

扬长补短，打造海购门户

——宁波保税区首届跨境电子商务研讨会侧记

□ 本报记者 刘慧敏 通讯员 吕希岩 周红梅

日前，宁波保税区管委会与上海海狗网络科技有限公司，共同举办了跨境电商电子商务研讨会。

谷歌前全球副总裁、甲骨文中国区总监等业界大腕，看好保税区跨境电商的好前景

虽然说只是一次普通的跨境电商电子商务研讨会，但一些业界有名气的嘉宾专程从外地甚至国外赶来参加，他们中有的还是业界里的风云人物。

谷歌前全球副总裁刘允现任上海海狗网络科技有限公司首席顾问。他说，宁波保税区具有从国际商口岸到消费者终端的全产业链运作的基础和政府的大力支持，而“海狗网”创业群体拥有技术、资金和打造数字化产业园区的丰富经验和资源，双方在构建跨境电商商务信息流、商品流、资金流等在内的全产业链生态链方面具有很大的互补性。

上海创智空间投资管理有限公司董

事长朱成奔，担任上海海狗网络科技有限公司董事长。他认为，跨境贸易电子商务的发展，离不开政府部门、边检、海关等部门的整体服务与支持。而宁波保税区拥有高度的市场活跃度和政府开放度，特别有利于跨境贸易产业链整合和民营企业的发展。“海狗网”的落户，正是看中了宁波保税区跨境电商的良好发展态势，期待未来“海狗网”在此基础上实现跨越式发展。

甲骨文(中国)软件系统公司中国区总监张衡等业界大腕，在接受记者采访时也纷纷为保税区跨境电商的发展出谋划策。他们认为，作为跨境海购电商业务的试点先行者，宁波保税区不仅要看到自身所拥有的资源和机遇的优势，也要客观认识目前与那些知名大型电商企业相比较存在的劣势和差距。他们分析指出，目前保税区内的不少电商企业，还存在着诸如新起步、规模小、市场知名度低、势单力薄、各自为战等问题，还没有

能够形成保税区进口电商企业群的整体品牌形象和综合竞争实力。这些都需要在今后与国内其它地方的竞争中尽快改善和提升。

在国内跨境电商试点城市中，海狗网选择与宁波保税区进行深度合作

上海海狗网络科技有限公司，是从事互联网电商和大数据工具开发与增值服务的专业公司。朱成奔告诉记者，公司自成立伊始，即聚焦于国内跨境电商业务的发展战略，在国内五大试点城市同步启动的背景下，优先选择与宁波保税区进行深度合作，并确立了立足宁波保税区、辐射全国市场的战略规划蓝图。

朱成奔向记者介绍，“海狗网”致力于打造中国海购第一门户，将主要运用搜索引擎策略和大数据工具，一方面通过跨境电商商品搜索查找功能，帮助消费者进行购买决策，提高消费者体验；

另一方面，帮助跨境电商企业准确发现和锁定目标人群，实现广告的精准投放，尽快凝聚起流量和人气，继而通过数据分析、流量引导，辅助电商企业进行经营决策。在此基础上，帮助区内的中小电商企业实现提升，从而尽快在宁波保税区形成国内进口消费品市场首屈一指的跨境电商企业群。

朱成奔表示，上海海狗公司将依托自身在行业战略、技术研发与投融资方面的多元化优势，计划在三年内投资2亿元以上，用于保税区跨境电商基地和业务平台的建设与推广。并运用数字化手段，整合实现采购仓储、物流配送、售后服务的全产业链的高效运作，共同打造宁波口岸在未来全国跨境电商进口消费品市场竞争中的龙头领先优势。

“与此同时，上海海狗公司还将为宁波保税区建设跨境电商大数据产业基地的战略规划提供经验、人才、资金和技术支持。”朱成奔说，目前“海狗网”筹备工作的进展十分顺利，最快将于今年底前上线。



万华(宁波)热电完成脱硝改造 每年可减排氮氧化物450吨

本报讯(记者李平)作为目前大榭开发区投运的唯一一家热电企业，万华化学(宁波)热电有限公司3台220蒸吨的燃煤锅炉脱硝改造于6月29日全部完成，并正式投运。“通过脱硝改造，每年可减排氮氧化物450吨，环保效益非常显著。”该公司总经理助理赵云增说。

为满足被称为史上最严火电厂大气污染物排放标准的要求，万华(宁波)热电投入600多万元，从今年3月起分别对3台220蒸吨的燃煤锅炉进行了脱硝改造。

这3台220蒸吨的燃煤锅炉2003年开始建设，于2005年建成投用。在投用的同时，万华(宁波)热电就完成了低氮燃烧器脱硝改造，氮氧化物的排放量在200毫克/立方米以下。在此基础上，该公司今年又对这3台锅炉进行了SNCR(选择性非催化还原法)脱硝改造。改造后，使其氮氧化物的排放量控制在100毫克/立方米以下，完全可以满足7月1日起实行的史上最严的排放要求。

图为万华(宁波)热电公司的脱硝主体设备——氨水槽和稀释小槽。(记者 胡志波 摄)

员工们亲切地称他“老葛”

——记德马格塑料机械(宁波)公司德国籍总裁葛仕达

□ 本报记者 俞慧娜



葛仕达是一位在宁波经济技术开发区已经工作生活了十多年的德国人，他的英文名是Stephan Greif。他是德马格塑料机械(宁波)有限公司总裁，2014年宁波市茶花奖获得者。

该公司副总经理，跟葛仕达共事已有十多年的陈列平说：“德马格就是一个大家庭，老葛就像一位睿智而慈祥的长者。”采访中，记者发现，德马格宁波公司许多员工有着与陈列平一样的感觉，他们不叫葛仕达老总，而是亲切地称他“老葛”。

“老葛”的到来

德马格(宁波)公司是目前中国境内最大的欧洲品牌注塑机生产厂商之一。1998年，时年40岁的葛仕达被派往宁波任CEO并筹建新工厂。

“接到总部新的工作任命后，我直接从巴西圣保罗分厂赶赴宁波。”老葛告诉记者，到宁波前，他曾在德马格意大利和巴西的分公司工作，都是带着妻子和两个孩子一同前往。因此，每到到一个地方，他总会特意留意一下生活环境。那时，宁波给他的第一印象是：民风淳朴，十分适合居住。

当开展起工作，与宁波人有了更多的接触后，老葛发现他越来越喜欢宁波，喜欢宁波人了。老葛说：“宁波人办事效率很高，面对一个市场机遇，往往很快会作出决策，并开始行动，如果中途发现方案有疏漏，再一边调整方案一边做事，从不停下脚步。”对于和市场打了20多年交道的老葛，宁波人的这种办事方式，特别有吸引力。

2001年，因工作需要，老葛被派往法国巴黎的分公司工作。2003年，离开中国两年后，老葛因为对宁波的喜爱，主动请缨到宁波工厂。老葛说，这是他职业生涯中，首次主动申请到一个海外工厂。这一次，

他带上了他的妻子和两个孩子。

“老葛”的睿智

在德马格(宁波)公司员工心目中，老葛是一位睿智的老总。

“1998年落户之初，公司只有10多名员工，年产10多台小型注塑机。如今公司已拥有170余名员工，年产中高端塑料500余台，年产值近3亿元。”陈列平说，是老葛以他的领导才能和胆识，带领公司走上了稳步发展之路。

“老葛总能准确把握市场的脉动，进行市场定位。”陈列平说，2005年，随着中国汽车工业的发展，老葛敏锐地感觉到了中国市场对中高端注塑机的强大需求。2009年，老葛带领大家成功地从德国引进了中大型注塑机技术，首先开发出了锁模力为350吨的注塑机，公司也因此告别了单一生产小型注塑机的局面。2010年，锁模力为420吨、500吨和650吨的注塑机相继研制成功并上市。此后，锁模力为800吨和1000吨的注塑机又相继问世。随着中高端注塑机的不断上市，德马格(宁波)公司迎来了跨越式发展。2009年，实现销售268台，销售额在9000万元左右；2010年，增加到496台，销售额突破2亿元；2011年，销售额又增加了5000多万元。最近两年，在经济不景气的情况下，公司依然保持了一定的增长。

这几年，老葛又陆续将油电混合机和全电动机列入企业发展规划中。“节能环保型的高科技产品是中国工业经济发展的趋势所在，也是公司发展的重点。”老葛说。

去年，基于德马格(宁波)公司强劲的发展势头和中国市场的广阔前景，德马格集团总部为宁波公司在宁波开发区现代国际物流园区里购置了一块40亩的土地，目前，厂房已经开始建设。

“为分公司购置土地，这是总部对宁波公司最大的认可。而这一切，都是老葛带领我们实现的。”陈列平说，新厂房建设总投资1300万欧元，主要生产高精密伺服节能注塑机，设计年产能1600台，计划于2015年投产。“投产后，德马格(宁波)公司必



将迎来新的跨越式发展。”陈列平说。

“老葛”的平易近人

在德马格(宁波)公司员工心中，老葛是非常平易近人的。

在装配车间夜班班长朱剑刚的心目中，老葛丝毫没有架子。“碰面时，老葛总是主动和我们打招呼，看着他满脸笑容、听着他英文中夹杂些中文的时候，感觉彼此的距离很近。”朱剑刚说，老葛经常去车间转，碰到会英文的员工，会说笑几句。

金敬明是德马格(宁波)公司技术部经理，有时要去老葛办公室汇报工作。“每次我一走到老葛办公室，他都要站起身来，走出他的办公桌迎接，问候之后，便问我喝茶还是咖啡。”金敬明说，老葛很和蔼，与老葛在一起，让人感觉很轻松，丝毫感觉不到上下级的距离。

“老葛的平易近人还表现在他对我们的宽容上。”陈列平说，平时，老葛总是鼓励他们多尝试，多创新，一旦员工不小心犯了错误，他总是一脸轻松地帮员工“找理由”，而不至于让员工很难堪。而且，对员工的关爱，除了外在的和善，还有实实在在的“照顾”。比如，在2011年，物价飞涨，老葛提出给员工发物价补贴，工资较低的发3000元，较高的发1500元。

“有老葛在，我们只需要安心干好自己的工作，不愁没饭吃”，朱剑刚记者说。

国检、海关协同，改变分别开箱的传统流程

从梅山口岸进口汽车 只需一次开箱查验

本报讯(记者谢挺 通讯员吴锦国 朱奇雷)7月1日中午，正是午休时间，梅山出入境检验检疫局查验人员小朱对刚到梅山口岸的7个进口汽车集装箱进行现场检验检疫。“我们今天有11个箱子到港，不利用中午时间，今天是拆不完的。很感谢国检的帮助，否则我们明天还要继续往梅山赶。”该批汽车的报检公司负责人王先生说。

为了营造梅山整车进口口岸良好的通关环境，梅山出入境检验检疫局自去年年初以来，联合海关改变传统整车进口需要检验检疫、海关分别开箱的流程，在全国整车进口口岸中首创一次开箱通关，加快了通关速度，实行半年以来已服务68批整车，累计270辆。

今年6月，天津远大从梅山进口了一批丰田陆地巡洋舰越野车。该批车有100辆，货值超过了560万美元。梅山出入境检验检疫局与梅山海关、码头公司等协调，对该批汽车进行一次开箱，从6月9日到11日，陆续对该批汽车50个集装箱完成了开箱。“进口商原先是在大连口岸进口，但是由于宁波梅山口岸能够实现一次开箱，我们和货主就不用从宁波市中心到现场跑两次，节约了不少时间。”宁波发合报关有限公司的陈先生说。

天津远大有关负责人说：“汽车销售每个时间段有不同的价格波动，一次查验，缩短了通关周期，对于我们企业来说，意味着在汽车销售时间把握上更为自主灵活。”

一次开箱查验的便利不仅体现在数量多的订单上，也加快了单价昂贵的小3C车检验速度。今年5月，宁波银基汽车销售服务有限公司进口了一辆英国超级跑车“诺铂”。5月22日，梅山出入境检验检疫局与梅山海关、码头公司对该辆跑车实现一次开箱。“这辆车在开箱查验后还需要经过一系列的3C认证，而货主也一直焦急地想要快点提到这辆价值600多万元的超跑。”梅山检验检疫局有关负责人说，认证过程中最大的时间不确定性就是开箱检验，原先两次开箱中间有时还需要等待一段时间，而一次开箱检验，使得小3C整车进口一般可在一个星期左右完成，而其他港口一般则要10天。

华路公司防松螺母装到动车上

质量国内领先，已逐渐替代进口

本报讯(记者周亚琼 通讯员来春雨)日前，宁波华路汽车电器有限公司陆续向上海铁路下属某分局运出了由防松螺母、螺杆、防护套组合成的26万套动车高铁小部件。该公司董事长胡建华告诉记者，今年上半年，该公司动车高铁小部件产品销售达到90万套。

位于北仑大碇的民营企业华路公司成立于2006年，原先主要生产中央控制器等产品，先后为吉利、江淮、广汽、一汽等多家国内汽车生产商做配套。

“国内汽配行业竞争激烈，利润空间被一再挤压。”胡建华表示，由于看好国内高铁动车行业的发展前景，在国家鼓励高铁动车零部件国产化的背景下，公司决定尝试新领域。

在国内一家研究机构的帮助下，去年6月份，华路公司研发成功包括M22、M24、M27等变牙型防松螺母在内的6款动车高铁零部件，系列产品经有关国家权威机构检测，防松、耐温、耐磨、防腐、耐压等各项性能在国内同类产品处于领先水平，部分产品性能达到国际先进水平。今年新开发的一款防松螺母产品已申报国家发明专利并获得受理。

去年7月份，上述6款动车零部件被列入上海铁路局采购目录，产品可同时用于动车生产和维修，华路公司动车零部件由此正式进入批量生产阶段。

据介绍，目前为上海铁路局供应同类产品的还有两家企业，其中一家为某国有大型企业，另外一家为美国企业，华路产品的报价是美国企业的2/3左右。由于性价比较高，3家企业中，华路公司供货比重已经从最初的10%，提高到眼下的30%以上，美国那家企业份额下调。目前，防松螺母系列产品主要应用到动车高铁的液压装置设备上，也可以应用到其他部位。

除了供应上海铁路局外，华路公司的高铁动车零部件产品也已经小批量供应长沙、北京铁路局等。今年以来，该公司的动车高铁零部件产品还出口到美国、意大利，至上月出口已达25万套以上。

由于动车高铁零部件的研发成功，去年华路公司销售额增长近100%，利润增长250%。

与其扎堆内销 不如另辟蹊径

“大利胜”铝压铸件九成出口

本报讯(记者严雷 通讯员王超群)日前，宁波大利胜精密机械有限公司跟马来西亚NKG公司达成了电机传动箱体供货协议。短短几年时间内，大利胜已经先后与包括世界500强企业Honeywell等在内的5家国际知名企业建立了合作关系，尤其是在公司优势产品变频器壳体上，大利胜稳居宁波企业对外出口数量之最。

位于宁波现代国际物流园区的大利胜公司，是一家新加坡客商独资企业。该公司总经理邱定强告诉记者，6年前选择落户宁波开发区，正是看中了这边成熟的产业基础、完善的供应链体系和便利的交通条件。但是在正式进入中国市场后，大利胜发现当地扎堆发展的压铸件企业大多数选择“内销”，如果公司仍然将客户群锁定在国内，很可能面临同质化竞争。

“既然内销有一定的局限性，我们转道走品质化路线，直接瞄准国外客户群。”大利胜转而从品质提升和市场开拓两方面入手，为国外客户“量身定制”产品。邱定强说，依托新加坡母公司的先进管理经验和专业技术优势，大利胜主攻阀门类和电机传动箱体类铝压铸件产品，合格率逐年攀升。到2013年底，整体合格率已经高达98%，远高于同行产品，其中水泵电机、传动器等因其过硬的质量引来了匈牙利、意大利、荷兰等经销商的青睐，德国某知名公司更是连续三年将大利胜评定为优质供货商。

有了优质产品，海外市场的开拓事半功倍。从2009年开始，大利胜几乎每年都会新增一家跨国企业与之合作。合作公司的不断增多又促使大利胜加大产品研发力度，到目前为止，大利胜共形成了电机类、传动设备类、汽配类、电器类、阀门类等六大类铝压铸件产品，90%以上的产品远销海外。据了解，大利胜落户宁波开发区6年来，基本上每年以20%的增速在稳步发展。