宁波舟山港昨迎来全球最大船舶

此次装载33.96万吨原油，创下挂靠宁波舟山港单艘油轮实际装载量最大纪录

昨天下午3时许，亚洲最大原油码头——宁波舟山港大榭港区实华二期45万吨原油码头首次迎来全球最大船舶“泰欧”轮。该轮此次装载33.96万吨原油，创下挂靠宁波舟山港单艘油轮实际装载量最大纪录。

据介绍，大榭港区实华二期45万吨原油码头于2010年12月建成，2012年5月16日正式投产，为亚洲最大、中国首个正式投用的45万吨原油码头。而此次挂靠的ULCC（Ultra Large Crude oil Carrier，超巨型原油轮）“泰欧”轮（TI Europe）于2002年建成，该轮船长380米，船宽68米，面积差不多有4个足球场大，该船目前载重吨为41.9万吨，是世界在航的最大载重吨级别船舶。

“泰欧”轮
通讯员 郑凯 摄（航拍）

挂靠世界最大船舶，彰显了宁波舟山港作为全球最大货物吞吐量港口的实力，也彰显了宁波舟山港的多方面优势：首先，宁波舟山港具有优越的自然条件——这里是世界上少有的天然深水良港，30万吨级巨轮可自由进出，40万吨级以上的超级巨轮可候潮进出。其次，宁波舟山港自身实力雄厚，是中国大型和特大型深水泊位最多的港口，货物吞吐量连续8年位居全球港口首位，去年成为全球首个“9亿吨”大港。

近年来，宁波舟山港主动对接国家战略，打造长江经济带南翼“龙眼”，积极服务长江三角洲及长江沿线地区石化企业所需外贸进口原油接卸需求，同时进一步完善区域原油调运体系，为国家原油战略储备和商业储备提供运输保障，已成为中国重要的能源中转港。

记 者 范洪
通讯员 陈浩锐 海莎

辣椒、胡萝卜、玉米、金针菇、绿叶菜、香菇都可拼花篮

蔬菜水果等另类花束爆冷门

这两天，各种玫瑰花的价格噌噌噌地往上攀升。昨天，普通玫瑰每枝卖到10元，比平时涨了一倍，而价格较高的各类小清新文艺范花束则普遍上涨一倍左右。

玫瑰价格普遍上涨一倍以上

昨天，记者走访时了解到，最近鲜花预订生意非常火爆。包装了11枝玫瑰的花束平时卖80元，现在则卖120元，如果加一朵百合，价格就要150元。寓意丰富的99朵玫瑰现在的预订价一般七八百元。

在水中花、梦园花艺等几家老牌花店，记者了解到，预订生意普遍很忙，价格行情基本类似。

小清新文艺范花束走俏

以往圣瓦伦丁（情人）节，蓝色妖姬、99朵玫瑰等大型花束是当仁不让的首选，而最近，高大上的进口玫瑰和小清新文艺范花束则成了新宠。记者从江东集盒广场“一花三季”看到，鲜艳的厄瓜多尔红玫瑰花，一枝就要价60元，19枝装的，价格就超过了千元。在和义大道等高档的商业中心，这类高端花束价格上千元的并不少见。

不过，最受青睐的要数每束价格三五百元的小清新文艺范花束，这类花束中等大小，花朵总数不算多，主花采用进口品种，整体造型别致精美。

蔬菜水果等另类花束爆冷门

除了常规的玫瑰，别出心裁的蔬菜、水果花卉近日爆出了冷门。记者从生鲜电商超市M6了解到，该店上周六推出了蔬菜花束预订，结果蔬菜花束预订在线上推出一个小时就售完。这家超市负责企划的徐先生告诉记者，由于蔬菜花束的包装比较复杂，这次是第一次尝试，推出的预订量有限，结果很多老顾客都没订到。

记者打开订购页面看到，这束蔬菜花总重5公斤，价格86元，而品种包括红色的辣椒、胡萝卜，嫩黄色的玉米、金针菇及绿叶菜、黑色的香菇等，偌大的一束蔬菜花色彩缤纷，非常养眼。而5公斤花色蔬菜要价86元，比零售价略高一些。徐先生介绍，蔬菜花共选择了8种色泽鲜艳、耐储存的蔬菜，经过包扎后，还挺有范。

而由99个草莓组成的草莓花束，记者了解到，标价358元，是由尚田的草莓种植户提供的。

记者采访时了解到，相比之下，草莓由于储存难度大，价格也略高，还是经济实惠的蔬菜花更受欢迎。徐先生说，M6这次只是试水，没想到这么受欢迎，计划三八节、七夕节还将推出不同造型的蔬菜花。他笑称，家常蔬菜也可以很文艺，愿蔬菜花给更过的家庭带去温馨和快乐。

记者 谢昭艳 文/摄

蔬菜花，一束5公斤，售价86元。

■外贸巧辟径 甬企在行动

德业：内外贸一体化撬动更大市场

在外贸形势严峻的大环境下，众多传统外贸企业纷纷转型升级，宁波德业日用电器科技有限公司（下文简称为“德业”）就是这支大军中的一员。企业主打除湿机、空气净化机等家用电器产品，出口市场涵盖了美国、日本、韩国、澳大利亚、欧洲等国家与地区。记者了解到，德业每年的出口额稳步增加，2016年的出口额达到了1500万美元。

电商模式打开内销大门

从1990年起，德业就开始专注于为美的等电器企业提供空调部件及配件等配套产品。一直到现在，德业发展了更大的客户群体。在长期的生产过程中，企业早已掌握了纯熟的工艺与核心的技术。

“长期做配套产品以及贴牌意味着‘隐姓埋名’，而且这种方式无法与客户直接对接，会在议价权、了解受众需求方面受到很大限制，所以最好的方式必然是打造自主品牌。”宁波德业日用电器科技有限公司总经理张栋业先生表示。

与此同时，国内的除湿机市场可谓是一个充满空间的金矿。2012年，德业便开始在电商方面开始布局，入驻天猫、京东、苏宁易购等平台，主打自主品牌的中高端除湿机产品。触网几年之后，企业开始迎来了收获期，相关的电商团队也发展至50~60人，并且单独成立了部门来进行统筹运营。

据德业电商主管俞平静介绍，近三年的电商发展速度非常快。“2014年，德业网上销售额仅为900万元，2015年则突破了2800万元，去年的网上销售额已经突破了1亿元，这意味着3年增长了10倍。”

俞主管告诉记者，除了积极布局国内电商平台以外，下一步德业还将试水跨境电商。

修炼内功不吝投入

在采访的过程中，张栋业坚定地认为优质的品牌离不开高质量的产品支撑，这就需要企业将内功修炼扎实。在研发方面，德业可谓下了“大手笔”。以技术为例子，目前企业已经掌握了变频除湿机的核心算法，可以满足大型变频工业除湿机、家用型空气净化除湿一体机等不同产品的要求。

今年，德业将重点放在了空气净化型除湿机与变频除湿机两大方向。“目前，一体机形式的产品市场占有率还并不是很高，而我们的技术已经业内领先，正好可以抢滩这部分市场。”他说。

此外，记者了解到，全新的研发创新中心将会于今年年底竣工投入使用，这就意味着德业智能制造的时代即将来临。

对于研发方面的追求，德业一直没有停止前进的脚步。据悉，德业电商业务年均投入额超过1500万元，其中产品研发设计投入超过1000万元。其对于线上店铺的所有产品都拥有自主知识产权，有效专利达到332项，其中发明专利43项，实用新型专利65项，外观专利52项。下一步，德业还将对研发进行“滚雪球”式的投入，并将申请国家工程技术研究中心，着力将更加优质的产品送入市场。

记 者 劳育聪
通讯员 汤元拯 姚 珏