验室与18个零部件专业检测实验室，可以完成500多项标准2000多个项目的测试。到目前为止，先后获取VDE、UL、ETL、TUV、LCIE、CSA、LGA、KTL、CQC、CNAS、香港机电署等多家著名认证和检测机构的授权。使海尔的产品不出国门即可进行国际和国内的认证，为海尔产品出口国际市场奠定了基础。

三、强制性产品认证对海尔的重要作用

强制性产品认证制度是各国政府为保护广大消费者人身和动植物生命安全，保护环境、保护国家安全，依照法律法规实施的一种产品合格评定制度，它对促进海尔的技术进步并打入国际市场起到了积极的推动作用。

1. 提升产品质量与管理水平，优化产业结构

自2008年开始，海尔集团质量部门围绕“认证创造效益”的工作理念开展工作，在认证机构等外部资源协助下，协同各产品线质量管控部门以及生产事业部体系部门开展了对生产事业部认证质量保证能力进行全面评测的工作，并对评测过程暴露出来的不足进行协同关闭。

多年的现场审核对海尔在保证产品质量方面，起到了极大的指导性作用。

海尔通过认证机构二方审核，针对二级供应商、OEM工厂设计参数生产工艺等很多工艺参数进行了检查，并且采纳了认证机构提出的大量的整改的建议和方案。二方审核协助集团提前发现了问题降低了的风险，并简化了问题改善的流程。

2. 加强企业自主创新，有效促进国际化战略

认证和标准是并行的双楫，海尔在产品认证的过程中，对于产品标准的理解和研究不断加深，并以此提高自主创新能力。2003年10月，海尔“防电墙”技术提案被国际电工委员会采纳，标志着海尔创新标准的开始；2006年5月，在意大利罗马召开的国际电工委员会家用洗衣机分技术委员会大会上，海尔洗衣机总工程师成为中国第一位进入国际电工委员会洗衣机分技术委员会的工作组专家，标志着海尔人开始全面参与国际标准的制定。目前，海尔已参与9项国际标准的制定；主持或参与了152项国家标准的编制修定，制定行业及其它标准425项。海尔集团积极参与国际标准的制定，为产品全面进入国际市场争取了话语权，并打下了良好的技术基础。

3. 促进企业可持续发展

2002年5月，海尔获得全球第一个CCC认证证书；2006年6月，海尔“鲜风宝”空调获得了国家首批首张001号电器产品性能认证证书；2008年7月，海尔空调获得了国际权威检验认证机构ITS颁发的欧洲001号节能认证证书。2010年12月，海尔获得了国家环保部颁发的“低碳认证”证书，这是中国家电行业惟一白电企业获此殊荣。对此，海尔将进一步发挥全球第一品牌优势，大幅提升全球竞争力，引领家电业向绿色低碳转型，也将有利于企业规避诸如碳关税等国际贸易壁垒，同时对未来世界家电业竞争格局产生更加深远的影响。2012年，海尔

参加国家惠民工程的冰箱、冷柜、空调、洗衣机、热水器等产品，全系列进行了节能认证。

海尔集团抓住了每一个市场转型的契机，不断适应市场变化，保持了企业可持续的生命力。

三、总结

认证是品牌内涵中不可或缺的重要部分，创品牌的过程就是把“认证”与企业品牌融合的过程，它不仅是企业的市场准入证明，更是企业的社会责任的体现。图 2 显示了海尔集团发展各阶段的认证目标。

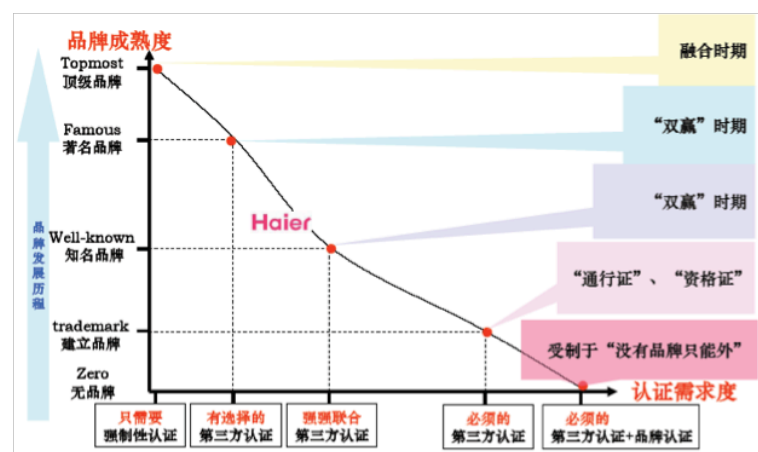


图2 海尔各阶段认证目标矩阵图

可以说，中国认证飞速发展的10年，也是与海尔携手共进的10年。10年的相互支持、相互协作，为双方的共赢以及后续发展都打下了坚实的基础，并在产品质量提升、企业转型升级和促进国际贸易等多方面起到了积极的作用。

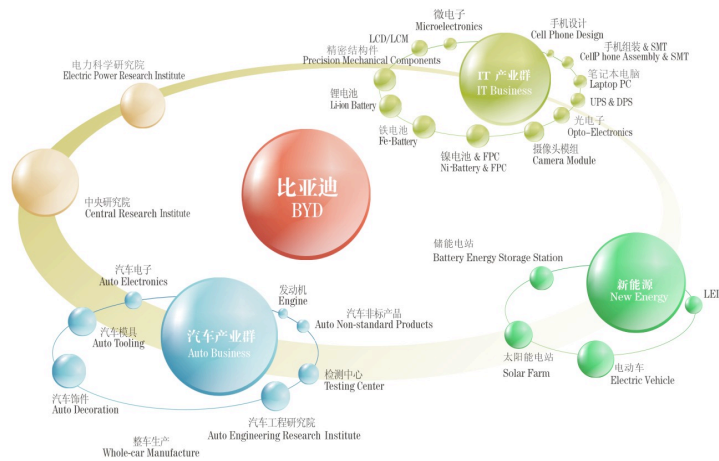
——比亚迪股份有限公司运用认证认可 助力企业全球化战略事例

一、概况

比亚迪创立于1995年，现拥有IT、汽车和新能源三大产业。比亚迪稳居全球第一大充电电池生产商地位，镍镉电池、手机锂电池出货量全球第一；手机按键出货量全球第一；手机外壳出货量全球第二。比亚迪汽车已快速成长为最具创新的民族自主品牌新锐，更以独特技术领先全球电动车市场。在新能源方面，比亚迪成功推出了太阳能电站、储能电站、电动车、LED等绿色产品，立志于继续引领全球新能源变革！

比亚迪始终保持超常规的发展速度。从1995年创业时20余名员工，到2012年年底，比亚迪已拥有逾18万名员工；从1995年创业时的外租厂房，到2012年年底，比亚迪已建成广东、北京、陕西、上海、长沙等全国各地共11大工业园，占地面积逾1264万平方米；并在美国、欧洲、日本、韩国、印度、台湾、香港等地设有分公司或办事处。

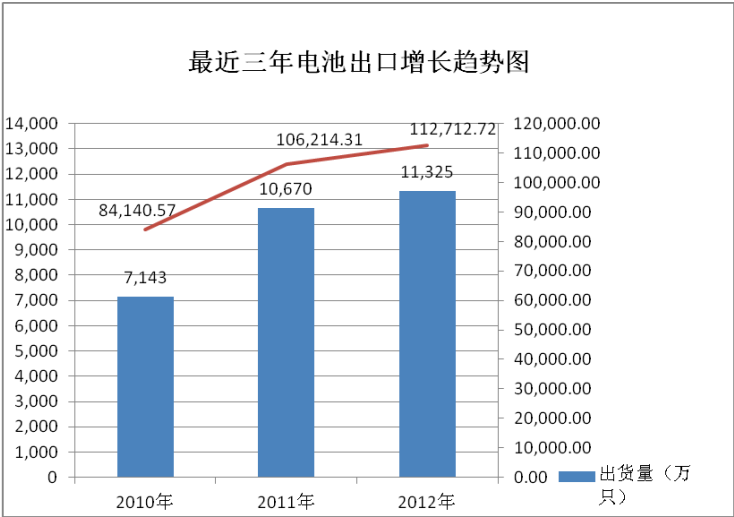
短短十几年工夫，比亚迪公司迅速完成了破茧成蝶般的嬗变，成长为国际知名企业，走出了一条超常规发展之路。在这条激烈竞逐的“赛道”上，认证认可成为比亚迪脱颖而出的“助推器”。比亚迪公司在生产经营活动中严格遵守我国及目的国家（地区）的法律法规和标准认



证要求，多项产品如汽车整车、手机充电器、手机电池等均获得了相应的证书。通过良好的管理体系、完善的生产制造工艺、严格的检测验证程序，确保证书与产品一致性，为全球消费者提供了质量性能安全可靠的产品。公司不仅按要求完成了国家强制要求的相关法规认证（如 CCC 认证），而且为适应全球化战略的需要，还努力通过各种国际的强制认证和自愿认证。目前，公司汽车产品已通过的国际认证有：美国 EPA 环保认证、欧盟 E-Mark 认证、海湾地区 GSO 认证等；公司 LED 照明产品已通过的国际认证包括 UL、FCC、CB、CE、SAA、C-Tick、ERP、Lighting Fact Label 等；手机电池产品已通过的国际认证有 UL、CTIA、PSE、TUV、KC、GOST、GS、C-TICK 等；其他部分为客户代工的 IT 零部件产品，也应客户要求通过了销往国家 / 地区的强制认证。这些认证认可成果，为公司产品走向国门、走向世界铺平了道路。

二、认证认可促进贸易的主要成效

认证认可可是国际通行的质量管理手段和贸易便利工具，在保障质量安全、推动产业升级等方面，发挥着不可替代的作用。比亚迪认真贯彻各项认证认可规则，并将其纳入到公司的质量保证系统中，向客户展现了比亚迪公司优良的产品质量保证能力和水平，获得了客户的肯定。通过认证认可，公司的产品顺利走向了国际市场，比亚迪品牌也成长为国际知名品牌，在国际市场上取得了喜人的成绩。以下为比亚迪公司部分产品的国际贸易数据：



实例 1：2012 年 3 月 7 日，Fryslan 省政府向全球发布第一份针对纯电动大巴的标书。招标的对象为荷兰 Fryslan 省北部的一个旅游小岛 Schiermonnikoog 上的 6 台公交车。消息发出后，全球各电动大巴制造商积极响应，除比亚迪外，还有 VDL、Cobus、

E-Traction、百里佳等。

此标书技术方面要求较高，在电池、动力系统、车身结构、安全、材料等均有详细规定。尤其注明，参与竞标的大巴必须满足 WVTA 欧盟整车认证要求。没有拿到此认证的供应商在此环节纷纷退出竞争。

比亚迪公司在拿到竞标许可后积极准备，按时提交标书。6 月 5 日喜讯传来，比亚迪击败所有竞争对手，一举赢得全部订单。

在竞标结果的公示期内，VDL、E-Traction 等多次质疑，甚至拉出劳动党议员提出针对 BYD 赢标的 7 个问题，要求推翻现在竞标结果。

BYD 凭借先进的技术和认证的保障，最终打消了省政府的所有疑虑，成功捍卫了胜利的果实。

2013 年 4 月 25 日，BYD 将上好牌照的 6 台大巴成功交付给客户，受到省政府的一致好评。这一利好消息也向外界证明，BYD 有能力突破海外市场壁垒，有实力制造世界顶级水平的纯电动大巴。相信 K9 纯电动大巴在荷兰的成功运营将会为后续在其他国际市场的驰骋奠定良好基础。

实例 2：2012 年 11 月 15 日、16 日荷兰交通部对比亚迪公司纯电动汽车及其车灯、后视镜等零部件进行 E-Mark 认证监督现场审核，审核专家认为比亚迪公司对 E-Mark 认证的标准要求研读和理解比较透彻，并将相应的要求都转化为了公司内部的质量管理体系文件或技术标准，且通过培训宣贯、内部审核等活动使这些要求得到了较好的贯彻执行，在审核中发现的部分细节问题，比亚迪的响应速度也非常迅速，经过两天的现场审核，审核专家组一致推荐比亚迪公司认证监督的频次由原来的一年一次更改为三年一次。

三、经验启示

首先，认证准则是经过实践验证的认证产品质量安全保证的专业

性的要求，对认证产品专业特点描述非常清楚，有效地指导企业在认证产品技术的、工艺的、生产经营管理等方面正确地实施重点管控，对企业迅速理解认证产品要求起到了引导作用。如中国的 CCC 认证实施规则，针对不同类别的认证产品如手机充电器、汽车座椅、安全带等，均明确了其关键零部件识别、关键性能指标要求及关键工艺控制要求及认证产品的例行检验项目和确认检验项目要求等，便于企业对认证产品管控重点的掌握和实施。

其次，认证能够帮助企业更深刻地认识自身的管理水平，在实施认证认可的过程中帮助企业的质量管理水平得到不断优化和提升，助推企业攀登一个又一个的高峰。手握骄人的成绩单，比亚迪公司品质处高级总监赵俭平说：“未来，我们要用一流品质体系提升技术优势，将技术优势转化为产品优势，将产品优势转化成市场优势、售后服务优势。”

24

认证认可十二载 效益声誉双丰收

——齐重数控装备股份有限公司运用认证 认可打造行业排头兵事例

一、概况

齐重数控装备股份有限公司（简称齐重数控），前身为齐齐哈尔第一机床厂，始建于1950年，是国家“一五”时期重点建设的156个项目之一，为我国机床行业大型重点骨干企业和行业排头兵企业。2007年末，浙江天马轴承股份有限公司与齐重数控进行了战略重组，重组后的齐重数控为上市股份公司。公司占地面积106万平方米，建筑面积42万平方米。企业拥有雄厚的生产制造能力，拥有柔性加工线、柔性加工单元等国内外高精尖设备2000余台套。目前，年生产各类机床能力1500台套，自建厂以来，累计生产各类机床4万多台套。公司主导产品以立、卧式重型机床为主，同时拥有重型深孔钻镗床、铁路车床、轧辊车床、曲轴车床、落地铣镗床、立式磨床、立式铣齿机床、滚齿机床等10大类、26个系列、600多个品种的机床产品。

齐重数控经过多年的创新可持续发展，现已成为国际火炬计划重点高新技术企业、全国模范劳动关系和谐企业、中国金属切削机床十强企业、中国机床销售收入十佳企业。“齐一”品牌是中国名牌产品、中国行业十大影响力品牌、最具市场竞争力品牌、中国金属切削机床十大著名品牌。公司被授予“全国五一劳动奖状”和“国家高技术产业化

十年成就奖”殊荣，在“中国机械500强”排名中逐年攀升。

2001年元月，根据市场和用户要求，齐重数控通过了北京世标认证中心的ISO9001质量管理体系认证。虽然说当时的ISO9001认证是被动的，但作为老企业，曾于1989年获得国家质量管理奖的先进企业，其实力和基础还是比较雄厚的。利用一年的时间进行策划、培训、完善流程、实施、检查、内审、管理评审、整改等一系列过程，终于获得了梦寐以求的“质量管理体系证书”。通过首张质量管理体系证书的获得，员工们从上到下士气高昂，质量意识和公司的管理水平明显提高。

2007年，齐重数控又在重型机床行业率先通过了质量、环境和职业健康安全“三标整合”体系认证。2009年完成了2008版质量管理体系换版认证工作。质量体系认证是对用户的承诺，环境体系认证是对社会的承诺，职业健康安全体系认证则是对员工的承诺，是增加用户信任度、增强市场竞争力、增进员工凝聚力的需要。

十余年来，通过认证认可，企业的各方面工作不断得到完善和提高，实力不断增强；公司产品先后出口到欧美、德国、意大利、俄罗斯、日本、韩国等30多个发达国家和地区，为民族装备赢得了骄傲，也赢得了国际市场。

二、实施成效

1、认证认可可是出口企业必备的条件

每次，在公司产品出口合同的交流和招标过程中，认证认可可作为企业投标资质的一部分，所有的国外用户均要求供货企业必须通过ISO国际质量管理体系认证，包括印度、韩国、日本、美国、德国、意大利、墨西哥、新加坡、香港、巴西等几乎所有交流和订购机床的

国家，因此说 ISO9001 国际标准质量管理体系认证是出口企业必备的条件。通过体系认证，督促了企业积极贯彻国家和行业各项推荐和强制标准，如 GB5226.1 电气安全和 GB15760 机械防护标准，为出口欧盟国家的产品通过 CE 认证奠定了基础。

2、认证认可提升了企业国际声誉

齐重数控已经跻身世界级机床企业行列，成为国际知名、国内一流的重大装备及国防装备保障产业化基地。公司始终把创造市场需求作为技术创新的出发点，以提高国家综合国力和振兴民族装备制造业为目标，努力在重点领域寻求突破。为国家重点急需项目提供了大量数控装备，这些产品的研制不但打破了国外对我国的技术封锁，而且高端产品全面打入欧美、日本、韩国等 30 多个国家和地区，为加强我国综合国力和提高我国国防地位作出了重要贡献。

3、认证认可增强了企业实力和竞争力

公司近几年先后引进了美国戴尔公司的网络系统、工作站、服务器，通过应用 UG 绘图软件、CAD、CAPP、三维动态仿真、虚拟制造技术对产品进行三维实体装配、干涉检测、动态分析等现代化设计手段实现了设计信息化，大大提高了设计质量，缩短了设计周期，保证了产品出口周期。齐重数控是国内机床行业首家成功实施 ERP 资源管理的企业，是国家科技部认定的国家级重点高新技术企业，全国 CAD 应用工程示范企业。

4、认证认可提升了企业出口效益

1) 出口市场不断拓展；

欧洲地区：意大利、德国、英国、奥地利、捷克、俄罗斯、乌克兰、土耳其等；

北美洲地区：美国、墨西哥、加拿大、哥斯达黎加等；

南美洲地区：巴西、阿根廷、智利、巴拉圭、委内瑞拉等；

大洋洲地区：澳大利亚；

非洲地区：埃及、苏丹等；

亚洲地区：日本、韩国、印度、沙特阿拉伯、印度尼西亚、泰国、马来西亚、越南、朝鲜、新加坡、缅甸、伊朗、伊拉克、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、巴基斯坦、中国香港等。

2) 出口总值稳步攀升：

出口 年份	签订出口合同	出口总值
2007	1691万美元 (人民币约11500万元)	866万美元 (人民币约5888万元)
2008	2941万美元 (人民币约20000万元)	1155万美元 (人民币约7974万元)
2009	1113万美元 (人民币约7600万元)	1819万美元 (人民币约12370万元)
2010	1642万美元 (人民币约10935万元)	1260万美元 (人民币约8480万元)
2011	728.93万美元 (人民币约4632.25万元)	416万美元 (人民币约2690万元)

2012 年出口产品合计 17 台， 15 批次，出口国家或地区为俄罗斯、印度、韩国、墨西哥、土库曼斯坦、新加坡、意大利等，机床产品为单柱立式车床、数控单柱立式车床、双柱立式车床、数控双柱立

式车床、数控重型卧式车床等，总值为约 956.60 万美元，折合人民币约 6027.07 万元。

三、收获体会

认证认可已成为标志着质量和管理水平档次的“社会时尚”。通过十余载的认证，体会有：各级人员的意识得到加强；管理水平与世界接轨，在与国外客户沟通时能达成一致看法；完善了工艺流程和装备；高管人员的持续改进意识和决策能力得到增强；特别是体现了全员参与、全过程管理的思想和做法。

此项工作没有尽头。虽然目前国内外市场受金融危机影响很大，企业处于艰难困境，但公司借助质量管理八项原则，制定“十二五”发展规划，提出了 1295 工程，相信公司在认证认可的推动下，一定会出口更多产品，迎来更加广阔的发展前景。

——青海藏羊地毯（集团）有限公司质量管理体系认证促进国际贸易事例

一、概况

青海藏羊地毯（集团）有限公司是一家集产、供、销、研、教为一体的综合性藏毯生产经营企业，于 1996 年成立并获得进出口经营权。目前，藏羊集团共拥有全资和控股公司 8 家。

近年来，藏羊集团依托当地原料、劳动力、藏文化地域优势，从藏毯发源地出发，在传统手工藏毯编织的基础上，根据国家宏观经济政策指导方针，积极转变经济增长方式，先后从比利时和德国引进国际最先进机织生产设备，建设了机织藏毯生产基地，使企业产品由较为单一的手工藏毯调整为手工和机织藏毯并存的多元化产品结构。目前藏羊集团产品有 45L—400L 手工和机织藏毯近千个品种。“藏羊”牌藏毯荣获“中国名牌”和“国家地理标志保护产品”称号，“藏羊”牌商标被评为“中国驰名商标”，2003 年通过了国家 ISO9001:2000 质量管理体系认证。

二、主要成效

自 2003 年藏羊集团取得了 ISO9001:2000 质量管理体系认证以来，企业改善了管理水平，促进和稳定了企业的产品质量，同时增加

企业效益。因此“藏羊”牌藏毯以精美的图案、优良的品质、完善的服务受到广大消费者的喜爱和称赞，产品远销海外 34 个国家及地区，在欧、美、日等传统地毯消费国有了稳定的销售市场，并相继开拓了新兴的俄罗斯、中亚和南亚市场，同时，青海、天津、上海三个内贸公司的营销网络已覆盖了国内大中城市，国内经销商已达 1300 多家。销售收入由 2002 年 600 万元到 2012 年的 73353 万元，增长了 121%，出口创汇由 2002 年 720 万美元到 2012 年 2800 万美元，增长了 2.88%。

由于以 ISO9000 质量管理体系标准为准绳，始终奉行“以诚为本、互惠互利、追求卓越、共同发展”的企业宗旨，公司凭借优质的产品和良好的形象，赢得了多项殊荣，先后被评为：全国地毯十强企业、国家文化产业示范基地、国家级农牧业产业化重点龙头企业、国家扶贫龙头企业、全国对外贸易信用 AAA 级企业、全国外经贸质量效益型先进企业、全国纺织和谐企业建设先进单位、全国纺织服装竞争力 500 强企业、全国少数民族特需商品定点生产企业、国家引进国外智力先进单位、国家级标准化试点优秀企业、银行 AAA 特级信用企业、青海省最佳信贷诚信客户、青海省十大诚信企业、青海省文明诚信民营企业、青海省出口创汇先进单位、青海省 50 强企业、青海省财务诚信十佳单位、青海省省级企业技术中心、青海省科技型企业。被誉为国内藏毯业的“领头羊”。

三、经验启示

1、有效消除国外贸易壁垒。

取得 ISO9001:2000 质量管理体系认证就是获得了国际贸易“通行证”。许多国家为了保护自身的利益，设置了种种贸易壁垒，包括关税壁垒和非关税壁垒。其中非关税壁垒主要是技术壁垒。技术壁垒中，

又主要是产品品质认证和 ISO9000 管理体系认证的壁垒。由于“藏羊”牌地毯在国际市场中的影响不断扩展，因此需求的客户越来越多，自 2007 年以来藏羊集团在出口贸易中几乎 90% 的客户在签订合同订单的时候都要公司提供 ISO9001:2000 质量管理体系认证证书，因此获得认证是消除贸易壁垒的主要途径。

2、有效规避产品责任风险。

各国在执行产品质量法规的实践中，由于对产品品质的投诉越来越频繁，事故原因越来越复杂，追究责任也就越来越严格。例如，2009 年 5 月藏羊集团销售一批地毯中有一块地毯客户反应地毯有明显压痕，藏羊集团提供了 ISO9000 质量体系认证证书，并且根据审核员的审核，证实藏羊集团的产品是进行了 100% 的检验，查明用户申诉问题的原因是由于在运输过程包层破损造成的，因此免赔。

26

好车行天下

——天津旭锋运动器材制造有限公司质量管理体系认证促进外贸出口事例

一、企业概况

天津旭锋运动器材制造有限公司（以下简称“天津旭锋公司”）是由私人投资创立的一家专业生产、制造自行车及训练健身器材的公司，公司于2007年注册成立，在静海县梁头镇张庄子村东征地317亩，并于2009年投资1亿元开始建设，一期建筑面积4.2万平方米，2010年12月试生产。

公司年预计产能达到生产自行车180万辆、健身器材150万套的目标，实现产值6.5亿元，利润1200万元，利税400多万元，安排800多人的就业。目前公司拥有国际先进的自行车装配线和喷涂设备，并建立了自己的实验室。实验设备有万能拉力试验机、振动试验机、摔落试验机、盐雾试验箱、纸板耐破仪、硬度实验机、液相色谱仪、色散光谱仪等十余套实验设备。产品全部销往美国、加拿大、墨西哥、澳洲、印尼等国家。

二、成效和启示

在2011年1月份的时候，天津旭锋公司和加拿大的一家公司洽谈合作，但是该客户提出的要求是公司必须通过国际质量体系认证。

为了促进公司产品质量能更上一个台阶，更好的服务于客户，同时使客户能对公司的产品品质放心，更好地开展合作，天津旭锋公司于2011年3月份引进ISO9001-2008质量体系，经过半年的运行和培训，并于2011年8月份通过认证审核并获得认证证书。获得认证后，该客户和天津旭锋公司加强了合作，从最初每年8、9万台的订单到获取认证后的每年20多万台的订单。认证许可对于公司业绩提升的帮助是非常大的。ISO9001-2008国际质量体系的有效运行，使得公司的质量管理体系化、文件化，从而为公司获得客户的认可奠定了坚实的基础。美国、墨西哥、澳洲、印尼等客户也纷纷伸来了合作的橄榄枝，公司的产量从2011年的80万台增加到2012年的历史最高值124万多台，并且全部出口。

通过认证，公司更好地服务于客户，全年的客户有效投诉控制在5次以下，在客户中树立了良好的形象。在国际经济形势持续低迷的情况下，公司的产品山地车、表演车及场地自行车及健身器材系列远销美国、加拿大、澳洲、墨西哥等国家和地区，并且业绩逐年上升，这与质量体系的有效运行是分不开的。

在体系运行的过程中，通过管理评审和内审，不断的完善体系及程序文件，使公司的各项运作正常化，标准化。建立原材料供应商档案，从源头上控制产品质量。加大进料检验和制程检验。同时对公司全体员工进行ISO9001-2008国际质量体系深化培训，使所有员工都明白“质量是做出来的，而不是检验出来的”道理，避免在制造过程中的质量瑕疵，从而形成了所有员工都能做品管、人人都是品管的良好工作氛围。“Reebok”系列高档自行车的生产畅销，得益于公司质量管理体系获得认证并能完全有效运行。

新产品研发程序的建立，使得公司的研发更加有序和高效。先后

研发了多款新车种并且获得国家专利。今年就有 4.0 系列雪地车、29 寸、32 寸车子逐步推向市场，获得客户的一致好评，客户的订单源源不断。并且获得当地政府颁发的“科技型中小企业”的荣誉称号。

质量追求没有止境，质量管理没有终点。公司绝不会躺在荣誉榜上止步不前，仍会不断的进行质量体系的内审和管理评审，不断地完善质量体系，争取获得国家质量免检企业资格。

——北京五洲天宇认证中心开展售后服务 认证提升服务价值事例

5 月 10 日，《人民日报》海外版头版头条报道：“今年 3.15（消费者权益日）期间，洋品牌恶劣的售后服务遭到媒体和公众的讨伐。那么，国产品牌的售后服务又是怎样的呢？一段时期以来，国家工商总局、商务部、国家质检总局、国家认监委、工业和信息化部、中国商业联合会、中国认证认可协会等权威部门，抓紧进行国产品牌的售后服务体系建设，颁布了售后服务国家标准。这在国际上开创了先例，标志着国产品牌的售后服务体系建设正在步入国际先进行列”。

售后服务质量的短板之痛

发达国家服务业产值占 GDP 的比例为 60% 至 80% 左右，我国仅占 40% 左右。因此，服务业发展的速度决定经济转型发展的进度。随着市场竞争的白热化，产能过剩时代来临，越来越多的企业认识到，拼产品，更要拼服务。在“售前、售中、售后”服务环节中，售后服务的比重占 65% 至 85%。如果全国七千多万家企业中，有 60% 以上的企业售后服务合格，那么全社会的服务水平就将整体提高！

我国是产品制造大国，也是服务大国，但是从企业品牌的国际化水平来看，与发达国家还存在差距。总的来看，企业主要存在以下问题：

(1) 缺少品牌意识；(2) 服务质量不稳定，服务工作持续性差；(3) 企业管理层不重视，只顾销售，服务意识淡薄；(4) 售后服务工作不落实，管理混乱；(5) 维修服务网点管理不善；(6) 售后服务体系不健全。

从以上问题来分析，反映出企业的管理意识和治理方式存在问题。许多企业没有形成可持续发展的企业文化，而以短期利益为目的，以短期销售为手段。这种情况下自然无法为顾客提供良好的售后服务，或者说在产品上市时就没有考虑过服务。没有服务的企业是不会建立品牌的，而好的品牌又对顾客形成了一种良性的“感知服务”，使顾客愿意将货币选票投给企业。

商品生产和销售早已进入了同质化的时代，产品的品质相似、功能相似、外观相似，销售模式相似，最后唯一能竞争的只剩下了服务。市场上的产品拿手机来说，苹果手机最大的价值和让顾客持续消费的动力不在于它的硬件和款式，而在于它提供的大量“应用”，即用手机软件提供的源源不断的增值售后服务。

根据中国消费者协会统计，售后服务的好坏对销售额、企业士气都有很大影响。服务问题一旦解决不好，直接影响企业的品牌声誉和效益。据研究，再次光临的客户比初次登门的客户能多为企业带来25% ~ 85% 的利润，而寻找一个新客户的成本是维持一个旧客户的7倍。一位营销专家曾说过，一次好的服务会带来8个新顾客，而一次不良的服务会使企业失掉25名潜在顾客。在产品同质化的今天，产品价格和质量的竞争是“第一次竞争”，服务的竞争则是“第二次竞争”，是企业可持续发展的重要砝码。

商品售后服务认证给出权威“说法”

企业要做好服务、建立品牌，并获得市场美誉，主要会面临两大问题：第一，是服务的度量衡不统一，什么是好，什么是不好，各方都有不同的说法，欠缺规范性、指导性的国家标准。第二，顾客对企业自己的宣称和承诺难以认同，对企业服务品质的好坏，缺少一种能得到信赖的权威证明。举例来说，企业会在自己的产品包装上使用“中国驰名商标”、“获得ISO9001质量管理体系认证”等标识字样来体现优势，但对于服务品质的证明标识来说，一直是一片空白。

根据《中华人民共和国认证认可条例》，我国的认证分为“产品、服务、管理体系”三大类，产品认证和管理体系认证已开展多年，获得了各类组织的广泛参与，取得了良好效果。但对于服务认证来说，总体还处于一个较新的领域。2006年国家商务部颁布了《商品售后服务评价体系》行业标准，2011年上升为国家标准。2007年，由国家商务部推荐、国家认监委批准，北京五洲天宇认证中心依据该标准开展了售后服务认证。

在商务部、国家认监委的指导和监督下，北京五洲天宇认证中心相继完成了家电、汽车、珠宝、家具、电气、电缆、家装、电动自行车、商场、IT、航空等20多个行业的认证试点工作，形成了200多万字的售后服务报告，先后为1700多家大中型企业培训了4000多名售后服务管理师。

随着《商品售后服务评价体系》国家标准的实施以及售后服务认证的开展，我国企业的售后服务质量终于有了权威的依据。一年来，先后有“海尔集团”、“厦门航空”、“美的日用家电”、“长沙中联重科”、“江铃汽车”、“科宝装饰”、“山东梦金园珠宝”、“江苏雅迪科技”、“红豆集团”、“奔腾电器”、“业之峰”、“云南航空”、“菜市口百货”等企业通过了国标售后服务认证。

售后服务认证主要从以下方面为企业带来了成效：

(1) 通过认证,使企业服务能力达到国家标准,强化服务管理水平及服务能力。

(2) 持续改进服务,完善服务体系,建立良好售后服务口碑,建设品牌,增强服务利润链持续收益。

(3) 通过认证,证明了企业在全行业的服务领先性,获得消费者和市场认可,企业在产品及包装上使用服务认证星级标志,具有说服力和证实性,以供消费者放心选购。

(4) 为大型项目招标、政府采购招标等方面提供资质证明。

国家认监委认证认可技术研究所开展的“认证认可对国民经济和社会发展贡献的测算”调查,请多家售后服务认证的获证企业填写调查问卷。获证企业一致表示,商品售后服务认证对企业效益增长影响很大,尤其是对企业文化、诚信经营、发展战略、市场开发、顾客满意、基础设施方面起到了重要的影响。企业获证后,服务质量和销售额都有显著提升,对企业参与项目投标也起到了重要的作用。

中联重科的售后服务认证实例

中联重科股份有限公司创立于1992年,主要从事建筑工程、能源工程、环境工程、交通工程等基础设施建设所需重大高新技术装备的研发制造,是中国工程机械装备制造龙头企业,全国首批103家创新型试点企业之一。公司于2000年在深交所上市、2010在香港联交所上市。目前,公司注册资本77.06亿元,员工3万余人。2011年,公司实现销售收入近850亿元,利税过120亿元,在全球工程机械行业排名第7位。中联重科的迅速发展壮大,与企业重视售后服务,建立完整的售后服务体系,在行业率先通过第三方售后服务认证有着重

要的关系。

中联重科的服务站点遍及全国所有重要城市,目前国内常设服务站点总计575个,在海外市场已建立近80个服务站点,在迪拜、澳大利亚、美国、俄罗斯、土耳其、阿尔及利亚等建立了配件中心库,辐射美国、英国、意大利、荷兰等30个国家与地区,提供24小时售后服务和技术支持。

2008年,中联重科率先通过了商品售后服务认证,企业有关负责人表示,认证对企业的服务理念、服务质量、管理流程,客户维护等提出了新的更高的要求。企业售后服务也通过认证的促进,不断在服务模式、管理理念、流程标准上探索创新。通过商品售后服务认证和标准的指导,中联重科建立了科学的售后服务体系,主要优化了三大类服务:保健式服务、应急式服务与增值式服务。

保健式服务主要提供常规、基础性服务,如现场免费指导设备安装调试、免费提供专业技术培训、定期免费上门检查设备运行情况,指导操作人员维护保养等。

应急式服务主要根据客户提出的服务需求,采取应急措施,为客户提供的即时性服务,如技术服务工程师免费电话、网络在线设备故障定位、排除指导、全天候24小时快捷上门服务、设备终身维修等。

增值式服务主要根据客户的特征及个性化需求,不定期为客户提供的高端服务,如设备大修、安装拆卸、产品回购替换、施工方案策划、重点工程特色服务等。三大类服务充分满足了客户不同层次的服务需求,让客户在接受服务的过程中体验乐趣并感受价值的提升。

《商品售后服务评价体系》国家标准颁布后,中联重科依据国家标准的新要求,进一步优化了服务战略和服务体系,主要体现在以下方面:

一是按照国家标准5.1.6.4条款“重视服务标准化工作”,建立了客

户服务管理的企 业标准，这是目前工程机械行业首部关于服务规范的企业标准。中联重科“客户服务管理”企业标准的贯彻执行，使其向“中国工程机械第一品牌”又迈出了坚实的步伐。

二是依据国家标准 5.3 章节“顾客服务”的内容，扩容了呼叫中心，研发了全新的 Callcenter 系统，建立了近 10 万字的《中联重科呼叫中心标准化运营手册》，优化了预约、咨询、报修、投诉、防伪查询功能的反馈渠道，进一步提高了顾客信息响应速度，做到了全天候监控服务体系的运行情况。无论顾客在国外还是国内的任何区域，都可以随时联络到中联重科的呼叫中心，在 2 小时内得到客服工程师的反馈支持。

三是依据国家标准“5.1.5 服务文化”、“5.2.5 质量保证”的要求，建立了更完善的《服务文化宣贯规范》和《危机事件处理制度》，将服务文化放到企业战略层面，融入企业的品牌发展战略之中，传承中联重科“至诚无息，博厚悠远”的企业精神。而对于危机事件、突发事件和系统性缺陷的妥善处理，也有了更优化的流程和指导思路。发现质量问题，将第一时间公示，第一时间为顾客排除。

除此之外，中联重科还优化了工程机械备用机规范、商品信息和 服务研究机制、废弃商品回收流程等，通过服务品质的不断创新和优化，大量的客户认准了中联重科的服务品牌，通过老客户介绍又增添了许多新客户。

中联重科深知“一类企业卖标准，二类企业卖品牌，三类企业卖产品”的道理，高度重视服务标准化管理，始终把抓好服务放在企业发展的重要位置，在售后服务水平上处于行业领先地位。企业在售后服务质量方面的优势，为企业产品研发、营销、成本控制各个环节提供了第一手数据资料的强力支持和保障，从而大大降低了公司在产品研发、

生产、营销等各个环节的风险，带来巨大的经济效益。从用户角度看，从“保姆”到“管家”服务模式的转变，更加有利于用户的设备管理，降低了维修成本，也给用户带来明显效益。

通过优质服务获得顾客认知，中联重科“包容、共享、责任”的形象赢得了社会各界的广泛赞誉，品牌形象得到了极大提升。公司先后荣获“五星级企业品牌”、“全国顾客最佳满意十大品牌”、“全国售后服务十佳单位”等众多荣誉称号。连续六年荣获“产品质量调查评价用户满意奖”、连续三年获得“工程机械产品质量评价调查用户满意服务奖”。2012 年福布斯全球企业排名，中联重科位列第 776 位，是中国同行业唯一进入前 800 强的企业。在世界工程机械行业 TOP50 排行中，中联重科位列第 6 位。2012 年世界品牌实验室发布的《中国最具价值品牌 500 强》，中联重科以 172.58 亿元的品牌价值排名第 74 位，较 2007 年上升了 74 个位次。

售后服务认证获证企业感言

海尔、美的、长沙中联重科、福建龙马环卫装备等获证企业表示：服务认证是对市场环境的保护，将一些服务差、能力差、诚信差的企业从市场淘汰出去，使好的企业能够参与公平竞争，最终结果是让顾客满意、消费者放心、实现了各方共赢。

天津爱玛科技、江苏红豆股份、江苏雅迪科技、博洛尼旗舰装饰、山东梦金园、菜市口百货、业之峰装饰等企业表示：企业应积极参与商品售后服务评价体系认证，证明自己的专业和品牌价值。

美的日电集团、厦门航空等企业表示：《商品售后服务评价体系》国家标准的适用性很强，对于企业是重要的指导。通过认证，不仅能完善服务，还对提升企业品牌起到了重大作用。

28 中国“铁军”扬名海外工程

——中铁第一勘察设计院集团有限公司管理体系打造优质海外工程事例

一、企业概况

中铁第一勘察设计院集团有限公司(简称“铁一院”)成立于1953年,是新中国成立的第一批铁路勘测设计单位。持有建设部颁发的涵盖21个行业的全国工程设计综合甲级资质。建院以来,完成的国家和省部级重点建设项目遍及全国各地,累计完成各阶段研究及勘察设计约46万公里,其中包括青藏、兰新、包兰、郑西、哈大等国家长大干线铁路。先后进入尼日利亚、阿尔及利亚、俄罗斯、沙特等国家交通领域,担任我国对外承建投资最大的尼日利亚铁路现代化项目的总体设计单位。

铁一院先后荣获国家和省部级科技进步奖、优秀工程勘察设计、优秀软件、优秀标准设计700余项。其中,主持设计的青藏铁路、包兰铁路治沙工程分别获“国家科技进步特等奖”;西康铁路秦岭特长隧道先后荣获“国家科技进步一等奖”、“国家地质勘察金奖”、“国家优质工程金奖”。

二、管理体系建设情况

铁一院于1998年6月11日取得由中国船级社质量认证公司(CCSC)颁发的覆盖工程勘察、设计,工程咨询、监理、总承包诸领域

的综合甲级设计院的第一张ISO9001质量体系认证证书,2009年10月8日取得了CCSC环境管理体系和职业健康安全管理体系认证证书。自此,管理体系实现了三位一体的整合,从单一的质量管理,延伸至环境和职业安全管理体系,管理体系全面提升。通过管理体系的整合运行,管理上实现了高效,流程优化、过程质量、安全及文明生产得到严格控制,提升了产品的质量、降低了设计勘察活动的风险,实施的项目环境保护得到了社会的认可,极大地提升了院竞争力。业务市场也逐渐走向国外,并取得了较好的成绩。

三、管理体系经验成功运用于国外项目

非洲几内亚共和国Simandou工程项目范围包括矿场和采矿基础设施(约700 km铁路和港口设施)的勘探,业主方为世界500强企业前列的RIOTINTO公司,企业文化、项目管理尤其是HSE方面的管理位于世界领先地位。作为业主代表的FLUOR公司更是严格执行力拓公司的各项标准,提出了零事故、零伤害、零容忍的项目运营目标。

国际工程项目HSE管理是指Health(健康),Safety(安全)和Environment(环境)的一体化管理。根据双方合同的规定,HSE管理工作是由项目的另一家组成公司SRK负责。起初,SRK按照合同,配置的人员的能力比较强,管理比较到位,但随着工作推进,其原有的HSE团队的主要成员被抽调到其他项目,其接替的人员业务水平与原项目成员的表现大相径庭,造成HSE工作的滑坡。

几内亚项目是“铁一院”首次独立承担以海外钻探工作为主的项目活动,管理水平的高低、项目质量的好坏,直接关系到“铁一院”在几内亚声誉。铁一院对HSE的了解程度不多,工作出现了瓶颈。经讨论,项目部一致认为,不能完全依靠别人,要靠自己进行HSE的管理。

鉴于我方对 HSE 管理体系不了解，立即学习 HSE 的标准及力拓公司的各项标准。通过比较发现，HSE 管理体系与国内的环境管理体系和职业健康安全管理体系的要求有相通之处，随即利用国内建立 QHSE 整合管理体系的经验，进行了 HSE 有效管理工作难题突破和专项研究。按照质量、环境、职业安全管理体系的 PDCA 的过程方法，将 HSE 与 GB/T24001、GB/T28001 相通的地方如管理体系的危害识别因素的辨识、风险评价和风险控制措施参照 GB/T24001、GB/T28001 标准的要求进行识别、评价和采取了相应的措施，同时进行了人员培训。

1. 建立健全组织结构

项目部调整了 HSE 主管领导，设置两位专职的 HSE 负责人，同时将所有地质人员作为 HSE 监督员，钻场的每个机长为机组的 HSE 负责人。在管理各层次上充分发挥领导作用。

2. 梳理流程、明确职责、奖惩分明

梳理了 HSE 的管理流程和职责，通过梳理明确了部门和各岗位 HSE 职责，订立 HSE 奖惩制度，并严格执行。

3. 加强培训

人员的能力、意识是关键。根据这个项目的特点，HSE 培训采用了多样培训办法，有集中培训、专题培训、到现场培训，并利用项目部开早会和 HSE 人员巡检的方式，对项目部员工和当地雇工进行不间断、强化的培训。

4. 制定和完善各类文件

项目部 HSE 人员在不断学习中，制定了各种计划、方案及检查表，包括食品处理及储存计划、废弃物管理计划等 14 个应急预案，设计制作了几十个各类检查表格。整理包括业主、工程师和 CRCC 的各类政策标准 193 个，各类表格 91 个。这些文件共计达 50 多册。

5. 强化营地和钻机现场的运行控制

在营地每天安排 HSE 人员轮流值班巡检，设计和执行了项目部 HSE 日检表，设计与制作了各类标识，进行管理规范化。基本每个钻孔都安排有专门的 HSE 人员，监控作业的每个环节和各类环境健康指标达标，确保消除不安全因素。

在采取上述系统的措施后，项目的 HSE 工作有了质的变化，营区和钻场安全、环境、卫生等也有了很大改观。工程师 HSE 评价分数，从营地 44 分，钻场 56 分，到 5 月得到 92.86 的高分，并在随后力拓和 FLUOR 的 15 次检查中，再没有低于 92.86 分的成绩，项目 HSE 工作形势一直保持了良好状态，实现了业主最苛刻的“0 事故”。项目得到了业主的肯定和赞赏。对德国一家公司提出差评的力拓检查人员如此评价铁一院的项目：“一切都非常棒，CRCC 让我完全震惊，令我印象深刻！”业主方从此改变了对铁一院的想法和态度，他们认为世界上能达到这样标准的公司目前只有 14 家，铁一院已经走进了世界最顶尖级优秀管理公司的行列。

四、经验启示

本次项目的 HSE 管理成果取得，得益于国内认证认可制度的实施，得益于认证机构的严格审核，对铁一院日常体系的建立、运行和保持及改进提出了较高的要求，促使相关人员不断学习管理体系的过程方法及系统管理方法的学习和运用，理解了“PDCA”过程方法的精髓。因此在此次国际项目 HSE 管理工作面临困难时，能够运用管理体系的系统方法解决问题。通过此项目，铁一院提高了水平，找到了管理的差距，总结了经验，为今后海外项目的实施奠定了好的基础。

海外项目的实施，让铁一院体会到管理体系是一个很好的管理工

具，只要有效地运行体系，就一定能够起到作用，在认证方面的投入一定能够有所回报。海外项目 HSE 的管理风险是非常大的，而一旦失误造成的恶果更是无法承受的，完全可能由于一次偶然事件而终结。力拓这样的巨头对事件采取“零容忍”，这是其价值底线，也是铁一院承揽这类项目所必须承担的高额风险。国内企业投入了如此大的人力、物力和数以亿计的成本，如果在 HSE 管理方面发生问题，不但要被解除合同，断送掉这个项目而血本无归。因此，铁一院认真做好自身的“三位一体”的管理体系的运行，只要体系运行坚持实事求是，不搞两层皮，严格按照程序或作业指导书的规定进行操作，保留必要的记录，其实不管是在国内还是在海外，铁一院都能靠体系的有效运行来满足甲方的要求，同时降低自身的经营风险。

——大连毅都集发冷藏物流有限公司打造 国际一流冷链服务事例

一、认证之路：奠定水产品国际仓储物流一席之地

大连毅都集发冷藏物流有限公司成立于 2004 年，由大连港集团和美国毅都贸易公司共同组建，是集冷藏集装箱堆存、集装箱运输、低温冷库、报关报检及国际货运代理为一体的从事全方位冷链服务的中美合资专业物流公司。公司位于大连大窑湾保税港区内，毗邻大连港大窑湾港区一期、二期、三期集装箱码头，建有现代化的冷库和集装箱堆场，冷库建筑面积 4 万平方米，共分 5 层，地上 4 层为低温库，存储能力 35000 吨，满足各种冷冻产品的分类存储；地下一层为高温库，存储能力 5000 吨，满足各种果蔬的分类冷藏存储。冷藏堆场占地面积 9 万平方米，分设重箱区、空箱区和 PTI 检验区，存储能力共计 8000TEU。堆场设有 1092 个冷藏箱专用插座，可保证大批量冷藏集装箱的存储、检验与维修同时进行。公司自 2006 年正式投产以来，凭借现代化的设施、管理以及优越的地理位置和政策优势，业务一直呈稳步增长态势。

2008 年 5 月，大连毅都集发冷藏物流有限公司通过了中国质量认证中心的 ISO9001 质量体系认证；2010 年 6 月，通过了摩迪国际认证有限公司的 HACCP 认证；2012 年 4 月，在国家认监委和辽宁出

入境检验检疫局的帮助下，公司的水产品冷库顺利通过欧盟注册。一系列认证和注册资格的获得，标志着我国企业在水产品的国际仓储中转业务上实现了新突破，可与韩国、日本形成强有力的竞争。

二、认证之效：全方位提升企业国际化水准

1. 通过 ISO9000 认证是企业参与市场竞争的必然趋势，也是企业具有国际化水准的标志。作为保税港区内专业的冷链物流公司，大连毅都集发需要不断提升公司的综合竞争力，实现国际接轨，从而与更多的国际知名冷链物流商和船公司达成合作。目前，与公司长期合作的客户已达 200 余户，合作的船公司有 6 家，其中不乏国际知名企业，如 Eastern Fisheries Inc.、马仕基、达飞等。

2. 随着 ISO9000 认证的推行，公司员工的整体素质、工作质量、管理质量、产品质量和服务质量等不断得到改善，企业的综合竞争能力得到了快速提升。为了全面提升服务质量，为广大客户提供方便、快捷、温馨的服务，切实增强竞争力，打造一流物流企业，公司将 2010 年确定为“服务质量年”，并以“五心服务”——真心付出每一份热情、诚心对待每一位客户、耐心解答每一个问题、心细体察每一项环节、同心提升每一次服务作为服务宗旨，旨在集合公司全员的力量和智慧，加速提升服务质量和效率，以优质快捷的服务，确保客户满意。近年通过对质量管理的持续改进，公司顾客满意率逐年提高，目前已达 99%，有效投诉为 0。

3. 通过 ISO9000 和 HACCP 认证，公司管理逐步实现规范化、程序化和标准化，内部管理迈上一个新台阶，不但服务质量、工作效率得到很大的提高，综合经济效益也得到有效的提升。在 2010—2012 年，公司总体经营每年均有 20%-25% 的增长；集装箱进出场量和平均仓储量也均有不同程度的增长。

年度	营业收入 (万元)	较上年增长	集装箱进 出场量 (万TEU)	较上年增长	平均仓储 量(吨)	较上年增长
2010年	5379	-	15.5	-	17767	■
2011年	6486	20.6%	21.6	39.3%	16728	-5.8%
2012年	8084	24.6%	21.7	0.5%	19932	19.2%

表1 2010—2012年大连毅都集发经营情况对比

4. 公司顺利通过水产品冷库欧盟注册，成为我国首批取得欧盟注册资格的三家水产品存储库之一。自 2010 年初起，欧盟对经第三国中转的水产品加大管理力度，要求卸至第三国保税区内暂存的水产品贮存冷库必须在欧盟注册。然而保税冷库欧盟注册在我国尚属空白，造成我国冷库对欧水产品国际转口贸易处于停滞状态。为了继续开展对欧盟的水产品转口贸易，获得欧盟注册是唯一选择。经过多方努力，公司最终于 2012 年顺利通过了欧盟注册。水产品冷库欧盟注册的成功，不仅提升了公司在水产品国际仓储中转业务上的竞争力，促进公司水产品转口贸易业务的迅速增长，同时也将有力地推动大连港集装箱吞吐量的增长，加快东北亚航运中心建设的进程。

通过 ISO9000 质量体系认证和水产品冷库欧盟注册，大连毅都集发冷藏物流有限公司的经营管理迈上了新台阶，提高了国际竞争力，为公司带来了更大的经济效益。2012 年 8 月，公司荣获“中国仓储服务金牌企业”称号。现场评鉴过程中，专家组一致认为公司的冷库无论是硬件设施上，还是仓储管理上在全国众多冷库中都首屈一指；同时，仓储现场的作业流程、作业环境也得到了专家们的充分肯定。大连毅都集发冷藏物流有限公司正朝着一流的冷链物流解决方案公司大踏步迈进。

30

“认证一条龙”助力宁波制造走上国际舞台

——中检宁波公司运用认证认可服务 对外贸易事例

一、中检宁波公司认证公共服务平台概况

中国检验认证集团宁波有限公司（简称中检宁波公司）隶属中国检验认证集团，由原中国检验认证集团宁波有限公司和中国质量认证中心宁波评审中心于 2007 年底合并组建而成，现有员工近 400 名，专业从事检验、认证和检测服务。

为适应宁波外贸企业发展，迎合市场需求，中检宁波公司积极整合利用当地有关资源，于 2009 年底向当地政府申请设立“认证公共服务平台”，旨在为宁波外贸企业提供本地化的检测、认证一条龙服务，使企业提升管理水平，提高出口产品国际竞争力，增强发展后劲。经过前期能力资料申报和技术沟通，宁波市外经贸局、宁波市财政局联合组成考核组对宁波公司进行检测、认证软硬件设施的全面考察，充分肯定了公司的设备试验能力和人员技术素质，并于 2010 年 6 月认定该公司成为宁波市首批 26 家外贸企业技术研发和检测认证公共服务平台，开创了宁波外贸企业认证工作的新里程碑。

二、中检宁波公司认证公共服务平台产品认证业务模式

1. 宁波外贸生产企业国际产品认证背景

宁波外贸依存度非常高，外贸企业产品进入国际市场，需要取得相应的国际认证，主要有欧洲、北美、澳洲、南美、日本、中东等国家和地区的认证，其中以欧洲和北美为主，大约占了 80% 以上，图 1 为部分国际产品认证标志。

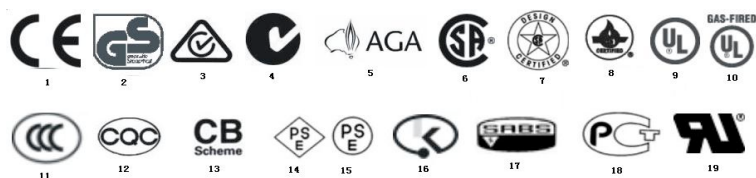


图1 部分国际认证标志

世界各国的产品认证模式基本相似，认证流程包括申请、产品型式试验、工厂检查、颁发产品认证证书、监督抽样。认证机构的认证费用包括申请费、产品检测费、工厂检查费、证书年费、认证标志使用费等，不同机构收费标准不同。

目前，外贸生产企业国际认证面临的困境主要有以下几个方面：

（1）认证有效性差

由于认证机构的市场竞争激烈，为争取市场，有些不规范的认证机构迁就企业、放低标准。这种无序竞争已影响了“宁波制造”产品质量，损害了宁波产品的国际信誉。如以 2010 年前三季度出口电器产品为例，宁波出入境检验检疫局对已通过国外认证的产品进行抽样检测，发现

型式试验首次不合格 870 多批，认证质量令人担忧。

（2）缺少本地化检测服务

由于历史和地理原因，国外认证机构在宁波设立专门检测实验室不多，无法向宁波客户提供最快捷的服务。

（3）多重检测和检查

为进入海外市场，企业必须取得进口国需要的认证证书，即需要向不同机构申请不同的认证证书，需要经历类似的程序，如提交申请、产品检测和工厂检查等。这就意味着企业要面临不同机构的多重检测和工厂检查，重复缴纳费用，特别是有些出口企业大户，更是对多重检测和检查不堪重负。

2. 中检宁波公司认证公共服务平台国际产品认证服务方案

为方便宁波企业在家门口取得国际认证，提高认证效率和降低认证费用，中检宁波公司认证公共服务平台提出了以下具体实施方案。

第一，为实现认证本地化服务，充分整合、利用本地检测资源，特别是宁波出入境检验检疫局相关实验室的认证检测能力得到了国际认可采信。

第二，平台引入国外认证机构和系统内中国质量认证中心（CQC）国际认证业务资源，利用 CQC 的 CB 资质，实现平台化服务，方便企业，使企业真正得到实惠。

第三，平台配合宁波局行政执法，协助探索行政监管模式创新，方便企业出口，提高产品质量和管理水平。

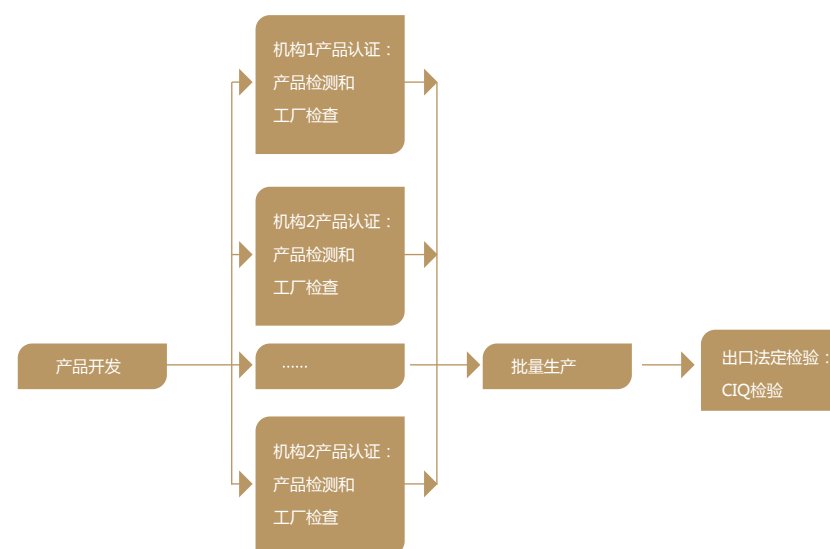


图2 原出口产品认证和检验检疫执法流程



图3 平台产品认证优化整合流程

如图 2、3 所示，从出口产品行政监管和认证业务流程分析，平台与认证机构、出入境检验检疫局开展合作，通过流程再造，建立了“一测多用”机制和“检查共用”机制。从行政监管模式创新前后流程变化看，主要变化是将检验检疫的法定检验的产品检测前移，与产品认证的检测合并，这样既解决了重复检测环节，出口只需出口法定检验或需要时抽样，特别是产品的一致性检查，优化了流程，节省了费用，提高了效率，达到多赢目的。

3. 中检宁波公司认证公共服务平台服务成效

中检宁波公司以平台认定为契机，以服务企业为宗旨，以市场需求为导向，全司上下齐心协力，服务宁波外向型经济。通过 2011 年和 2012 年平台在一地区试点，利用当地检验检疫检测实验室获得其他国内外认证机构的认可，检测结果得到采信，真正实现了出口产品一次检测，检验检疫行政执法和国内外认证机构共同认可检测结果。

通过平台的服务运作，出口企业避免了重复检测，减少了检测次数，缩短了流程，同时也节省了费用。据统计，借助于该服务平台，产品认证获证时间平均缩短 1/3，检测费平均下降 5000 元，检验检疫通关速度大大提高，方便企业出口，深受企业欢迎。

三、经验和启示

在国际贸易高度发达的今天，实验室认可显得尤为重要。中检宁波公司认证公共服务平台的有效运行，得益于实验室认可体系的国际互认，得益于 CB 体系的建立，使平台“一测多用”机制得到了技术保证。所以，在保证工作质量的前提下，充分利用实验室资源，通过实验室的互认采信，能真正实现外贸便利化，促进外贸发展。

——中检宁波公司运用认证认可服务 对外贸易事例

一、概况

苏州电器科学研究院股份有限公司始建于 1965 年，为国家高新技术企业、中国机械行业先进质检机构、中国机械工业企业管理进步示范企业，是中国检验认证集团重点战略投资单位之一，主要从事高低压开关设备、电力变压器等输变电设备及汽车电子电气、舰船电器、核电电器、风能和太阳能发电设备、节能产品、RoHS、EMC 等领域的检测/校准以及人员培训、标准情报和检测装备研制，是我国电器检测条件最完备、检测能力最强、检测规模最大的第三方检测机构。

院内设有国家电器产品质量监督检验中心、国家智能电网中高压成套设备质量监督检验中心、国家工业电器产品质量控制和技术评价实验室、机械工业高低压电器及机床电器产品质量监督检测中心、机械工业汽车电子电气产品质量监督检测中心以及机械工业第二十六计量测试中心站等国家和行业质检机构。

电科院现占地面积 300 亩，实验面积 16 万平方米，拥有国家级专业检测室 35 个，各类先进检测仪器设备 5000 多台（套），总资产达 25 亿元，员工 1000 多名，其中博士 6 名，硕士 55 名，各类认证检测技术专家 30 多名，2011 年 5 月上市。先后获得国家科技进步二

等奖 3 项，专利 25 项，制修订国家、行业标准 26 项，服务国内外客户 5500 余家。

经过近 50 年的建设和发展，特别是近 10 年的建设，苏州电科院已建成了国内领先的高压网络试验系统和冲击发电机电源系统、高压合成回路试验系统及高压容性电流开合试验系统、电器动热稳定试验系统、电力变压器突发短路试验系统、大功率风电设备试验系统、全工况条件电磁兼容试验系统、电器抗震试验系统，并正在建设百万千伏百万容量高压试验系统、中压直流试验系统、极端环境气候实验室等项目；实验室获得了中国合格评定国家认可委员会认可，具有国家认证认可监督管理委员会资质认定和计量认证资格，是国际电工委员会电工设备及元件合格评定体系组织授权的国际 CB 实验室，国家质检总局批准的全国生产许可证检测单位，国家认监委批准的强制性产品认证“CCC”指定检测机构，国家认监委、国家工业和信息化部列为的首批 RoHS 国推实验室，是中国 CQC、荷兰 KEMA、美国 UL、英国 INTERTEK、欧洲 CEM 等国内外著名认证检验机构的签约实验室。

二、认证认可促进贸易的成效

1. 积极开展实验室认可工作

电科院严格按照 IEC/ISO 17025《检测和校准实验能力的通用要求》、《计量认证 / 审查认可监督管理办法》规定及机构认可要求、CNAS-CL01:2006《检测和校准实验室能力认可准则》等各项规则、标准要求，积极开展实验室认可工作，截至 2012 年底，已全面完成了 15 大类 292 小类产品标准、检验方法标准及校准的实验室认可工作，实验室体系管理水平、技术能力水平等获得了大幅度提升，为检测活动获得国际实验室互认奠定了坚实的基础。

2. 高标准构建 CB 实验室

多年来，电科院严格按照 IECCE-CB 体系要求，对实验室的管理、技术运作和人力资源进行了不断的改进和提升，高标准建设 CB 实验室，并于 2012 年 4 月顺利通过了 IECCE 国际同行评审组的 CBTL 初审，同年 6 月获得正式的 CBTL 资质。在获取 CBTL 资质后，电科院能够对低压大功率开关设备、装置保护设备、器具开关及家用自动控制器等三大类产品的 56 个标准颁发 CB 测试证书，帮助国内电器企业真正实现本地化的国际认证和检测，缩短检测周期，减少检测费用，降低企业成本，加快新产品上市，从而增强企业的国际竞争力，同时还能帮助企业适应国际规则的要求，积极应对国际贸易技术壁垒。截至 2013 年 4 月，电科院已为正泰集团、西门子等企业客户提供了 28 份 CB 检测报告。

3. 加强同国际著名认证检测机构的交流合作

虽然电科院的检测服务对象涵盖国内外企业，但之前主要为国内客户，且涉及出口产品认证检测的业务量不多。为了进一步拓展海外业务，帮助国内企业获取产品出口资质，电科院加强了与国外著名认证检测机构的交流联系与合作。先后与美国 UL、荷兰 KEMA、英国 INTERTEK、欧洲合格评定 CEM、意大利 CESI 等国际认证检测机构建立了合作关系，并为苏州西门子、江苏华鹏、正泰电器、大全伊顿等企业提供检测服务 500 多项次。通过交流与合作，进一步了解了国外的市场准入法律法规要求和认证检测要求，为进一步提高电科院的技术水平打下了坚实基础。

4. 为外资企业提供服务，促进国际贸易发展

近年来，电科院的建设发展和能力扩充较快，其高低压电器第三方检测独立、公平、公正的社会影响力也在逐渐增强，良好的试

验条件和技术能力已经得到了越来越多客户的信赖和认可，已为包括 ABB、西门子、阿海珐、施耐德、库柏、通用电气等客户提供了大量的研发试验和质量改进试验服务，2012 年共为外资企业提供服务近 100 家次，有力地促进了国际贸易发展。

三、经验和启示

1. 认证认可已成为国际贸易的通行证

从电科院多年服务国内外客户的经验来看，推行认证认可可以提升行业产品质量安全，增强国外投资者和消费者对我国企业产品质量安全的信心。正泰集团是中国产销量最大的低压电器生产企业，在产品研发试验、质量改进试验和开拓国际市场方面一直得到苏州电科院的技术服务支持，其生产的 4 个规格交流接触器通过电科院的 CB 测试并取得 CB 证书，由此赢得了海外订单，这表明在促进国际经济贸易方面，认证认可具有传递国际间信任、降低贸易风险的显著作用，是国内产品走向国际市场的通行证。

2. 一次测试，国际互认，利在客户

2012 年，苏州电科院与国内其他 17 家实验室共同成为国际 CB 实验室，标志着国内及周边国家地区的客户将能享受到更为便捷的测试服务，意味着许多企业只需在 CBTL 进行一次检测，即可获得国际市场通用的检测报告，真正实现产品进出国际市场“一次测试，国际互认”，免于“重复签证”，使客户真正受益。

3. 只有提高实验室自身能力，才能在国际竞争中立于不败之地

从世界范围来看，认证认可已有较长的发展历史，涌现出了诸如 UL、TUV、INTERTEK 等国际著名认证检测机构。相比之下，国内同类机构无论是在技术能力还是在管理水平方面，都存在不小的差距。

为此电科院从硬件和软件两个方面不断强化自身能力建设，敢于争创国际第一，目前电器动热稳定试验、变压器突发短路试验等部分技术指标已达到了国际领先，并赢得了国外同行的尊重。所以，国内检测实验室只有苦练内功，扩充实力，才能在国际竞争中立于不败之地。

32

发挥认证认可优势 夯实公共技术服务平台

——广东打造珠三角认证检测公共服务平台 服务外贸事例

2012 年以来，广东外经贸形势依然严峻，特别是中小微出口企业面临较大的困境。为了帮助出口企业渡过难关，促进广东外贸转型升级，根据《国务院办公厅关于加快发展高技术服务业的指导意见》（国办发〔2011〕58 号）和广东省政府《2012 年扶持中小微企业发展的若干政策措施》的意见，广东检验检疫局大力推动公共技术服务平台建设，充分发挥认证认可的优势，扶持珠三角中小企业，为广东外经贸经济可持续发展“注入”正能量。

一、建立认证检测“一体化”公共技术服务平台，“一站式”服务提升企业快速应变能力

广东检验检疫局整合监管机构、认证机构、检测机构和获证企业的资源优势，形成联动机制，搭建认证检测一体化公共服务平台，提供一站式打包服务，推动“一次检测，多方共认”。2012 年“世界认可日”之际，顺德检验检疫局与中国质量认证中心（CQC）广州分中心签署了《认证认可公共服务合作备忘录》，共建认证检测公共技术服务平台，把认证服务延伸到企业基层，帮助出口企业通过获得认证提升管理水平、扩大外贸出口。

依托该平台，“广东出口企业认证检测顺德服务站”及“中国质量认证中心华南绿色设计研究开发基地顺德办公室”相继揭牌，引入 CQC 广州分中心入驻。国家级认证机构的加盟，进一步充实了“广东出口家电与配套产业公共技术服务平台”的认证检测服务功能，实现了检测与认证“零距离”对接服务，推动了节能、低碳等认证在中小企业的顺利开展。一年来，相继举办 15 次专题培训班，为珠三角 1200 多家次企业提供了认证检测技术咨询等服务。

顺德检验检疫局负责组建的广东出口家电与配套产业公共技术服务平台分别与美的、东菱、格兰仕集团等企业签署《认证检测服务协议》，把国内外认证标准要求的变化信息快速反应到企业产品设计和生产控制过程中，提高了认证服务快速反应能力，为探索认证标准与企业生产标准有机结合、打破国外认证技术壁垒提供了实践平台。

根据企业反馈：通过认证检测公共技术服务平台的“一对一”服务，从国外新标准发布到企业适应生产从原来的 90 天缩短到 30 天，大大提升了企业的应变水平，为企业及时抢占国外市场起到关键性的作用。2012 年，美的公司通过适应国外最新标准变化应变能力的提升，赢得 300 多万美元的市场。

二、建立认证信息公共咨询平台，“选修课”培训帮助企业员工按需“充电”

广东检验检疫局针对申请 CCC 免办证明、出口许可证、卫生备案注册等企业的不同需求，开出多种培训“菜单”，分别实施有针对性的技术指导和评价服务。不定期举办认证认可培训班，免费提供各种认证标准、国外认证要求培训；举办出口产品认证认可质量分析研讨会，全面提升企业管理和技术水平，为出口企业提供良好的技术指导和信

息服务。针对珠三角地区外贸企业行业种类多、出口国别多、素质参差不齐的现状,广东局对企业培训需求进行细分,因材施教,对症下药,分别举办了《出口企业国外认证的现状与国外认证要求情况报告》、《出口质量许可证企业质量体系运行现状及关键的控制要求》、《出口木工机械企业产品抽查质量分析报告及 CE 认证介绍》等多场专题讲座,深入分析了国内外不同国别、不同认证、不同标准、不同产品的要求差异,可谓挠到了企业的“痒处”,吸引了来自珠三角的 300 多家企业踊跃参加。

三、巧用 CCC 免办政策,“一单免”帮助企业实现从研发到生产无缝对接

CCC 免办是国家对企业进口 CCC 认证产品目录内用于展览、科研等非贸易目的产品的特殊便利措施,除了方便企业外,也为满足企业正常研发需要、加快技术创新进步提供了有利途径。中山局、顺德局大力支持纬创资通(中山)有限公司、美芝制冷设备有限公司通过“科技研发免办条件”申请 CCC 免办进口国外先进的压缩机进行技术研发,对于缩短研发到生产的时间、提升企业研发能力、培养本土科研人员起到了重要的作用。由于本土研发实力的快速成长,美芝制冷设备有限公司的外方股东把研发中心搬迁至美芝公司,全面负责产品研发工作,实现研发与生产无缝对接,促进了企业从加工型向研发型的升级转变,使公司的研发和产品达到国际一流水平。

——扬州光电产品检测中心运用认证认可 促进光伏产品出口事例

一、概况

扬州光电产品检测中心(以下简称“光电中心”)于 2009 年 4 月建成运行,是国家质检总局批准的全国唯一从事进出口光电产品检测的“国家级光电产品检测重点实验室”。光电中心产品检测中心的主要业务是对出口光伏产品进行认证检测,为我国光伏企业提供便利、高效的本地化检测服务和通行全球的“国际通行证”。该实验室也成为依托认证认可,有效增强了企业的核心竞争力,也成为促进对外经济贸易发展的优秀典范。

1. 应时而生,顺应未来能源发展趋势

太阳能发电清洁、安全,具有免维护、可再生等其它常规能源所不具备的优点,专家预测光伏发电将在二十一世纪前半期超过核电成为最重要的基础能源之一。在我国,太阳能光伏产业是促进经济发展的战略先导产业,是国家“十二五”规划重点扶持发展的七大新兴战略产业之一。

我国光伏行业对出口依赖性较大,90% 以上的产品出口至欧美,往往会涉及较为复杂的辐射安全及输出效率等测试问题。2008 年以前,由于国内没有技术完备、覆盖全项目的国际化检测实验室,出口的光

伏产品要送往国外检测机构进行检测和认证，周期长、成本高，严重制约着产业发展。近年来，扬州市以太阳能光伏产业快速崛起，但出口受到限制。扬州检验检疫局紧密围绕外贸发展的需求，在不到一年的时间里，建成了全球最大的光伏产品检测实验室。

2. 争创一流，全力打造全国首家光伏检测 CBTL

光电中心实验室面积近万平方米，是全球最大的光电检测实验室，配备了太阳光模拟器等世界顶尖设备数百台套，具备开展国内外太阳能光伏所有检测标准的测试能力，测试项目涵盖整个光伏产业链。

2009 年，光电中心通过 CNAS 认可和国家计量认证，正式投入运营。2011 年 1 月，光电中心通过国际上最具权威的 IECCE 认可，成为国内首家光伏检测 CBTL 国有实验室。CBTL 是 IECCE 电工产品测试证书互认体系接受的实验室，成为 CBTL 实验室标志着光电中心的检测能力和检测水平已达到国际先进水平，跻身国际权威光伏检测机构行列，成为国际上屈指可数的光伏 CBTL 实验室。IEC 评审组专家认为，光电中心具有国际一流的环境设施、先进完备的测试设备、有效运行的管理体系、全面精湛的测试能力，认可范围覆盖之广在 CBTL 实验室中也是少见的。

3. 创新思维，打造国际化品牌

光电中心秉承国际先进经营理念，积极谋求强强联合，重视和国内外知名认证机构、研究机构和相关企业的交流与合作，打造国际化品牌。2009 年 9 月，中心成为中国质量认证中心（CQC）指定检测实验室；2009 年 10 月，中心与 TÜV 南德集团正式签约，成为其在大中华区域光伏和 LED 产品的唯一指定检测实验室；2010 年 6 月，中心通过世界最大保险公司 - 德国再保险公司的资质认可。同时，光电中心与美国可再生能源国家实验室（NERL）、美国 UL 公司、德国 VDE

公司等国内外著名检测认证机构进行了广泛的沟通和交流。

二、主要成效

1. 效率提升，助推产业集聚发展成效显著

光电中心通过 CBTL 国际认可，成为助推产业集聚发展的核心“引擎”，中国光伏出口企业不出国门，便可享受到国际一流的检测服务，大大缩短了产品检测周期，节约了企业检测费用及运输成本。企业新品产出周期也相应缩短，新品的生产质量更是得到了较好的提升。

依托光电中心，扬州吸引了更多的企业和研发机构投资入驻，对扬州太阳能光伏、半导体照明等主导产业集聚发展、转型升级起到不可替代的重要作用，成为助推新能源产业发展的核心“引擎”。

2. 国际互认，帮助企业提高国际竞争力

光电中心出具的国际认可的证书极大地增强了进口国政府、贸易商和消费者的“保险信用度”，中国光伏出口企业凭借光电中心出具的 CB 证书大大提高了其产品的附加值，增强了企业的核心竞争力，有效地打破了国际技术和贸易壁垒，获得了通向全球的“国际通行证”。

光电中心品牌国际化的实现，让光电中心业务发展呈现强劲增长态势，业务范围已覆盖整个亚太地区，中心也真正成为江苏乃至中国战略性新兴产业和地方经济转型升级的“助推器”。

3. 业绩斐然，各级领导肯定获得众多荣誉

光电中心的发展，引起国务院领导的高度关注。财政部李勇副部长对中心建设给予充分肯定，表示中央财政将给予积极的支持。江苏省委罗志军书记，省政府李学勇省长，张卫副副省长，扬州市委谢正义书记都先后对光电中心的产业转型集聚推动作用给予了高度评价。光电中心先后被授予“2010 年度扬州市工业十佳创新科技平台”、“2010

■ 把“一次检测，全球通行”的梦想变为现实

年度江苏检验检疫系统科技兴检先进集体”、“江苏检验检疫系统创先争优改革创新示范集体”、“江苏省商务服务平台”、“江苏省科技公共服务平台”、“2010年度扬州市十佳服务型企业”。在2011年总局向商务部推荐的6家外贸公共服务平台中，光电中心位列其中。

三、经验启示

扬州光电产品检测中心的实践表明：认证认可可是全球化进程中不可或缺的重要推动力，具有强大的生命力。推动检测机构国际互认的有效开展，能够促进我国的经济转型升级和国际间贸易发展，尤其是通过最具权威机构的国际认可以后，更是能够增强国际话语权，第一时间掌握国际前沿的最新动态，帮助外向型企业及其产品提高国际竞争力，成功跨越国际贸易壁垒，实现经济繁荣，早日实现中华民族的强国之梦！