

开局之年“新”意浓

新的一年信心足

编者按

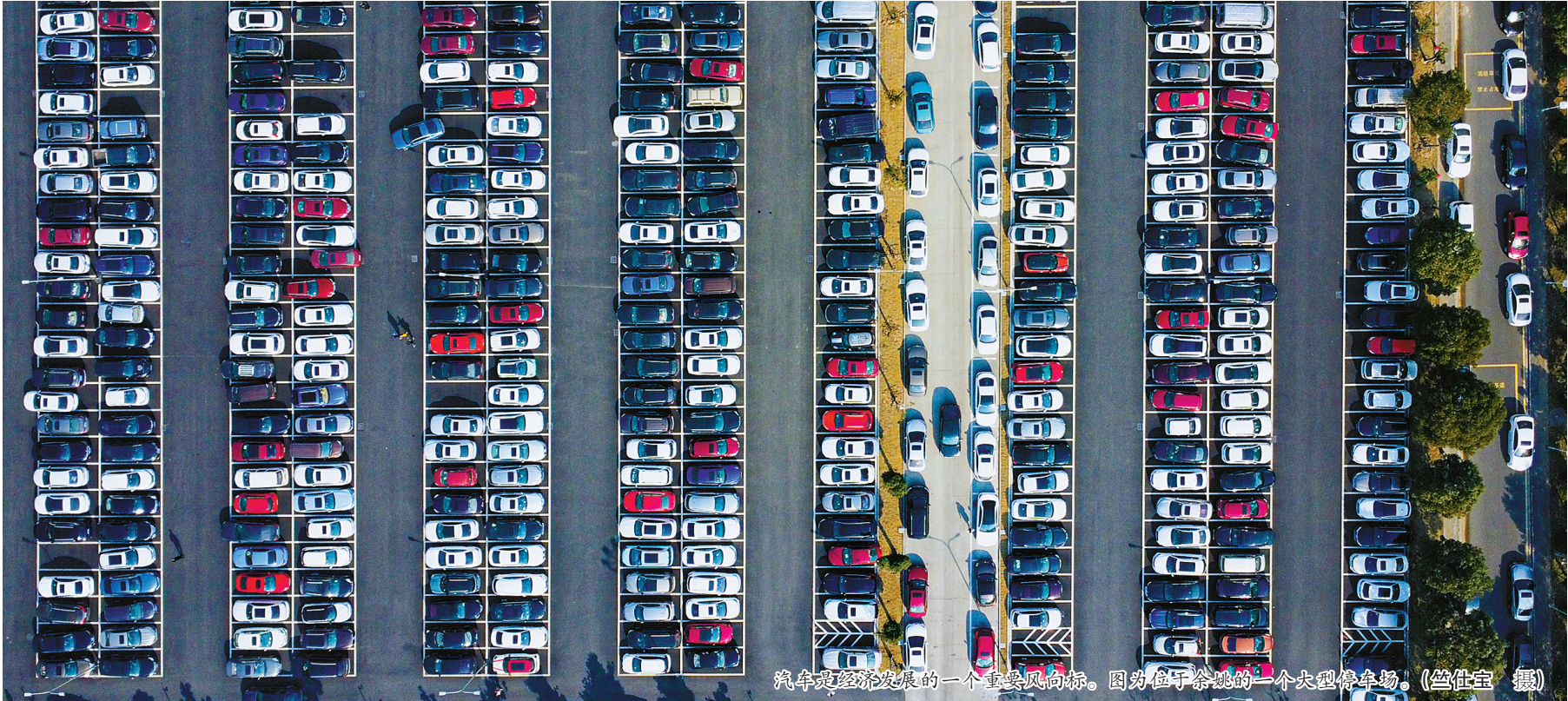
“十四五”开局之年，宁波交出了经济社会发展亮丽成绩单。

综合实力迈上新台阶，产业升级取得新突破，改革创新开辟新境界，双向开放呈现新格局，城乡融合展现新风貌，共同富裕迈出新步伐；

反映经济基本面的数据纷纷飘红，财政收入突破3200亿元，外贸进出口总额首次超万亿元，宁波舟山港集装箱吞吐量突破3000万标准箱……

这一年，宁波也面临台风“烟花”等自然灾害和疫情反复的挑战，从八月份的梅山港区停摆，到年底的镇海全区封区，考验一个又一个。但宁波有效统筹发展和安全，稳中求进，破浪前行。

艰苦奋斗，玉汝于成。新的一年，我们信心更足。请看4位记者发回的报道——



汽车是经济发展的一个重要风向标。图为位于余姚的一个大型停车场。(竺仕宝 摄)

记者 单玉紫枫

2021年的最后一周，中基商贸董事长杨茂印收到了一份大礼。

12月27日凌晨4点08分，经过20多个小时的飞行，来自加拿大新斯科舍省的鲜活大龙虾缓缓降落在上海浦东国际机场。这意味着成立仅4个月的中基商贸，完成了加拿大活龙虾产地直采的空运首单。

这是什么概念？我们可以对比一下新斯科舍省的航班数。即使贸易峰值时期，每周从当地机场飞往亚洲市场的满载航班不过8次。如果按照龙虾市值排行，中基商贸稳居周前三。

这已经不是这家宁波初创公司的第一个“大手笔”了。去年进博会上，中基商贸和全球最大的肉类供应商巴西JBS集团签下价值10亿美元的采购订单，一举拿下全省最大订单。

“全球每卖出10块牛排，就有3块来自JBS。”杨茂印说。中基商贸由市商贸集团和中基宁波集团联合成立，一个守着全市的菜篮子，一个则是宁波“外贸一哥”。“宁波两大集团强强联手，继而在世界级平台上携手JBS，首先是希望向国际供应链上游延伸开拓各类进口主副食品的直供渠道，另一方面立足长三角，将市场沿着长江经济带往上游全面拓展把生意越做越大。”他表示。

没有人怀疑这番话的可行性。

这当然是因为中国对外开放的大门只会越开越大——入世20年，宁波的进出口总额增长超16倍。拥有19个国家级外贸转型升级基地、45家国家级制造业单项冠军企业，双双居全国第一。与此同时，得益于宁波的港口资源和开放优势，外贸万亿第六城、跨境进口千亿首城、集装箱破3000万等“高阶”荣誉相继被宁波收入囊中。

如今，站在2022年的新起点，宁波的开放又有了新的念头：

“要做强开放平台能级，围绕打造中国与中东欧国家合作‘三个首选之地’，自貿片区‘一枢纽三中心一示范区’总目标，形成更多实践创新成果、要提高对外贸易质量，全面打通生产端、贸易端、消费端”“要擦亮营商环境品牌，推进贸易和投资自由化便利改革等”“要承接溢出带动效应，借势借力提高中东欧博览会影响力和实效性”……

对于宁波而言，这是一段全新的长跑，也是一个随时准备冲刺的时刻。

记者 张正伟

科技赋能，让金融更「可亲」

2021年，许多市民购买了“天一甬宁保”。这份补充型医疗保险不但保障全面、价格亲民，而且服务快捷，大数据、区块链等技术打通医保单位、保险和医疗机构之间的“信息孤岛”，实现了“零感知理赔”。

金融，归根到底是服务。这两年，宁波金融机构大力推动科技赋能，努力健全现代金融治理体系，推动金融服务实体经济增效提质，人们的获得感、满意度不断提升。

这一点，在去年表现得更加明显。讲两个企业和市民有切身体会的案例，第一个是贷款。前些年，企业贷款要提供各种材料，而且还要来回跑银行网点。现在方便啦！宁波普惠金融信用信息服务平台推出后，企业只要在网或手机上提出贷款需求，系统自动审核，银行实时线上接单，能不能放款，最快当日，最迟三五天就有准确答复。2021年，这个平台服务升级优化，建设了跨多部门、多领域的协同应用场景，共有近3万家企业发布融资需求近1800亿元，融资满足率近30%。

第二个是保险。去年，宁波全面实施“保险+”战略，委托清华大学和武汉大学研究保险服务“双循环”方案，“浙里甬易保”入选浙江省数字社会第一批最佳应用及2021年宁波数据创新应用大赛一等奖。全国首创的“易跨保”综合金融服务方案获评2021年中国（浙江）自贸区制度创新案例。“甬贸贷”“远期保”等产品极大地方便了疫情之下外贸企业贷款和办理远期结售汇业务。

新的一年，金融支持宁波高质量发展和建设共同富裕先行市的目标明确、任务繁重，但只要扭住科技创新这一关键，“防疫”与发展就能两手抓，发展与安全就可两兼顾。

据悉，2022年，宁波金融将以国字号试验区为抓手，放大保险创新、普惠金融等优势，持续通过新技术、新应用，推进质量变革、效率变革和动力变革。

记者 殷聪

工业，链强则制造强

当再次来到勤邦新材料公司时，董事长刘勤学的家底显得越发厚实：两条产线的年产能已达5万吨。待今年底新增的两条产线投用后，勤邦新材料的设计年产能将达到12万吨，预计2022年的产值将超过15亿元。

从2014年来甬创业，到如今企业进入高质量发展的快速通道，勤邦新材料的背后离不开激智科技的紧密联动。两家企业不只是上下游的合作关系，而是更加亲密无间的伙伴。正是得益于上下游的携手共进，让宁波光学膜产业异军突起，实现了由点及面、从小到大的转变。

刚刚过去的2021年，以重点企业引进、培育带动整条产业链快速发展的故事，在宁波频频上演。

位于北仑的芯港小镇内，中芯国际的落户成功吸引了安集微电子、南大光电、弘硕科技、微科光电等一批强链、补链企业。随着2021年甬强科技的大放异彩，宁波集成电路产业再添一员大将。

在宁波智能制造产业研究院，智昌科技的落户成功串联起舜宇光学、中大力德、宇恒光电等一批宁波企业。由几家企业携手打造的“全甬产”机器人已逐步走向市场。

众所周知，宁波制造业门类齐全，制造业基础扎实。如能将各个产业串珠成链，将释放出更大的效能。从化工新材料、节能与新能源汽车、智能成型装备、高端模具、稀土永磁、智能家电、时尚服装，到特色工艺集成电路、光学电子、机器人，宁波布局谋划了极具本地特色的10条标志性产业链。他们不仅是宁波撬动传统制造业转型升级的重要砝码，也是培育新兴产业的助推器。

首店，见证宁波商业活力

“虽受到本地疫情影响，但我们在无任何推广的情况下，开业首日就在商场同楼层中拿下首位，20天斩获89万元销售额。”望着新出炉的业绩表，CHUU宁波首店督导柴海莉兴奋地说，品牌方已感受到宁波庞大的消费力，正计划继续在宁波发展新店。

当拉动内需、消费升级成为经济发展主旋律之一，首店就成了衡量城市商业活力的“新指标”。2021年，宁波商业市场的品牌布局迎来了一个新的时代：阪急百货、宁波万象城等商业综合体先后开业，与天一广场等“老大哥”们同台竞争，200多个首店品牌争相冒尖，包括13家全国首店、3家华东首店以及71家浙江首店。

餐饮类首店作为商业“吸金兽”，几乎与美妆、服饰等零售类首店“平分江山”。阪急百货一口气带来了3家米其林餐厅，包括新加坡“莆田餐厅”、意大利CAFE TRUSSARDI等，其他80余个餐饮品牌中半数以上是宁波首店。

零售类首店品牌则大幅提升了宁波高端零售市场的“品牌力”。集合了上百种美妆品牌的HEAT彩妆集合店一开业就刷爆多个社交平台，以CHUU为代表的小众潮流品牌短时间内成功打进宁波市场，德国国宝级品牌Steiff、法国时装品牌Maison Margiela、日本珠宝品牌AHKAH等的人驻，则拉高了商业综合体的整体格调。

2021年，宁波整体商业环境不仅走向高端，也接地气。去年10月，宁波被商务部确定为全国首批一刻钟便民生活圈试点城市，为浙江省唯一入选城市。截至去年11月底，宁波已建成的23个一刻钟便民生活圈累计布局品牌连锁便利店180余家、综合超市60家以及其他店铺近4000个，服务社区居民近150万人，试点社区居民的综合满意度平均在95%以上。

2022年，宁波商业仍会围绕“做大消费底盘”“扩大高品质供给”这两个关键词阔步前行。具体包括：统筹安排消费基础设施建设，尤其支持重点商业地标大力发展首店经济，增加重要商圈与地铁、城市公交的接驳频次，带动周边和区域购买力汇聚宁波；优化社区商业网点布局和流通网络，增强社区商业服务的便利化等。



记者 俞永均

从一个名不见经传的竹编工艺厂，到中国最大的教育用品生产商；从一个建立之初只为解决山里农户生计的小型加工厂，到如今发展成为集教育、文化、置业、科技、旅游休闲、国际贸易于一体的大型民营企业集团，这就是华茂集团。

数据显示，中国民企平均寿命仅为3年。即便放眼民企大省浙江，拥有50年发展历史的民企也属凤毛麟角。华茂能够50年长盛不衰，其到底有哪些经验值得宁波其他民企学习和借鉴？笔者通过深入考察华茂50年发展史，总结提炼了其基业长青的“四靠”法则。

一是靠诚信扎根。华茂有三个根本，即诚信是生

解码华茂50年长盛不衰之谜

存之本、品牌是发展之本、教育是立业之本，“诚信”被排在了第一位。从火烧不合格产品，到提前归还违约方的借款，华茂正是靠一以贯之的诚信经营，赢得了包括合作伙伴在内的社会各界的尊重，成为一家有尊严的企业。

二是靠主业持家，“不跟风，不眼红”，坚持走自己的路。要想做一家百年企业，需要掌舵人具有磐石般的毅力与定力。徐万茂带领董事会共同制定并通过了“三三一战略”“三个三规划”，将教育持家确定为长期发展战略。20世纪末，正是中国房地产行业迅猛发展的时期，面对鄞县中心区的500亩土地，徐万茂并没有选择日进斗金的房地产行业，而是决定拿出5亿元办学校。后来，华茂还投资22亿元建设“东钱湖

教育论坛”，前后历时近20年精心筹划。类似的事例，在华茂发展史上屡见不鲜。“我们跟踪研究徐万茂多年，他的确与众不同，他一直用独特理念、责任心和重资产办教育。”《哈佛商业评论》中文版原高级编辑王丰说。正是数十年坚守一个产业，让华茂成为一家有责任的企业。

三是靠“两代共治”传承。与宁波其他民企不同，徐万茂把企业管理权交给儿子徐立勤时，他只有50多岁，年富力强，远未到退休年龄。父子俩用了近9年时间完成职权交接，然后又用12年时间共同推动华茂落实长远发展战略。在这个传承过程中，徐万茂既是父亲，又是徐立勤接班的第一导师，开创了“华茂两代共治”新模式。为了更好地传承华茂事业，徐

万茂还聘请律师团队起草了《徐氏家族共同协议》，实行“分家不分产”，华茂的资产所有权均归于集团与华茂外国语学校、美术馆，徐氏家族只拥有管理权与红利分配权，确保三代四代交接。

四是靠“共富”长青。“一花独放不是春，百花齐放春满园。”企业是社会的一部分，只有植根于社会的企业，才能永葆青春。华茂在教育产业赚到第一桶金后，就开始坚持“取之于教育，用之于教育”的理念，把历年积累用于创办学校，随后还把金融领域赚来的钱反哺教育。同时，徐万茂父子还积极投身社会公益事业，成为“三次分配”的实践者。华茂美术馆开馆后，为让艺术品发挥更大教育作用，徐万茂把自己收藏的近千件艺术品从家里搬到华茂美术馆，并对社会公众开放。建馆十多年，华茂美术馆吸引了数十万人次参观、学习、临摹。正是对社会的持续贡献，成就了“长青树”华茂。

百年企业，50正青春。期待下一个50年，华茂能创造新的辉煌！