

上海迪士尼将引爆乐园游炸弹，业内预测—— 每年至少吸引50万宁波游客赴沪

上海迪士尼乐园今年6月16日即将开园的消息在宁波市民中引起了不小反响，而其中旅游业者尤其兴奋。面对这样一个世界级的超级乐园开业，对于宁波的旅游业有什么影响，记者进行了相关的调查。

记者 毛雷君

90后女生王萌萌是看着迪士尼的各种动画片长大的，心中有一个迪士尼的公主情结。她坦言，家里有很多迪士尼的玩偶，而迪士尼公司拍摄的每部电影她几乎都会去看。之前读大学时，她也和同学一起去香港的迪士尼乐园游玩过，被那种美轮美奂的场景深深地吸引了。而上海迪士尼开园在即，她觉得这下子可以在家门口好好过过瘾了。“上海迪士尼乐园据说

宁波目前有罗蒙环球城、凤凰山海港乐园、达蓬山主题乐园等大型游乐园。而从更大的范围看，长三角还有杭州乐园、苏州乐园、常州恐龙园、安吉凯蒂猫主题乐园等十几个大型的主题乐园，上海迪士尼乐园的开园会对这些乐园游产生怎样的影响？

业内人士分析认为，上海迪士尼乐园在体量和内容上属于一个巨无霸式的乐园，代表了目前世界上最成熟和完善的乐园体系，势必会对周边的乐园游产生冲击和影响，在短时间

面对即将到来的迪士尼开园热潮，宁波市民该如何安全顺利地游玩呢？旅游业内人士分析，在开始的一段时间内，团队游将是主力，这也是他们下一步将推出相关产品和服务的基础所在。

“由于上海的交通状况比较复杂，大多数入应该会选择更为省心的团队游。”汪结全说，

宁波市民：期待近在咫尺的乐园

是全球最大的，到时候我一定要约上好朋友一起好好去玩玩！”王萌萌说。

张小维是一名80后母亲，女儿今年刚读小学，得知上海迪士尼即将开业的消息，她也充满了期待。“我女儿非常喜欢迪士尼动画片，尤其喜欢冰雪奇缘里的艾莎公主，上海迪士尼乐园开了，我们一家一定会去玩的。”记者了解到，很多宁波的80、90后都是在迪士尼的各种动漫和

分析：对周边大型乐园影响不大

内必然会吸引大批的游客前往，对于周边的大型游乐场会有一定的分流作用。

飞扬国际相关负责人李达认为，其中还有一个旅游频次问题，上海迪士尼乐园游客一般一年也就去一次，而家门口的游乐园可能一个月或一季度就去一次，这样算下来，其实上海迪士尼乐园对本地大型游乐场的冲击也不是特别大。

宁波罗蒙环球城的销售总监吕女士表示，目前来看，上海迪士尼乐园的开业不会对他们造成

预测：团队游将是初期的出游主力

“上海迪士尼会有个日均游客流量的总体控制，跟团游能够更好地保证游览的体验，免去很多不必要的麻烦。”

虽然，目前上海迪士尼尚未给出明确票价，但根据以往的经验，一般会推出一日票、两日票和多日票的套餐。而从路途和游览情况看，宁波游客选择两日游的比例应该是最高的，估计将占

电影中成长起来的，对迪士尼乐园非常期待。

旅游业内人士根据当年上海世博会的经验分析，估计每年至少会有50万的宁波市民会去游览上海迪士尼乐园。

“迪士尼乐园的开业将会带动周边相关产业，按照平均一个游客花费1000元计算，50万宁波游客至少会拉动5亿元消费，市场潜力巨大。”宁波浙仑海外相关负责人汪结全分析道。

什么大的影响，罗蒙环球城也会立足本地，推出更多地方特色的项目和服务。

凤凰山海港乐园的相关负责人胡守本也表示，相对于上海迪士尼这样全国性的旅游目的地，凤凰山海港乐园将立足本地，形成市场差异化。下一步他们也将陆续投入近9亿元进行项目扩建及改造提升。2016年地铁1号线二期工程开通在即，市民只需花费6元、约40分钟左右就可到达景区，基本实现市民“说走就走”的周末游计划。

总数的一半。到时候上海中低档酒店肯定会出现一房难求的场面，跟团游则可省去这些麻烦。

还有一个细节值得关注，迪士尼乐园的开园时间为6月16日，那时高考和中考都已结束。选择这样一个时间节点，也是为了最大程度地吸引以学生和家长为主的游客群体，也为之后的暑期高峰作一个预热和缓冲。

甬城各大旅行社围绕迪士尼布局

针对上海迪士尼即将开业，宁波的各大旅行机构已经提前布局。记者了解到，几乎每个大型旅行社都已成立与之相关的部门，并在积极与上海迪士尼方面进行协调，推出适合宁波本地的旅游线路和产品，3月份后应该会更有更加详细的方案出炉。

另据了解，上海迪士尼乐园从立项到现在已历时近10年，宁波旅游企业早就有了长期的应对计划。上海世博会也为其积累了一定的经验——全国50多家旅行机构和上海锦江集团（上海迪士尼股东方之一）成立了一个世博后大联盟，其中也有宁波的旅游企业积极参与。目前宁波旅游企业已在上海地区进行“控房”活动，为下一步的组团做准备。

业内人士还表示，迪士尼的开放将改变华东旅游格局，迪士尼作为单个景区将使得华东旅游线路产品更加丰富，也势必会成为整个华东旅游线路的配套景区之一，形成一个市场外溢效应，带动周边城市旅游发展。与此同时，迪士尼乐园让更多的游客去上海，也会让上海的游客选择在周末躲避蜂拥而来的游客，去周边走走，从而增加周边城市的旅游商机，宁波自然位列其中。

乐烨：信息技术为物流插上智慧羽翼

聚焦“千里马”
宁波“3315计划”
人才风采录 (50)

■人物名片

姓名：乐烨

职务：宁波多西亚信息科技有限公司总经理

荣誉：2011年宁波市首批“3315计划”创业人才

2008年，80后北仑小伙乐烨从乌克兰回国，在一次平常的聚餐上，他听到做货代和运输行业的朋友在谈论集卡车物流方面存在的不便。在国外学习并从事过信息技术相关工作的乐烨意识到，自己可以为这个领域做点什么。一年后，多西亚信息科技有限公司成立，“集卡车物流”信息综合平台是该公司的核心产品。它通过现代信息技术手段，打破原先集卡车物流中用电话、传真、短信等方式进行工作对接的传统，为集卡车物流插上智慧的羽翼。

“算账”是童年爱玩的游戏

1982年出生的乐烨，在童年时期就展露出对数学的喜爱。“我小时候喜欢跟着奶奶去菜场，她卖菜我算价格。后来大人看我对数字比较敏感，也有意识培养我，记得我四五岁的时候就已经会背乘法口诀了。”

上小学时，乐烨开始接触奥数，多次代表学校参加比赛。1995年，乐烨考入镇海

中学，中学6年，他先后获得全国希望杯数学邀请赛全国铜牌、全国数学联赛浙江赛区二等奖。高中毕业，乐烨前往乌克兰基辅国立大学就读应用数学（信息系统方向）专业。

2008年，乐烨获得该校信息系统硕士学位，学了技术还要学管理，同年9月，他再次入读乌克兰总统大学行政管理专业，不到一年时间提前毕业，成了一名拥有“双硕士”学位的留学生。

聊天中发现商机

留学期间，乐烨一边努力学习专业知识，一边不忘进入当地信息通讯公司提升实践能力。他先后在乌克兰新电信通讯有限公司、中国华为乌克兰公司以及基辅新信息科技有限公司工作。其中，在华为乌克兰公司，他与团队共同完成了多媒体会议电视Viewpoint系统，软终端Openeye plus（乌克兰电信）、Uniphone（海外版本）等H.323终端和SIP终端的集成及系统测试工作。

2003年初开始，乐烨与另外两名留学生开始接触VOIP（新一代语音通讯技术），通过对市面上已有的软交换技术，为企业客户量身定制解决方案。产品远销俄罗斯、德国、日本等十多个国家，销售总额达300多万美元。

“我挺享受在乌克兰的生活。那里生活节奏慢，自然环境优美。但2008年爆发的金融危机，让我不得不重新思考自己该何去何从。”乐烨说，“乌克兰经济总量较小，受金融危机的波动影响很大。”

2008年，因工作原因乐烨在国内待了3个月，这是他出国留学后在国内待的最长一段时间。在一次朋友聚餐上，从事货代的高中同窗向乐烨咨询，能不能通过信息技术手段解决集卡车箱封号问题。“集卡车去码头提货箱时，需要提供货代公司的提单号；提到箱子后，反过头来还要将箱封号告知货代公司。之前的解决方式是集卡车司机发短信或打电话。”乐烨说，传统的流程使车队的负责人既要安排司机，又要流转提单号和箱封号，中间重复工作多，而且提箱时间多发生在夜晚，导致车队负责人难以睡个安稳觉。一旦换了中间人（比如

司机，或车队负责人临时联系不上），沟通就容易出现麻烦。

让集卡车变成“专车”

2009年，乐烨拿下第二个硕士学位后到了家乡，并与同窗一起成立了宁波多西亚信息科技有限公司，主要研究开发基于LBS技术的现代集卡车物流信息系统。

集卡车物流新型技术的投入使用，让箱封号信息采集、录入以及车队人员安排等工作，都能在电脑系统和移动终端上完成。车队负责人只要点点鼠标，就能分配运输任务，而接到任务的司机就能在手机上收到电子提单号；当他得到箱封号后，通过编辑微信或者扫一扫，箱封号就自动录入系统，货代公司登录平台就能查询。这个系统大大提高了工作效率，也减轻了车队负责人的工作压力。加入了GPS定位功能后，还能查询车辆的运行轨迹、车速等信息，减少车辆管理风险。

乐烨说，“长期以来，集卡车物流信息化比较落后，我们开发的平台将有助于企业走出信息孤岛，物流中各相关方都能在我们平台上都能找自己的解决方案。这个市场有数百亿元的空间，智慧物流的市场蛋糕大，我们决定对集卡车物流做精做强，提升自身在专业领域的硬实力。”

下一步，乐烨打算在该平台中加入“专车”功能。“通过定位匹配，车队老板和司机可以在平台上看到这辆集卡车周围有什么货物可以匹配搭载，并且派单给司机，从而减少集卡车的空驶率，更大范围地提升车队的盈利模式，这也是我们现阶段极力在推广的一个模块。”

记者 余婧婧