

入境游破局出圈，宁波做对了什么？

“八个一”服务指南发布，境外游客“进得来”“游得好”

记者 俞家嘉

2025年，“China Travel”持续火热，宁波也以独特的魅力吸引越来越多的境外游客前来。

统计显示，今年前5个月，临时来甬境外人员同比增长12%，宁波机场入境旅客同比增长27.64%。

昨天，入境游市场再迎利好——在宁波举办的首届“潮起之江·心享中国”文旅市场创新发展实务对接活动暨“诗画浙江@世界”入境游主题活动中，《入境游全链条便利化“八个一”服务指南》正式发布，旨在让境外游客“进得来”也“游得好”。

那么，在全球旅游市场竞争白热化的当下，推动入境游破局出圈，宁波做对了什么？

入境游服务越贴心、完善。依托《浙江省入境旅游“125”跃升计划》，宁波紧扣本地实际，扎实推进入境游全链条便利化“一件事”改革，全力为境外游客打造高品质、高效率、高舒适度的旅游体验。

为便利外宾入住，目前，宁波正全力推进“e境通”便利化项目，据初步统计，全市已有30余家酒店参与。

“以往，酒店前台需手动录入顾客的姓名、国籍、证件号码等信息，顾客等待时间较长，体验不佳。借助‘e境通’平台，可快速识读不同国



外籍人士体验入境登记卡自助填报终端。(宁波机场边检站供图)

家和地区护照及港澳通行证、永居证等多种证件，大大简化了酒店入住登记流程。”市文化广电旅游局有关负责人说。

如今，在宁波，境外游客“说来就来”已经成为现实，签证、支付、出行、住宿等环节的便利化水平持续提升。

走进宁波机场，一个水滴造型的“全能驿站”分外显眼。宁波入境旅游综合服务站能迅速为境外游客办理票务预订、移动通信、城市接驳咨询、货币兑换等业务；通过外国人入境登记卡自助填报终端，从宁波入境的外籍人士只需用手机扫码登记即可，支持六国语言填写，入境登记等待时间大大缩短；离境退税“即买即退”政策则让境外

游客来甬购物消费更为便利，与传统退税模式相比，退税环节从机场前移到商店，形成“消费—退税—再消费”的闭环。

入境旅游产品越发丰富、新颖。今年以来，宁波精选一批特色文旅线路，迭代一批全新文旅消费场景，升级入境游便利化服务水平，为激活入境旅游市场按下“加速键”。

“依托240小时过境免签政策，宁波推出‘穿越千年，海港遐思’主题旅游线路，联动上海、杭州、南京等长三角核心城市，打造‘一程多站’旅游产品。”市文化广电旅游局有关负责人介绍，该线路以千年古港为线，串联海丝遗迹、山河湖海与人文荟萃，展现宁波这座港城的前

世今生。

政策红利叠加服务升级也让旅行社迎来了“春天”。不少宁波旅行社纷纷发力，角逐入境游市场。

比如，宁波万达国际旅行社组建了一个专业的外语导游团队，精准呈现宁波景点的精髓；针对东南亚、欧美等市场，联动上海、杭州、嘉兴等城市，推出特色短途游、文化体验游等，为境外游客提供更加丰富、实惠的旅游选择。

“5月，我们成功接待了100名境外游客，为他们精心打造了一场丰富多彩的宁波文化深度体验之旅。”全国金牌导游员、宁波万达国际旅行社中心负责人吴杰超说。

5月底，宁波市旅行社协会与韩国庆尚南道政府上海代表处、全罗南道政府中国事务所达成战略合作。双方就线路研发、商务访问、旅游接待等方面开展经贸合作交流；宁波市会展旅游有限公司则与越南Tadivivu Travel、Discovery Asia Travel Group签署协议，重点推广销售宁波研学、度假、商旅等产品。

“下一步，宁波将重点聚焦境外市场，出台《宁波市入境旅游三年倍增计划》和配套专项资金管理办法。7月，我们将陆续前往日本、韩国、摩洛哥、阿尔及利亚和突尼斯等地开展文旅推介活动。”市文化广电旅游局有关负责人说。

“两优一先”风采录

甬矽电子(宁波)股份有限公司党总支：奋“甬”向前 只争朝“矽”

记者 黄合 通讯员 闻人一 稿

【名片】

甬矽电子(宁波)股份有限公司党总支成立于2019年8月，2023年8月升格为党总支，下设3个党支部。不久前获评市先进基层党组织。

从成立到上市，仅用了5年时间，刷新宁波人才企业上市速度；2024年，公司营收增速超50%，在中高端芯片封测领域，市场份额位居国内前六、全球前二十；2025年第一季度，营业收入同比上涨30.12%，不久前入选“2025宁波创业创新风云榜”……

不到8年时间，甬矽电子(宁波)股份有限公司在宁波这块创业创新热土上，已然开启了属于自己的“黄金时代”。

回首来时路，这是一场事业和城市的“双向奔赴”。

2017年，创业团队带着做“中国芯”的报国之心来到宁波。不到1个月，当地就协调落实126亩的生产基地，第二个月，项目就正式开工，“宁波速度”坚定了团队在此落地生根的信心。

几个月后，在启动资金告急时，又是党委政府及时提供股权投资“及时雨”，帮助公司站稳了脚跟，短时间内迅速实现量产，18个月实现盈利。

“一路走来，我们真的非常感谢宁波这片热土。正因为如此，公司最终以‘甬矽’命名，

立志以‘甬’为‘家’、奋‘甬’向前、只争朝‘矽’！”甬矽电子党总支书记、常务副总裁徐林华说。

不忘初心，“甬”跟党走。2019年，甬矽电子党支部正式成立。“用党建力量给党员领好路、把人才培养好、把团队聚起来、让他们留下来”，成了党组织负责人徐林华始终在认真思考的课题。

事业要发展，人才是关键中的关键。甬矽电子把党组织嵌入公司治理架构，班子成员均为公司中高级管理层，同时重点实施“磐石计划”，打造“善协作、重贡献、敢挑战”的能人队伍，努力把党员培养成技术骨干，把技术骨干培养成党员，使他们成为坚如磐石的中流砥柱。

面对发展难题，公司将党小组建在生产第一线，设立党员先锋岗50余个，带动广大职工打好关键技术攻坚战。目前，90%以上的党员已成为生产经营骨干，助力公司取得200多项专利，党员骨干领衔的攻坚团队相继攻克5G射频模块、高算力芯片封测等一批技术。

目前，公司占地500亩、总投资111亿元的二期项目已启用。这是我国目前单一体量最大、技术最先进的芯片封测基地，具备年产130亿件高密度封测集成电路模块、年销售额110亿元的生产能力。

“我们将继续紧扣‘党建强、发展强’主线，团结带领党员、职工推进科技兴企、人才强企、文化育企，坚定走好党建引领创新发展之路，持续擦亮‘甬芯向党’的党建品牌，全力打造芯片封测领域的世界级企业，为宁波高质量发展贡献更多甬矽力量。”徐林华说。

宁海探索组织部长听基层制度 推动形成“快马加鞭、慢牛出汗”干事好生态

党建高地 锋领港城

本报讯(记者黄合 通讯员 魏组宣) 一年以来，聚焦20个主题开展专题倾听，与近300名不同层级的党员干部面对面交流，梳理百余条意见建议纳入库，形成专题报告10篇，动态销号简问题40余个，推动一批制度决策出台……

在宁海，一项名为组织部长听基层的制度，让干部遇事找组织这一理念深入人心。去年3月以来，宁海县委组织部以作风效能改革为原动力，按照“一部长一季一主题”原则，紧扣重大项目推进、重要政策出台、重点工作落地等重大事项，构建听取基层声音、掌握基层动态、破解基层难题闭环机制，有效激发干部担当作为。

了解干部、激励干部，帮助他们轻装上阵、大干快干。在项目攻坚专题倾听中，组织部门在谈话中抛出高速改扩建项目作为样本，组织部领导牵头，连续2个月与项目指挥部、沿线镇街党政主要领导、中层干部、退出现职领导干部等深入交流，掌握干部实绩贡献度，及时将表现突出、业绩出色的干部纳入优苗储备库，分类开展政治激励、精神鼓励、物质奖励。

归纳一类问题、推动一项工

作，从小切口中找到工作优化点。在党建引领共富工坊建设主题中，宁海县委组织部分管部长带领科室干部先后走访10余个代表镇街，与主要镇街干部、村干部、群众逐一谈心谈话，收集相关意见建议近30条，形成专题调研报告，推动共富工坊向好发展。

针对新任县管干部、年轻干部、退出现职干部等群体，在倾听过程中重点分辨“新官三把火”好大喜功、“状态躺平”不思进取等负面状态，同步开展“解铃式”“勉励式”“警醒式”分类谈话，及时纠偏。

“干部谈真问题，组织上给真解决。现在，明显感到应急干部主动性增强，更多年轻人愿意主动试岗应急条线。”宁海县应急管理局负责人说。一名谈话对象则坦言，之前自己经历过问责，就像长期背着块石头工作，确实存在心理压力，“这次谈话既点出了我的问题，又肯定了成绩，现在可以轻装上阵了”。

宁海县委组织部负责人表示，倾听本身就是对干部的肯定和鼓励，不少干部在面对面的谈话中说出了心声、化解了心结，同时组织上也掌握了一批业务精业绩优的干部，树立了“干得好就看得见”的鲜明导向。

去年以来，结合组织部长听基层成果，宁海调整不胜任干部3名，优先晋升17名表现突出者的职务职级，推动形成“快马加鞭、慢牛出汗”的干事生态。

深一度 浙江新闻专栏

映日荷花，如何别样红？

从花开一季到花开四时，颜值变产值

日湖畔荷花展如火如荼，江北外漕村万亩荷花盛放……眼下，映日荷花别样红的迷人画卷在甬城多地铺展，荷花正成为炎炎夏日中的“顶流”。

这朵颇具国风韵味的花卉被赋予更多价值，撬动消费热潮，孕育多业态并存的“荷花经济”。

记者 沈天舟 通讯员 方晓斌

A 物尽其用，让荷花“身价翻番”

昨天上午，海曙集士港镇新后屠桥村语欣果木种植专业合作社负责人屠曙光家的30余亩“太空莲”池塘边人头攒动，10元3朵的荷花或10元3个的莲蓬供不应求。

屠曙光说：“昨天有近千名游客前来赏荷，光荷花就卖出1500多朵。”

零售只是他销售版图中的“冰山一角”，市区花店与餐饮店才是主力客户。屠曙光说，花店采购鲜花用于插花、制作花束，饭店用于摆盘点缀，新

鲜莲子则是时令食材。

在天胜花鸟市场的一家园艺店内，主理人“六六”正在制作客户定制的“莲蓬高升”花束。她告诉记者：“6月正值考试升学季，‘好运连连’‘连连高升’等美好寓意使荷花和莲蓬成为当下最畅销的品类。”这两者搭配而成的花束价格在几十元不等，若与向日葵、百合等其他花搭配，价格可达两三百元。

屠曙光联手全村农户蹚出一条让荷花“身价翻番”的路

子：加强对荷花的开发利用，让它在每个阶段都物尽其用。

“荷花的花期可持续至10月，其间，主攻鲜切花。10月后集中采收莲子，加工成各类延伸产品。下周莲藕将迎来大批量上市，村民的收入又多了一笔。”屠曙光说，今年他新租了17亩荷塘，打算在花期结束后尝试与小龙虾、鲢鱼等套养。这种贯穿夏秋的全周期经营，将短暂的“赏花经济”转化为持续增收链条，提升亩产效益，筑牢了“荷花经济”的根基。

B 延长产业链，让荷花“四季生金”

荷花是“夏日限定”，如何让花开一季走向花开四时？延长产业链，多元化加工是关键。

最近，月湖金汇小镇的一家茶企推出“荷花茶”系列产品，吸引不少顾客尝鲜。在操作间里，茶艺师小叶正在制作荷花窠制茶。她拨开水养的含苞荷花外层花瓣，将装有绿茶、白茶等茶叶的纱制茶囊置入花心，再用绳子系紧花苞。

“将荷花置于阴凉处约12小时后，取出茶叶进行干燥处理便可冲泡。窠制后的茶汤既

保留原味，又沁荷香，风味独特。”小叶说。

除了窠制茶，荷叶也是夏日茶桌上的“一绝”。新鲜荷叶晒干杀青后，撕片便可泡茶。

今年，这家茶企开始尝试挖掘荷花价值——荷叶制茶、莲心煮茶、荷花窠制茶，以此探索新销路。

通过加工，莲蓬也能焕发新价值。在鸣鹤古镇的青巷工艺品店内，“90后”主理人黄灿灿用镊子将风干的莲蓬嵌入亚克力画框，货架上莲蓬香炉、

莲蓬小夜灯等产品琳琅满目。

“在创意赋能下，将新鲜莲蓬加工成高附加值文创产品，能让其价值翻数十倍。”黄灿灿说，新鲜莲蓬经清洗、风干、防腐、染色等步骤的处理后，可以制成干花、摆件、饰品甚至实用器具，销售期可延至来年春天。

黄灿灿还开创了亲子研学课程，教授莲蓬灯制作、莲蓬画绘制。这种“变废为宝+体验经济”的模式，不仅延伸了产业链，更开辟了农文旅融合的新赛道。

C 国潮赋能，Z世代赋予荷花新价值

“把花放在脸边，头向上仰，很出片。”这几天，各地的荷塘成了“00后”摄影师徐艺洋的流动工作室，一组组汉服荷花人像大片在她相机的快门声中诞生。

“近期接到了十多单荷花主题写真，档期已经排到8月份。”徐艺洋说，她和朋友开了一家摄影工作室，能为顾客提供汉服妆造、服装、道具、摄影“一条龙”服务，价格则根据服务内容在600元至上千元不等。

近两年，不少奶茶品牌也推出以荷花为茶底的产品，搭

配国潮风十足的包装和周边产品，迅速抢占年轻人市场。荷花元素正以“舌尖上的流量”形式，成为茶饮夏日营销利器。

如今，从走马塘“走红”的“荷塘咖啡”模式，正在多个荷塘畔兴起。比如，在海曙古林村一村青花瓷艺术馆，极具江南风味的下午茶搭配荷塘胜景，成为不少年轻人的打卡地。

“当荷花从田间走向城市消费空间，它已成为连接文化认同与生活美学的符号载体，为乡村振兴和城市消费

注入持久动能。”浙江万里学院传播学教授郭鉴说，“这场‘荷花热’，本质上是国潮文化与在地农业资源的创新融合。”

在他看来，荷花承载着“出淤泥而不染”的精神品格与“和合美满”的吉祥寓意，在国潮兴起的当下，荷花因其独特的美学意象、强烈的文化归属感和易于场景化的特质，成为连接Z世代情感的文化符号。“年轻人购买的不仅是鲜花或延伸产品，更是一种对东方美学的深度参与和对传统文化的认同。”



汉服荷花人像照。(王晓勇 摄)



新后屠桥村荷塘。(沈天舟 摄)

有一种幸福叫“全村福”



前天下午，在江北区慈城镇半浦村，约100名村民齐聚，拍摄了一张“全村福”，用影像定格这份美好。

这次拍摄，可谓“四世同堂”，最长者90岁，最小者4岁。村民们你一言我一语地拉着家常，互相整理发型、衣领。随着相机的快门声响起，

半浦村的温暖团圆被定格在照片中。

“这是我们村第一次拍团圆照，之后会给参加的村民人手一份合照。”半浦村党支部书记陈卡男说，策划这次“全村福”拍摄活动，是想丰富乡亲们的生活，提升乡亲的归属感、自豪感。(张子琪 金贤芳 李越 摄)