

3月28日起 买二手住房可用公积金付首付了

本报讯（记者冯瑾 通讯员林丹珠）昨天，市住房公积金管理中心发布消息，为支持缴存人刚性和改善性住房需求，减轻购房首付压力，市住房公积金管理中心出台新政，允许符合条件的缴存人提取住房公积金直接支付二手房首付。该政策将于2025年3月28日起正式施行。

政策规定，在宁波市缴存住房公积金并在市行政区域内购买二手房且已完成存量买卖合同网签的购房人及其配偶、父母、子女（统称为申请人），可向购房所在地住房公积金管理中心申请提取个人住房公积金账户余额用于支付购房首付。购房人缴存住房公积金，且在提取本人及配偶的住房公积金后仍不足以支付首付款的，可提取父母、子女的住房公积金。

具体申请条件有二，即在宁波市缴存住房公积金；在宁波市行政区域内购买二手房并完成存量买卖合同网签。

提取额度上，申请人合计提取住房公积金的总额不得超过二手房的首付款金额，且以提出申请时个人住房公积金账户余额为限，按百元整数。

值得注意的是，购房人及其配偶公积金账户余额不足，方可提取父母、子女的住房公积金，且合计金额不超过首付款。

申请人在申请此项业务时需携带相关材料，包括申请人及售房人身份证明、售房人银行卡；已网签的存量买卖合同；购房人配偶、父母、子女参与提取的，需提供关系证明。

办理流程有哪些？首先，申请登记。申请人及售房人携带材料至购房地公积金中心，填写《住房公积金支付二手房首付款申请书》。审核通过后，公积金中心出具《受理回执》，并冻结申请人账户。

其次，资金划转。完成二手房过户后，售房人凭《受理回执》及身份证明到公积金中心申请划款。公积金中心核实后，2个工作日内将资金划至售房人账户，并解除申请人账户冻结。

最后，撤销流程。若网签合同撤销，申请人需凭《受理回执》及身份证明至公积金中心办理业务撤销，解除账户冻结。

市住房公积金管理中心有关负责人提醒，此项业务办理有时效性，《受理回执》自盖章之日起1

个月内有效，超期自动失效。在纠纷处理上，若业务审核登记后，因申请人账户被法院冻结等原因导致划款失败的，需申请人与售房人自

行协商解决合同纠纷。在法律责任上，严禁虚假交易套取公积金，违者将面临失信惩戒、法律追责，并需退还已提取金额。

新闻多一点

常见问题解答

问：购房人没有缴存公积金，可以提取配偶、父母、子女的公积金支付二手房首付吗？

答：购房人未缴存公积金的，只能提取配偶的公积金支付首付，不能提取父母、子女的公积金。

问：怎么提取父母或子女的公积金支付二手房首付？

答：购房人缴存公积金，且在提取本人及配偶的公积金后仍不足以支付首付款的，可提取父母、子女的公积金。

问：申请提取公积金支付二手房首付，可以委托代办吗？

答：不可以。提取公积金支付二手房首付需要申请人和售房人同时到公积金中心申请，若申请提取购房人配偶和父母、子女公积金

的，所有申请人均需到场。

问：业务审核登记后，申请人可随意撤销吗？

答：不可以。需在网签合同撤销后，申请人凭《受理回执》及身份证明至公积金中心办理业务撤销，同时公积金中心将告知售房人。

问：《受理回执》过期如何处理？

答：需重新提交申请，原《受理回执》失效后，业务自动取消。

问：用公积金支付二手房首付后，还能申请公积金贷款吗？

答：可以的。申请公积金贷款时，借款人及其共同借款人申请贷款日前近6个月已提取的公积金（含支付二手房首付的公积金）可合并计算住房公积金账户余额。

百岁宁波名将吴成章 入选中国篮球名人堂

记者 龚旭琪

昨天，记者从中国篮球协会了解到，2024年中国篮球名人堂入堂仪式前晚在清华大学落幕，9位中国篮球传奇人物正式进入中国篮球名人堂。其中，101岁的宁波名将吴成章，作为“中国篮球先行者”入堂。

这是中国篮球名人堂入堂仪式首次走进高校，中国篮球各界名宿、代表及众多清华学子齐聚清华学堂，见证了这一荣耀时刻。

吴成章出生于1924年，被誉为“中国篮球活化石”，老家在镇海区西门外吴家巷。他的长子是镇海八一男篮队长、篮坛名宿吴忻水。1979年吴忻水入选“全国十佳运动员”，2022年入选“新中国篮球50杰”和“中国篮球名人堂”。

1948年，吴成章和队友们辗转近4000公里，边打表演赛边筹集路费，终于抵达伦敦参加第14届奥运会。比赛中，吴成章参加了创下奥运篮球最大分差纪录的比赛，他砍下30多分，带队以125:25大胜伊拉克队。

现年101岁的吴成章虽不能亲临现场，但以视频形式表达了自己的喜悦，81岁的吴忻水代替父亲领取了名人堂徽章。对于这份荣誉，吴成章说：“感谢中国篮协创办中国篮球名人堂，让中国篮球的精神薪火相传、生生

不息。”

据了解，这是中国篮球名人堂连续三年举办入堂仪式。至此，中国篮球名人堂已经产生了42位入堂个人和3个集体。

“别人都说我父亲是‘中国篮球活化石’，在我看来，他其实就是和篮球较了一辈子劲的倔老头。”吴忻水说。

吴成章最初只是球队的替补，但凭着一股不服输的劲，他从替补一路奋进，成为球队主力。

2012年伦敦奥运会，88岁的吴成章受邀赴会，并同1948年参加第14届奥运会的英格兰篮球队队员利奥内尔·普莱斯在比赛场馆见面，一起观看了中英男篮的比赛。在比赛现场，球场广播员特别提到了吴成章的名字。

在没有电脑的年代，吴成章用密密麻麻的符号，自创了一套篮球技术统计速记方法，比赛打完后，就可以精准地复盘。“我学了之后试用了数次，发现这比自己打一场比赛还要累，所以现在看来，老爷子才是‘人工智能’。”吴忻水说。

吴忻水表示，如果父亲能来到仪式现场，他只会摆着手说，自己就是打球时间长一点，也算对国家有这么一点贡献。

“可我始终相信，正是因为有像父亲这样的‘小阿弟’，那些赤脚追梦的球员踩出了中国篮球牢固的地基。正是老一辈弯下的腰，撑起了中国篮球的脊梁！”

农资打假专项执法护春耕

本报讯（记者孙吉晶 通讯员余梦琳）北仑区农业农村局近日在区域范围内进行执法检查时，发现一农资经营场所货架上放置的农药已超过标签标注的质量保证期，依法予以立案调查。

根据相关行政法规规定，超过农药质量保证期的农药应认定为劣质农药，当事人的行为构成经营劣质农药的违法行为。鉴于当事人是初次违法，未造成明显危害后果，且积极配合执法人员调查，依据相关条款，北仑区农业农村局对当事人作出没收违法经营农药、罚款2000元的行政处罚决定。

3月中旬以来，我市各级农业农村部门开展护春耕农资打假专项行动，严厉打击侵权假冒、售假贩假等违法犯罪行为，全力保障春耕生产。

据介绍，专项行动检查对象为种子、肥料、农药、兽药、饲料与饲料添加剂等领域生产经营主体，重点检查农村和城乡接合部的农资经营门店及集贸市场，依法查处无证生产经营、制售假

劣农资等违法行为。

江北区农业农村局开展农资经营“预约式”行政执法指导服务，实现农资监管“指尖预约、云端指导、在线巡查、线下核查”闭环。到目前为止，已面向全区30家“庄稼医院”、惠农服务中心等主体开放指导服务，对收到的18件预约申请均已上门服务，护航粮食安全。

日前，慈溪市农业农村局根据群众举报，对某种子店销售标签标注内容不符合规定的黄瓜种子的行为进行立案调查。经查，举报人在线上购买的黄瓜种子确为当事人销售，种子包装标签标注的发芽率为“不低于85%”，不符合国家标准中黄瓜种子发芽率不得低于90%的规定。根据相关法律规定，当事人的行为已构成销售标签内容不符合规定的种子的违法行为。慈溪市农业农村局责令当事人停止销售标签内容不符合规定的种子，并作出罚款2100元的行政处罚决定。

截至昨天，全市农业行政执法部门共计检查相关主体273家次，发现违法问题24起，立案16起。

清廉宁波

清廉十二计 计计有攻略 甬江职高加强小微权力监督

本报讯（记者吴向正 通讯员甬纪轩）甬江职业高级中学在有线无线网络改造项目实施前增加“专家认证”环节，经过校内项目组、校外专家组“双论证双签字”后形成的“项目需求方案”更加规范、更加科学，之后该方案提交校长办公会议研究，再经党委会决定。

在该项目招投标阶段，校纪检委员会全程参与监督，详细记录招标情况，确保程序合法合规，形成监督闭环。

在验收环节，引入第三方联合验收机制，确保项目建设成果经得起检验……

一系列举措让学校在预算维持不变的情况下，实现了中心机房建设方案的升级，无线网络也升级为更高标准的配置。近日，该校被评为“浙江省数字教育试点单位——教育信息化标杆学校”，其中，学校网络改造项目在评审中获得高度认可。

这是甬江职高创新实施“清廉十二计”，完善内控制度体系，加强小微权力监督的一个缩影。近年来，甬江职高通过系统性制度设计和全流程风险防控，将清廉建设融入办学治校全过程，贯穿相连、步步坚守，筑牢廉洁防线。该校探索制定的校本化的“清廉十二计”，内容涉及学校招生、食堂管理、校企合

作、实习管理、项目管理、教师招聘、社会培训、职称评审、学生资助、大宗采购、奖学金评定等12个方面，根据不同工作的风险点明确可操作的应对措施，并制成“小微权力运行图”，让人一目了然。

“过去侧重事后追责，现在我们更注重过程防控。”学校相关负责人介绍，通过绘制“小微权力运行图”，学校累计梳理出七大类43个风险点，配套制定58项防控措施。

“清廉十二计”的实施，助该校织密全链条监督防控网。比如，针对招生工作，学校详细分析研判风险点，制定“三调研、三公开”举措，严把决策关、审核关。针对实习管理，学校创新“三进三联系”动态管理机制，建立校企三方联络网，结合家长建议动态调整实习方案，让学生、企业和家长携手共促学生健康成长。

“清清爽爽是一所学校该有的模样，学校积极探索清廉与学校现代化治理的有机融合，采用制度刚性约束与文化柔性滋养相结合的模式，积极打造‘五清十化’廉洁文化品牌，以此驱动学校高质量发展。”甬江职高党委书记张建君说。

近年来，甬江职高清廉建设结出累累硕果，被列为宁波市教育系统清廉样板学校建设单位，获评省首批清廉学校示范点。



随着项目建设的不断推进，通苏嘉甬高铁宁波段110千伏及以上电力迁改工程已全面进入电气施工阶段。

图为昨天上午，在慈溪110千伏花湾线、陆庵线迁改工程现场，近百名宁波送变电公司线路作业人员抢抓晴好天气，开展铁塔组立等施工作业。

（徐能 王嘉宾 解葆青 摄）

在网络海洋中“捕鱼” 45岁企业主“迷恋”出境带货

记者 沈孙晖
通讯员 郭力 刘云

“用3千瓦的激光切割机，切壁厚3.5毫米的铝管，来看看效果……”前天上午，在标克激光智能装备科技（宁波）有限公司生产车间里，杨彬正站在自家产品前拍摄短视频。若不是工作人员“点破”其总经理的身份，记者还以为这是一名短视频带货“UP主”。

这名“UP主”已45岁，出境拍摄短视频仅一年半左右，但成绩相当不俗——上传抖音作品570多条，获赞5.6万次，收获1.2万粉丝。“我的短视频内容以介绍产品为主，专业性很强，所以别看粉丝数量不多，其中至少8000人是我的精准客户，也就是你们所说的‘活粉’。”杨彬自豪地说。

2018年，杨彬在镇海澥浦镇创办了标克激光。这是一家高新技术企业，主要从事激光切割机等激光智能装备的研发、生产、销售。

身为企业掌门人，为何要选择短视频赛道，自己“上阵”带货？“这也算是被现实所迫。”他开玩笑道。

早在2019年，思维活络的杨彬就通过广告公司，在抖音平台投放广告，宣传公司产品。“随着时间推移，这个推广成本越来越高，很不划算。”他便想着“另辟蹊

径”。“我在抖音上看到一条短视频，内容很简单，一名企业老总在车间里走了走，对着镜头笑了笑，竟收获了众多点赞。”这一下颠覆了杨彬的营销思路，他决定依样画葫芦。

同年11月29日，杨彬拍摄并上传了一条短视频，短短10多秒换来的是9.3万浏览量。“很多客户通过私信或在评论区留言，和我联系后商谈业务合作。”这条“爆款”视频后，尝到甜头的他更加“一发不可收”。

如今杨彬对拍摄短视频已是“轻松拿捏”，“一条时长30秒至45秒的视频，我拍两三遍就能收工，不需要写文案”。

去年10月，杨彬又走上直播赛道。只要有时间，他就会在傍晚走进车间，架起手机，伴着隆隆机器声，和网友们聊行业动态、谈自家产品。一场2小时的直播，浏览总人数有800人至1200人。

“曾有宁夏、重庆的新客户在直播间和我互动后，第二天直接打‘飞的’来我企业买激光切割机。也有国外客户看我直播后，直接下单购买。”杨彬说。

拍摄短视频和直播，让杨彬收获了什么？

“现在我一个人就能顶营销、



杨彬（左）正在拍摄短视频。

（沈孙晖 摄）

销售两大部门。”他感慨，以前找客户主要靠上门推销、参加展会，现在他一场直播就能涨10名至30名新粉丝，其中至少5人会成为他的新客户，最高纪录一场直播获客20名，效果比参加一场展会还好，相较以前，大大节省了营销成本。

为何他利用新媒体营销，能收获这么多？

对此，杨彬分析得头头是道：“和我们同等规模的企业，老总一般羞于出境带货。而愿意这样带货的老总，其企业规模大多较小。所以我选择的‘赛道’，竞争者较少。此外，企业家出境带货，讲解更专业，也让客户对其产品更有信任感。”

目前，杨彬已在泰国、越南布局销售分公司，并把短视频拍摄和

直播带到了当地，内容包括拜访国外客户、查看产品使用情况等。“我的账号日益增长的粉丝，是标克激光未来发展的基石。”他说，去年企业销售额7000多万元，今年预计有1亿多元。

如今，杨彬又走到了另一盏“聚光灯”下。上个月，澥浦镇召开经济发展大会，他受邀参加企业家沙龙，上台分享带货经验。“目前，镇里另外3名企业老总，开始尝试用短视频等新媒体营销手段开拓业务。”澥浦镇发展服务办负责人说。

在杨彬看来，网络是一片资源丰富的“海洋”，客户是“鱼儿”，而短视频、直播就是“捕鱼”的网，“我掌握了这门技术，就可以拿着‘网’，在‘大海’中轻松‘捕鱼’。这是我最大的收获”。