

## 智慧梅山通信基站“三合一”工程动工

本报讯（记者谢挺 通讯员李一）日前，随着施工队伍开始把建材运入现场，位于梅山大牛山头，移动、联通、电信的三座通讯基站将开始“三合一”，只矗立一座新基站，在这座基站上将集中安装三家通信商的发射装置。“到明年底，我们将在梅山产业集聚区完成23座基站的改建和新建工作，替代原先的50个基站，节约的土地将用于还绿和项目建设。”梅山岛信

息化发展有限公司有关负责人说。基础设施建设作为梅山打造智慧城市的重要一步，在前段时间完成规划设计后，将在明年迎来一波建设高潮，其中合理优化原先基站布局，减少基站数量是今后打造梅山美丽景观的基础。基站将按照4G标准建设，在一座基站上垂直分布三个发射源，并按照试验结果，把握好三个通信运营商信号的水平隔离度和垂直隔离度，使通话质量

不受干扰。在改造过程中，将通过实时监控，选择区域通话时间较少的深夜等时间，保证用户通话不会受到影响。同时还预留了空间用于今后技术的升级改造，因此至少在五年内，基站将不再需要改动。“在新建基站中，我们将节约至少三分之一成本。”梅山岛信息化发展有限公司有关负责人说，到明年年底，将可覆盖90%以上梅山产业集聚区居住人口，三年后实现全覆盖。

## 卢布暴跌，北仑新区对俄进出口企业积极应对——

# 放慢出口脚步 考虑增加进口

□ 本报记者 姚颖超 通讯员 庞博

“面对卢布暴跌，我们将筛选俄罗斯客户，在资金方面更加谨慎，同时将更加严格控制成本和生长期，以避免成库存压力。”近日，宁波优胜国际贸易有限公司子公司宁波优胜国际贸易有限公司总经理侯柳红告诉记者。

今年1—11月，北仑新区（宁波开发区、北仑区）对俄罗斯出口额达31138万美元，同比增加5.2%。俄罗斯作为北仑新区一大出口市场，共有290家企业涉及。近期，俄罗斯法定货币卢布暴跌，不少出口企业开始重新布局对俄出口，优胜国贸就是其中之一。

优胜国贸是今年北仑新区对俄出口额最大企业，达7616万美元，增幅达4.95%，主要出口日用消费品。侯柳红告诉记者，卢布暴跌是大环境所致，企业自身能做的就是积极应对。

宁波凯耀电器制造有限公司常年向俄罗斯出口LED灯具等，每个月下旬正是俄罗斯客户下订单的高峰期，“自卢布暴跌以来，俄罗斯客户的订单少了很多。”凯耀电器外贸销售部经理黄凌萍对记者说。

由于凯耀电器客户几乎遍布全世界，对俄罗斯出口只占到6%左右，因此所受影响不大。但是黄凌萍告诉

者，凯耀将放慢对俄罗斯出口脚步，同时寻找或扩大新的市场，以弥补可能在俄罗斯市场失去的份额。

对不少中国自主品牌汽车来说，俄罗斯是一个重要出口市场，吉利也不例外。面对卢布暴跌，吉利汽车在12月16日的公告中表示，已开始重整俄罗斯业务以降低财务风险，包括提高汽车销售价格。长远而言，吉利还准备在主要出口市场加快本地化生产以降低外汇汇兑风险。

北仑新区有不少企业产品出口俄罗斯，也不乏少许企业从俄罗斯进口原材料、商品等。据统计，今年前11个月，宁波科元塑胶有限公司、怡人

工艺品（宁波）有限公司等13家企业向俄的进口额达8020万美元。对进口企业来说，卢布暴跌引起俄商品价格的下降，将对进口产生一定利好效应。

怡人工艺品（宁波）有限公司每个月都会从俄罗斯进口桦木胶合板，该公司采购经理夏建云告诉记者，虽然从俄罗斯进口但结算以美元为准，而且这个月订单上月已经确认完毕，下月订单还未下，俄罗斯供应商也未有消息，因此目前卢布暴跌对公司并未有影响。但是，夏建云表示，近期要和俄罗斯供应商好好沟通，卢布暴跌势必会降低桦木胶合板价格，如果利好效应大，公司估计会扩大进口。

## 转型，在市场寒冬中完成

### ——三星重工（宁波）有限公司建造整船记事

□ 本报记者 李平 通讯员 施洋 施自强



宁波三星公司承建的首艘成品油船。（施自强 摄）

三星重工（宁波）有限公司承建的首艘成品油船12月21日下水，该船将于明年3月份最终建成并交付船东。在2015年，宁波三星重工将向船东交付4艘成品油船。“在造船业的寒冬中，公司成功实现了由造分段到造整船的转型。”宁波三星重工有关负责人说。

#### 成功转型，确保了公司顺利渡过造船业的市场寒冬

早在2009年，国内外造船业已出现下滑迹象。宁波三星重工敏锐察觉到这一市场变化，在当年成立自营部门，开始尝试独立承接整船订单。从这一年开始，宁波三星重工加快了由分段加工厂向整船建造厂的转型。

该公司在2012年6月开始建造第一艘整船。该船是一艘长165米、宽54米的超宽甲板船，可载重1.7万吨，于2013年5月交付韩国船东。

2013年下半年，宁波三星重工与希腊船东Capital Maritime & Trading签署了8艘成品油船的建造合同，合同总额超过10亿元人民币。每艘成品油船长183.1米，宽32.2米。

该成品油船是成品油及液体化工品运输的主力船型，市场前景较好。目前在国内仅有宁波三星重工和广船国际两家船厂建造该船型。“与公司承建的首艘整船相比，该船是活跃于国际、国内航线的商船，而且核定载重为5万吨，这也比首艘整船的1.7万吨高出许多，加上该船在涂装等方面的难度，使公司的整船建造水平又上了个大台阶。”该负责人告诉记者。

正是由整船建造带来的产业链的延伸、工艺的增多及附加值的大幅提升，使宁波三星重工仍保持了满负荷生产。向建造整船的成功转型，确保了宁波三星重工直至2017年都将保持生产任务饱满的状态。

#### 依托韩国总部技术优势，走建造高附加值船型的道路，将主攻海工装备等船型

宁波三星重工在整船建造中，依托母公司韩国三星重工造船厂的技术优势，正逐步走向高附加值船型建造之路。

宁波三星重工根据韩国母公司的整船建造经验，在整船分段建造时同步进行舾装作业，在下水前就完成了舾装作业的九成以上，从而简化了作业工序，加快了造船速度，为每艘船缩短了一个月左右的建造时间。

“公司今后除把附加值较高的成品油船作为主打船型之一外，争取尽快在承接小型海工辅助船建造订单上取得突破，从而一步步实现承建高附加值的海工装备等船型的目标。”该负责人说。

#### 宁波三星今后将形成每年造10艘整船的生产能力，成为全国重要的造船基地

为在有限的生产场地内加快整船建造速度，宁波三星重工采用流水化作业方式，先进行超大型分段建造，再移动到整船场地进行搭载总装。目前除下水的首艘成品油船外，该公司已开工建造的还有两艘同种船型。

这8艘成品油船船型相同，生产一线员工对该船型的生产工艺越来越熟悉，加上采用流水化作业方式，起码可为这8艘船节省18个月的建造时间。根据合同，从2015年3月起，宁波三星重工每隔3个月都要向船东交付一艘成品油船；到2016年底，宁波三星重工将完成全部8艘成品油船的交付。

随着今后整船建造任务的增多，公司还将对现有生产场地进行重新规划、改建，扩大整船建造场地，使公司的年整船建造能力达到10艘。“未来宁波三星重工造船能力和水平可望不断提升，成为全国重要的造船基地。”该负责人说。

## 称自己是“中国人”的老外

### ——记克罗地亚杜蔓国际贸易有限公司董事长格兰

本报记者 刘慧敏 通讯员 王樱 蒋玉娜



第二次到中国来，就已经由衷地喜欢上了这个东方文明古国；外表是标准的大鼻子蓝眼睛，却口口声声地说自己是“中国人”。他就是克罗地亚杜蔓国际贸易有限公司董事长、前南斯拉夫联邦议会议员格兰先生。日前，格兰先生专程来宁波保税区考察之际，欣然接受了本报记者的专访。

“从我很小的时候我就知道，中国是我们南斯拉夫最友好的国家，是我们最亲密的兄弟。长久以来我也一直很向往能够有一天来到中国。”采访一开始，格兰先生的眼睛里就充满了热情和友好。他告诉记者，自己长期在前南斯拉夫的一家大型国有企业担任领导职务，并且曾当选为前南斯拉夫联邦议会议员。前南斯拉夫解体后，他回到了自己的家乡克罗地亚，自己组建了公司，目前已经有10多家分公司。“我对中国的改革开放十分关注，你们的很多名词我都知道。按照你们的说法，这就叫做‘下海’了。”格兰先生笑着说，神情中还透露出一丝得意。

“2014年，我来过中国两次。你们现在强调要实现‘中国梦’，我也在今年实现了到中国来的梦想。”格兰先生告诉记者，今年6月，他随克罗地亚商促促进会第一次访问中国，首先就来到了宁波，参加浙江省举办的欧洲16国进口商品展，也借此机会认识了不少的中国朋友。“改革开放后的中国发生了巨大的变化，我来之前已经听说得很多，但眼前所看到的一切还是让我大吃一惊，中国的现代化程度让我佩服。中国人民的生活很富裕，我也没有想到葡萄酒、橄榄油、火腿、咖啡、奶酪、水果茶等克罗地亚的特色产品，会有这么多的中国人喜欢，中国的市场是如此的广阔，超出了我原先的想象。”

“中国人民很友好，中国政府的工作效率很高。我的很多同伴现在都打算来中国，把克罗地亚的特色产品带过来，把中国的商品介绍给克罗地亚人民。在他们面前，我都自称是‘中国人’，因为我热爱中国，我喜欢中国的一切，也比他们更了解中国。”格兰先生说。他表示，从明年开始，会经常来中国，把中国尤其是宁波作为产品出口的目的。明年，我会把10个集装箱的克罗地亚特色商品带到中国来。”

## 北仑电商平台助跑工业企业触“电”

### 有“一对一”开展服务，有专注特定行业，有服务全产业链

本报讯（记者周亚琼 通讯员史薇霞 王菲）12月18日，宁波电子商务公共平台“宁波同城购”北仑馆上线，由北仑电子商务产业基地负责运营，首批50家上线企业中工业企业有22家。自今年6月11日正式揭牌，运营已过半年的北仑电子商务基地已逐渐聚集起一批企业客户，其中工业企业是其服务的主要对象。

记者在采访中了解到，包括上述基地在内，目前，宁波开发区、北仑区还有北仑电子商务综合服务平台、易模网等多个综合性的第三方电子商务平台，在加快工业企业“电商换市”方面发挥着作用。

与商业企业相比，工业企业电商发展相对滞后，但却是大势所趋。北仑电子商务产业基地由大港高新技术产业基地发起。基地运营方宁波伴手电子商务有限公司总经理李俊告诉记者，基地主要定位于向已经或者意向开展电子商务活动的北仑区企业提供服务“一对一”技术服务和支持，今年以来已经帮助多家企业的产品入驻淘宝、天猫、阿里巴巴等电商平台。

今年11月份，该基地参与承办了在宁波举办的中国首届O2O（Online To Offline 线上到线下）峰会，年内还举办了多次电商方面的论坛、沙龙、培训等活动，目的是提高北仑区

域企业开展电子商务的积极性和主动性。基地还与宁波同城购、云蚂蚁以及北仑电子商务公共服务平台等第三方电商平台建立了业务联系。

基于北仑区域产业优势，于去年3月份正式投入运营的易模网，是北仑区人民政府和宁波职业技术学院以区校合作方式联合打造的第三方模具铸件采购服务平台，专注于模具、压铸铸件采购服务和业务撮合，主要开展供应商实地认证、精确匹配、询价报价、采购洽谈、实地验厂等五大服务。该网站CEO林浩民告诉记者，目前，北仑区、宁波开发区169家压铸、塑料等模具企业加入易模网，先后已有38家企

业通过该平台开展O2O业务。

与易模网专注于某一特定行业不同，也有别于北仑电商产业基地完全市场化运营，今年11月初投入试运营，由北仑区商务局与宁波开发区数字科技园共同打造北仑电子商务综合服务平台，定位于为区域内所有与电子商务相关的产业链企业提供服务。工业企业同样被纳入其中。

“从产品设计、生产、销售到物流各环节都打通，相关企业均可以入驻。”该平台负责人韩竹告诉记者。据介绍，目前，总共已有超过200家企业进驻该平台，其中已有人驻及意向入驻的工业企业达到50家左右。