

# 海阔凭鱼跃

## ——北仑新区今年前三季度非传统市场出口总量超 200 亿元记事

本报记者 严雷 通讯员 李奎

今年前三季度，北仑新区（北仑区、宁波开发区）在保持对传统市场出口力度的同时，迎来了新一轮的出口结构调整，金砖国家、中东、泛非市场和自贸协定国家或地区成为热点区域。今年1至9月，对上述非传统市场的出口总量超过200亿元人民币，占据了出口总量的半壁江山，以往以零星散货为主的出口目的地摇身一变成了出口市场的“黑马”。

### 面向“金砖国家”出口唱主角

“金砖国家”是国际贸易舞台上一支新兴的力量，人口众多，消费需求旺盛，近年来逐渐成为北仑重要的出口市场，其中对俄罗斯、印度、巴西等地的出口量更是逐渐攀升。

据北仑海关统计人员介绍，今年前三季度，北仑新区对俄罗斯出口19.4亿元，增长13.3%；对印度出口13.6亿元，激增1.2倍；对巴西出口9.6亿元，增长11.5%。纺织服装、家电等北仑当地的优势产品颇受对方市场的欢迎。

“以宁波萌恒工贸有限公司为例，该公司主营服装辅料的生产和出口，在今年的出口成绩单上，俄罗斯成为了显而易见的主角。”

北仑海关统计人员表示，随着“金砖国家”合作机制以及一系列商贸互惠政策的出台，北仑企业转而对俄罗斯、南非等新兴市场作为产品的首选输出地。相对于欧美市场以美元为主的结算机制带来的汇率波动影响，向金砖国家出口从某种程度上克服了这一弊端。同时，以“金砖国家开发银行”成立为契机，在上述市场，有望形成一张潜在的汇差波动保护网，这也增强了北仑企业的出口信心。

### 中东和泛非市场悄然兴起

相对于金砖国家市场的稳步递增而言，中东和泛非市场的贸易发展则呈现出多元和激增的态势。北仑海关相关负责人告诉记者，尽管今年上半年部分中东国家出现了政局动荡，但经济整体上呈现稳步发展的态势，基础建设和日常生活消费两大商机仍然存在，今年前三季度，北仑新区对阿联酋、也门、伊拉克等地的出口量更是激增47.5%、6.9倍和65.1%，创下了历史新高。

“北仑当地以纺织服装、家电等为主的优势产品，迎合了当地基础建设和日常生活消费的需要。因此，在动荡的政局下，‘中国制造’销售仍然表现出了强劲的增长态势。”宁波凯越国际贸易有限公司旗下的小树国际贸易有限公司，从事日用百货、五金工具及杂货出口业务，今年该公司将出口的重心对准了泛非市场。小树外贸通董事经理王君艳告诉记者，公司拥有国内一流的小微制造企业资源，通过几年的市场积累，经营的产品种类超过10万种，积累了970多家海外客



图为海关关员正在查验即将出口的货物。

户，编织了一个有上千名成员的国内供应商网络。

“货杂、面广的特点在欧美市场可能并不稀奇，但到了中东和泛非市场，那就成了‘香饽饽’。”王君艳说，从今年前三季度出口中东和泛非市场的情况来看，市场潜力巨大，对阿联酋、埃及、南非等地的出货总额更是节节攀升，对中东和泛非市场的出货额占到了总出货额的近30%，可观的市场回报率丝毫不输给欧美市场。

与此同时，泛非新兴市场的增长幅度也丝毫不逊色于欧美等传统市场。今年前三季度北仑新区对尼日利亚出口4.7亿元，增长23.8%；对阿尔及利亚出口1.6亿元，增长68.5%；对利比亚出口1.6亿元，增长1.5倍。

### 自贸协定成出口提速新“引擎”

今年前三季度，北仑新区对部分自贸协定国家或地区出口表现突出，以年初中瑞、中冰自贸协定签署为契机，北仑企业利用自贸区原产地优势，在

欧美地区贸易壁垒全日甚的情况下，将自贸区变成了拓展经济增长点的“新大陆”。

货物出口到自贸区最直接的好处在于能享受进口国零关税优惠，以宁波申洲针织有限公司为例，面料出口至柬埔寨，需要缴纳15%至35%的进口国关税，现在凭借自贸区原产地证书，货物可以直接享受仅为5%的进口国关税。1-7月，申洲共出口东盟700多批次，价值近5000万美元，优惠的关税无形中就增强了申洲产品的价格优势。

近年来，欧美国家逐渐收紧对中国的普惠制待遇，针对纺织服装业的技术贸易壁垒也层出不穷。随着中国与东盟、智利、冰岛等20个国家和地区，签署了12个自贸协定，90%的出口货物可以直接享受进口国零关税，不少宁波外贸企业开始转向自贸区寻找商机。

北仑海关综合统计科科长谢浩说，北仑的电子、服装等传统优势产品很受对应的自贸协定国家欢迎，而东盟和南美等国家和地区的资源型产品、农产品等又是北仑目前发展急需的资源，双方互通有无，可以实现双赢。截至目前，北仑新区对巴基斯坦出口3.8亿元，增长50%；对哥斯达黎加出口6735万元，增长49.6%。

# 110千伏大榭变年内建成

## 届时大榭开发区用电可靠性大增

本报讯（记者李平 通讯员邹建华）总投资4911万元的110千伏大榭输变电工程土建工程，日前全部完成，并进入电器设备安装调试阶段。“该工程于年内建成投用后，大榭岛内的用电可靠性将大大提高。”北仑供电局大榭供电所负责人说。

现有的35千伏大榭变于1993年投用，是大榭岛最早建设的电源点。目前大榭开发区东南部的行政商务区及居民区的供电，均由该变电站承担。由于大榭变电站负荷有限、设备陈旧、缺陷较多，再加上变电站所在地势低，台风季节易进水，存在一定的安全隐患，已无法满足岛内可靠供电的要求。该变电站近几年的负载率已超过80%，处于重载负荷状态，这极易造成变电站设备的损坏。

110千伏大榭变于2012年7月开工建设，与35千伏大榭变虽同处大榭开发区西畚村，但选择了地势较高的位置。该变电站待年内投用后，35千伏大榭变将彻底停用，其供电任务将由110千伏大榭变承担。

受接入系统限制，35千伏大榭变接入110千伏尖峰变，以及受大榭岛内线路走廊资源紧缺和政策处理难度大等因素限制，无法割接至冷岑变，存在比较严重的重复降压现象。110千伏大榭变投用后，可直接割接至冷岑变，从而在非正常情况下，支援岛北部的110千伏尖峰变，向北部沿海的石油化工企业及码头供电，等于为大榭开发区的安全可靠供电又上了一道保险。

# 北仑霞浦市场监管所投入运作

## 补上宁波开发区国际物流园区冷链产业流通消费环节监管“短板”

本报讯（记者严雷 通讯员史海伟）“今后从宁波开发区国际物流园区冷链仓库到消费者餐桌的流通和消费环节都将交由一个口子统一监管，过去各行其是的情况有望改变。”霞浦市场监管所所长丁力军日前告诉记者，10月1日，该监管所正式投入运作，意味着园区冷链产业在国检、海关等职能部门入驻办公的同时，补齐了一体化市场监管服务的短板，老百姓将享受更有品质保证的进口食品。

据了解，此前宁波现代国际物流园区内的工商行政管理与食品药品监管分别由北仑新碶市场监管所与大碶市场监管所负责，存在市场监管局的两个基层所各自监管的尴尬局面。

“举个例子，同样是采购自冷链仓库的进口食物，如果问题食品出现在运输、销售等环节，那么由新碶工商部门查处；如果霞浦区域餐饮店购进这些进口食品

进行餐饮服务，则由大碶市场监管所查处，存在监管主体多头、职责容易混淆的情况。”丁力军说。

新成立的北仑区市场监管局霞浦市场监督管理所，按照属地监管原则，将过去分散在新碶所和大碶所的职能整合在一起，在物流园区内设点办公，尤其对园区冷链产业的售后监管提供一条龙式的全程服务。

宁波港冷链物流中心相关负责人说，霞浦市场监管所的成立看似给他们的市场运作套上了“紧箍咒”，实际上是倒逼他们严把产品质量关，促进他们更加规范经营，有利于市场有序竞争和食品行业健康发展。

“围绕园区冷链产业，源头由海关、国检等部门的管控，流通、消费环节由市场监管所跟踪查验，从进仓到出仓的每个环节都在质量监督范围，食品安全可以得到保障。”园区相关负责人说。

# “这里有充分发展的大平台”

## ——记宁波保税区博士后孙志锐

本报记者 刘慧敏 通讯员 施海宁

2011年9月23日，在宁波保税区博士后科研工作站进站仪式上，记者初识当天进站的孙志锐博士。3年时间过去了，日前，当记者再次见到孙志锐时发现，原本身材单薄的他结实了许多，记者也更惊讶于他由性格内向、不善言辞变得接受采访时滔滔不绝。“其实我更大的变化，还是在事业发展方向上面更清晰了。”与3年前相比，孙志锐的话语中表现出了更多的自信。

1982年出生的孙志锐是江苏连云港人，1999年考入清华大学电子科学与工程专业，毕业后考入中国科学院高能物理研究所硕博连读，2011年6月毕业于中国科学院高能物理研究所加速器中心核心技术及应用专业，获得博士学位。2011年7月，孙志锐在宁波保税区博士后科研工作站进站，博士后研究课题为基于超高频的高压设备诊断技术研究，具体在宁波理工监测科技股份有限公司从事研究工作。他也是保税区博士后科研工作站招收的第19位博士后。

“在来保税区博士后工作站前，我对宁波这个沿海开放城市没有了一点了解。这三年的工作经历，让我十分庆幸自己当初的选择。”孙志锐说。

孙志锐在博士后工作站研究的课题是智能变压器的关键技术之一，对于我国电力系统的安全稳定运行具有重要意义。孙志锐针对变压器中局部放电的特性，提出了基于超高频的检测及其诊断技术研究方案。该技术的应用部分填补了国内外技术空白，满足智能化变压器的市场需求。与此同时，在理工监测公司的大力支持帮助下，孙志锐还结合企业现有的研发生产条件开展了更有实际应用价值的研究。



孙志锐的话语里充满着对保税区和理工监测的感激之情。如今，在理工监测公司董事长的直接安排下，孙志锐主要负责新产业发展战略的调研和研究工作，每个月为正在思考下一步发展战略规划的公司高层提供一篇调研报告。上个月，由孙志锐担任主笔的一篇关于企业能效管理及产业发展的专题报告提交到了宁波市发改委，引起了高度重视。

“三年来，保税区管委会和公司在我身上给了我很多奖励和补助，新建的人才公寓也很快可以入住了。从我自身来说，我现在在做的工作对我今后的发展很有好处。这里有我可以充分发展的大平台，我真的很感恩这一切。”孙志锐说。

# 从不拒绝同行来“学艺”

## ——宁波东盛集成电路元件有限公司“开放式经营法”小记

本报记者 周亚琼 通讯员 水微娜

前阵子，宁波东盛集成电路元件有限公司生产部部长郭永华一行，前往江苏昆山一家同行业企业学习水处理工艺并参观相关设施，顺道还去了生产车间转了一圈，了解了他们的生产工艺。

“同行是冤家。”很多企业忌讳同行尤其是竞争对手去“取经”。但对东盛公司来说，类似的考察学习却绝非第一次，而是时有发生。原因是什么？公司董事长陈雪尧一语道破天机：“这是因为东盛公司自身完全对外开放，同行可以随时来考察学习，生产工艺、技术等均毫无隐瞒，所以我们也去很多国内外同行业企业学习。”

### “自己给自己培养竞争对手”

江苏这家公司发展早期主要采用蚀刻法生产线路板，2005年前后，该公司打算做金属蚀刻产品，由于在这方面没有经验，于是找到东盛公司，提出希望能够派人来考察学习，获得同意后，该公司总经理亲自带领几名技术人员前来，学会了全套生产工艺。

“相当于我们自己给自己培养了一个竞争对手。”陈雪尧笑着对记者说，东盛公司自1996年创办以来，包括上述这家公司在内，前来考察学习的公司至少有二三十家。几年前，厦门一家年产值几亿元、原来通过冲压模具加工金属产品的公司，为了生产更加精密的产品要求东盛公司学习蚀刻工艺，对方一下子派了五名已有多年工作经验的大学毕业生，三个人到车间一线学习工艺，一个人进设备部，还有一个人进设计部，前后花了整整四个月才回去。

而在郭永华印象中，除了从零开始来东盛公司学习生产工艺的，近20年，国内同行90%以上来过东盛公司。

不光对国内同行业公司“大开厂门”，对国外同行甚至国外行业龙头提出的考察要求，东盛公司同样没有拒绝。

世界知名企业日本的凸版印刷株式会社，原先在台湾桃园国际机场附近有一家下属企业（现已停产），是东盛公司在全球市场的竞争对手。2002年，该公司总经理以寻求合作机会为由提出来东盛公司考察。“当时那家企业生产已经全部自动化，而我们还是作坊式的人工操作为主，但公司产品在国内外已经有了名气，才引起了对方关注。”

东盛公司同意对方前来，没想到这次以后，该总

经理连续多年前来拜访。到2005年，陈雪尧提出也派代表去对方公司看看。“我们派去的人发现该公司在原先自动化生产线的基础上，模仿东盛公司的流水线在生产车间又额外上了一条手工操作的生产线。”

### “开门迎客利多弊少”

“向同行完全开放，在我看来是利多弊少。”陈雪尧向记者表示，所谓弊，就是市场上就会多个同行，东盛公司无疑多个竞争对手，但谈到“利”却也不少。“如果我们不给别人看，那自己也不出去，公司闭门造车，发展不会好。”陈雪尧说。

绍兴一家同行企业十几年前刚创办时，老板曾派一名工程师来东盛公司学习整套工艺，后来企业顺利投产。一段时间后，东盛公司派代表去回访，意外发现该公司工人将当时还比较新的液体光刻胶涂在金属表面上，而东盛公司此时用的还是传统的干膜，当时每平方米使用成本是液体光刻胶的3倍，且贴在金属表面上时容易起皱、起泡，造成产品合格率偏低。

实际上，早在那次回访的半年前，东盛公司曾经过试图推广液体光刻胶，但由于一线工人已经习惯了干膜的用法，对学习新工艺有抗拒心理，最终没能推广开来。同行的经验对陈雪尧触动很大，之后他决定强行推广。“试想下，如果我们一直固步自封，不及时吸收同行好的做法，生产成本一味高下去，公司发展将难以继。”

经过各自的实践探索，各家公司一般都会有几样自己的小绝活或者小窍门，对改进生产效率有或多或少裨益。在江苏那家同行业公司考察时，郭永华注意到，在生产上和东盛公司同类产品的前提下，对方企业用来排列产品的模板要比自己公司的面积大些，结果就是同等生产条件下，对方公司单位时间内的产能相对会更高。“我们接下来将尝试这种做法。”

东盛公司目前拥有11条独立生产线，是国内同行中生产能力最大的。在陈雪尧看来，在大规模、批量化生产条件下，为了控制产品质量，对生产操作流程进行严格规定成为必然，基层员工的创新意识因此受到一定程度限制，做试验空间小，而相对来说小规模企业这方面制约少，小发明，小创造有时候更容易出，这些都可以为东盛公司所用。

“对外开放”还带来另外一个意想不到的收获。原来，由于东盛公司的生产能力在国内领先，技术

水平又高，那些和该公司建立良好交流关系的同行在接到订单但来不及做时，往往第一时间会想到分一点给东盛公司做。郭永华告诉记者，这方面订单总量不会太大，但同行成“客户”的例子并不少。

除了前住国内同行公司考察，东盛公司还多次前往日本、美国、新加坡等国外同行业公司进行交流学习，技术工艺、企业管理等都在借鉴范围之内。

### “企业发展不仅仅依靠技术”

俗话说：教会徒弟，饿死师傅。东盛的生产工艺、技术全部被同行学去，甚至设计、装备都毫无保留，难道真的不怕后来者居上。

当记者提出这方面疑问时，陈雪尧对此表现淡然，他认为，一家公司要长期走在行业前面，依靠的不可能仅仅是技术。“说实话，至少对于我们这个行业来说，技术并不难学，就算我们不让看，也可以去其他同行看，或者通过挖人的方式来达到目的。”

他告诉记者，除了技术上自我改进，向全球同行企业学习外，东盛公司还通过有效的内部管理以及建立一支凝聚力强的员工团队，使企业主和员工结成利益共同体，来达到高产品品质、高成品率以及较低生产成本的目的。综合这些因素，东盛公司多年来一直走在国内同行前面，是国内采用蚀刻工艺生产金属制品综合实力最强的企业。

### 记者手记

## 开放心态是企业自信的体现

俗话说，同行是冤家。商业社会中，不少同行企业因为共同的利益关系而合作、结盟，但更多成为竞争对手，此消彼长再正常不过。很少有企业像东盛公司一样完全敞开心怀，不惜为自己培养对手，甚至帮助同行从零起步。东盛公司这样做，只是因为想明白了一个道理：要走出去去学习借鉴，得先把自己敞开给人家。

这实际上是公司董事长陈雪尧自信的体现，东盛公司自信的体验：你们可以来学我的技术，但是我通过开放，也一直在向外界学习，而且学习的渠道更多，而更广，东盛公司技术不断进步，再加上有效的内部管理，综合实力照样可以一直走在同行业前面。