

华交会上甬企展示新产品新服务 “宁波制造”感受市场暖意

□记者 彭莹 通讯员 祝天羽

第24届华交会今天进入第三天，明显多起来的采购商和逐渐增加的订单，让参展企业们不断感受到市场回升的暖意。

和华东地区的其他城市相比，劳动力成本没有任何优势的“宁波制造”如何突出重围？华交会上，记者了解到，创新的产品和服务成为宁波企业收获订单的“杀手铜”。

新产品更有定价权

在宁波一家公司的展位上，一款拥有不同颜色锅盖的铝锅占据了超过一半的位置。

“这款产品是第一次露脸。”公司一名业务经理刘良策告诉记者，“以前的锅盖都是玻璃材质的，不可能有太多变化，我们现在把它换成了铝质的，这样，同一款产品就可以变换出多个新产品。”刘良策说，这款产品去年秋冬季才开始设计，“华交会”开展前刚刚投入生产。参展“华交会”，“首秀反响不错，已经有不少日本客人有意向了。”刘良策向记者透露，“我们将根据华交会的反响为新产品定价，新的产品总是能在短期里拥有更高的利润。”

事实上，在“华交会”上首次展示新产品的，并不止

一站式仓储物流服务吸引高端客商

采访中，不少小型日用品企业向记者坦言，产品创新越来越难，他们开始在服务创新上动起了脑筋。

“华交会上，我们不拼价格，拼的是服务。”宁波一家进出口有限公司相关负责人告诉记者，他们新推出的一站式仓储物流服务吸引了不少高端客户。“我们自己在北仑港口有仓库，所以从选产品到物流配送再到最后的验货和装箱，我们都能够提供全程的服务保障，对于客人来说更放心也更有品质感，更能吸引到欧美的高端客户。”

采访中，美国舍伍德销售公司总经理查理斯·舍伍德向记者表示，“虽然价格因素非常重要，但是好的服务以及好的产品品质，同样是非常重要的。”

日本UIKU销售有限公司采购代表河岛，在宁波千真

这一家企业。记者在服装展区看到，超过八成的宁波企业都带来了新面料和新设计。

今年的华交会上，宁波市纺织品进出口有限公司一口气拿了好几个展位，来布置自己的品牌和产品。“我们预计今年会有比较明显的增长。”该公司业务人员周微显得格外自信。此次参展的新面料，已经受到好几批客商的关注。“以前，一般只有涤纶产品才有这么精致的印花，我们通过技术创新，使尼龙面料上也可以做到复杂图案的染印。”周微告诉记者，这款产品是第一次在“华交会”上展示，因为高科技含量的新产品，因此可以卖出比同系列产品高出30%的价格。

进出口有限公司的展位逗留了很久，因为在这里，围巾、帽子、袜子、手套，从头到脚的服装配饰一应俱全，光围巾就有数百个品种。

“我们提供一站式采购的服务，我们的展位对于采购商来说，就像一个小型的批发超市，他们就不需要到很多地方去看去找，可以在我们这里直接下订单。通过更好的服务，我们获得订单的机会也大大增加了。”该公司经理严红告诉记者。

“越来越多的宁波出口企业，正用创新来驱动企业转型升级，在国际经济环境日趋复杂以及汇率变动更加频繁的今天，创新才能让宁波外贸立于不败。”宁波市外经贸局副局长、宁波交易团团长刚勇表示。



把孤寂的老人带出家门 本报征集游吧“老班长”

□记者 王元卓

2月26日上午9时许，65岁的戴慧娣阿姨带着三四名老年人爬横溪岭，细雨初停，山间空气新鲜，老年人一起活络活络筋骨，说说笑笑，不亦乐乎。原来，热心的退休职工戴阿姨牵头组织了“老年人”游吧，义务为老年人牵线搭桥，组织老年人出游和锻炼，帮老人排遣孤独，被大家称为游吧“老班长”。

据戴阿姨介绍，身边的老年朋友，生活往往比较单调、孤独。虽然有些人也喜欢旅游或户外活动，但单独外出难免有些不便。戴阿姨天性乐观开朗，于是和大家一起凑起了点子，办起了“老年人”游吧。游吧的老年人可以一起出游、锻炼，有了玩伴后，大家相互间有了照应。现在固定的老年朋友已经有十几人，去年他们一起去了韩国，下个月，他们还将去澳大利亚、新西兰。

家住后河小区的杨老伯，和戴阿姨一样也是热心人，他同样为老年人组织起了“老年人”游吧，平时组

织各类活动，为大家提供义务服务。现在参加杨老伯的老年人游吧的老年朋友已达50多人。今年“三八节”期间，他们将组团去安徽旅游采风。

像戴阿姨、杨老伯这样，因为经常要组织老年人参加活动，他们找到了浙江飞扬国际旅游集团。飞扬旅游集团了解到这批老年人的需求后，为他们单独设立旅游套餐，并提供“一对一”专职服务，并为戴阿姨、杨老伯这样的游吧志愿者授牌为“老班长”。目前，“老班长”带领下参加游吧的老年会员已有800多人。

春暖花开的季节即将到来，本报品牌营销部和飞扬旅游集团联手推出征集游吧“老班长”活动，只要身体健康，乐于为老年人服务者，可报名成为“老班长”，而爱好旅游和户外活动的老年朋友，也可以报名参加“老年人”游吧活动。

有兴趣的老年读者可向下列电话咨询报名：87682652、87682680、87238674、87777777。报名邮箱：nbppyx@126.com。本报游吧QQ群：140767285。

甬城上月 房价几乎不动 本月起楼盘促销加力 或将以价换量

□记者 张璟璟

中国指数研究院最新发布的“百城房价指数”显示，2月份，宁波新建住宅均价13357元/平方米，环比微涨0.01%；在所有环比上涨的64个城市中，同鄂尔多斯并列涨幅末席。

有房地产分析人士指出，春节假期、房企惜售、房贷收紧等诸多因素导致马年楼市开局遇冷、房价未见波动；而调控未见放松，库存高、银根紧、房贷紧之下，甬城房价平稳的现状或被打破，部分竞争激烈板块出现“以价换量”概率大。

每平方米环比涨2元 甬城新房价格平稳

今年1月，宁波新建住宅均价为13355元/平方米，较去年12月份微跌62元/平方米；2月份，虽环比止跌，但每平方米仅涨2元。

本地房地产人士称，受春节假期影响，开发商推盘速度放缓、市民入市意愿低，楼市处于淡季，房价自是波动不大。中国指数研究院的报表也指出，在宏观经济增速放缓，信贷未明显放松的大背景下，时处淡季的住宅市场稍有降温，多数城市供应量和成交量仍处于低位。

待入市新盘增多 老盘促销力度加大

甬城新房价格目前平稳的状况将出现变化。春节假期休整后，3月份开始，甬城楼市楼盘推售量增多。据预计，本月城区新开、加推楼盘有10个左右，分布在城西、城东、鄞东南、镇海等区域，房源类型既有改善型，也有刚需型。

有楼市观察人士称，近来杭州、常州等地数个楼盘宣布大幅降价，本地开发商定价势必更加谨慎。3月1日，城西一近联丰商圈地铁盘开售，售价1.2万元/平方米左右，较周边二手房价格每平方米低三四千元。待入市新盘定价几何虽秘而不宣，但各类揽客活动此起彼伏，由此可见卖家心态。

至于在售老盘，已经开始加大促销力度——潘火一在售住宅项目，宣布起价12500元/平方米，并推出“存5000优惠4万”限时抢购、老带新双方均赠车位等促销活动。而该楼盘目前在“透明售房网”上的备案均价超过15500元/平方米。鄞东一楼盘，首批房源开始“清盘”，单价5888元/平方米起，较“备案价”低约1000元/平方米。

各板块竞争更趋激烈 以价换量概率大

从楼市供应方面来看，今年商品住宅存量或创历史新高。市房交中心数据显示，截至1月底，市区商品住宅可售套数为34470套，按去年月平均成交水平，去库存尚需一年半左右时间。另一方面，去年宅地供应激增，住宅类土地成交面积较上一年增长近40%，不少将在年内转化为可售房源。

库存高企，以及地产信贷收紧、周边城市降价楼盘增多、房产税扩容声渐响等，无不令开发商心态发生变化。

不少房地产业内人士认为，今年甬城市场竞争更为激烈，加之银根普遍紧张，在整个宏观调控稳定的环境下，开发商会选择低价跑量策略。“整体市场预期看淡下，购房者观望情绪加重，低价策略也许最能让买家出手。”有房地产代理机构负责人称。

“以价换量应该是肯定的。”一本地房企相关负责人指出，去年下半年新推的项目，一两成的开盘率很常见，去化比较缓慢。不少后期在售库存房已开始打折销售，而新开楼盘定价也会略往下走。