

克难攻坚促生产 化危为机谋发展

——全市企业界学习贯彻习近平总书记在浙江、宁波考察时的重要讲话精神

“危和机总是同生并存的，克服了危即是机。”习近平总书记在浙江、宁波考察时的重要讲话在我市企业界持续引发热烈反响。4月20日下午，市委统战部组织召开全市企业界学习贯彻习近平总书记重要讲话精神座谈会。与会企业负责人表示，习近平总书记重要讲话传递出克难攻坚、化危为机的坚

定信心，让大家倍受鼓舞、倍感振奋。要在全市企业中进一步兴起学习宣传贯彻习近平总书记重要讲话精神的热潮，进一步激发广大企业员工立足岗位、实干兴邦的激情，努力从眼前的危机和困难中捕捉和创造机遇，强化作为开放大市、港航大市、制造业大市、民营经济大市的生产者、建设者抗击风险、走在前列的使命担当。

争优异 当硬核 创一流

习近平总书记在浙江考察调研，首站就来到宁波舟山港穿山港区，公司上下倍受鼓舞、倍感振奋。宁波舟山港是年货物吞吐量超11亿吨的全球第一大港、集装箱吞吐量全球第三大港，是共建“一带一路”的“硬核”力量。穿山港区是我国目前沿海水深最深、泊位等级最高、装卸设施最先进的集装箱码头之一，可接卸全球最大的2.3万标准箱集装箱船。随着今年4月15日铁路穿山港站正式启用，穿山港区成为宁波舟山港第三个具备海铁联运作业能力的港区；今年

新卡口、新泊位、新危险品堆场也将建成投用，穿山港区的生产作业能力将得到进一步拓展、提升。港区人要聚焦“优异”目标要求，统筹推进疫情防控和复工复产“两战两赢”；聚焦“硬核”核心价值，在强港建设中贡献穿山力量；聚焦“一流”奋斗目标，当好集装箱码头的排头兵，把习近平总书记对宁波舟山港的深情厚爱转化为干事创业的激情，一张蓝图绘到底，干出一流的业绩。

（宁波北仑第三集装箱码头有限公司党委书记 洪用武）

不负嘱托

勇争一流

臻至公司是专业设计和制造汽车压铸模具的民营企业，位居全国压铸模具领域前十位。习近平总书记来到北仑高端模具园区，考察调研了公司，为全国中小企业鼓劲打气，让我们倍受鼓舞；各级政府更是积极响应，相继组织了“臻至臻意供需交流会”“青年北仑——立业之城招聘会”“落实企业中长期贷款政策交流会”等活动，为公司出谋划策，帮助解决各类问题。接下来公司将在厂房基建、设备升级、技术力量提升、信息化建设、人才引进等方面出台具体措施，乘势而为勇争一流，不负

总书记的殷切期望和嘱托；公司将投资2亿元建设约1.3万平方米的全新厂房，主要用于生产高端大型的结构件压铸模具，同时配备国际顶尖制造设备、检测设备；与国际先进汽车制造商特斯拉开展合作，引进设计标准、设计方案以及设计理念等，加快提升整体技术力量，不断完善压铸模具设计标准库；积极引入高端技术、生产技术与各类人才，力求3年内培养出与国际接轨的高端压铸模具设计人才。

（宁波臻至机械模具有限公司副总经理 周金荣）

持续激发企业发展动能

习近平总书记在浙江工作时曾先后三次来到镇海炼化，亲自推动镇海炼化100万吨/年大乙烯工程立项、核准、开工。镇海炼化要把深入学习习近平总书记在浙江、宁波考察时的重要讲话精神，与习近平总书记对镇海炼化的殷切期望结合起来，做到融会贯通、一体落实，持续激发企业发展动能。一是建设更有实力的镇海炼化。牢牢守住“发展不能以牺牲人的生命为代价”这条红线，快马加鞭地推进镇海基地一期、二期建设，向精细化

工和合成材料事业拓展。二是建设更有活力的镇海炼化。积极推进组织架构优化、制度流程简化，建立“马上就办、办就办好”机制，激发机制活力；以科技创新驱动高质量发展，打造数字镇海炼化，激发科技活力。三是建设更有魅力的镇海炼化。扎实推进“两山”发展理念在镇海炼化的实践，深化构建企业与自然、社会、地方、员工“四个命运共同体”。（镇海炼化分公司党委副书记 胡翔）

“四个探索”寻找突破

随着境外疫情加速扩散蔓延，国际经贸活动受到严重影响，我国经济发展面临新的挑战，与此同时，也给我国推动产业优化升级带来新的机遇。得力作为中国最大的办公用品与学生用品产业集团，主要围绕“四个探索”重拾信心、寻找突破：一、探索全新增长空间。得力智能打印设备、智能会议系统、抗菌防疫产品等全线发力，在优化产品结构的同时，也成为全新的增长点。二、探索全新营销渠道。得力联合美团、饿了么等顶级社群平

台，探索门店线上营业新模式，开启新零售社群营销解决方案，一站式满足用户所需。三、探索全新推广思路。得力通过大数据、云平台等深入分析和刻画不同层级的消费者画像，围绕不同的消费诉求和情感感知，通过央视和互联网新媒体开展品牌传播和数字化推广。四、探索全新风险管理模式。得力制定开源节流关键举措，实施业务瘦身计划，通过一系列精细化管理，加强风险管控。（得力集团党委书记 郭伟国）

做好数字经济的转型

习近平总书记在浙江、宁波考察时提出，“要抓住产业数字化、数字产业化赋予的机遇”。面对疫情全球化、资源要素缺失和环境的约束，企业需要做好数字经济的转型。乐歌的主营业务是线性驱动、健康办公和跨境电商。早在2015年，乐歌就在越南设立了制造基地，2018年中美贸易摩擦，产品也被加征额外关税，便第一时间决定核心部件在宁波生产，然后运到

越南完成最后的制造，完全达到了越南COO的标准，因此并未受到太大冲击。疫情暴发后，当宁波的两家工厂不能生产时，越南工厂已经开工。今年2月，乐歌开始实施“公共海外仓创新综合服务”项目，在原有的3个海外仓的基础上，年内新增10个海外仓，利用自己过去7年设立海外仓的经验，帮助更多中小外贸企业走出去。（乐歌股份董事长 项乐宏）

主动出击 捕捉机遇

疫情确实带来了危机，但不能只看到“危”。国家有维护全球供应链、产业链开放安全稳定的决心，企业也要用足用活中央和省市区出台的一系列政策组合拳，科学应变、主动出击，从眼前的危机和困难中捕捉和创造机遇。江丰电子作为已掌握7纳米节点用超高纯金属溅射靶材核心技术的行业领军企业，跑出了复产达产的“加速度”。一方面，党和政府帮助企业破解了复工复产中的难点，做到精

准施策、对症下药，努力降低疫情不利影响。另一方面，江丰电子管理团队面对疫情，第一时间在生产制造、技术服务、市场销售以及物流采购等方面调整部署。受疫情影响，国外材料供应链出现危机，国产材料替代是及时有效的出路。这种情况下将会加速我国集成电路材料的国产化率，很多国内客户会采用江丰的一些产品，从而替代国外的材料。（宁波江丰电子材料股份有限公司董事长 姚力军）

危中寻机谋发展

目前，我市工厂复工率已经超过90%，供应链不足问题已基本解决，包装行业也必将迎来新机遇、新发展。浙江纸浆业股份有限公司主要从事包装原纸的进出口贸易，包装纸板的生产、纸制品的加工再利用。公司将在企业的前端采购上作出战略调整，在生产环节根据市场的轻、硬、薄、环保等需求作出战略调整，对

后端节约成本，提高市场占有率；把技术作为化危为机的根本，加大研发力度，瞄准当前国内瓦楞纸需求改进工艺，如目前已成功研发出国内领先的包装瓦楞纸EF瓦技术，该技术在包装行业属于首创。该技术一经推出，产品订单需求量猛增30%。（浙江纸浆业股份有限公司董事长 陈志强）

推进中小企业的“微创新”

习近平总书记在浙江、宁波考察时强调，“我国中小企业有灵气、有活力，善于迎难而上、自强不息，在党和政府以及社会各方面支持下，一定能够渡过难关，迎来更好发展”。中小企业的创新可称之为“微创新”，宁波华联电子科技有限公司主要生产给世界五百强的家电企业配套的显示控制模组，这些年通过在“微创新”上的努力，在行业内做到了研发能力和制造能力领先。比如，产品的创新。公司以前做的是LED数码管，是

一种元器件，后来根据客户的需求，将数码显示的功能和触摸、智能控制、照明等不同功能整合起来，从一家生产简单的元器件的厂家转变成部件的生产厂家，最终目标是给智能家电提供人机交互的控制方案。又如，研发模式的创新。以前公司做元器件，只要简单照着样品开模生产即可，现在则提供方案和模组，需要在客户新品研发的初始就进入研发环节。（宁波华联电子科技有限公司总经理 冯炜炜）

文字整理 李磊明

宁波消费力：GDP总量跃居第12位 山姆一年连开两家创纪录

最新数据显示，宁波继2018年GDP超过“万亿”之后，再度发力，2019年GDP总量和增量双双创出新高，分别居中国内地城市第12位和第10位！宁波人不仅会赚钱，也同样会花钱，国际高端零售巨头山姆会员商店（下文简称“山姆”）就再次被宁波的消费力“折服”，继去年5月在江北开业后，今年6月底即将在鄞州欢乐海岸开二店，一年之内连开两家，紧追上海的步伐。

山姆到底有啥好？为什么能在面积不大的宁波一年之内连开两家？

秘诀一 品质可以征服所有

先来说他们家最令人拍手称赞的“品质”。智利三文鱼、泰国黑虎虾、黑鳕鱼等全是深海捕捞，从纯净的海域将海鲜捞起来后立刻在船上急冻，为了保持新鲜并全程冷链送到门店。水果也只卖应季水果，比如日本品种的草莓、智利顶级认证的车厘子、泰国榴莲。想在夏天买草莓，对不起，山姆认为品质不够好，口感



不够香，所以不卖。山姆的“黄金招牌”澳洲谷饲牛肉，色泽红润、雪花均匀，据说这些牛肉来自于长期生活在澳大利亚大草原的牛群，但平均售价却只有约30元一块。不容忽视的是，光是澳洲谷饲100天牛肉这一个商品山姆就掌控了全国80%的货源，难怪山姆的牛排价格这么划算。

秘诀二 省心省钱是真爱

普通超市的商品数量至少2万件，而在山姆，里面只有4000多种来自30多个国家和地区的精选商品。帮会员减少选择困难症，只把品质最高、性价比最高的商品上架，但同时品类又足够齐全，可以把全家人的吃、穿、住、用等生活所需一次搞定。这就是山姆的厉害之处。199元两瓶500ml贝德玛卸妆水、The North Face休闲卫衣、还有各类堪比电商价格的进口大牌保健品，超大号熊猫玩偶，一家人喜好不同，但都把山姆当天堂，恨不得天天来逛，是不是创造了神话？



秘诀三 独特体验 谁用谁知道

去过宁波山姆的人都知道，通常来山姆的都是一家老小齐出动，从平日人流的火爆就可以侧面反映出宁波家庭的消费实力。停车场充足、购物通道宽敞，可以坐2个儿童的购物车，这些与众不同的服务令人欢喜，但是千万不要以为山姆在服务体验上下的功夫就只有这些……未免也太小瞧这家拥有全球800多家会员店的美国企业。除高品质、高性

价比的商品之外，即将开业的宁波山姆二店还将有很多升级的设计，比如健康中心、视力中心和美式餐吧等“隐性”会员福利和体验。逛山姆的时候顺便检测一下视力、看看大厨怎么做牛排，谁不想拥有这么美好的生活呢？而就在4月初，山姆宁波还开通了极速达服务，1小时就能将生鲜、日用品等常用的即时所需商品送到顾客家门口。

正是这种“一站式”的全套服务，让山姆被越来越多的宁波消费者认可。这也恰好是宁波中产阶级群体的一个真实写照：尽管家庭的消费力与购买力相当旺盛，但只有品质卓越、物超所值的商品、以及独特的服务才能持续获得他们青睐，因此很多人在逛完山姆以后都被圈粉。

如今山姆二店6月底将在鄞州欢乐海岸开业，让不少曾“纠结”距离问题的城南人满怀期待，趁着新店开业前的“友福同享”活动，成为新会员。黄女士就安利了不少城南的亲戚朋友参加动，办了会员卡，不仅新会员赠送了165元的优惠券，黄女士作为推荐人，每一次也都可以拿到50元优惠券。

如今随着宁波经济力和消费力的逐年提升，宁波人开始追求品质生活，而山姆则是“美好品质生活”的缔造者，双方的理念不谋而合。此次山姆“南北串联”定将会让更多宁波家庭受惠。此次疫情后，大家的消费更多回归到“高性价比”品质生活，重启买买买的节奏。

李达/文

