

创意频出，但很多作品并未投入市场 “创客”能否激活“宁波智造”？

见习记者 项一嵌

记者观察

打开一款特制的手机软件，然后将手机摄像头对准一张百元大钞，屏幕上一只张牙舞爪的恐龙“从天而降”，还不时冲你咆哮；一个看似普通的小机器人，却可以照着你的动作“翩翩起舞”；一件看似普通的衣服，却能随着你的喜怒哀乐而变换颜色……这些不是魔术，而是“创客”小试牛刀的成果。

业余“创客”悄现甬城

目前，国内“创客”主要“群居”于北京、上海、深圳。悄然间，咱们宁波也聚集起了一批“创客”。他们中有技术工程师，也有大学生，20多名活跃成员常通过“宁波创客空间”和“NexMaker 创客俱乐部”举行分享交流活动。
“我们追求的是‘长板效应’，机械设计、电子电路、软件设计……每个人精通的领域不同，大家聚起来就能做好一个项目。”毕业于宁波理工学院的陈方毅是“宁波创客空间”的发起人之一，自从在上海偶然与3D打印机“一见钟情”后，他就走上了“创客之路”。

陈方毅说，创客文化的核心是“开源文化”，“80%的程序源代码是公开的，供同行使用和改进。2011年，美国有家公司公布了桌面型3D打印机的源代码，让它立马红遍全球，‘创客’在很大程度上也由此诞生。”

新作频出表现不俗

在“无中生有”创业咖啡厅，记者参加了“创客”分享会。安装好他们开发的手机软件，对准“宁波创客空间”的绿色名片，它竟“变身”屏幕，精彩的视频倾泻在一方小小卡纸之上，点击手机屏幕，还会出现逼真的3D汽车，发动机的声音清晰可闻。
同为“宁波创客空间”发起人的欧洋介绍，“变身”的关键是“增强现实技术”，该技术能将计算机生成的虚拟物体、场景或系统提示信息叠加到真实场景中，从而实现现实的“增强”。技术源代码来自国外，这款手机软件名片则是宁波“创客”在此基础上完成的杰作。

“目前有一些客户对此感兴趣，包括银泰百货和江东区科技局。”欧洋提到了今年5月为市科技活动周举办的科普活动，“我们靠这项技术带给市民‘纸上灌篮’、‘虚拟试衣’、‘天降恐龙’等体验，让他们惊喜连连。”江东区科技局副局长宋坚勇对“创客”在市科技活动周的表现记忆犹新；

“把科普活动外包给他们，收到了很好的效果。”

宁波“创客”的作品不止于此。在分享会现场，记者还亲身体验了无线智能血压仪，“淘宝上有很多同类产品，但我们最大的卖点是服务，我们将与医生团队合作，为病人提供‘云诊断’服务。”产品开发者对此充满信心。

市场推广任重道远

虽然创意频出，宁波“创客”的很多作品并未投入市场。相较之下，北京和深圳的同行又一次走在了前面。据了解，北京创客空间科技公司发展势头良好，与京东、百度、小米、富士康、阿里巴巴、联想、奥迪、宝马等知名企业都有合作关系；深圳“创客”成立的Seed Studio是全球第二大开源硬件电商平台，每年盈利早已突破千万元，还能为业余同行提供一系列服务。

民间自发和政府引导，这是目前国内“创客”实现梦想的两种模式。今年7月，广东佛山科技街创客空间正式启动，尝试打造国内首个政府牵头、给予资金支撑的创作平台。据了解，北京海淀区政府也与北京创客空间科技公司展开了合作。

谈到早已“赢在起跑线”上的异地同行，经营着一家工业设计公司的陈先生道出了许多宁波“创客”的心声。“我们是业余的，在玩玩的心态做实事，并不十分计较成败得失；但

往长远说，我们真的非常期望能为宁波的制造业创新尽一己之力。”陈先生表示，宁波的制造业很发达，但人才集聚程度远不及“北上深”，因此宁波在硬件创新方面落后于这些一线城市。“新生事物往往需要政府扶持，我们希望能像北京和广东的同行那样，得到政府的支持。”

新闻链接

什么是“创客”？

自著名的《长尾理论》作者克里斯·安德森推出《创客·新工业革命》一书后，“创客”一词迅速引发科技界与投资界的广泛关注。“创客”(maker)是指利用开放源代码硬件和互联网将各种创意变为实际产品的人。与专注于软件的“极客”(geek)不同，他们是一群硬件“发烧友”。他们将制造业搬到了桌面上，电子服装、健康手环、智能手表、四轴飞行器、多功能游戏手柄、导电墨水……任何新奇的产品都有可能在他们手中诞生。近年来，随着国外几大开放源代码硬件平台被国内“硬件迷”发现，创客文化在中国开始逐渐火爆，形成了以北京、上海、深圳为中心的三大创客文化圈。



“拇指西瓜”，你见过吗？

昨天上午，在象山县城塘乡四季果园实验田内，不少游客慕名前来采摘“拇指西瓜”。据悉，“拇指西瓜”实际并非西瓜，而是源自南美一种叫“佩普基诺”的水果。该果含大量生物活性酶，能够对抗人体衰老，因其果实个头只有拇指一般大，表面花纹和普通西瓜相似，故得名“拇指西瓜”。目前，国内只有上海、成都等少数几个城市培育出“拇指西瓜”，在宁波尚属首例。(徐能 陈光曙 杨溢 摄)

北仑工业企业掀起“节水革命”

12个项目年节水近400万吨

区县新视线

本报 (厉晓杭 陈张坤 金旭孟) “前两天，我们发现没人洗澡，而浴室区的水表却转得飞快，一查后，发现是旁边的消防管道漏水。”说起公司新近分区安装的40多个水表，三星重工业(宁波)有限公司工务部部长王哲峰介绍了这个细节。三

星重工以前用水是“吃大锅饭”。今年该公司进行分区安装水表，进行区域管理考核，一个多月下来，效果明显。据测算，该项目实施后，预计每年可节水近6万吨，每吨水5.95元，只需一年多就可收回成本。

工业企业是北仑的用水大户，占到了北仑全区用水的60%以上。“做好工业企业的节水工作，加强水资源的节约和利用，意义重大。”该区经信局有关负责人介绍，截至目前，今年北仑已有7家工业企业制订了污水处理、

中水回用等12项节能节水改造计划，每年可节约水资源近400万吨，其中4项已顺利完成。

利华(宁波)羊毛炭化车间日常清理槽体、排水沟需要大量水资源。“以前为了省事，就直接用自来水。”该公司综合能源科科长陈海枫介绍，今年，他们完成了炭化车间节水工程，通过铺设专用管道，将公司污水分厂的中水，连接输送至车间的储存槽用于冲洗。“一年按300天计算，就可节约13500吨清洁自来水。”陈海枫说，公司还将中水通过长

800米左右的管道，输送至环球混凝土公司用于水泥搅拌，日输水量达200吨，经济效益和环保效益都相当显著。

宁钢是用水大户，如今更是“节水先锋”。该公司的工业废水经处理后，部分回用，部分含盐量较高的则进行排放。今年公司拟投入2350万元，开展污水深度处理与降温改造项目，预计下半年可开工。“把过去排放的污水回收，进行除盐处理后回用。”公司环保部作业规划室有关负责人说，该项目每天可节水一万吨。

据悉，今年6月底，北仑出台了推进工业节水行动实施方案，将工业节水工作作为推进工业转型升级、建设工业强区的重要内容，通过淘汰涉水落后产能、整治提升重污染高耗能企业、推进工业节水技术改造等措施，计划到2016年，努力实现全区万元工业增加值用水量比2013年下降10%以上，重点行业用水定额达到行业先进水平的目标。

长春路(迎春街—柳汀街)5日起单行

本报讯 (记者王晓峰 通讯员周瑾) 记者近日从市公安局交通警察局获悉，为保障长春路沿线220千伏澄浪变电站送出工程的顺利实施，从8月5日至10月20日，长春路(迎春街—柳汀街)将实施交通管制。届时将全天禁止机动车在此路段由南向北通行。受限车辆可通过马园路、迎春街或榭月街、马衙街绕行。

此外，受交通管制影响，部分公交线路也将实行临时单向改道运营。9路往市中医院方向、512路往联升苑方向、371路往镇海区公路客运中心方向的公交车，以及26路往慈城方向、380路往炼油厂方向、504路往汽车东站方向，公交车临时单向走向为：柳汀街后单向改走马园路、迎春街、长春路，之后恢复原线运营。

甬港携手 共绘电商发展新蓝图



现场观众认真聆听嘉宾演讲。

甬港两地在电子商务方面有着扎实的合作基础和良好的合作前景，电子商务领域理应成为两地合作新的增长点和亮点。香港在电子商务、诚信建设、法制建设、跨境电子商务等方面的经验和做法值得宁波学习和借鉴。宁波电子商务发展需要香港工商企业助力，把先进理念和成熟的电子商务运作模式带入宁波。同时宁波作为大陆重要的国际港口城市和长三角南翼经济中心，也可以帮助香港通过电子商务拓展内地市场，达到互惠共赢。

——宁波市人民政府副市长 王剑侯

电商大腕三江聚 甬港合作蓝图绘

8月1日上午，甬港电子商务对接洽谈会在宁波成功举办。近百名甬港两地电商精英齐聚宁波，利用甬港经济合作论坛这一传统平台，首次开展两地电子领域合作与发展的对接洽谈。

副市长王剑侯到会致辞。市贸易局局长吕齐鸣主持活动。市国有企业监事会主席时霄、市贸易局副局长缪永法、海曙区常委副区长陈伟、江北区政协副主席徐峰、商贸集团董事长叶华育等以及香港贸发局代表、互联网供应商协会会长、航运物流协会主席、利丰集团代表等香港嘉宾出席活动。本次活动是甬港经济合作论坛九

大专题活动之一，由宁波市政府、香港贸易发展局主办，市贸易局承办，海曙区政府、江北区政府、宁波电商城投资开发有限公司、市电子商务促进会、香港职业训练局、香港互联网供应商协会协办。香港电讯盈科、IPTP、PayPal等知名通讯、互联网企业的多位高管，就如何利用香港平台助力跨境电商电子商务、甬港两地企业合作模式与商机等作了主题演讲。零点研究咨询集团董事长袁岳和宁波中哲集团(GXG)董事长杨和荣则分享了电子商务发展趋势及品牌塑造方面的经验。宁波电商城投资开发公司董事长钟建波主持演讲环节。

BAT之后 垂直移动电商时代

美国上市的电子商务和互联网类公司中，综合电商平台只有两三个，但是垂直电子商务平台有两百多个。所以今天电子商务，是垂直电商时代和垂直移动电商时代，这是一个基本方向。

电商2.0时代的关键触点，第一是交互管理和基于交互基础上的产品和服务价值的实现。就是一个产品从开始研发就不是研发者研发中心的思路，从生产过程必须保持新的生产周期的管理方式，包括生产周期的可灵活性和可调整性，使得生产必须更加自动化。这方面的代表是小米。

第二是强大的引流能力。前面是交易互联网化的产品，后面是跟谁交易，是移动聚集状态里的人群。人在某种状态下，在互联网里，在微信上微博上，我们去引流的成本是低的。



袁岳 零点研究咨询集团董事长

塑造品牌 擅用互联网概念

为什么我们这个品牌能在淘宝上做上去?就是做产品的人不要轻易去做平台，也不要轻易去做垂直网站。你就把你自己的产品做好，利用人家的平台，利用你的优势，把你的事情干好。说白了，品牌与电子商务，做品牌的人还是要把品牌做好。宁波中小企业能否利用互联网概念塑造产品，是试水电商成功与否的关键。

杨和荣 中哲集团董事长

整合优势资源 实现“1+1>2”

很高兴了解到宁波今年已经启动了电子商务城的开发建设，重点发展线上线下联动的O2O电商平台。香港在互联网、云计算、数据服务等领域都有兴趣、特点和优势。对于宁波来说，香港的硬件很好，香港拥有世界上最先进的基础设施，资金流通是自由的，可以帮助国内企业、宁波企业的电子商务业务发展并进军国际市场。香港有很多东西也很贵，不过香港有一方面是全港最便宜的，就是数据服务，就是接通全球的带宽。2013年香港成为全球带宽最快最便宜的地方。如果能够利用宁波的战略资源与香港在信息科技方面的优势整合，实现高度协同，必将有利于两地在电子商务方面的发展。

叶旭晖 香港互联网供应商协会主席

全球业务拓展 需整合线上线下渠道

线上采购是全球采购的重要发展方向，根据市场研究公司报告预计，全球B2C电子商务销售额2017年将达到2.3万亿美元。得益于互联网基础设施建设以及移动互联网技术的成熟发展，B2B与B2C之间的界限将越来越模糊，单一渠道推广则难以符合市场的需要。

中小型企业要拓展全球的业务，必须要依托互联网整合线上线下渠道。香港贸易发展局的服务涵盖网上商贸平台、展览、产品杂志、研讨会、市场信息等。贸发局的网上平台——贸发网，现有全球登记买家超过150万，买家当中超过40%是来自欧美，每年经贸网发送的采购询盘超过2000万宗。今年4月份，贸发网成立了一个小批量采购专区，开通国际线上交易功能。通过线下推广配合线上交易，互补不足获取更多的买家。

钟永喜 香港贸发局华东华中区首席代表

跨境电商 下一片蓝海

国内的电商发展，五六年时间保持了30%多的增速，但到2016年趋势将逐渐放缓。而反观跨境市场，出口刚好处于起步阶段，以30%的增长率飞速发展，这是个非常关键的机遇点。香港在跨境市场方面具有很多的优势，比如和内地地缘关系，数据中心风险低，网络基础设施便宜，以及成熟的解决方案，为甬港两地在跨境电商领域的合作提供了不小的空间。

刘浩鹏 电讯盈科企业方案副总裁

网络安全 为跨境电商护航

香港数据中心的优势，最重要的一条是免税；其二是亚太区的一个中心。香港完全能够无障碍地连接到全球各个地方。IPTP的工作就是给在香港设立数据中心的客户提供一站式的服务，所以无论网络攻击来自哪里，IPTP都可以寻找到攻击的敌人。同时，IPTP高性能的网络设施，也可以大量的处理、过滤掉这种网络的攻击，识别到正常的流量输出到客户端。

陈昱 香港IPTP网络执行董事

大数据当道 精准定位客户源

中国70%的电子商务仍然在七家大企业的控制中，大数据对中小企业是一个喜讯，如果我们做不到寻找客户，那么我们跟客户的沟通达不到直接了解。而利用大数据分析，我们找出精确的客户，省去大量的推广费用。在互联网的环境下，大数据的价值等同货币、黄金。

宗第 香港中小企业发展促进会会长

跨境支付 助力宁波电商“走出去”

全球跨境电子商务在5年内有望达到3070亿美元。排名第一位的是服装类别，健康和美容产品位居第二，其次是个人电子产品，还有首饰、珠宝等。PayPal目前用于全球193个市场，26种货币，有超过1.37亿个活跃的帐户，与宁波的合作可以有效推动宁波跨境电商发展，并给予指导经验。

王庆男 香港PayPal公司中小企业部门高级主管



大会现场。