

135家企业的目标市场已扩至 88 个国家和地区 北仑高新技术产品出口增 14.77%

本报讯(记者刘慧敏 通讯员刘邦琴 庞博)北仑新区作为宁波市外向型经济的重要窗口,近年来的进出口总量始终位居各县(市)区之首。在纺织、服装等劳动密集型产业出口增速放缓的同时,该区高新技术产品出口正在加快步伐。越来越多高附加值的高新技术产品,正成为北仑外贸出口的新生力量,今年1至5月,全区高新技术产品出口额同比增长14.77%。

开发区经发局有关负责人介绍,到目前为止,北仑新区有高新技术产品出口实绩的企业已有135家,出口的目的

地有88个国家和地区,其中主要为美国、英国、印度、日本4个国家。今年以来,对英国、印度、日本的出口增幅较大,其中对英国出口同比增长28.47%,对印度出口同比增长135%,对日本出口同比增长14.77%。

宁波金石光电科技有限公司是一家主要生产太阳能光伏组件及系统的外贸出口型企业,去年之前,欧盟市场一度占据金石公司出口额的70%以上。但去年下半年以来,欧盟市场出现疲软,“对于我们来说,只依靠欧

盟与美国等主流市场已经成为过去式。”金石公司总经理刘伟告诉记者,今年以来,金石公司进一步提高产品质量,降低生产经营成本,对日本、东南亚地区的出口实现了明显增长。今年前4个月在公司产能大幅度提升的同时,出口日本市场的销量也明显增加,出口额达277万美元,是去年同期出口日本市场的13倍。

总投资1750万美元的宁波贝斯美德医用器械有限公司是一家合资企业。公司关务部负责人唐友荣告诉记者,以往公司主要是在大陆地区拓展销售市场,

去年底以来公司积极开拓国际市场,并在欧盟、美国、东南亚地区的市场上取得了明显的成效,今年前4个月出口业绩同比增长22.7%。

开发区经发局有关负责人介绍,今年以来部分出口企业高新技术产品出口的步伐明显加快,其中敏实汽车零部件技术开发有限公司今年前4个月出口同比增长493%。宁波开发区斯迈克制药有限公司总经理戴升功对今年的出口形势也比较满意,他告诉记者,在国际市场不太景气的大背景下,该公司今年前4月的出口额同比增长了11.5%。

为上下游企业提供采购、分销服务 “中兴云祥”淘金 供应链金融蓝海

本报讯(记者雷雷 通讯员蒋军)5月20日,宁波中兴云祥科技有限公司代客户采购的30万台360奇虎4G无线路由器的核心部件如期发货。截至目前,中兴云祥落户宁波后已累计为25家企业提供代理采购服务,台湾群创、清华同方、广州毅昌等优质企业成为了采购名单中的常客,运营半年来,中兴云祥销售额接近2亿元。

宁波保税区企业中兴云祥科技有限公司是由中兴通讯和花园集团合资兴建,成立之初,该公司就将供应链金融、跨境电商和仓储配套服务等业务作为发展的重点。

“供应链金融在香港、深圳有着一套成熟的运作体系,但在宁波则是一片蓝海。”中兴云祥总经理高山说。供应链金融,简单说就是为上下游企业提供采购、分销服务,以电子通讯产品为例,由于资金成本大,采购准入门槛高,下游企业往往很难与优质供货商顺利达成合作,中兴云祥则以中间人的身份为其提供代理服务,将上下游企业的需求整合在一起,实现精准的市场对接。

不同于准入门槛较低的小额贷款公司,中兴云祥代理服务的落脚点在于优质项目。中兴云祥的供应链金融采取下游企业回流的机制,通过收集和汇总当地优质生产企业的订单需求,为其量身寻找上游供货商,在风险可控的前提下,中兴云祥通过出资代购代付的形式来“撮合”两者的合作。“上个月,中兴云祥为绍兴某家电视机生产企业采购了一批300多万美元的液晶屏,供货商则是台湾群创,如果这笔交易完全由该企业自主进行,巨大的资金缺口和繁琐的报关、仓储工作将使其力有不逮。”中兴云祥风控总监说。

抢占中高端汽车装饰件市场 特领机械勤练内功

本报讯(记者谢挺 通讯员王丹怡)这几天,宁波特领机械制造有限公司为沃尔沃汽车配套的装饰尾管开发进入攻关阶段,一旦开发成功,该公司可以拿到沃尔沃几十万件的订单。预计今年将开始批量生产的这批订单涉及沃尔沃各种车型。特领机械成立一年来,为了抢占中高端市场,专注提升企业自身实力,这批订单也是特领努力的结果。

位于北仑春晓的宁波特领机械制造有限公司成立于2013年,是一家专业从事产品研发汽车装饰尾管的中外合资企业。

现在一些别克、宝马、奔驰等中高端车型,排气管并不直接露在车外,而是利用另外的装饰件“包”住,在外观上,装饰件与车体力求融为一体,这样整车将更加美观。而装饰件形状不单单有传统的圆柱形,更多的是符合车身设计需要的不规则形状。作为一家成立不久的汽配企业,特领机械并没有急于去提高产值,而是瞄准了中高端市场,先练好“内功”。

在过去的一年,特领机械公司自主开发了10多合设备,其中既有能生产不规则形状的特种机器,也有多工序集成加工机器,以便能在以后生产中生产高端产品时,在表面光滑度、弯曲弧度等参数上都能比同行更胜一筹。”公司副总经理楼听说。

设备上的自主研发保证了产品质量的稳定,而特领针对中高端产品之间的产量差异带来的成本压力,也做足了准备。“如跑车的产量很少,但为其生产的配件附加值高,最主要是这类车型设计理念领先,对我们的生产研发具有引领作用。因此,对于这样的订单我们要灵活应对的措施。”楼听说。今年以来,特领机械就开始培养员工多项操作技能,即一名员工能胜任多个岗位,经过几个月的培训,现在公司里20多名一线员工每个人都已经会操作几种工序。“以后我们可以根据产量调配人数,生产计划安排将更为灵活,接订单时对最低加工量的要求也可以更为宽泛。”楼听说。

梅山口岸进口 第一辆超级跑车

这也是梅山成为浙江省首个也是唯一一个小批量整车进口口岸后的第一辆跑车

本报讯(记者谢挺 通讯员朱奇雷)近日,梅山口岸进口了第一辆超级跑车“诺铂”,这也是该英国品牌第一次登陆本土之外的国家,该辆超跑“诺铂”收货人为宁波银基汽车销售服务有限公司。预计在国内的售价将超过600万元。

由于该车没有汽车3C认证,梅山检验检疫局为其办理了“免于强制性产品认证特殊用途进口汽车检测处理程序”,在经过一系列检验合格后,才可准许在国内销售。这是宁波口岸首次办理该项程序。同时也是梅山在去年成为浙江省首个也是唯一一个小批量整车进口口岸后的第一辆跑车。

今年以来,从宁波梅山口岸进口的汽车数量稳步上升,已有150多辆,品牌、车型也更加丰富,包括玛莎拉蒂、宝马X5、路虎揽胜、保时捷卡宴等。



图为检验检疫人员正在核查车辆相关数据。(记者 谢挺 通讯员 吴锦国 摄)

保税区工商分局出新政 扶持电子商务企业

本报讯(记者刘慧敏 通讯员张爱桃)近日,宁波保税区工商分局出台《贯彻落实保税区加快电子商务发展战略的实施办法》,推出11条措施,扶持电子商务企业发展。

去年11月27日,宁波跨境贸易电子商务进口业务开始在保税区试运行。根据宁波海关统计数据,截至5月23日,宁波跨境电商进口额破千万元。到5月28日,保税区已有电商企业90家,注册资本21270万元人民币。

保税区工商部门此次推出的多项扶持政策让企业经营者们眼前一亮。比如,在不违反名称登记有关规定的情况下,电子商务经营者可以使用包括自有网站中文域名在内的个性化词语作为企业名称的字号,也可以使用“网络(网站、网店)”、“电子商务”、“网络平台运营”、“数字物流”等更能体现电子商务经营特点或行业特征的词语表述作为名称中的行业用语。同时,还放宽了经营场所的限制,试行商务秘书企业托管制度。在区内试点设立商务秘书企业,由其进行电子商务等行业企业的住所托管。被托管企业可以统一使用商务秘书企业住所作为住所办理工商登记,登记机关在营业执照住所(经营场所)栏加注“托管”字样,并可根据申请人要求加注经营范围。在加强对电子商务企业商标保护方面,通过对电子商务企业的重点指导、创建评选、加强宣传等途径,增强电子商务企业的商标意识,帮助电子商务企业提升商标注册、运用、保护和管理能力。推动电子商务企业积极实施商标战略,提高电子商务企业的核心竞争力。

“凯必世”为宁波地铁建设出力



宁波地铁1号线上月正式开通,地铁的每个站点都装有摄像监控设备,这些设备的防护罩就来自宁波凯必世电子有限公司。“我们一共做了400多套,去年10月份生产完毕,并交付客户,用于组装成整套监控设备,安装在地铁各站点。这也是我们第一次为地铁做配套。”公司总经理郑雅说。

位于宁波开发区大港工业城的凯必世公司,是一家专注监控配套设备的研发、制造以及销售一体的韩资企业,主要为美国博世、韩国三星、美国霍尼韦尔、日本三洋、韩国LG等世界知名公司提供OEM(代加工)服务。

图为凯必世电子有限公司生产车间一瞥。(记者 谢挺 摄影报道)

老行当做出新天地

——北仑部分服装生产企业加快转型发展记事

□ 本报记者 周亚琼 通讯员 刘邦琴



今年初以来,在西非贝宁共和国波多诺伏、卡拉维等6个主要城市,宁波华和服装有限公司由本地人加盟经销的专卖店陆续开业,这意味着,自2012年开始开发非洲市场以来,除设在西非贝宁中心(贝宁中国经济贸易发展中心)的常年展示中心外,华和服装公司拓宽对非贸易渠道已经有了明显成效。

华和公司总经理王海华告诉记者,目前该公司对非贸易主要是自主品牌的服装以及假发产品的推广,不久的将来或将涉及其他种类品牌产品的经销,实现多样化产品的国内采购、非州销售。作为一家北仑本土成长起来的服装企业,华和公司通过“走出去”发展,从单纯的服装生产企业,到兼具贸易商角色,成为近年来北仑新区服装企业转型发展的一个缩影。

八仙过海,各显神通。记者最近在北仑新区走访企业时发现,近几年来,该区部分服装企业在立足主业的基础上,正纷纷赋予自身与以往不同的角色,加快转型发展。

贴牌代工业务稳定

北仑区(开发区)外经贸局有关负责人告诉记者,目前,该区拥有以宁波申洲针织有限公司为代表的服装生产企业300余家,普遍以为国内外知名品牌做贴牌代工为主要利润来源。受访的服装企业负责人均认为,服装代工企业如果不是与知名品牌合作,日子将十分难过。

华和服装公司成立于2003年,专业生产和销售针织休闲、运动服装等,经过多年的发展,已经和黛安芬家居服、太平鸟、GXG等至少10余个国内外著名品牌形成长期稳

定合作关系,2013年为“大牌”做OEM贴牌服装产值达8000万元左右。

“应该说服装贴牌这块近年来量变化不大,比较稳定。”王海华表示:为“大牌”代工,几年内订单基本不愁,但利润率总体不高,这促使他寻找新的发展空间。

无独有偶。宁波恒远制衣有限公司2013年服装生产部分产值达2亿元左右,基本上来自于为欧美一线品牌代工。该公司副总经理项大初在接受记者采访时同样表示,近年来,服装生产加工产出稳中有升。

即便如此,由于原材料、劳动力成本的不断攀升,招工难、国内纺织服装行业产能总体过剩,发达国家服装订单向柬埔寨等其他低成本国家转移趋势显现等各种原因,北仑新区不少服装生产企业在基本维持现在服装生产产能基础上,开始探索新的业绩增长渠道。

立志于打造自主品牌

长期为他人做嫁衣赚的是辛苦钱,而立志做自主品牌成为北仑新区不少服装企业的共识。

申洲公司2010年开始建立并运作自主品牌MAXWIN马威,目前为止已经在江浙沪开设了20多家门店,产品线涵盖男、女、童、内衣,未来两年内计划在全国陆续开设百家门店,初步形成辐射全国的零售网络。

戈陵蓝公司为了使产品更加适销对路,已经解散了原先的设计师团队,并组建了新的设计师队伍,将在原先品牌服装简洁大方风格的基础上,更加加入年轻活力的时尚元素。

与一般服装企业主要在国内市场推广自主品牌产品不一样的是,华和公司的“WILLWIN”品牌则基本是在国内设计生产,再漂洋过海到非洲市场进行销售。王海华告诉记者,去年,该企业自主品牌服装在贝宁的销售额有120万美元左右。

“走出去这一步棋是走对了。”尽管目前北仑新区鲜有服装生产企业开发非洲市场,但在王海华看来,非洲并没有外界想象的气候恶劣,经济落后,相反,非洲市场有一定

的消费能力,也有广阔的发展空间,现在去正当时。为扩大对非贸易,该公司还收购了国内某企业的假发品牌,去年一年该自主品牌产品在贝宁的销售额也有百万美元以上。

王海华于5月份注册成立了华和服装公司的关联企业宁波华和国际贸易有限公司,最近还赞助了贝宁国际商学院首届选美大赛,希望籍此扩大在非洲市场的品牌影响力。

在电商平台上叫卖

申洲公司还通过自建电商平台以及依托第三方的电商平台的方式,进行旗下自主品牌产品的营销。

与申洲公司一样,宁波戈陵蓝服饰实业有限公司也对通过电商平台推广自主品牌产品寄予厚望。该公司总经理虞菊仙告诉记者,企业早在2年前已经在上海成立了电商团队,成员30多人,自主品牌GREENLAND戈陵蓝品牌羽绒服去年一年在电商平台上的销售额超过3000万元。

她告诉记者,2014年,公司自主品牌男、女装羽绒服以及羽绒被产品将主要由电商团队在国内市场进行重点推广。

与之相对的是,该公司女装品牌羽绒服的国内加盟实体店已经悄然从最多时的五六十家缩减至目前的10余家。

该公司已经着手在英国注册电商公司,将主要用来推广自主品牌的男女装羽绒服产品,希望以英国为中心,将产品销售至整个欧洲地区,还计划在美国市场发展电商渠道,将采取托管模式。

相对于受访的其他服装企业负责人,虞菊仙对电商渠道十分看好。今年初,她将原本在上海运作的电商团队整体迁到了宁波,同时着手建立海外市场的电商渠道。

电商将作为戈陵蓝公司未来几年发展的重点,而不仅仅是企业自主品牌产品营销的其中一个阵地。

虞菊仙告诉记者,实际上该公司电商团队在上海成立伊始除运作企业自主品牌外,还运作了另外三个其他品牌的服装产品,2013年总销售额过亿元。2014年,除了自主品牌的三个产品,国内某品牌休闲服装及某品牌鞋子的生产企业已经委托戈陵蓝公司的电商团队在网上平台运作产品。接下来团队还将陆续与其他一些品牌洽谈合作。