

一加一大于二

——宁波保税区做大做强进口商品市场和展示交易中心记事

□ 本报记者 刘慧敏 通讯员 吕希岩 王樱

国庆期间,在位于宁波国际会展中心的宁波进口商品展示交易中心和宁波保税区进口商品市场,众多的宁波市民购买到了自己心仪的进口商品。细心的市民发现,两个市场里举办的丰富多彩的活动,既各有特色,又有一些共同的活动安排。经过了解后他们得知,原来,很多活动都是由两个市场共同策划、联合举办的。

近年来,我市以宁波保税区和宁波国际贸易展览中心为战略平台,建设宁波国际贸易示范区,并分别创建了宁波保税区进口商品市场和宁波进口商品展示交易中心,打造永不落幕的“进口消博会”。两个市场分别由两个主体运营。

为实现将宁波进口商品市场做大做强,今年8月,保税区牵头对两个市场的运营管理体系进行优化调整,建立两个市场完善的联动发展机制。两个市场统一了运营负责人,建立了经营班子联席会议,并确定了“一个市场,两个分区”的总体发展思路,对外统一挂牌宁波进口商品市场。

“宁波进口商品展示交易中心和宁波保税区进口商品市场成为宁波进口商品市场下设的两个分区后,统一名称、统一形象、统一管理、统一运营,完全可以实现优势互补,有利于实现‘1+1>2’的良好效应,为联手打造‘永不落幕’的进口消博会增添了一块重重的砝码。”保税区市场发展公司总经理汪涛在接受记者采访时表示。

花开两朵,各具优势

宁波保税区进口商品市场自2008年培育进口葡萄酒市场开始起步,在短短几年时间里,业务量迅猛增长,一跃成为国内最大的实体进口葡萄酒市场。在此基础上,逐步向其他进口食品、进口日用品领域拓展,重点引进橄榄油、乳制品、蜂蜜、水果、啤酒、肉类、水产品、日用品等进口商品,形成了总建筑面积超过12万平方米,包括5万平方米专业葡萄酒仓库、2.8万平方米恒温坡道食品仓库的发展规模。目前,市场企业已超过300家,荟萃了27个国家的3000多种进口商品。

宁波进口商品展示交易中心是2013年3月由宁波保税区委、江东区人民政府、宁波宁兴集团公司三方出资



图为顾客在宁波进口商品展示交易中心选购商品。(记者 刘慧敏 摄)

合作共建的。中心经营场所面积15万平方米,基本形成了会展中心9号馆以食品为主、10号馆以日用消费品为主的布局。截至目前,共有180多家企业进驻。市场主要经营来自美国、法国、加拿大、德国、意大利、韩国、日本、台湾等50多个国家和地区的中高端消费品,又以服饰箱包、食品饮料、个护化妆、家居饰品、文化用品五大类进口商品为亮点。展示交易中心目前经营的商品已有上万个种类,成为一个特色鲜明、品种齐全、结构合理、模式多样的进口消费品专业市场。

“两个市场既有成长过程中形成的一些共性,又特色鲜明,各有自己的发展路径和经营优势。”汪涛分析说,就拿开展跨境贸易电子商务来说,保税区进口商品市场联手淘宝宝、京东商城等电子商务平台设立网上直销中心,实现从线下交易向线上交易的拓展升级。而宁波进口商品展示交易中心,则在国际会展中心10号馆4楼设立了跨境电子商务区。“这里就像个跨境电商的体验馆,消费者对要买的东西心里没底,下单前可以先进行体验。还可以通过扫描二维码进行现场购物。”汪涛向记者介绍说。

(下转 B2 版)

五年内将投十一亿建设深入推进

为保障北仑区域开发建设深入推进

本报讯(记者李平 通讯员郑弘海 贺峰) 预计总投资6844万元的110千伏下邵输变电工程,日前已完成初步设计,将在本月内签订土地协议。该项目将于明年上半年开工建设。“该项目是为北仑滨江新城区域开发而配套建设的。”北仑区供电局有关负责人说。

从今年起的5年内,北仑新区(北仑区、宁波开发区、梅山保税港区)计划投资11亿多元,建设9个供电设施。这些供电设施建成后,将为北仑的开发建设和社会发展提供充足电力。

预计总投资3.9亿元的500千伏甬港输变电工程,位于北仑小港街道,计划于2019年建成投用。届时北仑区域连同现有的500千伏春晓输变电工程,会有两个500千伏的电源点,区域供电的安全性和可靠性将大幅提高。该项目将在年底确定所址及路径。

近年来,北仑滨海新城用电负荷迅速增长,有部分潜在的35千伏大用户,区域内的35千伏网络已不能满足经济发展的需要。为此,北仑新区预计总投资2亿元建设220千伏昆亭变电站,位于北仑区春晓镇,供电区域为梅山保税港区、春晓区域。该变电站工程目前已完成立项审批,建成后增强该区域35千伏网络结构,提高供电可靠性。预计总投资6000万元的110千伏春二输变电工程供电区域为梅山保税港区、春晓区域,该变电站工程目前已完成规划批复、土地预审批复。

目前正在用的220千伏沙湾变已接近满载,转移负荷迫在眉睫。拟建的110千伏沙湾至邵隘联络线工程,在220千伏灵岩变电站投产后,沙湾负荷转移联络线可开口接入灵岩变,从而转移220千伏沙湾变的负荷。该项目总投资1.5亿元,目前已完成立项审批。预计总投资2亿元的220千伏灵岩变电站位于北仑区大碇街道,供电区域为北仑中部片区,目前已完成立项,正在进行项目可行性研究。

总投资6000万元的110千伏孔墅变电站供电区域为滨江新城。总投资5400多万元的110千伏永丰变电站供电区域为大碇西部工业及居民区。总投资4680万元的110千伏柴桥变电站供电区域为柴桥工业及居民区。这4个变电站的前期工作也在加快推进中。

“这9个变电站建成后,北仑新区将有更多的区域拥有两到三个电源点,供电的可靠性将大大提高,可为临港大工业和滨海新城、滨江新城及中心城区提供充足电力,促进北仑区域的开发建设。”该负责人说。

前程公司 研发生产静脉留置针导管

打破国外垄断, 填补国内空白

本报讯(记者刘慧敏 通讯员施海宁) 宁波前程精密医疗技术有限公司在宁波保税区南区改建的一栋5000平方米的厂房,近期已经基本完工。公司总经理钱正高兴地告诉记者,前程公司自主研发的静脉留置针导管产品马上就可以进入大规模生产阶段了。

前程精密医疗技术有限公司的主要技术骨干都是宁波保税区引进的海外高端科技创业团队的成员。团队的带头人钱正毕业于澳大利亚 Latrobe 大学生物医学系并获得博士学位。2004年,钱正回国创业,主要经营强生等世界顶尖医疗设备产品。虽然近年来取得了很好的经济效益,但钱正的心中一直怀揣着当初回国的梦想:自主研发世界一流的产品。2012年,钱正和伙伴们组建了前程精密医疗技术有限公司,主要开发生产高精介入人类静脉留置导管、造影导管等产品以及各种植入类产品。

静脉留置针的应用是临床输液较好的方法,一方面可以减轻婴幼儿因头皮反复穿刺带来的痛苦,也适用于长期输液的成人;另一方面静脉留置针操作简便,适用于任何部位的穿刺,减轻了护理人员的工作量,在临床上深受患者欢迎。

钱正告诉记者,前程精密医疗技术有限公司落户后,保税区拨给了专项扶持资金。公司先后投入1000多万元,终于在今年7月份研发生产出静脉留置针导管产品。“我们自主研发的静脉留置针导管打破国外技术垄断,填补了国内空白。与国外产品相比,在生产成本上也有明显的降低。”钱正说,“这也标志着我们已经从一家主要经销国外产品的贸易类公司成功转型为一家高科技创新企业。”

钱正介绍,公司大规模投产后,将不断扩大产量,并计划获得资本市场的帮助,以实现更好更快的发展。

一份审单畅行长三角经济区四省市

北仑海关首票异地海关审结货物顺利通关

本报讯(记者雷霄 通讯员吴娟) 宁波远东进出口有限公司委托宁波宏硕国际货运代理有限公司申报进口的非零售粗梳粗支纯棉单纱,日前顺利完成审结报关单手续,成为了长江经济带海关区域通关一体化改革实施以来,北仑关区首票新通关模式下异地海关审结的海运进口货物。

宁波远东进出口有限公司进口的这批非零售粗梳粗支纯棉单纱总价值30万元,按照商品编码章节由上海海关审单分中心负责专业审单。当天上午10点半,报关员通过电子口岸提交了报关的电子数据,上海海关在11点完成了专业审单的相关操作,随即报关员到宁波海关下属北仑海关报关大厅提交相关单证,现场关员在认真审核报关信

息后,快速办理了接单、税费单打印等手续。整个过程用时30余分钟,相比过去,通关提速效果明显。

“将过去由属地海关分别负责的专业审单业务按照商品编码章节统一交由三个区域审单中心负责,可谓一大亮点。”北仑海关关务科科长吕方明介绍,长江经济带海关区域通关一体化改革前,包括上海、南京、杭州、宁波、合肥等在内的五地海关(简称长三角地区海关)实行属地化管理,当企业所在地与货物进出口口岸不一致时,企业需要采取转关、“属地申报、口岸验放”和“属地申报、属地放行”等方式来完成通关放行。

如今,随着通关一体化的启动,五地海

关的专业审单业务分别交由上海、宁波和南京三个区域审单中心负责,商品的编码章节成为了专业审单归属海关的根据。以宁波海关为例,它负责32个章节商品的专业审单工作,主要商品为鲜活农产品、化工品、塑料、橡胶、家具等。审单标准在长三角区域实现了统一,这意味着今后北仑的企业可以拿着一份审单资料畅行长三角四省市(上海市、江苏省、浙江省、安徽省)。

宁波远东进出口有限公司经理刘凯龙说,区域内有了统一的审单平台,通关时间缩短了,有助于提高公司的经营效率。宁波宏硕国际货运代理有限公司报关经理刘仁红坦言,他们再也不用奔波于长三角数个海关报关点,只需分门别类上网操作,一次审单,一路放行。

从被动“触电”到主动推出线上品牌

——记生产型企业奥森公司做电商的经历

□ 本报记者 王涵真 通讯员 武兰真 水微娜

亚等海外国家,年产值1亿余元。

经过20多年的发展,“东方神”品牌在全国诸多省市有实体店经销,覆盖网络十分广泛。2012年,江苏的一家经销商看到国内许多健身器材品牌纷纷入驻天猫,便建议奥森公司能够授权,许可他们来负责运营天猫旗舰店。“现在消费者买东西之前,都会想到去网上比比价格,网络上健身按摩器材的品牌也越来越多,我们这个行业市场潜力不小,竞争却也很激烈。”公司总经理陈志秋告诉记者,当时,公司考虑到自身是一家生产型企业,对电商运营不甚了解,想把精力放在巩固实体店经销上,“既然那家经销商有做天猫店的想法,我们觉得不妨让他们先试试,我们来做后盾。”陈志秋说。

作为一个从门店销售起家的品牌,却把体积大、价位高的产品放到网络上去销售,从备货、运货到售后都要面对与传统门店销售不同的难题。奥森公司在运营天猫店的经销商处集中备货,遇到促销折扣供货紧张时,可以从工厂直接发货。运货上尽量选择时效有保障的顺丰快递。为了

网上的消费者放心选购,公司联系了全国多家实体店经销商来为旗舰店售出的产品做售后服务,“有时会遇到一些经销商不愿意为不是从自家店里卖出的产品做售后,我们就与其他电商商场合作,增加了许多维修网点。”陈志秋说,本来只是在天猫店试着开开看,竟然渐渐做出了花头,从近两年天猫店的销售情况来看,确实为公司增加了订单,年销售额达到700万元,更重要的是提高了品牌知名度。

两年积累,生产型企业自主推出线上品牌

两年间,公司看到了天猫店的成长,也积累了电商的经验,从起初的被动触电到如今的主动做新的线上品牌。

“生产型企业开始自己做电商,是我们这个行业的发展趋势。”陈志秋告诉记者,“东方神”品牌的电商运营主要是外包给其他公司在做,公司考

虑到开拓新市场的需要,整合了现有资源,于今年筹划推出新品牌,“我们的技术是向日本按摩康复器材行业里的领头企业靠拢的,生产成本很高,价格自然比网络上的同类产品高,但网上的消费者更乐意买到物美价廉的商品,我们综合考虑,就想推出一个新品牌。”陈志秋介绍,“奥森”品牌主攻线上消费者,价位更亲民。

“注册一个新品牌来做电商,订单可以直接从我们工厂发货,售后可以到我们在各大城市的门店或维修处进行维修与保养,因为产品与‘东方神’不同,也避免了影响门店销售的积极性。”陈志秋说。把中间利润省下来,把维修网点铺开,惠及消费者,奥森公司把此前做电商的经验运用到新品牌上,拓展了销售渠道,消费者的反馈和产品改进也更为及时。

从生产型企业向电子商务进军,陈志秋坦言,电商人才很重要,公司正与北仑电子商务孵化基地等平台商讨新品牌的运营方案,“我们正在广罗人才,希望能成立一个电商部门,用电商的优势来推广新品牌。”陈志秋说。