逐梦甬城，制胜未来

——2022宁波人才日活动侧记

记者 **黄合** 通讯员 **勇祖轩**

校园里长长的走廊，洒满阳光的草坪，运动场上的汗水，划亮黑夜的烟火，自习室里的灯光……

伴随着宁波人才日主题推广曲《唱给未来的歌》响起，一幕幕关于校园的回忆，就这样猝不及防地扑面而来。

谷雨，春天，阳光，奔跑，这些和青春有关的明晃晃的字眼，让人觉得心头一热。一切都和今年宁波云端人才日·毕业奋斗季的活动主题是那么契合——“青春‘甬’不散，一起向未来”！

这已经是宁波连续第四次举办人才日活动。这些年，因为一年一度的“谷雨之约”，越来越多的青年人才踏春而来，跨过山川大海，选择宁波作为“梦开始的地方”，逐梦甬城留下“最美青春记忆”。

这一次疫情背景下的人才日，宁波招才引智不停步，直接让青年人才当主角，推出“我们毕业啦”微视频征集、发布“我们如此热爱宁波”系列短视频，邀请青年人才代表讲述“谷雨时·我们说”、唱响《唱给未来的歌》，把人才日办成人才的专属节日，不断提升人才认同感、归属感和幸福感。

第一重“宁波有礼”，是一份青春岗位礼包，五城市委组织部部长化身“引才大使”，为招引人才上阵“吆喝”。

宁波市、舟山市、台州市、丽水市、安徽省蚌埠市组团，共同开展“五城协作迎八方英才”系列活动，联手推出人才政策集中宣讲、五城联合招聘引才、云端对接直播带岗等系列举措，组织五城重点企事业单位奔赴全国知名高校，共同推出1万余个就业岗位，以人才协同发展再深化，引领区域合作再升级。

第二重“宁波有礼”，是一份成长加油包，帮助大学生提升就业能力，为未来找到“令人心动的OFFER”充电蓄能。

针对当下的就业难题，宁波实施“甬上乐业”系列举措，组织1000余家知名企事业单位，集中发布1.6万个优质见习岗位，助力大学生提升就业能力，促进大学生更加充分更高质量就业，让青年人才在宁波更好成长发展。

第三重“宁波有礼”，是一份青春毕业礼包，线上线下联动，以一座城的温暖拥抱青年人才。

在线上，推出政策咨询、青年驿站、免费出行、活动直播等“码上”服务；在线下，推出包含书记市长签名祝福卡，以及人才日定制徽章、人才工作IP玩偶、免费地铁卡等系列优惠礼包，重磅打造“宁波五优、人才无忧”人才服务品牌。

对了，还有一份惊喜“彩蛋”，送给即将背上行囊告别校园的同学们。

“青春不散场，向东是大海，宁波永远是你最温暖的港湾。值此谷雨宁波人才日之时，祝福大家奔向星辰大海，开启新的人生精彩；更诚邀你们做宁波的城市‘合伙人’，与宁波共成长，共同打造‘六个之都’，建设现代化滨海大都市。”

祝福卡的最后，是宁波市委书记和市长的联合署名，以一座城市的最高规格，向万千莘莘学子送上毕业季的独家记忆和温暖。

知是一年谷雨来，万物逢时皆美好。

请记住这一刻，无论前路是“风雨兼程，肩挑日月”还是“草长莺飞，乘风破浪”，宁波永远是你最温暖的港湾，支持你，拥抱你，逐梦前行，制胜未来！

五城“云”上牵手联动引才

记者 **周琼** 通讯员 **任社**

谷雨相约，奔“甬”而来。作为2022宁波人才日重要活动之一的“青春‘甬’不散，一起向未来——五城协作迎八方英才”在甬高校大学生专场招聘活动，在“甬上乐业”宁波市人力资源综合服务平台与全国高校学子云端相约。

记者了解到，在本次活动中，宁波携手舟山、台州、丽水、蚌埠，共组织激智科技、均胜集团、宁波建工工程集团、宁波市政工程建设、宁波银行等243家单位，推出软件工程师、工程技术研究助理、建筑设计师、JAVA开发工程师、英语翻译等6303个岗位需求，吸引5260余人次登录平台与参会单位在线对接，在线面试1510余人次。其中蚌埠的中国电子科技集团公司四十一研究所推出的研发岗，一早便迎来数名硕士面洽，其中一人以过硬的综合素质和专业能力让招聘单位非常满意，相约后续复试再做深度沟通。

在集中对接现场，建工工程集团有限公司人力资源负责人施彩虹和助手一直忙个不停。施彩虹告诉记者，一般情况下，一个上午只能面试七八名求职者，而这次的专场招聘会，通过前期的精准匹配，对接效率得到大幅提高，当天面试了近40名人才，与32人达成初步意向。

记者了解到，4月11日至5月20日，我市在“甬上乐业”宁波市人力资源综合服务平台、浙江引才云平台同步推出2022毕业奋斗季云端引才系列活动，将举办包括今天活动在内的1场重点云端招聘会、5场全国巡回招聘会、5场直播带岗宣讲活动和6场在甬高校分市场招聘会。

150余名留学人才对接知名甬企

本报讯（记者**周琼** 通讯员**任社**）昨天上午，作为“宁波人才日·毕业奋斗季”专场活动的2022年宁波留学人员春季云端招聘会举行，本次留学人才招聘会采用全球直播、“云端”揽才和直播带岗、视频面试等线上形式，实现企业与人才精准匹配。截至当天中午12点活动结束，共吸引包括宁波金田铜业集团、舜宇集团、均胜集团、豪雅集团、中信证券、赫德学校等30家名企名校，推出98个高端高薪岗位，在线收到198份简历，超过150人参加视频面试，达成初步意向53人。

本次活动推出的岗位中不乏测试工程师、总经理助理、总经理秘书、小学英语老师、跨境电商运营等高端、高薪且多元化的热门岗位。毕马威华振会计师事务所带来了咨询员、税务员、审计员等高端岗位，平均月薪超出1万元。宁波金田铜业（集团）股份有限公司推出的负责集团海外人才引进的招聘主管岗位，年薪达30万元。此外，宁波国际物流发展股份有限公司的测试工程师、宁波大央科技有限公司和宁波福尔达智能科技股份有限公司的总经理秘书（助理）、宁波鄞州赫德实验学校的小学英语老师等，也因可观的薪酬待遇，成为众多留学人才的热门应聘岗位。

为解决当前疫情防控形势下求职者难以到现场参会的难点，当天的招聘活动特意组织了视频面试会，通过企业直播带岗，与意向求职者直接“云”面试。在宁波豪雅进出口集团有限公司跨境电商运营岗位的视频面试现场，来自诺丁汉大学的应届硕士生孟雪洁，对公司的独特见解和对未来的清晰定位成功赢得人力资源负责人的青睐，双方达成初步合作意向。

默默行善十余载

果园里的好人老蔡走了

2020年夏季，蔡永祥摘下甜瓜打算送给云龙镇敬老院的老人。（资料照片 李超 摄）

记 者 **王 博**
鄞州区委报道组 **徐庭娴**
通讯员 **余 凡**

“老蔡，谢谢你曾经温暖过我们，一路走好！”4月19日晚，鄞州区云龙镇云龙村党员微信群里发出一则讣告。

4月19日下午3点多，鄞州区老蔡瓜果慈善产业基地负责人蔡永祥因摔伤抢救无效逝世，享年73岁。而在半个月前，他还忙着给村里的八旬老人送新品小番茄。

蔡永祥与农田打了一辈子交道，14岁放牛，17岁下地种田，58岁那年，在云龙镇建立了老蔡果园。15年来，他全身心扑在果园里，不仅种植葡萄、甜瓜、草莓、蓝莓等精品瓜果，还尝试着开展观光采摘农业。对蔡永祥而言，“很甜”二字是最大的褒奖。为了“很甜”，他四处拜师学艺，不仅向农业大户请教种植方法，请农技专家上门指导，还一年四季扎在田里搞试验。

在蔡永祥的努力下，瓜果口碑销量双提升，果园规模迅速发展至470亩，先后被评为宁波市农科院科技示范基地、浙江省农村科技示范户及“浙江农信慈善基金”农村造血型扶贫基地。

在勤劳致富的同时，蔡永祥积极响应中央号召，走上了一条瓜果慈善扶贫之路。近5年，他结对帮扶困难家庭62户，从提供种苗化肥农药，到技术培训，再到收购或代销农产品，提供“一条龙”服务，使11户家庭实现脱贫致富。

“父亲经常告诉我，‘我们日子好起来了，遇到困难的人，能帮一把是一把’。”蔡永祥的女儿蔡金丽告诉记者，她的父亲是一名有着50多年党龄的老党员，他常教育她要乐于助人，把群众需要放在首位。

每到夏天瓜果飘香的日子，蔡永祥都会给有需要的人送去爱心水果，10余年来，足迹遍布市内敬老院、环卫中心和聋哑学校。2018年夏季高温炎热，蔡永祥给云龙镇敬老院送去260箱甜瓜，给环卫工人送去200箱葡萄；2019年台风肆虐，他自己的果园损失惨重，但依然挂念敬老院的老人，给他们送去2500箱葡萄；2020年，他捐赠500箱水果给杭州市儿童福利院和浙江省康复医院；2021年夏季，蔡永祥爬梯子修补大棚薄膜时不慎摔伤，躺在病床上，仍心系敬老院的老人和福利院的孩子。

“老蔡给我们送了十多年水果。很多老人并不知道他的名字，只知道经常有个‘老蔡’来送水果，而且水果很甜。”云龙镇敬老院院长徐红芬说。

蔡永祥当了一辈子农民，他经常说，要把果园搞得更好，这样才有能力帮助更多人。据不完全统计，果园建成以来，他已累计送出水果总价超90万元；他建立的小额冠名基金给45户家庭发放了扶助金；先后为50余户困难家庭提供3000元至1万元不等的帮扶资金。

坝体全长555米，设计总库容4095万立方米

奉化葛岙水库工程全线封顶

葛岙水库工程施工现场。（樊建威 严龙 摄）

本报讯（记者**王博** 通讯员**王文娜 应海蓉**）昨天上午10点，在奉化葛岙水库工程施工现场，100余名施工人员忙着钻孔、拉钢筋，一派火热的施工景象。

而16个小时前，即前天晚上6点，在主体工程大坝19号坝段的施工现场，随着最后几方混凝土入仓浇筑完成，葛岙水库555米长的坝体全线顺利封顶，砼浇筑总量约28万立方米。大坝完成封顶施工，意味着该水库通过3年多的工程建设取得了阶段性成果。

据介绍，葛岙水库工程位于奉化江流域东江支流葛岙村附近，是姚江、奉化江流域洪涝治理“6+1”工程的重要组成部分，被列入省百项千亿防洪排涝工程项目库。

葛岙水库设计总库容4095万立方米，以防洪为主，还具有供水、灌溉、生态等综合利用功能。水库建成后，对保障下游东江两岸及鄞东南平原防洪安全，完善东江流域防洪体系，减轻奉化江、姚江干流防洪压力具有重要意义。同时，作为重要的供水水源工程之一，葛岙水库每年可提供约2800万立方米优质原水，有效提高区域水资源配置水平。

去年汛期过后，葛岙水库大坝最后7个坝段开始同时施工。如今大坝全线顺利浇筑至设计顶高程，并计划于今年7月下闸蓄水。

“为确保工期，我们采取了多种措施克服疫情、低温寒潮等困难，从春节留工稳岗不停工，到近期克服疫情影响保障进度，目前工程总体进展顺利。”葛岙水库工程建设指挥部技术负责人李秀莲告诉记者。

多个环评一站办理

我市首个“多评合一”项目通过审批

本报讯（记者**冯瑄** 通讯员**李红新 柳俊俏**）近日，宁波市拓普集团股份有限公司提交的《年产25万套新能源汽车热管理系统数字化车间项目环境影响报告表（含辐射项目）》，通过市生态环境局北仑分局审批，同时取得主体项目和辐射项目环评批复。这也是全省首个主体项目和辐射项目采用“一本环评、一次审批”获得行政许可的环境影响评价类项目。

作为全市首例建设项目环评“多评合一”改革受益企业，宁波市拓普集团股份有限公司相关负责人介绍：“以前建设项目涉及主体项目环评和辐射项目环评事项的需要单独办理，并必须在区里完成主体项目环评审批后向市局报批辐射项目环评审批，现在生态环境部门实施的‘多评合一’改革举措，企业在区级部门一次性就可以联合办理多个事项。”受益于建设项目环评“多评合一”改革，所涉建设项目环评编制时间可缩减30%，审批时间从原先14个工作日缩减至7个工作日，企业所需的环评编制费用也相应降低。

自去年9月全省首个“打捆”环评在北仑区通过审批以来，北仑生态环境部门不断深化“放管服”改革在环境领域的创新和实践，寻求多角度突破。下一步，结合自贸区的放权赋能，北仑生态环境部门还将进一步开展审批领域的告知承诺制、两证通办等试点，并总结提炼相关做法，形成制度性文件。

象山红美人：橘生南国绽芳华

——地理标志富农兴业记③

记 者 **殷 聪 王 岚**
通讯员 **蒋世杰**

“橘花摇曳四月风，绿波丛中露玉容。”在象山县定塘镇各大柑橘产业基地，柑橘花次第开放，花香浓郁，让人沉醉。

“橘花虽美，但对我们来说，花多并非好事。我们需要严格控制花的数量，确保每个枝条挂果后的品质能够满足象山红美人的标准。”毛杨阳边和记者聊天，边娴熟地修剪多余的枝条。

彼时，这位宁波台洞纳湖生态农业发展有限公司总经理还在跟硬邦邦的建筑行业打交道。毛杨阳从未想过，自己有一天会跨界与甘甜可口的水果“美人”产生交集。

这个美丽的故事，要从2016年说起。

象山红美人被誉为橘中“爱马仕”。第一次尝到象山红美人的人，几乎都会“惊艳”：糖度保持在12.5度以上，入口即化，口感如“果冻”般丝滑。

这份“惊艳”也让毛杨阳迅速加入了种植象山红美人的队伍中。6年时间，毛杨阳的种植规模达到了450亩，成为当地象山红美人的种植大户之一。

“按照一亩6万元至7万元的产出计算，一年的收入就有几千万元。”毛杨阳坦言，橘子卖得好，不仅要会种，更在于品牌的推广。他告诉记者，并不是所有的柑橘能达到象山红美人的口感。它的优秀品质得益于象山优越的地理位置，象山地处北纬30度“柑橘黄金生长带”，冬无严寒，夏无酷暑，滩涂肥沃，成就了象山红美人的“惊艳”口感。

早在北宋年间，象山的柑橘就已作为贡品上贡。《道光志》中记载：“树高一二尺，结子繁密，宋时入贡，象山特产也。”“尽管种植历史悠久，品质上佳，但此前象山柑橘的单价一直卖不上去。象山红美人的出现为象山柑橘的品牌影响力带来了质的飞跃。”在象山县柑橘产业联盟秘书长石文川看来，确保良好的品质是象山红美人做出品牌影响力的关键。

石文川口中的“品质”有着严格的要求：象山红美人的重量必须在200克至350克之间，糖度超过12.5度，且表面光泽，无瑕疵……

然而，随着全国各地引种越来越多，“红美人”遍地开花，市场竞争越来越激烈。不少打着象山红美人旗号的橘子，发货地却来自天南海北，且价格出奇的便宜，几块钱一斤，“惊艳”的口感更是荡然无存。

一系列让石文川和象山橘农头疼的问题，在一场合作签约后得到解决。2020年起，象山当地政府与阿里巴巴数字乡村联手，象山柑橘联盟将象山柑橘、象山红美人商标备案到阿里巴巴知识产权保护平台。数字赋能“美人”后，也让在线举证、打击一系列侵犯象山红美人商标权的行为变为可能。

政府搭台，果农受惠。“有了平台的保护，象山县568名种植户的总体销售收益，最起码有了30%以上的提升。”石文川感慨，这一平台让真正拥有地理标志农产品的农户实现了增收，也让象山红美人在当地建起了地理标志防伪溯源体系，“只需轻点手机，就可知‘美人’的原产地、种植环境等各类信息”。

现在正是橘花飘香的时候。（李芮 摄）

不仅如此，随着地理标志证明商标通过核准注册，象山红美人已初步形成统一品牌、统一包装、统一销售的全产业链；推行“产业联盟+公用品牌+主导产品”的营销模式以及标准的制定，也让区域公用品牌的竞争优势更为明显。

据初步统计，象山红美人的栽培面积已达3.9万亩，亩均收益最高已超过20万元。

“品牌打响了，我们栽培的信心也更足了。”如今，做大做强象山红美人区域品牌已成为“毛阳杨”们的共同心愿。