

“大体上说，印度 — 包括我们公司在内 — 具有无限的潜力，” Exim 针织公司主管Ajay Doshi先生谈道。

《亚洲纺织世界》特别报告



Exim 针织有限公司：一切尽在掌握

印度南部一向被认为是次大陆上最具发展潜力的工业区之一。近几年来，提鲁普城的纺织业发展迅速 — 而这里正是孟买Exim 针织有限公司生产车间所在地。这家综合业务的公司已经发展成为重要的高品质纺织出口商，同时拥有一座完美的、全部装配现代化THEN-Airflow®染色机的染色厂。

Exim 针织公司作为印度服装产业的下游供应商成立于1993年，主要生产针织品。时至今日，通过对旗下针织、染整、印花、刺绣和缝纫车间的垂直统一管理，公司有了长足的发展。公司的成衣生产中心位于提鲁普附近的阿瓦纳什(Avanashi)，针织和染整部门则设在珀鲁杜莱(Perundurai)。

公司的具体运营管理工作由以下两人负责：主管P. Padmanabhan 先生，他拥有农业学硕士学位；主管Ajay Doshi 先生，他全权负责生产方面的事物，本人拥有工商管理硕士学位。

Exim 针织公司能够有今天的规模多半要归功于二人紧密而融洽的合作。Exim 集团现有员工580人，其中大约150人在染色厂工作，剩下的则分散在其它各个部门。看得出来，Doshi先生今天的兴致很高，他带我们参观了染色厂 — 从工厂的建造布局可以看出它为将来的进一步扩展留下了空间。

循序渐进的攻势

在1999年之前，公司一直是做为印度服装产业的下游供应商而存在。就是在这一年，公司完成了在发展方向上的重大转型。“事实上，我们是在参加国际纺织机械展览会(ITMA)的时候产生了为公司转型的想法，” Doshi先生讲道，“我们开始问自己，为什么自己的公司不能发展成一个有所建树的生产商呢？我们花了大约10个月的时间完成转型的准备工作，其间付出了巨大的艰辛和努力。但一切是值得的，因为在此之后我们便可以在自己的针

织、缝纫和印花工厂里进行生产操作。公司的业务拥有一个良好的开端，因此，我们便决定要建造一个完全属于自己的染色厂。”

现在，Exim公司在服装、针织、染整和印花领域的表现都十分活跃。公司拥有11台针织机，其日生产量可以达到3500到4000公斤的针织物。这些产品中的80%用于满足内部需求，其余的则会出售给第三方。“有了新的染色厂，我们便能够清楚地看到染色对于自家针织产品的重要影响。通过对针织和染色厂的精确监控和互动操作，我们就能够完全控制住整个生产过程，” Doshi 说道。公司还配有一个现代化的染色和质量实验室。该实验室内配备了所有重要的检测设备，可以完成永久质量检查工作。

攻克难关

据Doshi先生介绍，公司在起步时经历了一段极其艰难的时期。“那是在1993年，我们

面临着几个主要难题，比如说对于很多商品都有配额问题。”他谈到。“每一样东西都是从外面买回来的，而我们自己又没有很强的竞争力。此外，我们这些雄心勃勃的企业家们所获得的支持非常有限，在程度上完全不能与现在同日而语。要想获得贷款简直是难如登天，而在我们这个地区，纺织业缺乏一个可以为我们提供支持的组织。当然，现在这一切都已经改变。

“在以前，我们总是最后一个发现问题的人。如果哪里出了问题——这其中大多数围绕着质量问题而产生，它是生产线上最后一个环节——我们经常不能及时作出反应，”Doshi先生继续谈道。“这一点尤其令人烦恼，因为质量无异是一项最为重要的因素，特别是对于那些即将出口的产品而言。我们非常清楚，如果想要获得成功，第一步就要解决产品质量隐患问题。于是我们立即展开行动——而这也是促使我们开始考虑转型并最终得以把公司导入正轨的原动力。通过现有的组织机构，公司能够掌握一切。这一点恰好和我们的‘零瑕疵’生产理念

遥相呼应，‘没有反复测试，永远一步到位!’”

对于“更快、更强”的不懈追求

Doshi先生来自加尔格达(Kolkata)一个没有任何纺织背景的家庭。“我的父亲是做黄麻生意的，但和纺织没有关系，”Doshi先生说道。“他倒是与为印度市场生产空气过滤器、调整器和润滑油等气体装置的公司有往来。之后因为家里的缘故，我曾经去过提鲁普这个纺织业密布的城市，并且和Padmanabhan先生有过接触，事实上，长期以来他和我们家族都有联系。然后不知怎的，我逐渐对纺织业产生了兴趣，并投身其中。之后，就好像是做拼图游戏一样，我们把一块块碎片组合到一起，最终有了我们今天位于提鲁普的全现代化染色厂。它的日产量可达6300公斤。”

时至今日，Exim 针织公司的生意运转顺利。“大体上说，印度——包括我们公司在内——具有无限的潜力，”Doshi先生谈道。“而我们所要做的就是保持一颗清醒的头脑和力求上进的心态。事物的发展速度越来越快，而

交货期则变得越来越短。过去，我们的主要客户——像法国殷尚公司(Auchan)——总是要求我们一年交货两次，但是现在则达到了四到六次。因此，我们也必须针对购买模式的变化而作出相应调整，使自身反应更为迅速灵活。否则假以时日我们一定会被市场所淘汰。我们的客户期待在下单后八周内可以拿到产品。因此，我们对于灵活性的提升也必然是永无止境的。”

百分之百气流染色厂

Doshi先生将Exim公司最重要的客户群定位于那些大型的并且拥有自己品牌的零售连锁商店。他的公司已经与类似欧商集团和Levi's和Pimkie这样的品牌有过成功的合作经验。公司85%的产品都会远销海外，其出口对象多是欧洲国家——主要是法国、德国、意大利和西班牙——同时也包括波兰和俄罗斯。纯棉产品是公司的旗舰市场产品，尽管近日来其中也开始添加混纺成份。

据Doshi先生称，这就解释了为什么一个现代化、同时兼具灵活性的染色厂会成为一个公司成功与否的先决条件。位于



完美的、全部装配现代化THEN-Airflow®染色机的染色厂



在Exim 针织公司，通过对不同型号机器的运用而达到生产上灵活迅速的应变能力是公司的主要关注点

Perundurai的Exim 公司染色厂完全装配适合空气动力学的THEN-Airflow AFE 50, AFE 225, AFE 450 染色机，和一台带有THEN染色车间系统 (TDS) 的四室AFE 900 染色机。TDS承担起了对染色厂的管理和组织工作，负责将THEN与其它品牌的产品，以及PC控制系统和主机整合在一起，形成完整的染色厂系统。

“我们是在2004年的秋天才有了建造属于自己的染色厂的想法，” Doshi先生说道。“然后在公司提鲁普的工厂，我和立信公司的Harald Dörfer先生见了面。2004年12月，我们到孟买参加印度国际纺机展，同时也参观了THEN的展台。气流科技所提供的技术上的可能性使我们的工程师兴奋不已。之后，我们又有机会在机器上测试未经染色的原料。其在经济上的优势——实际上也就是生态学上的利益——是显而易见的。而由此之后，事情的发

展相对迅速。我们和THEN的Werner Hübsch和Roland Adrion先生见了面，他们向我们提供了其它的数据和理想规划，使我们完全相信这种科技就是我们要找的东西。在2005年的三/四月份，我们最终决定建立自己的染色厂，同时也决定要购买THEN的机械。”

生态和经济

Doshi先生列举了THEN-Airflow机械的几大主要优点：灵活性，短液比以及绝对的质量可重复性。“低耗水量和低染料投入量不仅有助于我们减低成本，同时还可以为产品提供更进一步的状态稳定性，” Doshi先生说道。”其带来的好处是不可估量的，可以使我们减少10%的染料用量和高达30%的化学剂用量，同时盐的投入量也相应减少了。”

“除此之外，该技术还具备其它优点，” Doshi先生继续讲道。

“对于水资源和染料消耗的减少也就意味着废水量的减少。同时，THEN-Airflow短印染机的使用也减少了蒸汽的需要量。以目前能源价格来看，减少的种种成本开支是不容忽略的。”

光明的前景

当被问及公司的目标是否已经达成时，Doshi先生回答道：“绝对已经达到，百分之百达到了。如果我们考虑扩大染色厂，那么毫无疑问我们一定还会购买THEN-Airflow的机器。”

对于未来，Doshi先生抱有乐观的态度。“现在在印度南部，我们具有无限的潜力，”他说道。“这里的基础设施正在稳步加强，人口受教育程度也有所提高。当然，我们还有很多需要学习的地方，同时必须要随时紧跟时代的脚步。但是，既然我们过去能够成功，那么无疑这一切都指向未来更进一步的发展。” **TWAsia**