

拖车男孩华丽转身贸易商

应剑锋：贸易拉近了国与国的距离



“20年前，我将中国的服装鞋子出口到匈牙利。今天，我把匈牙利葡萄酒带到老百姓餐桌上。”宁波玛珈璐进出口贸易有限公司总经理应剑锋告诉记者。这个年轻人在多次往返于中国与匈牙利间的过程中，逐渐积累了丰富的国家贸易经验。应剑锋坦言，在串起两个国度间的贸易流之后，在他心中，两个国家的距离因为贸易而被拉近了。



应剑锋（左二）与友人在匈牙利品酒。（照片由本人提供）

15岁时与父亲一起去匈牙利

1993年，15岁的应剑锋与父亲一起来到匈牙利，开始了一段与同龄孩子完全不同的生活。

“当时，爸爸在一家餐馆打工，我也开始了为期3个月的打工生活，主要就是在自由市场等场所摆地摊。”他表示，由于一开始来到那里人生地不熟，语言也不通，加上高强度的工作，日子过得比较艰苦。

当时，应家父子度过的时光就是中国人在

匈牙利生活的缩影。对于应剑锋来说，有一件事情给他留下了深刻的印象。1997年，匈牙利有一部描述本土的纪录片，其中有一段展现了中国人的生活状态。拍摄人员选择在自由贸易市场给了一个男孩3秒钟的镜头——他穿着小背心小裤衩，背着一条抹布，用力拉着一辆装满17箱货物的小推车。这个男孩就是应剑锋。

为了改变逼仄的生活现状，应剑锋与父亲

决定从事贸易。那时，从中国来的鞋子、服装十分受匈牙利人的欢迎。于是，父子俩在当地成立了应翔集团有限公司，开始做起从中国出口到匈牙利的贸易。

最初，贸易并不容易，由于对外开放程度比较低，每一次将产品引入匈牙利境内都需要一定的配额。在这样的情况下，父子俩带着企业小心翼翼地成长着。

经过两三年的积累，加之政策允许，应

剑锋与父亲决定将量做大。那时欧洲市场普遍呈现“有钱没货”的状态，鞋子和服装产品是在匈牙利卖得最好的产品。在不受配额限制以后，父子俩平均每年从中国出口10多个柜，出口额达到50-80万美金。

这样几年的经历，令应剑锋彻底融入匈牙利。自此，他在当地通过国际贸易改变了生活，也从纪录片里拉货的小男孩华丽转身为一个成功的贸易商。

走遍了匈牙利的众多红酒庄园

在应剑锋的眼中，匈牙利的生活环境与当地朋友是他生命中不可多得的宝藏。他向记者描述道：“匈牙利这个国家，山明水秀，当地人很单纯，我很喜欢与他们玩在一起。”他举了一个例子，如果有客人来到，匈牙利人会用枕头包、黄油、香肠等土特产热情招待，这也是当地最高的礼遇。

另外，由于从事贸易工作，应剑锋在匈牙利认识了许多酒商，并与他们成为朋友。平日

里，不同的朋友经常会邀请他去各大葡萄酒酒庄游玩，品尝不同种类的葡萄酒。

不似法国等地区，匈牙利的葡萄酒产量并不是很高，这也更加保证了品质。应剑锋描述了亲眼所见的酿酒过程：“匈牙利葡萄酒酒庄里的机械化程度很高。首先，果农们会把葡萄一串一串剪下来，放在桶里，然后被运往一个机器中。这个机器中间有一根轴，葡萄在里面自动旋

转，依次分离葡萄梗、葡萄皮和葡萄籽，最后形成葡萄汁。葡萄汁在经过一个过滤的大桶、慢慢氧化之后进入一个橡木桶。酿酒的时间各有不同，1万升的酒可能需要3个月的时间酿制。”

此外，给他留下深刻印象的便是匈牙利著名的国家贡酒贵腐酒。“11月份，葡萄变成了葡萄干，果农们将晒干的葡萄取下进行酿制。”他仔细地介绍道，“在第一次品尝的时候，我就在

想，有机会一定要让国人也尝到这种顶级白葡萄酒的味道。”

现在回想起来，应剑锋前前后后走过了30多个贵腐酒庄，70多个红葡萄酒酒庄。“几次下来，我便知道不同葡萄酒品质的好坏、价格便宜与否，慢慢在脑海中形成了一张‘进货单’。”应剑锋笑言，这样一场场轻松的聚会，无形之中也给了他考察匈牙利各大葡萄酒庄园的机会，为日后进口红酒打下了基础。

像候鸟一样将匈牙利产品带到国内

熟谙贸易之道以后，应剑锋像一只候鸟一样回归东方，并且将匈牙利的葡萄酒、苹果汁、蜂蜜等产品带到了宁波。而他落户宁波的契机，竟然源于惊驾路的海鲜。

2014年，应剑锋应邀参加宁波中东欧国家特色产品展。他带着红酒、贵腐酒等丰富的产品在宁波度过了13天。“白天，我们在1号馆展

示各种样品，到了晚上，我就带着老外搭档去惊驾路吃海鲜。”他表示，作为一个热爱海鲜的“吃货”，当时他就被这座城市深深吸引。

去年1月，他决定在国内成立公司，着手进口贸易。于是，应剑锋与合作伙伴去了上海、广州、深圳等多个地区，最终反复衡量之后还是决定来到宁波。他

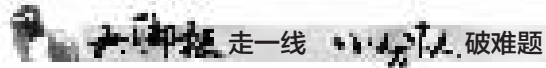
告诉记者，这座城市既有优美的环境，又有好吃的海鲜，还充满了人情味，令自己十分难忘。

5个月后，应剑锋成立了宁波玛珈璐进出口贸易有限公司，并在第二届中东欧博览会期间于宁波国际会展中心举行了匈牙利馆开幕仪式，正式开启进口贸易。匈牙利著名的农副产品一来到宁波，就受到市民欢

迎。记者了解到，去年该公司销售了7-8个柜的葡萄酒。

在这一年之中，他也深刻地感受到匈牙利在宁波的知名度正在上升，来自当地的特产成为越来越多人的心头爱。作为两个孩子的父亲，应剑锋笑着说：“我会凭着自己的良心，把更多优质的匈牙利产品带到国内。”

记者 劳育聪



余姚“六个一”行动 盘活智能经济大棋

前段时间，第四届中国机器人峰会在余姚举行。余姚作为中国机器人峰会的永久会址，计划将三七市镇打造成机器人小镇。

近日，记者采访了余姚机器人小镇建设小组的相关成员，他们一致认为，打造机器人小镇，必须在打造研发平台、激发科研热情等六大方面攻坚克难。为此，攻坚小组设计了最新的“六个一”行动来盘活智能经济这步大棋。

“一镇”打造引擎

“一镇”，即打造机器人小镇作为智能经济的一大引擎。余姚结合浙江“千人计划”余姚产业园开发建设，谋划启动了机器人小镇建设。目前，小镇道路、供水、供电、通信等基础设施配套正在加快推进，10万平方米的智能制造标准厂房建成，已落户中科莱恩、绿菱、川崎机器人、超晶科技等企业12家，引进以甘中学为领军人物的机器人及智能制造领域“国千”专家21位，项目23个。

“一会”拓宽交流

“一会”，即中国机器人峰会。打造好一年一度的机器人峰会，利用这一国内规模最大、最具影响力和最权威性的机器人峰会平台拓宽行业交流。

通过机器人峰会，架起学术界、科技界、企业界、金融界、政府部门、市场应用单位之间思想碰撞、信息交流和合作对接的桥梁。让智能制造企业，资本投资企业，最先进的智能经济头脑风暴都云集余姚，奏响智能经济的大合唱。

“一院”开发深度

“一院”，即宁波市智能制造产业研究院。前年5月，宁波市政府与甘中学博士团队共同筹建了宁波市智能制造产业研究院。通过筑巢引凤、以才引才，目前已引进“千人计划”专家18名，最近又新通过评审专家6名，孙云权博士的宁波智畅机器人系统有限公司、刘晓鸣博士的宁波易淘金网络技术公司等科技智能企业入驻，部分产品已经实现市场化，RFID芯片全自动生产专机、机器人柔性加

工系统(打磨、焊接)、高性能机器人控制器、三维视觉扫描仪等产品一经推出就受到市场追捧。

“一市”衔接市场

“一市”，即余姚要打造的中国第一个综合性机器人展览交易市场。考虑到机器人市场供需对接的强劲需求，余姚谋划在高铁余姚北站附近，筹建国内第一个综合性、一站式的机器人展览交易市场，首期占地面积100亩，远期可拓展到300亩。

这个市场将借鉴义乌小商品城转型升级的经验，与中国塑料城、中国慧聪家电产业新城、国际模具城联动发展，线上线下相融合、售前售后相结合，汇聚国内外最先进、最齐全的机器人本体、机器人零部件、自动化生产线、定制化解决方案等相关产品，力争成为中国规模最大、档次最高、品类最全、服务最优、辐射最广的机器人展览交易市场。

“一校”培养人力

“一校”，即余姚正在建设的中国第一个基于创新基因的机器人学院。目前，国内机器人专业人才缺口达上百万，培养体系相对滞后。余姚在考虑能不能仿效美国卡内基梅隆大学建立机器人学院的成功案例，建设一所机器人学院。初步规划学院选址在三七市镇田螺山遗址附近，首期占地面积600亩，远期可拓展到1000亩。

“一策”筑巢引凤

“一策”，即机器人产业发展政策。前阶段，余姚专门制定了《关于推动智能经济(机器人产业)发展加快经济转型升级的若干意见(试行)》，“含金量”很高，特别是推出了“4个1000万”，即对国内外智能制造(机器人)企业迁入余姚的研发总部，对来余姚设立智能制造(机器人)产业技术研究院的国内外知名高校院所，对入驻机器人小镇的企业，给予最高1000万元的奖励或补助，并每年安排1000万元专项资金用于鼓励企业采购使用本地智能制造(机器人)设备。

记者 王元卓
通讯员 杨明