

① 对接“一带一路”

宁波企业看过来 跟着总理足迹走向亚欧四国



这是10月31日在俄罗斯首都莫斯科拍摄的卢日尼基体育场。应俄罗斯联邦政府总理梅德韦杰夫邀请，李克强总理对俄罗斯进行正式访问并出席在圣彼得堡举行的中俄总理第二十一次定期会晤。

(新华社)

本报记者 王 岚

自“16+1”合作机制建立以来，宁波把加强与中东欧各国家合作作为参与“一带一路”建设的突破口，积极构筑中国与中东欧国家交流合作的大平台，已成功举办两届中东欧博览会和两次中国—中东欧国家经贸促进部长级会议。

当地时间5日下午，正在拉脱维亚首都里加举行的第五次中国—中东欧国家领导人会晤发布《里加纲要》，确定第三届中国—中东欧国家投资贸易博览会于明年6月在中国宁波举行。

宁波市副市长陈仲朝在里加出席了第五次中国—中东欧国家领导人会晤经贸论坛，并介绍了中国—中东欧国家投资贸易博览会相关情况。

如何跟着总理的脚步走向亚欧四国？如何在中国“深耕周边、联通亚欧”的大文章中，书写属于宁波的精彩篇章？且听专家和企业家们这么说。

市委党校经济学教研部主任宓红：

宁波民企收购了吉尔吉斯斯坦矿产项目

2013年，习近平主席提出“一带一路”倡议后，中亚与东欧成为我国推进“一带一路”建设的“桥头堡”。“尤其是中亚国家，位于中国—中亚—西亚经济走廊核心区域，与中国的合作领域更为广阔。”谈起李克强总理此次出访，市委党校经济学教研部主任宓红教授认为，宁波企业应牢牢抓住这一难得机遇，更好地深耕周边国家市场。

她以总理首访地吉尔吉斯斯坦为例提出，中国和吉尔吉斯斯坦是战略伙伴关系，有着广泛的共同利益和深厚的合作基础。而且，作为世界贸易组织成员，吉尔吉斯斯坦市场开放度高，吸引外来投资和技术的意愿强。“‘一带一路’倡议提出后，吉尔吉斯斯坦积极响应，中吉两国经贸合作迎来新局面，双方在能源、交通和农业等领域的合作成果显著。特别是中国企业在吉尔吉斯斯坦承建的一系列与民生相关的项目，获得广泛好评。”

宓红说，从我国近几年对外直接投资数据看，企业未来国际化发展方向会向“一带一路”倾斜。吉尔吉斯斯坦矿产资源较丰富，近几年来，我国已有企业在吉尔吉斯斯



坦开展能源合作，如紫金矿业集团在吉投资项目已初见成效；宁波凌珂新能源有限公司也在2010年收购了当地一个矿产项目。

“宁波企业要在‘一带一路’建设中成长和获益，关键还是要提升软实力。”宓红支招甬企：加强品牌和创新意识，实现经济联动，发挥宁波对接优势，成为“一带一路”人才和智力的聚集地、优质企业与项目的孵化器。

米奥兰特国际会展对外合作事务部经理林珊珊：

甬企组团“出海”哈萨克斯坦

今年8月底，宁波贸促会将给本地中小企业带来了一个“借船出海”的好消息：今年11月30日至12月2日于哈萨克斯坦阿塔肯特国际展览中心举办的2016中国(哈萨克斯坦)贸易博览会欢迎“宁波制造”组团前往，开拓这个中亚五国中购买力最强的新兴经济体。

中国(哈萨克斯坦)贸易博览会原名“中国家居品牌/工业品牌(中亚)博览会”，创办于2014年11月，由宁波市贸促会、米奥兰特国际会展等联合举办，是哈萨克斯坦最大的家居及工艺品展览会。去年11月，在该展会上，我市组织了32家企业参展，设立摊位96个，现场和意向成交408万美元，取得了较好的参展效果。

本届博览会展出面积1万平方米，将吸引来自哈萨克斯坦、俄罗斯、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国家的近1.5万名客商参加。

哈萨克斯坦是世界上面积最大的内陆国，人口有1700多万，去年人均GDP超过1.3万美元，



局开展能源合作，如紫金矿业集团在吉投资项目已初见成效；宁波凌珂新能源有限公司也在2010年收购了当地一个矿产项目。

“宁波企业要在‘一带一路’建设中成长和获益，关键还是要提升软实力。”宓红支招甬企：加强品牌和创新意识，实现经济联动，发挥宁波对接优势，成为“一带一路”人才和智力的聚集地、优质企业与项目的孵化器。

宁波保税区义彩贸易有限公司总经理邢昆仑：

欢迎来拉脱维亚馆采购进口商品

今年是中国与拉脱维亚建交25周年，中国国务院总理首次访问拉脱维亚，双方举办了一系列庆祝活动。

借此良机，宁波市政府也在拉脱维亚进行了全面推介。“十分荣幸，作为随访企业，我能现场聆听李克强总理的讲话，和副市长陈仲朝‘书藏古今、港通天下’的宁波城市推介，以及浙江寰宇商务旅行社有限公司总经理陈征宇关于开展

旅游合作方面的主旨发言。”在越洋电话的那头，宁波保税区义彩贸易有限公司总经理邢昆仑的声音透着兴奋。

邢昆仑说，自己公司与拉脱维亚结缘源于宁波保税区进口商品展示交易中心的引荐。“该中心帮助我们与拉脱维亚投资发展署(简称LIAA)建立了联系，这是一个专门促进两国经贸往来的机构。”邢昆仑说，经过与拉脱维亚投资发展署的不断接触，双方互信不断加深，在宁波开设拉脱维亚馆水到渠成。随后公司在宁波开设了拉脱维亚国家馆。

“这个馆今年6月9日在宁波国际会展中心正式开馆，拉脱维亚经济部长和众多的拉脱维亚合作伙伴都出席了开馆仪式。

拉脱维亚环境优美，水土丰沃，盛产各种美食。如今，宁波市民已可以“足不出城”采购到纯净的波罗的海渔产品、具有丰富营养和药用价值的榅桲果干和果汁、纯手工制作的美味巧克力，还有取用地山泉水酿制的啤酒等。邢昆仑告诉记者，除了跨境电商，公司同时也在助推拉脱维亚旅游业发展，今后还计划在文化、教育和学术方面促进两国的交流。

余雪辉说，像取暖器、电风扇、绞肉机、电热水壶等生活小家电在俄罗斯很受欢迎，但物流和渠道仍是慈溪家电馆发力俄罗斯大市场的“拦路虎”。他告诉记者，今年一次偶然的机会，他参加了一场由大龙网俄罗斯网贸会举办的展销活动，网贸会包含的海外本土化全链条服务让他心动：“没想到短短一个月时间，不仅解决了企业境外港口物流和本土化物流问题，更对接上了分销商。”

他说，在俄罗斯海外仓团队的支持下，慈溪家电馆收获了优质的本土物流商以及300多家线下销售门店和线上销售合作商。

流通瓶颈打通了，余雪辉对组织出口产品也有了更多想法。“现在在考虑拓展产品线，预计到今年年底SKU(产品品种)将增加到100个，并从原有的小家电跨界拓展到园林工具、渔具、汽配、童车等。”

俄罗斯一直是宁波外贸出口的重要市场，慈溪家电馆就是与俄罗斯保持常年贸易往来的企业之一。

在慈溪市电子商务协会会长、慈溪家电馆“掌门人”余雪辉眼里，俄罗斯是一个潜力巨大的“金砖”市场，再加上国家“一带一

带”开展能源合作，如紫金矿业集团在吉投资项目已初见成效；宁波凌珂新能源有限公司也在2010年收购了当地一个矿产项目。

本届博览会展出面积1万平方米，将吸引来自哈萨克斯坦、俄罗斯、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国家的近1.5万名客商参加。

哈萨克斯坦是世界上面积最大的内陆国，人口有1700多万，去年人均GDP超过1.3万美元，

局开展能源合作，如紫金矿业集团在吉投资项目已初见成效；宁波凌珂新能源有限公司也在2010年收购了当地一个矿产项目。

本届博览会展出面积1万平方米，将吸引来自哈萨克斯坦、俄罗斯、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国家的近1.5万名客商参加。

哈萨克斯坦是世界上面积最大的内陆国，人口有1700多万，去年人均GDP超过1.3万美元，



从中亚内陆的吉尔吉斯斯坦和哈萨克斯坦，到波罗的海沿岸的拉脱维亚，再到“金砖”国家俄罗斯，李克强总理正在进行的亚欧四国之行，在2000多年前古丝绸之路穿越的欧亚大陆腹地掀起一股“中国旋风”，被认为是一次“深耕周边、联通亚欧”的重大外交之旅。

② 声音

中国牵手中东欧 迎来“新引擎”



首趟“义乌—里加”货运班列抵达拉脱维亚首都里加。

国务院总理李克强5日在拉脱维亚首都里加出席第五次中国—中东欧国家领导人会晤。这是中国和16个中东欧国家领导人首次在波罗的海地区举行会晤，成为中国—中东欧合作进程中又一里程碑，为深化双方务实合作加装“新引擎”，为推动中欧关系整体发展注入新动力。

本次会晤以“互联、创新、相融、共济”为主题。李克强总理在会晤期间就推进下一步“16+1合作”提出四大倡议，为未来合作明确定向。

自2012年首次中国—中东欧国家领导人会晤在华沙举行以来，在双方共同努力下，“16+1合作”日趋成熟、渐入佳境。

“务实”是近几年贯穿中国—中东欧合作的主基调。从基础设施到高端装备，从金融合作到相互投资，中国与中东欧务实合作走深走实，步入成熟期和早期收获期。去年苏州会晤上《中国—中东欧国家合作苏州纲要》所确定的50多项举措已基本落实。本次会晤，领导人共同制定和发表《里加纲要》，涵盖贸易投资、互联互通、产能、金融、农林、人文、卫生、地方等8个领域60余项内容，在巩固既有合作基础上，不断开辟合作新领域。

“创新”为中国—中东欧国家合作注入新动力。“16+1合作”本身就是中国与中东欧国家友好合作的创新举措。在“16+1合作”框架下，各方积极推动贸易投资便利化，促进贸易平衡发展，创新投融资合作方式。会晤期间，李克强总理宣布成立16+1金融控股公司，成为创新金融合作又一亮点。

“对接”是提升中国—中东欧国家合作质量和水平的关键词。放眼更宏大战略格局，中东欧作为欧洲东部门户，向来是连接东西的桥梁、沟通亚欧的纽带。中东欧16国全部为“一带一路”沿线国家。实现“一带一路”与“16+1合作”有效对接，不仅有助于推进基础设施改善升级，加强地区互联互通，还将促进欧盟成员国彼此联通，带动欧盟整体经济提升。

现阶段，匈塞铁路取得阶段性进展，中欧陆海快线建设稳步推进。可以预见，“一带一路”对接“16+1合作”将产生倍增效应，拓宽沿线国家贸易投资之路，延展中国与中东欧国家合作共赢之路。

中国同中东欧国家提升合作关系时，始终着眼于亚欧大陆整体繁荣、共同进步。

2015年，中欧双方达成共识，将“一带一路”倡议同欧洲发展战略对接、中国国际产能合作同欧洲投资计划对接、中国—中东欧合作同中欧整体合作对接。同时，中方一直积极推进三方合作，将中国、中东欧国家、西欧发达国家三方优势结合，以推动欧洲平衡发展，弥合东西差距，实现多赢共赢。

从三大对接到三方合作，从战略规划到项目实施，中方充分照顾欧盟有关关切，与中欧合作大局同步并举。作为中欧合作的组成部分和有益补充，“16+1合作”将继续推进中欧四大伙伴关系和五大平台建设，为欧洲一体化进程增添动力。

从华沙到里加，五年深耕，“16+1合作”机制更完善，基础更扎实，前景更广阔。展望未来，中国与中东欧国家将继续依托这一发展平台，汇聚更加蓬勃的动力，推动“16+1合作”向更大范围、更宽领域、更高层次发展，携手开创中欧互利共赢新局面。

(据新华社)



① 中国企业在吉尔吉斯斯坦的矿产项目。

② 中国企业在吉尔吉斯斯坦的矿产项目。

③ 慈溪市电子商务协会会长余雪辉：

宁波小家电撬开俄罗斯大市场

今年是中国与拉脱维亚建交25周年，中国国务院总理首次访问拉脱维亚，双方举办了一系列庆祝活动。

借此良机，宁波市政府也在拉脱维亚进行了全面推介。“十分荣幸，作为随访企业，我能现场聆听李克强总理的讲话，和副市长陈仲朝‘书藏古今、港通天下’的宁波城市推介，以及浙江寰宇商务旅行社有限公司总经理陈征宇关于开展

旅游合作方面的主旨发言。”在越洋电话的那头，宁波保税区义彩贸易有限公司总经理邢昆仑的声音透着兴奋。

邢昆仑说，自己公司与拉脱维亚投资发展署(简称LIAA)建立了联系，这是一个专门促进两国经贸往来的机构。”邢昆仑说，经过与拉脱维亚投资发展署的不断接触，双方互信不断加深，在宁波开设拉脱维亚馆水到渠成。随后公司在宁波开设了拉脱维亚国家馆。

“这个馆今年6月9日在宁波国际会展中心正式开馆，拉脱维亚经济部长和众多的拉脱维亚合作伙伴都出席了开馆仪式。

拉脱维亚环境优美，水土丰沃，盛产各种美食。如今，宁波市民已可以“足不出城”采购到纯净的波罗的海渔产品、具有丰富营养和药用价值的榅桲果干和果汁、纯手工制作的美味巧克力，还有取用地山泉水酿制的啤酒等。邢昆仑告诉记者，除了跨境电商，公司同时也在助推拉脱维亚旅游业发展，今后还计划在文化、教育和学术方面促进两国的交流。

余雪辉说，像取暖器、电风扇、绞肉机、电热水壶等生活小家电在俄罗斯很受欢迎，但物流和渠道仍是慈溪家电馆发力俄罗斯大市场的“拦路虎”。他告诉记者，今年一次偶然的机会，他参加了一场由大龙网俄罗斯网贸会举办的展销活动，网贸会包含的海外本土化全链条服务让他心动：“没想到短短一个月时间，不仅解决了企业境外港口物流和本土化物流问题，更对接上了分销商。”

他说，在俄罗斯海外仓团队的支持下，慈溪家电馆收获了优质的本土物流商以及300多家线下销售门店和线上销售合作商。

流通瓶颈打通了，余雪辉对组织出口产品也有了更多想法。“现在在考虑拓展产品线，预计到今年年底SKU(产品品种)将增加到100个，并从原有的小家电跨界拓展到园林工具、渔具、汽配、童车等。”

俄罗斯一直是宁波外贸出口的重要市场，慈溪家电馆就是与俄罗斯保持常年贸易往来的企业之一。

在慈溪市电子商务协会会长、慈溪家电馆“掌门人”余雪辉眼里，俄罗斯是一个潜力巨大的“金砖”市场，再加上国家“一带一

带”倡议的提出，以及跨境电商发展机遇，让他对中俄双边贸易的前景更加充满了信心。

“随着中俄双边贸易的不断扩大，我们对俄业务也进行了升级，从OEM出口到‘两条腿’走路的布局，再到发展跨境电商，到现在自主品牌出口。”余雪辉说，目前慈溪家电馆在俄罗斯莫斯科的海外仓，已经有32款自主品牌的小家电产品，借助速卖通等电商平台，开始货通全球，品牌出海。

余雪辉说，像取暖器、电风扇、绞肉机、电热水壶等生活小家电在俄罗斯很受欢迎，但物流和渠道仍是慈溪家电馆发力俄罗斯大市场的“拦路虎”。他告诉记者，今年一次偶然的机会，他参加了一场由大龙网俄罗斯网贸会举办的展销活动，网贸会包含的海外本土化全链条服务让他心动：“没想到短短一个月时间，不仅解决了企业境外港口物流和本土化物流问题，更对接上了分销商。”

他说，在俄罗斯海外仓团队的支持下，慈溪家电馆收获了优质的本土物流商以及300多家线下销售门店和线上销售合作商。

流通瓶颈打通了，余雪辉对组织出口产品也有了更多想法。“现在在考虑拓展产品线，预计到今年年底SKU(产品品种)将增加到100个，并从原有的小家电跨界拓展到园林工具、渔具、汽配、童车等。”

俄罗斯一直是宁波外贸出口的重要市场，慈溪家电馆就是与俄罗斯保持常年贸易往来的企业之一。

在慈溪市电子商务协会会长、慈溪家电馆“掌门人”余雪辉眼里，俄罗斯是一个潜力巨大的“金砖”市场，再加上国家“一带一

带”倡议的提出，以及跨境电商发展机遇，让他对中俄双边贸易的前景更加充满了信心。

“随着中俄双边贸易的不断扩大，我们对俄业务也进行了升级，从OEM出口到‘两条腿’走路的布局，再到发展跨境电商，到现在自主品牌出口。”余雪辉说，目前慈溪家电馆在俄罗斯莫斯科的海外仓，已经有32款自主品牌的小家电产品，借助速卖通等电商平台，开始货通全球，品牌出海。

余雪辉说，像取暖器、电风扇、绞肉机、电热水壶等生活小家电在俄罗斯很受欢迎，但物流和渠道仍是慈溪家电馆发力俄罗斯大市场的“拦路虎”。他告诉记者，今年一次偶然的机会，他参加了一场由大龙网俄罗斯网贸会举办的展销活动，网贸会包含的海外本土化全链条服务让他心动：“没想到短短一个月时间，不仅解决了企业境外港口物流和本土化物流问题，更对接上了分销商。”

他说，在俄罗斯海外仓团队的支持下，慈溪家电馆收获了优质的本土物流商以及300多家线下销售门店和线上销售合作商。

流通瓶颈打通了，余雪辉对组织出口产品也有了更多想法。“现在在考虑拓展产品线，预计到今年年底SKU(产品品种)将增加到100个，并从原有的小家电跨界拓展到园林工具、渔具、汽配、童车等。”

俄罗斯一直是宁波外贸出口的重要市场，慈溪家电馆就是与俄罗斯保持常年贸易往来的企业之一。

在慈溪市电子商务协会会长、慈溪家电馆“掌门人”余雪辉眼里，俄罗斯是一个潜力巨大的“金砖”市场，再加上国家“一带一

带”倡议的提出，以及跨境电商发展机遇，让他对中俄双边贸易的前景更加充满了信心。

“随着中俄双边贸易的不断扩大，我们对俄业务也进行了升级，从OEM出口到‘两条腿’走路的布局，再到发展跨境电商，到现在自主品牌出口。”余雪辉说，目前慈溪家电馆在俄罗斯莫斯科的海外仓，已经有32款自主品牌的小家电产品，借助速卖通等电商平台，开始货通全球，品牌出海。

余雪辉说，像取暖器、电风扇、绞肉机、电热水壶等生活小家电在俄罗斯很受欢迎，但物流和渠道仍是慈溪家电馆发力俄罗斯大市场的“拦路虎”。他告诉记者，今年一次偶然的机会，他参加了一场由大龙网俄罗斯网贸会举办的展销活动，网贸会包含