



用好各种机遇和优势 推动高质量发展行稳致远

新华社北京8月1日电
记者 叶昊鸣

今年是“十五五”开局之年，做好全年经济工作至关重要。中央政治局7月30日召开会议，分析研究当前经济形势，部署下半年经济工作，释放出鲜明信号：坚定信心、迎难而上，用好各种机遇和优势，推动高质量

发展行稳致远。

今年以来，面对外部环境变乱交织，国内一些新情况、老问题交织叠加，中国经济顶住压力，上半年经济运行在合理区间，国内生产总值实现4.7%的增长，高质量发展迈出坚实步伐。以高端制造、数字经济、现代服务为代表的新动能对经济增长的贡献率超四成，“人工智能+”应用场景加速落地，未来

产业增长点持续涌现，动能向新、结构向优，充分彰显出中国经济的强大韧性和活力。

成绩来之不易，也要清醒看到，当前经济运行仍面临不少困难挑战。越是承压之时，越要坚定迎难而上的决心和信心，将党中央的决策部署扎扎实实落到实处，推动经济持续向新向优向好发展。

【下转第3版】

泊位+1,长江“甬”动

——从南京明州码头看宁波舟山港如何通江达海



经济大市挑大梁 实干争先开新局

记者 单玉紫枫
通讯员 洪宇翔

七月末的南京龙潭港区，江风裹着热浪。

1002号泊位上，门机起落，矿石倾泻入舱。江面上，拖轮的汽笛声由远及近。

这是南京明州码头最普通的一天。但对这座码头来说，7月24日是一个值得记住的日子——1002号泊位临时开放获批。这是它的第3个对外开放泊位，海关监管场地面积扩大至近20万平方米。

从2到3，一个看似微小的数字变化，背后是宁波舟山港在长江腹地长达八年的“闯江”之路。

明州是宁波的古称。2008年，承载着“南京”与“明州”厚望的码头在滩涂上打下第一根桩。周边码头林立，作为“外来者”的南京明州码头开局艰

难。2018年，南京明州码头被宁波舟山港收归旗下，业务范围从煤炭、矿石拓展至建材、大型设备件等杂货，实现货种多元化。

真正的转折出现在2024年8月。苏浙两大港口集团首次实现区域码头股权重组——南京明州码头与南京港龙潭天辰码头重组，龙潭天辰码头成为南京明州全资子公司。重组后，注册资本从6.91亿元增至13.55亿元，股权结构变为宁波舟山港持股51%，南京港持股40.42%，江苏港口投资持股8.58%。

码头岸线延伸至1180米，拥有4个7万吨级、2个5000吨级泊位，年通过能力超3500万吨。

今年4月，浙江省海港集团、宁波舟山港集团负责人在调研时提出：要努力实现“1+1>2”。

1002号泊位，正是这次整合交出的一份答卷。

天辰码头是长江南京段不可多得的深水码头资源。新泊位能停靠230米长、8.5万吨级的散货船。开放后，国际航行船舶可直接靠泊，泊位利用率预计提升30%以上，候泊时间缩短40%。目前共有550米长的铁路装车线，后续将实现1050米全列装车线贯通。依托“水水中转+海铁联运”，辐射范围从周边百公里延伸至整个长江经济带。

这些不是写在纸上的规划。2025年8月，南京明州码头完成首次“重进重出”——“鑫武瑞海”轮卸载3.6万吨煤炭后，就地装载2万吨货物驶向南通港。船公司单航次收入较空载航次提升34%，船、货、港三方共赢。

码头已有8家贸易商入驻，煤炭交易储存及铁水中转基地、混矿筛分深加工基地等项目建设正在推进。

南京明州码头的目标很明确——剑指“长江一流”散杂货中转中心。

一座码头的成长，背后是一座

港口的战略纵深。

宁波舟山港是全国最大的江海联运基地，是全球最大的铁矿石、原油、煤炭中转基地，承担了长江经济带45%的铁矿石中转、90%以上的油品中转任务。作为宁波舟山港的重要组成部分，经舟山港区中转的粮食占长江沿线全部进境粮食的65%。

这些货物，最终都要溯江而上。没有“入江口”，海上再快，到了长江口一样堵住。

这次泊位扩容，本质上是一次双向奔赴。2026年4月，长三角四省（市）港口集团第二次联席会议明确，要深化“以资本为纽带的区域港口合作”。5月，长三角地区主要领导座谈会提出“优化长三角世界级港口群功能布局”。南京明州码头恰好踩在了一体化的鼓点上。

当前，宁波舟山港已在长江沿线布局了30余个合作港口，控股南京明州、太仓万方、太仓武港等多个码头。沿江落子正连点成线、串珠成链。

一座码头，一条大江，一个港口群——第三个泊位撬动的，远比数字变化更深远。

2026年半年度 重要情况通报会举行

沈铭权通报 傅祖民陈龙出席

本报讯（记者成良田）7月31日下午，2026年半年度重要情况通报会举行。市委副书记、市长沈铭权通报上半年全市经济社会发展情况、民生实事项目实施情况和下半年市政府主要工作安排，市人大常委会主任傅祖民、市政协主席陈龙出席。

王伟、李关定、许亚南、傅建林、傅贵荣、陈仲朝、陈为能、高庆丰、叶剑鸣、王丽萍、刘毅、张世方及陈国军、胡海达出席，300余位在甬全国人大代表和省人大代表，在甬全国政协委员和省政协委员，市人大代表、政协委员参加。

沈铭权对市人大、市政协和各位代表、委员的关心支持表示感谢。他指出，在“十五五”开局之年，习近平总书记向在宁波举办的上海合作组织绿色和可持续发展论坛致重要贺信，李强总理亲临宁波考察指导，给予宁波极大关怀和激励。今年以来，我们始终牢记嘱托，紧扣落实习近平总书记“4+1”重要要求和省委“132”总体工作部署，在市委坚强领导下，牢固树立和践行正确政绩观，积极应对复杂严峻外部形势，聚力拼经济、稳增长，经济运行稳进向好；聚力强创新、促转型，“两新”加快深

度融合；聚力抓招商、抓项目，重大项目顺利推进；聚力破难点、解难题，改革开放持续深化；聚力提品质、强功能，城市宜居环境不断改善；聚力优服务、惠民生，共富先行可感可及，经济社会发展取得新的成效，社会大局保持和谐稳定，顺利实现“时间过半、任务过半”。省、市民生实事项目建设顺利推进。

沈铭权指出，下半年，市政府将深入学习贯彻习近平总书记重要讲话重要指示批示精神，全面落实省委、省政府要求，按照市委十四届十次全会部署，深入践行“八八战略”，大力弘扬“六干”作风，坚决扛起“经济大市挑大梁”责任担当，不断巩固稳进向好发展态势，加力培育壮大新质动能，深入推进“两新”融合，深化重点领域改革创新，加大服务培育企业力度，加快推进城市更新行动，扎实推进共富先行示范，加快全面绿色低碳转型，全力筑牢安全发展底线，奋战三季度、夺取全年胜，确保高质量完成全年各项任务目标。希望市人大、市政协和代表委员们一如既往关心、支持和监督市政府工作，在市委坚强领导下，携手并肩、同向同行，共同推动“十五五”开局之年交出精彩答卷。

从“卖商品”到“卖体验” 江北加快培育多元消费新载体

■区(县、市)头条■

本报讯（记者王佳辉 通讯员吴天云 王溪）记者昨天在宁波万象城屋顶看到，精心设计的荷塘景观与摩天轮交相辉映，身着汉服、执扇驻足的年轻人络绎不绝，定格下一帧帧美好瞬间。悄然走红的荷花展，成为商业空间与文化意趣深度融合的生动注脚，也为城市休闲消费打开了新的想象空间。

“万象城空中花园的改造，是我们创新消费场景的典型样本。”江北区商务局相关负责人说，“我们将系统引入文化策展、轻运动社交、创意市集、主题餐饮等新业态，依托‘空中维度’打造多元消费场景。”

这一探索，源于江北对消费需求变化的敏锐洞察。近年来，该区持续推动消费新业态、新模式、新场景升级，成效显著：今年1月至6月，全区全口径社会消费品零售总额同比增长11.1%，增速居全省首位。

从“卖商品”到“卖体验”，场景创新多点开花。今年初，宁波万象城启动空中花园整体升级，引入文创零售、宠物服务等多元业态，常态化举办轻运动体验和创意市集活动，并以摩天轮为IP核心，推动“空中经济”常态化运营。与此同时，创新触角从城市综合体延伸至生态空间——位于慈城古县城北部的宁波森野穿梭森林探索营地项目正加紧建设，未来将集

户外运动、亲子娱乐、自然教育、团队拓展于一体，开辟户外消费新场景。

全域联动，打造消费链闭环。坐拥宁波奥体中心独特资源，江北以演唱会、体育赛事为支点，发力“票根经济”：用接驳包车串联赛事场馆和辖区旅游景区、品质酒店、商业综合体等资源，并推出观众专属优惠。该区最近还以宁波老外滩万豪Moxy酒店为试点，联动三关六码头、水上四季餐厅等商户，为入境住宿游客提供折扣优惠。上半年，全区住宿业营业额全口径同比增长10.8%，增速居全市首位。

政策与市场协同发力，释放乘数效应。政策端，江北围绕汽车、住宿、商超零售等领域按季度发放消费券，形成“国补+消费券”互补机制，上半年带动消费逾11亿元；品牌端，聚焦新能源汽车、智能家电、文旅体验等新兴赛道，发挥“引进一个品牌、带动一类消费、激活一片市场”的链式效应；场景端，依托来福士、万象城、江北万达等商业综合体的辐射集聚力，加强首店引引，聚焦节假日推出特色消费活动，持续营造浓厚消费氛围。上半年，三大商业综合体实现销售额21.4亿元、客流量1866.4万人次。

“我们将以空间之变回应需求之变，持续挖掘更多消费新业态、新模式和新场景，激发消费活力，变‘流量’为‘留量’。”江北区相关负责人说。

今日推荐

市防指办发布通知

做好第13号台风“白海豚”
防御准备工作

一条船的“信用画像”
值多少钱？

第2版

■耐心资本陪跑记

记者 金字涵

“虽然在印度就有原料供应，到中国采购的成本也很高，但品质好，我们还是愿意来宁波‘进货’。”近日，来自印度苏拉特的客商千里迢迢赶到宁波晶钻科技股份有限公司，采购人工培育钻石的原料——CVD（化学气相沉积）单晶金刚石。

凭借极高的纯度、可“定制”的尺寸和性状，CVD单晶金刚石成为天然钻石的最佳“平替”，更是珠宝首饰加工商的“宠儿”。晶钻科技是国内最早专业从事CVD大尺寸单晶金刚石工业化生产及应用的企业，依托中国科学院宁波材料所的技术支撑，早在2014年就生产出中国第一颗采用CVD技术培育的大单晶金刚石，一举打破国外垄断。

订单排满、产品供不应求，销售额占公司营收逾八成……

不过如今晶钻科技货架上的“销冠”，曾经“躺”在实验室里长时间难以产业化落地。

“作为初创型科技企业，我们手握技术，但大规模扩产离不开资金支持。”公司董秘谢迪说。

好在，华德科创看中了这颗晶体的潜力。2017年，晶钻科技开展融资，华德科创投资2500万元，帮助该公司迭代CVD大单晶金刚石工业化生产线。

“我们做了详细的尽调，认为要应用于未来的半导体和量子领域，相比其他的晶体制备方法，只有CVD的技术路线才能走通。”华德科创总经理陈鹏告诉记者，虽然当时晶钻科技企业规模较小，但创始团队非常专注，生产设备和生产工艺均为自研，这让他们坚定了投资的心。

有了资金加持，凭借拥有自主知识产权的CVD设备和全流程加工生产工艺，晶钻科技成功赶上了

2019年至2022年培育钻石行业爆发的风口。同时，该公司在宁波股权交易中心组织的“寻找宁波最具投资价值企业系列活动”中荣获“科创之星”称号，受到深创投、达晨资本等国内多家知名私募基金的关注。

目前，晶钻科技手握3.35英寸这一同质外延单晶金刚石最大尺寸的世界纪录，4英寸及以上的单晶金刚石也志在必得，进入了生产装备数量、市场占比等同质外延CVD大单晶金刚石领域的全球第一梯队。

在一个行业中，一家企业不可能永远保持技术高门槛和市场高占比。人工培育钻石市场利润逐年受到挤压，该怎么办？晶钻科技早早为未来进行了布局。

相比硅、碳化硅和氮化镓等材料，金刚石有着高数倍的热传导率。除用于首饰外，金刚石还是微电子、量子通信、超精密加工等领域离不开的“硬核”材料。放眼世界，在半导体领域还没有成熟的金

作为国内第一家实现CVD金

刚石产业化的企业，晶钻科技决心抢抓这一机遇。与10年前首次研发CVD单晶金刚石相比，筹措更多“耐心”的长期资金用于半导体散热材料开发，对晶钻科技再次跨越行业“无人区”显得尤为重要。

关键时刻，华德科创再次投资数千万元，与晶钻科技“双向奔赴”。“产品的创新性和颠覆性越强，导入时间就会越长。”陈鹏说，晶钻科技一直稳扎稳打，战略发展步伐清晰，给了他们“让企业放手去干”的底气。

有了充裕的股东资金，加上钻石业务带来的持续现金流，近三年来，晶钻科技平均每年投入3000多万元研发经费，其中超过80%投向半导体散热材料这一新兴赛道。

“经过与下游芯片客户的打磨验证与产线论证，我们的金刚石散热产品已箭在弦上。”谢迪信心十足地说，又一次从0到1的突破，将打造出企业的第二增长曲线，预计公司明年的营收中半导体相关产品的占比会显著增加。