



就鲁托当选肯尼亚总统、巴西独立200周年 习近平分别致电祝贺

新华社北京9月7日电 9月7日，国家主席习近平致电威廉·萨莫伊·鲁托，祝贺他当选肯尼亚共和国总统。

习近平指出，中肯友谊源远流长，近年来各领域合作成果丰硕。我高度重视中肯关系发展，愿同鲁托总统一道努力，推进中肯全面战略合作伙伴关系发展，造福两国和两国人民。

新华社北京9月7日电 9月7日，国家主席习近平向巴西总统博索纳罗致贺电，祝贺巴西独立200周年。

习近平指出，巴西是西半球最大的发展中国家，坚持走独立自主的和平发展道路，在地区和国际事务中发挥重要影响。不久前，我同博索纳罗总统共同出席了金砖国家领导人

第十四次会晤，推动金砖合作取得丰硕成果，为世界和平发展贡献力量。

习近平强调，近年来，在双方共同努力下，中巴关系平稳发展，务实合作成果丰硕。我高度重视中巴关系发展，愿同博索纳罗总统一道努力，推动中巴全面战略伙伴关系不断深入发展，造福两国和两国人民。

市委常委会会议传达学习贯彻习近平总书记致服贸会贺信精神 全面提升服务贸易竞争实力 加快打造国际开放枢纽之都

彭佳学主持

本报讯（记者徐展新）昨日下午，市委常委会召开会议，传达学习习近平总书记致2022年中国国际服务贸易交易会贺信精神，研究我市贯彻落实举措。

省委常委、市委书记彭佳学主持。

会议指出，此次服贸会在全球疫情起伏反复、世界经济复苏乏力的大背景下如期举办，具有特殊的重要意义。习近平总书记的重要贺信，统筹国内国际两个大局，秉持人类命运共同体理念，阐明了中国构建高标准服务业开放制度体系的坚定立场，表达了与世界各国携手

推动服务贸易繁荣发展的真诚意愿，充分展现了应对世界百年变局、破解全球经济危局的中国担当、中国智慧、中国力量。

会议充分肯定我市服务贸易发展成效，研究分析存在问题，强调要深入学习贯彻习近平总书记致服贸会贺信精神，立足全市服务业高质量发展跨越式发展总体布局，全面提升服务贸易竞争实力，加快打造国际开放枢纽之都，为构建新发展格局、促进高水平开放贡献宁波力量。要坚持变革突破，迭代升级制度体系、政策体系、工作体系、考核体系，全面推进模式创新、技术

创新、业态创新，加快实现总量增长、结构优化、效益提升。要突出扬长补短，一体谋划落实补短板、强弱项、固底板、扬优势的政策措施，加快推进服务贸易数智化、高端化、绿色化，率先构建服务业双向开放新格局。要聚力招大育强，引进培育一批服务贸易龙头企业、优秀品牌和发展基地，深化服务业重点领域改革，促进服务贸易集聚发展、高质量发展。

会议还传达了第三次对口支援西藏工作会议精神，强调要深入学习贯彻习近平总书记关于援藏工作的重要论述，按照党中央、国务院部

署要求，以铸牢中华民族共同体意识为统领，以更高政治站位、更强政治担当抓好新时代新阶段援藏工作，为“国之大者”作出更大贡献。要提高站位、系统谋划，把国家所需、高原所盼、宁波所长结合起来，多谋长远之策、多行固本之举，为实现“四个确保”提供有力支撑。要突出重点、强基固本，把促进各民族广泛交流交往交融摆在突出位置，倾斜资源、创新方式，拓宽渠道、搭建平台，促进脱贫攻坚成果更加巩固、乡村振兴活力充分迸发。要压实责任、放大效益，创造更多“带不走”“留得住”的标志性成果。



本报讯（记者俞永均 通讯员杨巧福 袁芳）昨天，全国工商联在贵阳发布“2022中国民营企业500强”榜单，宁波共有18家民企入围，上榜企业数量较去年增加2家。其中，雅戈尔集团、金田集团、中基宁波集团分别以1439.38亿元、1228.57亿元和1095.43亿元营业收入居第52位、第67位和第77位。

中国民营企业500强由全国工商联根据上规模民营企业调研结果排名。除了上述3家千亿级企业外，我市还有远大物产集团、奥克斯集团、浙江前程投资、均胜电子、合盛集团、富邦控股、韵达货运、得力集团、太平鸟集团、舜宇集团、申洲纺织、利时集团、博洋控股、中哲控股和海天塑机等15家民企上榜。其中，合盛集团和海天塑机为我市今年新晋500强民企。

另外，宁波有19家上规模民企入围“2022中国民营企业制造业500强”，上榜企业数量较去年减少1家；4家上规模民企入围“2022中国民营企业服务业百强”，上榜企业数量与去年持平。从全省上榜企业数量看，宁波三份榜单均列浙江第二。

同日，宁波市工商联与江夏智库经济研究院联合发布了《2022年宁波上规模民营企业调研报告》。从参与调查的225家上规模民营企业总体情况看，2021年度营业收入总额达1.62万亿元，超过同期全市GDP1605.9亿元；净资产总额5177.51亿元，利润总额779.04亿元，营收总额、净资产总额和利润总额较上年分别增长了24%、25%和11%。

调研报告显示，民营经济作为宁波经济社会发展主力军作用更加凸显。2021年，宁波市规模以上工业中民营企业增加值增长13.0%，拉动规模以上工业增加值增速7.5个百分点，贡献率达62.8%；民营企业进出口额占全市外贸比重达70.4%；民间投资占全部固定资产投资的58.1%，拉动投资增长5.2个百分点，贡献率为47.1%。截至去年底，全市实有民营经济市场主体116.54万户，占宁波市场主体总量的96.50%。

据悉，宁波上规模民营企业调研已持续24年，2021年度参与调研的上规模民企较上年度增加了51家。其中，百亿级以上企业35家，较上年度增加了3家；新晋千亿级民企1家，为中基宁波集团。

“在经济下行压力加大的情况下，宁波规上民企稳市场、抓生产，调结构、促发展，整体呈现新旧动能转化更高效、内生动力不断增强的新局面。”市工商联相关负责人说。

“一站式”服务，让退役士兵暖心又安心



记者 徐欣
通讯员 任宁 李晓

“欢迎退役士兵光荣返乡！”连日来，各地纷纷举行仪式，迎接秋季退役士兵返乡。本月起，宁波市退役军人事务局全面启动自主就业退役士兵接收报到工作。各区（县、市）、开发园区退役军人事务部门以“最多跑一次”为引领，推出退役“一件事”服务，提前谋划、精心部署，提升退役士兵的荣誉感和归属感。

在高铁宁波站，当第一批宁波籍退役士兵走出出站口，迎接他们的是返乡欢迎横幅和一捧鲜花。手捧鲜花的退役士兵激动地说：“回到家乡，那么多人在迎接我们，谢谢你们。”同时，为了让退役士兵少跑路，宁海县退役军人事务局在出站口设立专门窗口，为返乡退役军人提供“一站式”服务，通过“线上+线下”的

方式，当天为24名退役士兵办理退役报到、信息采集、组织关系转接、保险转移等手续。

在余姚市退役军人事务局服务中心，报到登记、信息采集、户籍办理、社保办理等工作人员一字排开，为退役士兵提供“一站式”服务。同时，工作人员为每一名退役士兵送上返乡大礼包，包含退役士兵职业技能教育培训、退役军人保障法、崇军联盟使用手册等。

据介绍，依托全省政务平台，今年退役士兵可以直接通过“浙里办”APP，搜索“军人退役一件事联办”进行退役报到登记。一声问候、一束鲜花、一个政策礼包、一个“军人本色”纪念杯，今年，镇海区退役军人事务局按照“四个一”服务宗旨热情接待，全力营造“兵”至如归的光荣返乡氛围。

【下转第5版①】



露从昨夜白 秋风至此凉

中秋假期气温宜人，冷空气和台风正酝酿

本报讯（记者孙肖）昨日23时32分，我们迎来二十四节气中的白露。白露是反映气温变化的重要节令，天气到了由热变凉的转折点，经历酷热考验的人们便可畅享秋凉。不过，也不能高兴太早，冷

气和台风都在酝酿中。

据市气象台消息，本周以多云为主，气温宜人舒适，中秋假期气温在19℃-32℃之间。

“随着副热带高压的减弱，能量积聚的西太平洋开始活跃起来，

有两个热带扰动91W和92W生成。其中91W极有可能发展成为今年第12号台风“梅花”。目前台风胚胎在萌芽阶段，还有很多的确定因素。”宁波市气象台首席预报员郭宇光说。

上图：白露“晒秋”是浙东沿海一带渔民的习俗。昨天，在宁海县强蛟镇峡山渔村，村民们一早便开始忙碌起来，将新鲜鱼虾进行腌制、晾晒，加工成渔村特产。

（孙吉晶 蒋攀 摄）

慈溪进出口控股：数字赋能，深耕市场

韧性之源 · 外贸“第六城”样本调查

记者 孙佳丽
实习生 裘新雷

日前，慈溪进出口控股有限公司和德国轴承领域一名大客户线上签署了300万欧元轴承订单。“这是最近几个月该客户下的第二组订单，目前正在紧锣密鼓安排生产计划。”公司负责轴承机械板块的副总经理宋庆告诉记者。

今年以来，慈溪进出口控股轴承出口全线飘红。7月份，德国一家新的终端用户主动邀请公司轴承业务部参与竞标，一次就中标300多万欧元。今年前8个月，在轴承

行业整体订单不足、出口低迷的背景下，公司的轴承出口额同比逆势增长超40%，甚至有客户一次性把接下来两三年的采购订单都签下了。

在多数外贸企业普遍感叹接单难、订单少的当下，慈溪进出口控股的轴承订单为何不断“加码”？公司董事长叶良华表示，关键在于借助数字化加速实现国际贸易去中间化和数字化营销。

慈溪进出口控股虽成立不到十年，但公司管理团队和业务骨干中不少具有二三十年外贸从业经历。“我们最开始的一批客户来自广交会及境内外展览会的积累，虽然量

多面广，但随机性大，中间商居多。”叶良华说，随着互联网时代国际贸易形势的变化，中间商的生存空间不断压缩并传递到外贸企业，货款拖欠时间越拉越长，出口盈利空间收窄。

有业内人士透露，若能越过海外中间商，外贸企业利润的提升幅度起码有10%，这样的利润率是传统外贸企业想都不敢想的。

瞰准趋势，果断尝试。疫情发生前，慈溪进出口控股已开始运用大数据分析外需市场竞争格局与自身能力，明确具体出口品类及区域市场后“对症下药”，加大对终端商超客户、核心客户的营销，有意识地让自己成为这些客户的“一手货源”。

2020年疫情发生后，海外大型超市库存压力加大，纷纷扩大全渠道战略布局，想要寻求源头工厂

达成合作。这与慈溪进出口控股想要打入供应链内部的想法一拍即合，去中间化再次提速。两年多来，公司通过数字化手段，精准分析境外客户需求，并提供选品思路、设计思路等延伸服务，牢牢“控”住了客户的心。

“这段时间二连三下轴承订单的德国客户是我们的老主顾。今年，该客户的采购需求不断上升，原先的合作商供应能力吃紧，于是转投慈溪进出口控股的怀抱。”叶良华说，从追着客户下单到订单主动送上门，背后是慈溪和宁波深厚的制造产业基础，光公司合作的本地制造工厂就有几百家。“这名德国客户曾经调侃：宁波的轴承产品不仅质量好，而且供应能力强、性价比高。”【下转第5版②】

详细报道见第3版