



卢布暴跌影响俄罗斯进口能力

甬企对俄出口注意控制风险

俄罗斯卢布持续暴跌引发全球关注，甚至有西方媒体预言将演变成一场经济危机。这也引发众多人士对俄罗斯经济前景的担忧。而俄罗斯卢布暴跌也深深影响了俄罗斯的进口能力，甚至会发生支付危机，这也让宁波对俄出口企业变得更加小心谨慎。一些对俄出口企业纷纷采取避险措施甚至停止对俄出口。

中国信保宁波分公司有关负责人提醒，目前对俄出口企业要加强与俄罗斯客人的联络，关注俄国进口商的支付能力变化，做好风险控制，尽量不要做规模较大订单的出口生意。

记者 殷浩 通讯员 叶翰嫣 夏静虹



12月16日，莫斯科，街头的电子显示屏显示着卢布的汇率。

甬企对俄出口更加谨慎

昨天美元兑俄罗斯卢布的汇率为1美元兑56.3698俄罗斯卢布，相比于上周略有回升，但仍处于较低位置。

俄罗斯是宁波的前十大贸易伙伴之一，经贸往来较为密切。但随着卢布汇率持续进入下降通道，影响了俄罗斯的进口能力和支付能力。宁波企业与俄罗斯做生意也变得谨慎起来。

利时集团在今年5月份接到俄罗斯客人下达的20万美元订单，主要是采购饭盒、烤盘等超市类商品。目前该笔订单已执行完毕。“这是我们第一次跟俄罗斯客人做生意，对我们来说俄罗斯是个新兴市场，所以只要有订单，我们会一直做下去。”利时进出口公司有关负责人表示，不过考虑到俄罗斯目前经济动荡，他们也会采取相应的避险措施。

“避险”如今成为众多宁波对俄出口企业的关键词。宁波最大的外贸公司中基宁波集团股份有限公司副总经理应秀珍介绍，他们非常关注俄罗斯市场的动向，在开拓市场的过程中也采取了一些避险措施。据介绍，目前中基宁波集团对俄出口采取了三个避险措施，一是投保中国出口信用保险，二是采用信用证方式结算并选择外国大银行设在俄罗斯的分行办理业务，或者选择信用和支付能力良好的外资银行驻俄分支机构办理福费廷业务；三是尽量承接一些规模在10万美元以下的小订单，这样一旦发生意外风险也在可控范围之内。

“俄罗斯这个市场开发起来不容易，所以已有的市场我们也不会主动放弃。现在我们对俄罗斯的业务实行的是风险动态分析，一旦俄罗斯的经济状况或金融政策有新的变化，我们都有相应的应对方案。”应秀珍表示。

宁波对俄出口下滑

由于甬企采取了谨慎态度，宁波对俄出口额出现了持续的下滑。

宁波乐歌视讯股份有限公司是数码支架类产品的领先企业，出口是其主要的业务来源。但受到俄罗斯卢布暴跌以及乌克兰动荡局势的影响，乐歌视讯今年上半年就开始主动控制对俄罗斯出口。“本来我们与俄罗斯的贸易额就不高，现在我们在确保风险可控的前提下做俄罗斯的业务，所以今年我们对俄罗斯的出口至少减少了200万美元的订单。”乐歌视讯有关人士告诉记者。

宁波诺布尔制衣实业有限公司是出口高端羊毛衫的工贸一体企业。俄罗斯是其主要的市场之一。不过今年以来俄罗斯的客单也减少了业务额。诺布尔制衣公司副总经理朱旭

东告诉记者，俄罗斯客人今年下单比去年减少了二成，现在他们的购买力有所下降，所以客人主动降低了采购额，我们也理解。“今后形势改善或者需求增加，客人一般都会增加采购额；这也是一个去库存的过程。不然客人要是在经济形势不好的情况下再大量进口，我们也有点担忧他的支付能力的。”朱旭东表示。

宁波海关的统计显示，进入9月份以来，俄罗斯卢布对美元和欧元多次跌创历史新低，受此影响单月出口额波动较大，呈现连续两月环比下降。9月份宁波对俄出口额为13.1亿元，同比增长19.5%；10月份出口金额则下降为10.3亿元，比9月份减少2.8亿元，环比下降21.4%；11月份出口金额进一步下降为10.2亿元，环比下降1%。不过从今年前11个月来看，宁波对俄出口贸易额为128.9亿元人民币，比去年同期仍增长了7.6%。

中信保对出口俄罗斯的承保政策暂未有大的变动

对于宁波企业向俄罗斯出口的前景和风险防范，中国出口信用保险公司宁波分公司有关负责人表示，中信保对出口俄罗斯的承保政策没有发生大的变动，继续承保对俄出口的信用险业务，但目前对新客户开拓俄罗斯市场政策有小幅调整。目前中信保也加强了对俄罗斯市场风险的研究，有意借助信用险拓展俄罗斯市场的外贸企业可与中信保公司联络，了解风险敞口和避险产品。

中信保提出三点避险建议：一是对于目前正在进展中的对俄出口业务来说，要跟俄罗斯买家进行密切沟通，了解对方付款能力和意愿，核对贷款清单及付款时间；二是对于目前尚没有出贷的订单，要控制出货节奏，尽量压缩风险敞口；三是与买家沟通争取采用人民币进行结算。

宁波洗衣机行业提升质量

一家企业建6个产品检测室

全国每卖出去4台洗衣机，其中就有1台是宁波制造。但整体品质处于中下水平、产能较小等问题，一直制约我市洗衣机行业的发展。今年初我市质监部门开展了家用洗衣机质量提升行动，通过一年的“集体会诊”和帮扶，全市家用洗衣机的产品安全性项目合格率达到91.17%，同比上升23个百分点；使用性能项目合格率达到86.76%，同比上升36个百分点。为了提升产品质量，洗衣机企业各出奇招：有的企业投入巨资建立6个检测室，出厂产品层层检测，还有的企业派员工到大卖场走访，比较自己的产品和品牌产品的差距。

欧品：派每个一线员工去家电卖场走访

慈溪欧品电器是宁波少数几个产能达到100万台能力的洗衣机企业，也是宁波地区唯一一家系列化生产滚筒洗衣机的厂家。今年“双十一”，欧品一款6.2公斤全自动洗衣机在天猫旗舰店卖出了1000台，销售额突破300万元。欧品公司在硬件上舍得投入，除引进了两条单线日产2500台的全自动洗衣机生产流水线，30余台注塑机和标准化实验室等设施外，在模具上投入达到4000万元。“设备只是提高产品

质量的硬件设施，要提升产品品质，生产线上每一个岗位都至关重要。我们要求每一个一线员工要去家电卖场走访，看看大牌的洗衣机和我们自己生产的洗衣机有哪些差距，找找自己生产的部分，和品牌产品相比还有哪些需要改进的。”欧品总经理冉鑫介绍。

奇帅：投资建设6个产品质量检测室

对于如何提升洗衣机产品的质量，创立于2003年的宁波奇帅电器有限公司也有自己的心得。2014年，虽然全国洗衣机市场竞争激烈，但奇帅的销售比去年还增加

了20%，以前奇帅的市场主要在三四线城市，今年一二线城市也能看到奇帅的产品。

“我们提升产品品质是围绕‘检测’两个字下功夫，零部件是生产制造的第一关，一方面我们加强外部采购的零部件的检测，一方面公司打造了6个检测室，对生产线以及成品进行自我检测。”宁波奇帅电器有限公司副总经理方树伟介绍，奇帅要求外协件采购必须与国内一流企业合作，无供货资质的一律不予考虑。为了保证检测效果，奇帅近年来加大了对检测设备的投入。奇帅每年投入上千万，用于引进具有国际领先水平的生产线和质量检测设备。

专家：智能化、低噪音是未来发展方向

未来宁波洗衣机行业产品品质提升的方向何在？上周在慈溪举行的宁波市家用洗衣机发展论坛上，中国家用电器研究院测试技术研究所所长许振刚建议，宁波企业应该加强品牌战略，提升产品质量，提高品牌知名度。“从产品创新方面看，变频、高效、低噪、网络智能化、抗菌型是洗衣机产品的发展方向。”许振刚建议，企业要多应用新技术，如材料技术、机械制造技术、静音降噪技术等。 记者 孙美星

前11月宁波民营企业进出口总值超3300亿元

商报讯（记者 殷浩 通讯员 陈浩）宁波民营企业成为进出口业务的主力军。据宁波海关统计，1-11月宁波民营企业累计进出口3352亿元人民币，同比增长10.9%，占同期宁波市进出口总值的57.1%。宁波民营企业充分发挥其机动灵活的特点，致力于转型发展，正快速成为推动宁波市外贸发展的重要力量。

其中，前11月宁波企业进口额为756.2亿元，下降11%；出口额为2595.8亿元，增长19.5%。宁波民营企业主要以一般贸易方式开展进出口业务，前11月进出口额为3117亿元，占同期民营企业进出口总值的93%。欧盟、美国和东盟是宁波民营企业的前三大贸易伙伴，进出口分别为812.1亿元、543亿元和320.9亿元，分别增长14%、12.3%和12%，三者合计占同期民营企业进出口总值的50%。

2014中国（浙商）跨境电商高峰论坛在甬举行

商报讯（记者 殷浩 通讯员 游知涯）探讨传统制造业、外贸企业的转型之路，解密跨境电商如何创造“中国利润”——在上周五下午举行的2014中国（浙商）跨境电商高峰论坛上，跨境电商平台、第三方服务商等业内巨头专家围绕跨境电商发展掀起了一场头脑风暴。跨境电商正成为宁波企业积极拓展的一个新领域。

针对传统制造业转型升级的困惑以及对跨境电商的迫切需求，《浙商》杂志联合鄞州区人民政府、一舟跨境电商园共同主办了本次高峰论坛。论坛上，来自亚马逊、eBay、Wish、四海商舟、全球贸易通等跨境电商平台、第三方服务机构的负责人，分析跨境电商现状、解读最新案例，与现场数百名企业代表分享了跨境电商为何这么火、跨境电商怎么做才能火的“秘诀”。

现在宁波也涌现了不少跨境电商产业园。一舟跨境电商园区就是本次论坛的主办方之一。作为跨境电商信息、服务平台，一舟跨境电商园区依托一舟集团及战略合作伙伴遍布全球的仓储网络，可为入驻的跨境电商企业提供物流、信息、仓储等跨境电商的全产业链服务，助力中国制造业企业。

商务部中国国际电子商务中心副主任付诚在当天的论坛演讲中透露，2013年中国跨境外贸电商交易额突破3.1万亿元，同比增长约30%。当前跨境电商呈现快速发展的态势，尤其是美国、英国、巴西、日本、德国等国家对中国跨境电商产品的需求约为170亿美元，到2018年预计将增长到1440亿美元，潜力巨大。

宁波智能家居企业联合京东返本众筹

商报讯（记者 朱麟华）12月18日，一场由京东与小智科技发起的众筹发布会，将智能家电推向高潮。这次发布会创下三大新纪录：中国智能家电与京东最深层次的合作发布，全球首款云智能电水壶发布，史上首个返本众筹发布。

据悉，京东NSNG集团是专门为智能硬件而成立的京东子公司，致力于推动智能硬件快速发展。

京东NSNG集团副总裁那昕表示，京东在2014年2月推出“JD+”计划，联合创客社区、众筹平台、生产制造商、技术服务商、内容服务商、渠道商等形成智能硬件产业共同体，搭建创新智能产品开放平台。“此次与小智科技的战略合作，正是京东智能云平台、京东众筹平台与智能家电领域的领航者之间，实现的里程碑式的时代跨越。”

小智科技创始人董越君介绍，12月18日开始新一代小智电水壶在京东众筹平台推出“返本众筹”——用户只要在购买并收到新一代西摩小智电水壶青春版后，一个月内手机激活，此后12个月每月至少手机操作烧水一次，便可得到小智返还的众筹原款。“相当于参与众筹的用户，将免费获得新一代小智电水壶。”董越君表示。