

台风“凤凰”携手冷空气

本周宁波迎明显降水和持续大风

本报讯（记者孙肖）进入11月中旬，本应是秋高气爽的时节，但超强台风“凤凰”与多股冷空气接连影响，本周宁波的天气将迎来明显降水和持续性大风，气温也将逐步下滑。

今年第26号台风“凤凰”来势汹汹。截至11月9日17时，台风中心位于菲律宾马尼拉东偏北方约215公里的吕宋岛东部近海海面上。预计“凤凰”以每小时30公里至35公里的速度向西偏北方向移动，9日夜间在菲律宾吕宋岛东部沿海登陆，穿过吕宋岛后于10日中午前后移入南海中东部海面。台风强度在11日早晨将再次增强，随后于12日凌晨开始逐渐转向东北方向移动，强度减弱，趋向台湾岛西南部沿海。

尽管“凤凰”主体不会直接登陆我市，但其庞大的外围环流与冷空气联手，仍将给我市带来显著影响。

具体表现为11月11日夜里到13日，我市将有一次明显降水过程；同时，沿海海面将持续出现8级至10级偏北大风。气象部门已于9日拉响沿海海面大风警报，并提醒市民，“凤凰”的移动路径仍存变数，需密切关注最新预警信息。

除了海上的“凤凰”，北方的冷空气也是本周天气舞台上不容忽视的“主角”。据市气象台消息，11月14日至17日，一轮较强冷空气将影响我国中东部大部分地



昨日下午，象山石浦渔船回港，有序靠泊在港内。（吴张弛 何晴 摄）

区。受其影响，从14日开始，我市最低气温将明显下挫，跌至10℃至13℃。这与前半周15℃至16℃的最低气温相比，凉意加深。

此外，14日之后，秋高气爽的天气将回归，但昼夜温差会拉大至10℃左右，早晚体感寒凉。市气象台特别提醒，本周天气复杂多变，市民需及时关注最新天气预报，合理安排出行，并根据气温变化及时添衣保暖。

又讯（记者何晴 通讯员俞

迪 张文杰）气象部门预报，受台风外围环流与冷空气共同影响，11月9日夜间至14日，浙江海域将出现一次持续大风浪过程，预计13日风浪最强。

面对此次天气过程，宁波已全面落实海上防险措施。记者从宁波市海洋与渔业执法队了解到，截至9日傍晚，北纬29度30分以南海域的渔船已全部回港避风或转移至相对安全水域；全市休闲渔船均已停止营运，所有海上养殖人员也已

全部撤离上岸。

9日下午，在象山石浦港，渔船陆续经铜瓦门大桥有序进港避风，船员将渔获有序送上岸。渔政工作人员在港区加强巡查，对返港渔船实施安全检查，并提醒渔民做好系固防风工作。“我们将持续加强渔港安全管控与动态巡查，确保一旦发生突发事件能够高效处置，全力保障海上渔船安全平稳度浪。”象山县海洋与渔业执法队工作人员说。

吃饭也过“双11”？市民“捡漏”正当时

宁波人囤餐券催热餐饮淡季

民生关注
记者 孙佳丽 通讯员 崔宁

“原来，顾客在大街上，现在，顾客在手机里。”

11月7日上午，老宁波1381宏泰广场店长刘芳检查好宣传片后，马不停蹄地安排营销人员在微信视频号、小红书、抖音等平台发布，为“双11”积攒人气。

今年“双11”，这家店配合九周年店庆首次开启促销，推出了一个低至5折的团购套餐，目前已售出400多份。

每年10月中旬到12月中旬，是餐饮业传统消费淡季。遇见“双11”，加入“双11”，餐饮业的业绩增长密码正被重新书写？

线下餐饮涌入“双11”赛道全网寻客

每逢周五下午，宁波本土炸鸡品牌军基厨店内总会人来人往，这两周更甚。

原因无他，瞄准“双11”的话题度与流量盘，这阵子，军基厨趁势在线上平台推出了一系列专属优惠活动。

“我们主要在原有常规套餐基础上再优惠了25%。目前来看，效果不错。”军基厨品牌负责人王苗全说。

昨天，还在参加进博会的东福园饭店掌门人张空抽空督促了“双11”的营销进度。他计划针对立冬

俗与年轻人的喜好，在今年“双11”推出较平时折扣更大的套餐等，有效期覆盖今年秋假，并在社交平台加大投流力度，希望吸引更多游客。

抓住“双11”窗口期的，还有阿毛饭店。

“今年‘双11’，我们配合新店开业，结合顾客桌均消费情况，推出了多种团购套餐和代金券，这两天各大门店营业额较平时增长了10%，新店试营业首日中午排队近200桌。”阿毛饭店运营负责人李寒说。

多数门店还率先吃到淘宝闪购首次“双11”带来的“红利”。以阿毛饭店文化广场店为例，这段时间，日均300单，是名副其实的增量。

记者在几大线上平台观察发现，参与“双11”的线下餐饮大多通过直播或短视频，推销优惠套餐与代金券，折扣在3折至8折不等，叠加平台赠券和活动，较平时确有实惠。

有效期方面，套餐和代金券的有效期大多在30天左右，“双11”期间购买大多可持续至本月底或下月中旬。

是“过冬粮”还是“内耗战”？

寻求增量的背后，藏着的是线下餐饮的无奈。

每年的10月中旬至12月中旬，是餐饮业的传统消费淡季。当国庆假期后人们还在讨论气温太高时，餐饮商家已早早准备“御寒”了。

“生意不好做，我们已经转型做

自助了，通过降低客单价吸引顾客。刚做完开业促销，又进行‘双11’预热，邀请达人探店，一拨接着一拨。”海曙区一家火锅店老板于先生说。

参加“双11”，相当于餐饮商家在储备“过冬粮”，也为餐饮“淡季不淡”提供了一条新路径。

刘芳告诉记者，自从推出“双11”团购优惠以来，购买套餐的顾客占店内总客流量的一半以上，新顾客量占比在上升，她想通过尝鲜的形式将他们转化成回头客。

在张空看来，“双11”不仅是囤货季，更是一场覆盖吃喝玩乐购的全场景消费狂欢。线下餐饮若能和线上平台深度合作，有望实现客源拓展、营收增长与品牌影响力的多维跃升。

“不过据粗略估算，参与‘双11’的商家在宁波仍属少数。”宁波市餐饮业与烹饪协会秘书长李阳辉说。

白领陈女士在这个“双11”就囤了不少餐饮团购券，“价格是有诚意的，最终选哪家去使用，看门店口碑，也看家人需求”。

引流之后更需“留客”

宁波市商务局消费促进处相关负责人表示，餐饮业进入门槛低，行业竞争激烈，优胜劣汰是常态。“双11”带来的多为短期效应，他期待看到餐饮商家想办法升级、创新，又担忧商家陷入“卷价格”与“卷成本”的循环。

以老宁波1381宏泰广场店推出的特惠团购套餐为例，十件套里

配置了松叶蟹、大白条、红烧肉、烤鸡等硬菜，叠加人工、店面、营销等成本，刘芳无奈地说，人气上来了，但基本核销一个亏一个。

这样“赔本赚吆喝”的事，在当下的餐饮业并不少见。

王苗全觉得，餐饮消费的核心始终是口味、品质和体验，“双11”可以作为引流手段，但不能成为核心竞争力。

“商家既要注重优惠力度的合理性，避免陷入低价竞争的内耗，更要守住食品安全和服务质量的底线，通过活动沉淀忠实客户。”王苗全说。

李阳辉对此十分赞同，在他看来，低价促销是“双11”常见手段，参与“双11”后运营成本会翻倍增加，餐饮商家的利润空间被压缩，且促销常态化容易导致优惠吸引力下降，让消费者产生疲劳。

“参与‘双11’是提升营收的路径，但要参与得巧、参与得好，还要坚守品质底线。”李阳辉说。

他建议，餐饮商家可以根据季节和消费者需求推出特色菜品，借助平台精准触达高价值客户，提高复购率。

同时在价格和营销方面根据成本和定位，制定合理的价格策略，靠提升菜品品质和提供附加服务等方式增强竞争力，避开核销高峰期服务缩水等常见问题。

借“双11”破圈，本质是淡季下的流量突围，能否突围成功，还需要交给时间。

4名宁波企业家 大额捐赠宁波东方理工大学

陈十一院士：聚沙成塔，期待更多“合伙人”

本报讯（记者黄合 通讯员姚瑶）11月7日傍晚，宁波东方理工大学宁波企业家捐赠仪式，在该校图书馆报告厅举行。4名长期扎根宁波的民营企业家——宁波亚虎进出口有限公司总经理龚利红、宁波江山万里置业有限公司投资人徐春元、盛威国际控股（中国）有限公司董事局主席徐普南、申洲国际集团控股有限公司董事会执行主席马建荣的四笔大额捐赠，将用于学校的学科建设、人才培养、科研提升、教育教学等方面。

此次捐赠，不仅让宁波东方理工大学（以下简称东方理工）“社会力量举办”的办学模式具象化，也再次佐证了宁波企业家群体爱国爱乡、报效桑梓的深厚情怀。从包玉刚、邵逸夫等老一辈“宁波帮”人士，到如今宁波籍或扎根宁波奋斗多年的企业家，薪火相传，络绎不绝。

“穷则独善其身，达则兼济天下——这是我们这一代人埋在心底的价值种子。”龚利红说，“这不仅是一次捐赠，也承载了我和先生对宁波这座城市的感谢，对知识的崇高敬意，对教育的坚定信念，以及对东方理工未来发展的殷切期望。”

在商海沉浮多年的徐春元，同

样选择以助学的方式，回馈家乡，回馈社会：“企业的成长，离不开人才的支撑，离不开知识的赋能，更离不开社会各界给予的信任与机遇。当我们有能力时，回馈教育便成为我们义不容辞的责任。”

在宁波，崇文重教、乐善好施的故事并不鲜闻。很多时候，这既是对优秀家风的传承，也是集体意识的内化。“这次捐赠，是一份传承，源于父母对我的言传身教。我们始终奉行‘居仁由义、济世笃行’的家风，坚持‘己欲立而立人，己欲达而达人’。”徐普南说。

作为一名在宁波工作35年的“老宁波”，马建荣希望学校抓住战略机遇，坚持创新驱动，优化学科布局，更好服务国家经济社会发展，“希望这里走出的学子，像老一辈‘宁波帮’人士那样，爱祖国、爱家乡，有格局、有担当！”

宁波东方理工大学校长、中国科学院院士陈十一表示，一路走来，自己深切感受到宁波对教育的炽热情怀，特别是对高水平大学引领未来发展的强烈期盼：“办一所新型研究型大学，需要无数善意聚沙成塔、滴水成河。期待有更多‘合伙人’，支持学校建设和学科发展，共同书写东方理工未来的篇章。”

28层楼高的“代码高塔”，1个小时就搬完

一家甬企 拿下“直通乌镇”三等奖

本报讯（记者殷聪 沈莉 施文）3740余万行代码，若以双面打印的方式摆成一摞，高度将超过85米——相当于28层居民楼的高度，堪比一座“代码高塔”。靠人工逐行梳理这份海量材料，至少需要2个月。

如今，借助宁波企业研发的“迁理码”适配平台，不懂代码的普通员工也只需1个小时，就能轻松梳理出服务器迁移后需要调整的代码数量及留意的重点，最终通过人工智能自动生成适配评估报告，完成应用软件的信创代码适配迁移等工作……

凭借强劲的适配能力，宁波企业金网信息的“迁理码”适配平台，在今年“直通乌镇”全球互联网大赛开源模型应用赛道总决赛上成功拿下三等奖。

“迁理码”适配平台能够通过自我评估、AI适配及最终的信创验证，能够解决应用软件在跨平台移植时面临的兼容性和性能问题，满足软件从非国产平台向国产平台迁移的需求。”金网信息副总经理郑儿说，以前，原生迁移过程中，需要人工进行梳理查找需要迁移的代码并手工修改适配。

由于软件移植存在技术架构

的差异，数据迁移的复杂性及业务的适配性，这些对操作人员的技术能力和实操经验要求颇高，一旦输入有误或操作不当，会造成效率低下、工时延长，甚至迁移失败。

与此同时，在数据迁移的关键时期，程序员不仅需要当前业务的负面影响控制在最小范围，而且需要实现业务的无缝衔接，确保能够持续开展相关业务，这对程序员提出了较高的要求。

“迁理码”适配平台通过融入DeepSeek、通义千问等通用大模型，能让整个数据迁移过程变得更加智能、更加便捷。

“迁理码”适配平台能够梳理、分析各类应用软件迁移适配的工作量，为财政预算支出提供更为科学、合理的建议与方案。

郑儿说，根据权威平台的测算，“迁理码”适配平台的测算效率达每分钟1万行，生成代码可用率超过85%。

在郑儿看来，如今构建安全、自主、可控的信息技术体系迫在眉睫，下一步金网信息将围绕信创代码适配、安卓转鸿蒙、RISC-V（第五代精简指令集）、商密应用改造四个方向聚力突破，加速成为信创领域的人工智能专家。

进博会“全勤生”的底气

做“链”全球的那根线

阿拉来“进”货
记者 赵煜 孙宇卓

“但凡有国际贸易，就需要我们国际物流！”宁波港东南物流集团有限公司相关负责人，面对记者自信地说。

作为连续八届参加进博会的“全勤生”，东南物流的这份底气，并非空穴来风。这一次，他们带来了覆盖越南、泰国、马来西亚、印度尼西亚和埃及的“一站式”物流解决方案。

“我们在这些国家都拥有自己的操作和服务团队。以埃及为例，一般货物到港后，从提交单据、报关清关到检查查验，整个流程走完需要20天到30天，而我们的服务能在7天到8天内完成。”该负责人说。

而物流这件事需要的不仅是快，“快、好、省”综合起来才是用户的核心诉求。

“物流过程中很多环节原本需要不同公司分别处理，但交给我们，就是全程打包服务，客户完全不用操心中间的任何事。”该负责人说。

在2025全球海运货代五十强名单中，东南物流以155万标准箱的成绩跻身前十，位列全球海运第九、中国海运第四。

当前国际形势多变，外贸行业也在经历结构性调整。但在东南物流看来，“外贸从没有减少，只是在转移”。

“传统欧美市场的货量有所下降，但东南亚、中东和印巴地区的货量正在持续上升。”她进一步解释，“整体来看，我们的货量并未受太大影响。比如美国线下降了约30%，但东南亚线却增长了40%左右。”

货物去哪儿，物流服务就跟到哪儿。目的地变了，货物类型也在变，物流企业必须紧随其后。

作为国际物流公司，他们就像一根线，把制造商、船公司、港口、码头等环节全部串联起来。“我们要清楚每个环节的需求，然后把它们整合成最优方案，真正打通出海的‘最后一公里’。”

凭借这样的服务能力与市场洞察，东南物流在今年的业务增速依然保持在25%的高水平。

今日，“进博之约”将迎来谢幕时分。

从“明牌”榴莲到“电子晕车药”，从打开想象的羊绒纱线到深藏功名的物流管家……这一趟，阿拉“进”得满满，也“进”得尽兴。

但，偌大展馆里还藏着太多好产品、好故事与好洞见。阿拉来“进”货，明年再见！



“象山杯”航海模型公开赛闭幕

昨日，2025年浙江“象山杯”航海模型公开赛在象山县大目湾中心绿地（亚运主题公园）闭幕。赛事以“科技赋能航海 青春逐浪深蓝”为主题，不仅为全省各地青少年搭建了航海模型运动的交流竞技平台，更成为象山写好“后亚运”文章、发展海洋运动产业的生动实践。

（徐能 金晓巍 摄）