

背靠“小树” 也好乘凉

——宁波小树国际贸易有限公司服务中小外贸企业记事

□ 本报记者 刘慧敏 通讯员 刘邦琴

千军万马做外贸，是宁波外贸的一大特色。在外贸大军中，中小外贸企业占了绝大多数，其中还不乏一些只有几名员工、一台传真机的小微企业。这些中小企业在通关、出口退税、信保、外汇、融资、物流等方面的业务开展中都存在着一些困难。

如今，这些中小外贸企业在业务开展中有了好帮手。宁波凯越国贸集团旗下的小树国际贸易有限公司的“小树外贸通”运行近两年，已经为400多家外贸企业提供了多方面的专业化服务。特别是今年以来，“小树外贸通”在行业里的名气越来越大，许多客户都是从外地慕名找上门来要求合作。

“今年上半年完成出口额7435万美元，而去年同期只有431万美元。数字的变化也从一个侧面反映了‘小树外贸通’在外贸行业里受欢迎的程度。”宁波凯越国贸集团副总经理、小树国际贸易有限公司总经理翁爱鸣在接受记者采访时说。

“小树”背靠“大树”，提供的是专业化的外贸供应链服务

如果说运行还不到两年的“小树外贸通”还是一棵“小树”的话，成立于2004年的母公司凯越国贸集团早已长成了一棵参天大树。到去年，凯越集团已经下辖12家分公司，年出口额超过10亿美元，是宁波市十强出口企业之一，获得了“中国最具竞争力出口企业五十强”称号。

宁波的外贸企业有千万家，为何独独是凯越集团推出了“小树外贸通”？总经理汤一洪在接受记者采访时分析说：“这和凯越集团的业务模式与经营策略有着很大的关系。”

凯越集团以日用百货、五金工具及杂货出口为主营业务。汤一洪说，百货出口行业，特别是低端百货出口行业，竞争非常激烈，而凯越最大的特点就在于一手抓住国内小微制造企业，一手抓住国外二级以下城市的小超市，接别人

不敢接、不愿接的小单、杂单。在这个过程中，凯越经营的产品种类有10万多种，积累了970多家海外客户，编织了一个有上万名成员的国内供应网络，产品销往全球100多个国家和地区。这些资源优势为后来“小树外贸通”的运作打下了基础。

2008年国际金融危机以后，一些外贸出口企业的经营长期处于不景气的境地，而凯越集团却连年实现高速增长，这让汤一洪和同事们增强了发展的信心。凯越组建了专门的信息技术部门，建立起了CRM客户管理系统，力争为每一个客户设计一条专门的供应链，帮助客户通过大量的数据分析市场需求，预知市场的各种变化，提醒客户需要生产什么或者购买什么，市场需要哪个型号。

“我几年前就有这样的想法：未来的凯越应该是一个大的贸易平台，一方面大量的客户，另一方面大量的生产厂商，而凯越通过供应链整合上的创新，使客户、供应商与公司的平台之间更有粘合力。”汤一洪告诉记者说，“我们思考的是客户需要什么，如何让客户得到更多的利益，如何帮助客户成长。这样做的结果，促使我们和自己的客户共同成长。”2012年8月，“小树外贸通”应运而生。

无微不至的保姆式服务粘合力相当高，甚至“你中有我，我中有你”

“小树外贸通”刚运行不久，上海一家汽车配件生产企业找上门来，要求提供代理单证服务。“我当时还是把‘小树外贸通’当成了一家一般的代理公司。”这家企业的一位负责人笑着告诉记者。

小树国际贸易有限公司副总经理吴大庆告诉记者，如今，对“小树外贸通”的服务越来越满意的这家公司已经把报关、供应商验厂、生产过程跟踪、产品质量查核、物流等一系列的工作都交由“小



一位外国客商在小树国际贸易有限公司商品展示厅里挑选商品。(记者 刘慧敏 摄)

树外贸通”经办，有时候甚至是接到国外的订单后，直接发给“小树外贸通”，然后“坐享其成”。“‘小树外贸通’就是为我们提供专业化服务的管家。打个比方，我们以前是到饭店吃饭，现在就是把厨师请到家里来了。”上海这家企业的负责人说。

与大企业相比，一些小微外贸企业更加依赖“小树外贸通”。在“小树外贸通”的客户中，有100多家都是凯越的供应商。他们往往会把包括退税在内的全部的出口代理业务都交给“小树外贸通”来打，甚至招聘业务员也让“小树外贸通”代劳。至于办理签证等事务，对一些小微外贸企业来说可能有点烦心，但对“小树外贸通”来说就是最简单不过了。

宁波一家专门做头花的企业从去年开始做外贸出口业务。谈到与“小树外

贸通”合作的收获，企业负责人说，国际市场上的信息我们能够及时了解了，政府部门出台的一些优惠政策、出口补贴我们也可以享受到了。比如出口信用保险，和“小树外贸通”合作后，我们就可以享受更低的保险费了。以前想都不敢想的银行融资，现在也有了希望。至于哪家船公司的哪条航线的运费价格更低一点，“小树外贸通”更是早就考虑到了。

“我们现在为客户提供的服务是全方位的。”吴大庆告诉记者，当客户找不到合适的供应商，或者供应商找不到合适的国外采购商时，“小树外贸通”会无偿提供。“小树外贸通”的业务人员可以到对方公司里帮助工作。通过“小树外贸通”的业务系统平台，每一个客户都可以随时了解自己业务的进展情况。一些外贸企业最头痛的外贸专业人才缺乏，也可以及时通过“小树外贸通”解决。

韩国媳妇在北仑的幸福生活

——记宁波凯必世电子有限公司总经理郑然雅

□ 本报记者 谢挺 通讯员 水微娜

2002年下半年学期结束后，郑然雅回到韩国外国语大学继续学业，等到2003年毕业后，因为爱情，她通过应聘来到了中国，在江苏吴江一家外资企业做翻译。郑文秀继续在浙大读研究生。由于相隔两地，两人一个月只能见上一到两次。2004年年初的一天，郑然雅哭着打电话给郑文秀，诉说自己是在吴江的孤独生活，没想到来到中国两人也只能短暂见面。那次对郑然雅来说也许只是简单的情感倾诉，却让郑然雅没想到的是，一向沉默寡言的郑文秀，听到这些后，直接休学来到吴江陪她，在一家企业应聘了一个月薪只有1800元的技术员职位。“要知道，当时浙大研究生毕业有很多知名企业抢，但由于工作忙碌，休学后直到现在他再也没时间回学校，相当于放弃了学业。”郑然雅说，这种感动她一直铭记在心，那时也坚定了在一起的想法。

来到男朋友老家北仑，在韩资企业凯必世公司从翻译晋升为总经理

2005年，她跟着男朋友郑文秀来到北仑，郑文秀在一家投资公司工作，而她则来到了凯必世电子这家韩资企业做翻译。“因为男朋友老家就在这里，从事的也是他喜欢的工作，我们都想在这里安定下来，而恰好这里有家韩资企业，我的专业也能派上用场。这简直像是老天赐给我的一份工作。”郑然雅说，当时的激动转化成了努力工作的动力，为了熟悉摄像头防护器材领域的专业术语，并学习相关谈判礼仪，她每天至少工作12个小时，从一名翻译逐渐进入了管理层。

由于会讲中文，郑然雅可以与中方人员像一家人一样融洽相处。“在他们眼里，我不是韩国人，而是他们身边亲切的郑姐，也多亏会讲中文，我能第一时间发现不少好的人才。”郑然雅说，公司不少中层管理

干部都是她在一线发现，通过面对面交流获得第一手资料后推荐给总经理。

今年，前任总经理调往惠州分公司工作，而郑然雅也顺利晋升到了总经理。不过她对这个职位看得很淡。“中国文化里讲究含蓄低调，这在韩国也是一样的，因此职务是给客户看的，在公司内部我们都是一样的，不存在领导和下属的关系，大家都是平等的。”郑然雅说，正是这种企业文化，让她这几年发展平稳，先后为20多家世界知名品牌做配套。

家庭和谐，婆媳关系融洽，现在她成了韩国闺蜜们羡慕的对象

2007年，郑然雅和郑文秀在北仑结婚，第二年有了女儿。现在一家人在北仑大碇湖塘村，与公公婆婆住在一起。“在韩国，媳妇和婆婆相处的时候，多数时候是婆婆要求媳妇做什么，而孩子主要也由媳妇带。”郑然雅说，而在中国，她感觉特别幸福，婆婆对她就像女儿一样，什么好吃的都想着她，还帮他们带孩子。

而丈夫对她的工作也是给予了百分之百的支持。“在韩国，结婚后的女人一般就只能从事教师等固定工作，在企业工作几乎没有，她周围30多个韩国朋友里，结婚后仍旧工作的女的不过5个。”郑然雅说，她的闺蜜中不少都是韩国名牌大学毕业，但由于思想观念的约束，没能去发挥自己的才能，她现在有份自己奋斗的职业，让不少闺蜜羡慕不已。

现在郑然雅每次回韩国都会介绍中国的自然风光和美食，建议身边的亲戚朋友来中国旅游。“我会特意让他们到北仑这个港口城市来看看，尝尝宁波的土特产。”郑然雅说，现在除了喜欢泡菜、海带汤，这些来了好几次北仑的亲戚朋友也都喜欢上了咸味的宁波菜，甜甜的宁波汤圆等等美食。

从“采购出口”到“研发出口”

优耐特成功走出工、贸、研一体化道路，自主研发产品受国外客商青睐

本报讯(记者 严雷 通讯员 马力)日前，宁波优耐特进出口有限公司自主研发的一款LED钨丝灯受到多家国外商客的青睐，继去年年底在香港秋季灯饰展推广成功后，优耐特旗下的“YUSING”品牌再度受市场欢迎。公司总经理蔡晓宇说，经过十余年的发展，优耐特已从单一的出口商发展成工、贸、研相结合的多元化集团型企业。

宁波保税区企业优耐特进出口有限公司成立于2001年，主营照明机电类产品的出口贸易。起初，该公司业务处在在简单的“采购出口”阶段，尾端利润有限。2002年，优耐特出资设立了宁波宇兴电子有限公司，希望通过涉足生产环节提升贸易利润。然而，偏重于“大路货”的生产使得优耐特的自主产品缺乏足够的市场竞争力，出口贸易迟迟无法做大。

2011年底，优耐特萌生了自主研发的想法，为此，其专门成立了一个由60多名技术专家组成的工业设计中心，主打创意灯具的研发，已有的生产和外贸力量围绕研发展开工作。经过两年的试验，2013年，一款打着“YUSING”品牌标签的投光灯在香港秋季灯饰展上一鸣惊人，某欧洲客商当即与优耐特签订了为期一年总价100万美元以上的独家销售权。

自主研发产品显示的优势使得优耐特进一步看到了“自主创新”的重要性，很快，通过与国内外专家团队合作，优耐特走出了一条“以研发为主导，针对性生产和目标化出口相结合”的经营之路。优耐特现阶段出口欧洲、南美、东南亚、大洋洲的货物中，超过30%以上为公司自主研发产品。

“今年以来，我们还主动跟国外的一些技术公司开展项目合作，不少新款产品都是与国外公司的一起研发出来的，一条工、贸、研相结合的发展道路使得公司从过去‘采购出口’升级为‘研发出口’，市场前景看好。”蔡晓宇说。

国内最大进口母婴品牌 网上商城落户保税区

本报讯(记者 刘慧敏 通讯员 周红梅)知名的“蜜芽宝贝”母婴用品电商近日落户宁波保税区。由美国著名基金支持的北京花旺在线电子商务有限公司注资1000万元，在保税区投资设立宁波蜜芽宝贝国际贸易有限公司，并已申请加入保税区跨境电商电子商务试点企业行列。

蜜芽宝贝(www.miyabaobei.com)是国内目前最大的进口母婴品牌限时特卖商城。在国内首创“母婴品牌限时特卖”的概念，每天在网站推荐热门的进口母婴品牌，以远低于市场价的折扣力度，在72小时内限量出售。

宁波蜜芽宝贝公司有关负责人告诉记者，蜜芽宝贝现已拥有逾10万名会员，月销售额近2000万元，销售渠道包括官方网站、WAP页、手机客户端。“蜜芽宝贝”主仓位于北京大兴，并拥有德国、荷兰、澳洲三大海外仓。“蜜芽宝贝”还拥有自己的全球采购团队，采购范围主要包括美国、日本、德国、意大利、法国、英国、荷兰、澳洲和中国香港。目前合作的国际品牌超过200个。

金瑞泓公司享受国检「私人订制」服务

精密进口设备运到公司后开箱检验

本报讯(记者 刘慧敏 通讯员 重炫超 裘旦)，浙江金瑞泓科技股份有限公司贸易部部长王笑青，日前在公司里迎来了宁波检验检疫局保税区办事处的工作人员。半个小时后，一台从美国进口的喷砂机开箱检验手续办理完毕。“一般来说，像我们这样的生产企业进口设备，只需要在码头堆场先检验一次，生产线开工后再检验一次就可以了。而我们现在是三次。这是国检部门特意为我们增加的服务。”

2013年初，宁波检验检疫局出台了检验检疫进口贸易便利化八项举措，推行“一次检验一次放行”新举措。从企业来说，自然更希望检验检疫的手续更简便、费用更少。“我们这多出来的一次检验，是国检保税区办事处为我们公司量身订做的个性化服务。”王笑青在接受记者采访时笑着说。

金瑞泓公司是目前国内最大的单晶硅片制造商，自2010年开始承担国家“十二五”重大科技专项“02专项”后，陆续引进了一大批进口设备，其中绝大多数都是高科技精密仪器，价格动辄在几十万美元甚至上千万美元，对运输、存放等方面的条件要求都很高。为此，国检保税区办事处主动提出上门服务，在公司里增加一次现场开箱检验。

去年10月，金瑞泓公司从日本进口的一套抛光机组到港。按照检验检疫部门的规定，进口设备到港后必须在堆场现场开箱查验。但码头区域风大环境条件差，价值600多万美元、体积庞大的抛光机组一旦开箱检查，说不定会受到损害，开箱后也很难再装箱，如何运输到公司里也是个大问题。在国检保税区办事处的支持下，抛光机组整箱运到公司后开箱查验，然后直接安放进无尘室。

价值很高的进口设备开箱时都需要生产厂家派专人在现场。从货物到港到国外厂家派人来期间，设备要存放在堆场，“在公司里开箱检验，就为我们节约了数目不小的堆场存放费和开箱手续费用。”王笑青手指着刚刚开箱检验过的喷砂机说，这台设备是在2010年8月进口的，因为暂时用不上，经过码头现场查验后运到公司就一直放在仓库里，现在要用了，等国外厂家的工人到了，再一个电话请检验检疫部门开箱查验，省钱省事省心安全，真好。“如果4年前到港后马上开箱查验，估计风吹日晒到现在早就不成样子了。”



郑然雅(右)和工人在一起。(记者 谢挺 摄)

一袭碎花长裙，白色披肩，带着江南女子的柔美婉转，一口流利的中文，交流起来都让人忘记她其实是韩国人。她就是宁波凯必世电子有限公司总经理郑然雅，一个嫁到北仑的韩国媳妇。“这里的人对我太好了，我很开心。”今年35岁的郑然雅来到北仑9年，收获了爱情和事业。

因为喜欢中文而留学中国，也因学语言收获了爱情

2011年还在韩国外国语大学大三学习中文的郑然雅用打工赚的钱游玩了苏州、上海等地。“来到中国后，更加喜欢上了这个国家。”郑然雅在大四上半学期，就申请到浙江大学进修语言半年。

2002年夏天，郑然雅刚到学校的第二天，在留学生食堂，与现在的老公郑文秀相遇。那时，郑文秀因为错过了本科食堂饭点，就来留学生食堂吃饭。郑然雅看到这个食堂里少有的亚洲面孔，就试探地用还不流利的中文询问正饿得猛吃饭的郑文秀：“我可以坐在这里吗？”郑文秀很内向，话不多，点了点头。而郑然雅实际想表达的是可否边吃边聊。等到郑然雅把饭菜买来，和郑文秀坐在一起吃的时候，郑文秀一脸惊讶。“他肯定在想，这个女的要干什么呢？”郑然雅笑着说。那次郑然雅提出想学中文，还主动要了郑文秀的电话。第二天郑然雅就迫不及待地联系了郑文秀，就这样两个人每天在晚饭后边散步边练习口语，而感情也在那时慢慢培养起来。

(上接 B1 版) 盾戈公司涂层设备主要为生产用工具或者模具、零部件等成品提供涂层服务。主要利用等离子体激发原理，将各种不同的金属、非金属原材料激发成等离子体并沉积在工件表面，目的是提高产品品质，包括物理性能、工作效率、寿命周期等。目前这项技术的应用在国内尚未普遍，但凭借凭借10来年的行业从业和研究经验，十分看好未来的前景。

目前为止，盾戈公司已与包括北仑区(开发区)在内的宁波近10家工具生产及贸易企业开始合作。此外，该公司还与国内知名的陕西关中工具厂达成协议，将后者生产的各种丝锥“量身定制”涂层方案。

贝思转化医学研究中心——致力于用新技术治疗胃肠道疾病、糖尿病、肥胖、疼痛等疾病

贝思转化医学研究中心，是宁波开发区科创园近两年着力培育的又一重点企业。去年3月份，旅美多年的国际知名胃肠动力专家、美国胃肠病学院院士陈建德博士，创办宁波贝思转化医学研究中心，主要专注于通过神经调控方式治疗胃肠道、糖尿病、肥胖等疾病。中心成立以来，将美国俄克拉荷马

退伍军人医学研究中心和美国霍普金斯大学医学院(陈建德博士分别担任研究员和胃肠动力实验室主任)作为两大基础研究和临床研究阵地，研究成果通过宁波贝思中心在国内进行进一步的临床试验和研究，最终产品由关联企业——位于宁波保税区的迈达医疗器械有限公司生产。中心还在江苏常州和南京分别建立了器械研发和销售中心，与包括北京协和医院在内的全国30多家医院建立了合作研究关系。

中心目前主要致力于治疗功能性消化不良和便秘这两种类型的胃肠道疾病，分别采取神经调控以及生物反馈这两种治疗方法并开发出相应的治疗器械。针对功能性消化不良疾病的治疗，到今年

6月底，该中心已经与宁波鄞州区人民医院、浙江省中医院等国内4家医院合作开展了70例以上病例的临床验证，产品效果受到医生和患者的认可，计划共完成120例的临床试验。这款被称为“自疗式神经治疗仪”的产品预计今年内可以上市。

“如今医疗资源紧张，患者在医院进行器械治疗耗费的时间成本也很大，部分疾病治疗涉及隐私，我们希望能够制造出老百姓用得起的，能够带回家自助治疗的医疗器械。”陈建德告诉记者。