

开发导刊

DEVELOPMENT HERALD

宁波经济技术开发区、宁波保税区协办

本刊编辑部地址:宁波北仑四明山路700号太河商务楼6楼

新闻热线:86783602 86783612 广告热线:86783600 电子邮箱:kfdk@cnnb.com.cn

传真:86783601 邮编:315800 责任编辑:刘慧敏

开发区生物医药产业「异军突起」

本报讯 (记者周亚琼 通讯员方香)再过一段时间,宁波斯特莱生物技术有限公司自分解冷杀菌产品中试生产线即将建成。这意味着,由该公司自主研发的自分解冷杀菌产品从实验室技术到产业化实现将迈出重要一步。这是宁波开发区科创园生物医药产业发展的一个缩影。

近年来,宁波开发区科创园着重发展智能装备、生物医药及电子信息三大产业。随着一批高端生物医药项目相继落户及产业化进程的推进,生物医药产业“异军突起”,园区俨然已成为海内外高层次人才汇聚的高地。

目前为止,园区内已集聚生物医药企业13家,虽然总数不算多,但却呈现人才层次高、技术水平高的特点,由海归或国内博士创办或领衔研发团队的企业有9家,其中海归博士创办8家,还有1家由海归硕士创办,且创业团队的人才层次普遍较高,一家企业往往集聚多名高层次人才。这10家企业中,浙江省“千人计划”特聘专家有5名,其中张达、胡学友、胡玮、陈建德4人入选省创业人才,吴勇入选省创新人才。

斯特莱公司由新西兰奥克兰大学化工和材料专业博士安靖东与国内合伙人共同创办。安博士告诉记者,自分解冷杀菌剂产品由其在新西兰工作期间带领研发团队历时5年自主研发成功,目前已经完成实验室阶段和中试阶段的工作,即将进行产业化和相关的装置开发。

与斯莱特公司几乎同期入驻开发区科创园的宁波普迈特生物医药有限公司,目前发展也已经走上轨道,该公司由毕业于瑞士苏黎世高等理工学院化学系工程学工科,并在欧美多家行业顶尖企业有多年从业经历的陈东浩博士领衔创办,6人创业团队中有博士3名、硕士3名。

宁波开发区科创园有关负责人告诉记者,2012年之前,园区几家生物医药企业集中从事植物提取物、医药中间体的研发和生产,主要还是为其他企业提供原料,但近几年来新落户的多个项目研发领域宽泛,技术水平也可谓“高大上”,涉及医学转化研究及产业化,基因分析及分子诊断类产品研发、生产及销售,核酸检测芯片产品研发及生产、肺部给药技术平台、自分解型杀菌技术等领域,这些国内领先、在国际上也处于先进水平的生物医药科技项目,产业化前景看好。

梅山建设海洋金融小镇

本报讯 (记者谢挺)最近,第一批浙江省省级特色小镇创建名单公布,全省10地市的37个乡镇列入了首批创建名单,梅山海洋金融小镇作为宁波市三个特色小镇之一入选。

梅山海洋金融小镇将围绕构建多层次的海洋金融支持体系,重点发展航运基金、航运保险、船舶租赁以及航运运价衍生品等航运金融业务,发起设立海洋主题产业基金、海洋专

业银行,集聚引进涉海私募股权、债权、创投、对冲与并购重组等新兴海洋特色金融业态,探索建立海洋产权综合交易平台,推动银行、保险、信托、期货、证券等机构涉海金融业务创新,适度发展与海洋金融相关的蓝海休闲、创意研发等配套产业。

据了解,梅山海洋金融小镇将着力建设成为有影响力的海洋金融信息汇集地、资金结算地、类金融人才集聚地和创新业务试验地。

蓝润润滑油借助生产外包扩产能 发展7家合作企业,两年时间做大4倍

本报讯 (记者蔡晓馨 通讯员唐海舟)近日,记者从宁波蓝润润滑油有限公司获悉,在过去两年间,该公司与全国7家润滑油生产企业建立了生产合作关系,成功降低生产成本,如今产能比两年前做了4倍。

蓝润润滑油有限公司成立于2010年10月,是一家专业生产经营各类润滑油、特种油品的民营企业,创业初期,凭借着过硬的质量和较低的价格,蓝润的产品很快就打开了市场,但随之而来的大量订单却让这家刚刚起步的润滑油企业左右为难。

蓝润的负责人韩磊谈起当时的困境略显无奈,“当时白峰工业用地紧张,实在没有足够的土地让我们扩大生产,生产规模的限制使得我们失去了不少客户。”

巧妇难为无米之炊,眼睁睁看着订单“逃走”的痛苦,让韩磊迫切想要找到解决的办法。“当时,一位朋友给我指了一个方向,将产业链中的非核心环节的业务外包给其他企业。”这话给了韩磊很大启示,他开始琢磨生产外包的可能性。韩磊给记者算了一笔账,虽然生产外包的成本基本和企业内部生产成本水平相同,但土地、厂房、设备等方面的投资费用全部节省下来了;另外,在原料、半成品、成品方面的库存成本也可以由外包企业先行承担,这样来就很好地改善了公司的现金流状况。

2013年下半年,蓝润和嘉马力石油化工(上海)有限公司合作,开始了生产外包的第一次试水。当时蓝润成立了三个研发部门,负责进行产品的试生产,一旦试验成功,公司便将生产

指标发往外包厂家,由他们按照标准生产。“他们只管生产,我们则负责研发和销售,对双方来说都有好处。”韩磊说。

不过生产外包的模式并非只有利没有弊。由于蓝润和合作厂家属于技术合作型外包,一般要求对方具有良好的技术基础和设备能力,能够按照蓝润的配方生产其自主研发的产品,这种类型的外包方式对提高蓝润品牌和市场占有率都起到了积极的作用,但却有可能会造成蓝润生产配方的泄漏,蓝润的解决办法是提供核心添加剂,以保证公司自主配方的保密性。

两年的调整期过去了,目前蓝润的这种生产外包模式在合作中被打磨得越来越成熟,合作的生产企业也从原来的1家增加到7家。尽管蓝润总部“越做越小”,两年间产能却大了4倍,年产值也从2012年的4000万元猛增到了去年的近2亿元。

相关链接

企业边界

“企业边界”是一个非常重要的管理概念,是指企业以其核心能力为基础,在与市场的相互作用过程中形成的经营范围和经营规模,其决定因素是经营效率。企业的纵向边界,决定了哪些活动由企业自身来完成,哪些应该通过市场手段完成。科斯认为,企业组织边界决定于市场交易成本和企业内部组织协调成本的比较。企业可以通过某些领域生产拓展或外包,调整资源配置,从而达到效益最大化。

宁波日报

2015年6月23日 星期二

B1 总第716期

保税区与网易集团签订合作协议 共同打造跨境电商智能平台

本报讯 (记者刘慧敏 通讯员吕希岩 王樱)6月8日下午,宁波保税区管委会与网易集团公司签订合作协议。出席签约仪式的网易公司创始人兼CEO丁磊在接受记者采访时表示,网易将把宁波作为跨境电商的战略重心,在宁波保税区投资设立电商企业,建设运营跨境电商智能服务平台。

“网易”是中国领先的互联网技术公司之一,网易跨境电商负责人张蕾在接受记者采访时介绍,网易将在保税区建立跨境电商基地,并设立独立公司,借力宁波港的优

势,建设运营跨境电商智能服务平台。仓储方面包括建立新型智能跨境专用仓,并拓展海外专用集货仓。依托宁波跨境购平台的物流和信息流,双方将共同发起设立一个专门的金融服务主体,为宁波跨境购平台的电商企业提供更加便捷高效、成本较低的融资和结算产品。“我们将充分发挥网易集团的资源整合优势,加快引进相关企业和互联网金融等其他产业的入驻,有效推进保税区跨境贸易电商产业和贸易规模的不断提升。计划2015年跨境电商进口额超3亿美元。”张蕾向记者表示说。

打造中国渔船升级换代的“智库” ——写在梅山玻璃钢船舶设计研究院揭牌签约之际

□ 本报记者 谢挺

6月5日,梅山玻璃钢船舶设计研究院揭牌签约,作为国内目前唯一一家“产、学、研”为一体的玻璃钢船舶设计研究院,今后将承担起推动中国渔船升级换代的重任,辐射全国玻璃钢渔船产业。

历经30年发展,由于技术不成熟,玻璃钢渔船在我国百万艘渔船中只占1%

玻璃钢是玻璃纤维增强塑料的俗称,是一种新型的造船材料。玻璃钢应用到造船业,已表现出强大的生命力和广阔的发展前景。玻璃钢船艇不仅包括小型船艇,如渔船、游艇、高速客船、公务艇、交通艇、快艇、救生艇、画舫船、帆船、体育用艇、扫雷艇等,还有可能发展出船长大于40米的玻璃钢船舶。

玻璃钢的特点是质轻、高强,耐腐蚀。玻璃钢船艇重量轻,整体性好,船体无接缝和缝隙,可防渗漏;成型简便,比钢质、木质省工时,且降低造价的潜力很大;维修保养方便,保养费比其他材质的船舶少得多。

玻璃钢渔船在日本和台湾地区发展迅猛,到2000年,日本已建造了42万艘玻璃钢渔船,已经基本完成渔业产业转型,台湾地区在2005年也完成了渔船的玻璃钢化。

在国内,玻璃钢渔船的起步还是比较早的,但发展一直不尽如人意。上世纪80年代初期,农业部就开始推广玻璃钢渔船。90年代被列入国家计划后,由于没有引进相关技术,又缺乏经验,行业内缺乏专业的研究机构,在广州、上海建造的玻璃钢渔船出现漏水甚至报废的问题。同时同行业企业低价竞争,产生了不少伪劣产品。“现

在中国有100多艘渔船,玻璃钢船只占了1%。”中国渔业渔具行业协会名誉理事长包盛清说,主要还是技术遇到了瓶颈。

“现在国家越来越重视推广玻璃钢渔船。”农业部科技处处长秀娟说,从“十二五”开始,陆续开展了一系列技术示范标准制订、研发设计、政策扶持等工作,“十三五”将是玻璃钢渔船全面推广时期。

梅山设计院被赋予重任

“梅山设计院将为我国玻璃钢船产业提供技术支持及相关服务。”中国水产科学研究院渔业机械仪器研究所所长徐皓说,梅山玻璃钢船舶设计研究院将聘请业内专家缪建国为负责人,同时引进多名业内资深人员,连同各投资方派出代表,组成30余人研发团队,负责玻璃钢船舶研究设计院的运营。同时,研究院已与国内唯一同时承担水面、水下船舶总体研究设计任务的核心科研单位中国船舶重工集团701研究所达成战略合作协议,

据了解,研究院将积极收集各类先进玻璃钢船舶设计资料,结合实际有针对性地引进、消化和吸收先进技术;设定研究课题,开展船型研发和评定,组织研发中心进行船型优化;将形成的船型参数经评定后提交玻璃钢渔船产业技术联盟进行发布。

设计院已与台湾联合设计中心(官方)及另一家设计院达成战略合作意向,今后将会从玻璃钢船设计强国日、韩两国各引入一家战略合作伙伴。成立玻璃钢渔船装备的市场中心,包括3万平方米玻璃钢产品的材料、设备等展示中心和专业的玻璃钢渔船网上商城。

同时,设计院还与印尼、马来西亚等国的相关

部门达成战略合作意向,为两国的玻璃钢船舶产业提供从设计到制造的全产业链支持。“这也是响应国家一带一路战略,与沿线国家展开合作的举措。”梅山保税港区招商局有关负责人说。

“研究院将在船型发展、标准体系建设和政策扶持等方面向国家提出建议,共同推进国家玻璃钢船舶研发事业。”徐皓说。

发起组建方中的北仑企业将担起重任

据了解,该设计研究院发起组建方中也有北仑企业的身影。在发起组建方中,除了各个设计研究院、大学和投资公司,宁波捷胜海洋装备股份有限公司是唯一一个实体企业,总经理贺波担任了梅山玻璃钢船舶设计研究院董事长。

捷胜海洋装备股份有限公司是宁波经济技术开发区一家专业从事海洋装备系列产品的研发、生产、销售和服务的企业,已建成海洋船舶装备、渔业捕捞装备、海洋养殖装备、海洋工程装备四大产业基地,是海洋装备领域的高新技术企业。

“我们企业主要发挥搭建平台的作用。”贺波说,今后将整合资源,积极引进人才,把玻璃钢船舶事业做大做强。

按照规划,捷胜海洋将打造玻璃钢渔业船舶的交易中心,可为玻璃钢渔船出口提供专业服务,受理国内的订单交易。打造玻璃钢渔业船舶的金融中心,对在建造过程中的玻璃钢渔船进行多种形式的金融服务,如贷款、租赁、保理等多品种的金融服务。形成国内集中的玻璃钢渔船的材料与设备检测中心。“目前国内尚无一家针对玻璃钢渔船的专业检测机构,该项目正好可以填补空白。”贺波说。

“国之交在于民相亲” ——记中东欧博览会上的几位“外国形象代表”

□ 本报记者 刘慧敏 通讯员 沃晓芬 曹慧玲



图为贝京明(中)和他的妻子(左)在斯洛伐克馆里向客人介绍特色商品。

(记者 刘慧敏 摄)

首届中国—中东欧国家投资贸易博览会内容丰富,精彩纷呈。博览会期间,有一个特殊的人群给来自各个国家的贵宾和客商们留下了十分深刻的印象。他们就是分别来自中东欧16个国家的博览会形象代表。这也是在中国国家级展会中首次推出外国形象代表。

素质高,形象阳光且富有朝气

“形象代表的主要使命是宣传推介博览会,吸引更多的中东欧国家企业前来参展、投资,在宁波开展一系列的经贸合作活动,同时在博览会期间提供志愿服务。”宁波市政府副秘书长张延在接受记者采访时介绍说,成为形象代表需要具备多种条件,比如形象阳光且富有朝气、大学本科以上学历、有一定中文基础、乐意为博览会提供宣传推介和接待翻译等志愿服务。

几天下来记者发现,16位形象代表都是博览会

期间最为忙碌的人之一。他们的良好表现也给他们留下了深刻的印象。来自罗马尼亚的罗宁毕业于布加勒斯特大学汉语本科,目前正在宁波大学攻读现代汉语学硕士学位。自称“中国迷”的罗宁告诉记者,自己喜欢气功、养生和太极,对中国的书法和绘画也十分喜爱。“我画的牡丹图在宁波图书馆展出过。当选为罗马尼亚代表后,我专门创作了一幅中国画牡丹图送给了博览会组委会。”罗宁用一口流利的汉语小有得意地告诉记者。

与英俊帅气的罗宁相比,来自匈牙利的安娜·玛丽则显得美丽大方。出生于匈牙利首都布达佩斯的安娜·玛丽已取得布达佩斯彼得教堂大学国际关系学和文学双学士学位,曾在美籍斯坦福大学进修,目前正在浙江大学攻读硕士学位。精通匈牙利语、英语和意大利语的安娜·玛丽告诉记者,自己目前已经有了一定的中文基础,现在是宁波保税区欧梵国际贸易有限公司的职员,主要负责宁波中东欧大宗农产品经贸示范合作平台的筹建工作及跨境电商平

台“阿凡购”的推广工作。拉脱维亚形象代表碧海漂亮、身材好,走到哪里都是中东欧博览会上的一道靓丽的风景。颜值高的碧海素质更高,她曾经获得过拉脱维亚孔子学院奖学金,掌握拉脱维亚语、英语、俄语以及乌克兰语等多种语言,汉语交流也不在话下。“我特别喜欢宁波,喜欢吃宁波的海鲜。我在中国已经从事过翻译、英语教学、演员、平面模特、节目主持人等多个职业了。”碧海笑着向每一个关注她的人介绍自己。

“中国通”们乐于“搭桥铺路”

16位形象代表,绝大多数都称得上是“中国通”。其中,来自斯洛伐克的贝京明给记者留下了深刻印象。他的汉语的流利程度,真让记者难以相信是从一名“老外”的嘴里说出来的。

1987年出生的贝京明毕业于斯洛伐克考门斯基大学中文专业。“从上高中的时候起,我就对中国的武术和中医产生了浓厚兴趣,我在斯洛伐克参加了一个喜爱中国和中国文化的小圈子。”为此,上大学期间,贝京明还专门到重庆的西南大学进修。回国后,他在中华华斯洛伐克分公司工作,并认识了现在的妻子、一位来自南京的中国姑娘,很快结婚。

去年下半年,贝京明在斯洛伐克的一位中国朋友告诉他,自己正在筹备建立宁波进口商品中心斯洛伐克特色馆,并邀请他到宁波工作。贝京明没有过多的犹豫,就和妻子一道,来到了从未踏足过的宁波,成为宁波保税区鼎荟国际贸易有限公司的一名高管,主要负责斯洛伐克特色的各项经营管理工作。

“成为形象代表既是一种很高的荣誉,更是一种义务和责任。”贝京明说,中国经济发展前景令人期待,而斯洛伐克的国内市场比较小,生产商需要寻找国外市场。宁波作为一个对外贸易发达的港口城市,能够将两国的市场需求很好的结合在一起,质量很好的斯洛伐克葡萄酒、蜂蜜、饮料等产品肯定会受到中国人的喜爱,而中国的企业,无论大小,也都有可能在斯洛伐克找到自己的商机。

在宁波,现在有越来越多的中国人认识了贝京明,并亲切地称他为“小贝”。对此,贝京明告诉记者说,自己心怀感恩之情。“我和老婆已经决定,要长期在宁波生活,为宁波和斯洛伐克的经济交往和文化交流搭桥铺路。”

“国之交在于民相亲。素质高,形象阳光且富有朝气,是每位形象代表的共同特点。他们喜爱中国文化,积极推介中东欧国家的风光、文化和特色商品,他们对我们做好首届中国—中东欧国家投资贸易博览会的相关工作帮助很大。”宁波进口商品展示交易中心有限公司总经理汪涛向记者表示说。