
宁波舟山港穿山港区。（汤建凯 摄）

三个字的跃迁
宁波舟山港为何攥紧“供应链”

新闻聚焦

记者 单玉紫枫

码头堆得下如山的货箱，不等于攥得住一整条供应链。

昨天，浙江省海港集团、宁波舟山港集团“十五五”发展规划对外发布。15亿吨、5000万标准箱的吞吐量目标足够抢眼，但真正决定未来五年走向的，是一处定位的迭代：从“以港口为核心的全球领先的综合物流服务商”，转向“以港口业务为核心的全球领先的供应链综合服务商”。

三个字的改动，藏着从吞吐大港到配置强港的跃迁。

这意味着，宁波舟山港规模还会继续往上走，但竞争逻辑已经变了。比拼的不再只是装卸快慢，而是能不能调动资源，能不能握住一条供应链的主动权。

一

这座大港的家底，是实打实的。

就在本月，宁波舟山港年集装箱吞吐量提前22天突破4000万标箱。回望“十四五”，这样的节奏早已是常态：货物吞吐量连续17年领跑全球，建成全球唯一的双千万箱级单体集装箱码头，310多条航线连通200多个国家和地区、700多个港口，连通性稳居全球第二。

体量之外，价值也在慢慢沉淀。全国首个大宗商品资源配置枢纽落地两年，今年前三季度宁波大宗商品进出口额达2300亿元，增长8.2%；保税船燃加注规模跃居全球第二，LNG加注落地金塘港区。大宗货物不再是“酒肉穿肠过”，储运、混配、交易、定价的链条正在逐步闭合。

那么5000万标箱这个目标，难不难？

以2025年4387.2万标箱的基数算，五年新增近700万标箱，年均复合增速约3%。这是个留足余地的目标，重心不在冲量，而在提质——跳出单纯的规模比拼，转向锻造资源配置的能力。

几千万个箱子从这儿过，过的是中国制造的成色。大港进阶，早已不止于吐纳万方，真正的棋局，落在“配置”二字。

有量，更要成势。

二

下好配置这盘棋，绕不开“大港小航”这个老问题。

港航圈有句老话：宁波数箱子、香港数单子、伦敦数票子。一句话，点出了现实落差——货物吞吐量做到了全球第一，航运服务的能级，还没跟上。

短板是明摆着的：航运金融、海事保险、船舶经纪、海事仲裁等高附加值业态集聚不足，船舶管理的专业化供给偏弱，远洋干线的话语权不少还没真正握在自己手里；集疏运结构偏公路依赖，海铁联运、内河联运的纵深还没充分打开。

一个细节最说明问题。宁波舟山港的集装箱运出后，结算、保险、租船、信息这些最值钱的环节，有相当一部分落在了别处。货从宁波走，钱在别处结——这就是“小航”两个字的痛点。

看清了这一层，才有了此番定位的深层调整。过去，港口的本分是经营好码头、做好货流中转；如今，它要以港口业务为基座，向产业链上下游延伸：上游做强资源配置，下游贯通全程物流，中间嵌入金融、信息、专业服务的支撑。

转型先从看得见的地方落子，向海陆两路同时发力。

向海，争的是话语权。深耕RCEP近洋市场，拓开非洲、拉美新航线。加密航网不只为多接货箱，更为把主动权攥紧。比如，今年通航季稳定周班的中欧北极快航，单程20天左右可达欧洲——这条线的意义不在箱量，在于主通道一旦受阻，货主手上还有第二张牌。

向陆，聚的是辐射力。今年前三季度，超160万标箱经海铁联运直达港区。新疆阿克苏的货品跨越四千多公里，一箱直达北仑；义乌“第六港区”把海港功能搬到内陆，全球第一大港牵手全球最大小商品市场，通关时间减半，单箱成本下降两成。

运输通道双向延伸，港口的边界也随之打开。

三

通道铺展只是第一步。要真正破解“大港小航”，终究要在看不见的地方下功夫——航运生态、专业服务、行业话语权，这些软实力的培育，远比建码头、开航线难得多。



这份“十五五”规划，正是奔着这个方向找出路。

宁波舟山港把未来五年的行动路径，凝练为“八新”举措：筑牢世界一流强港新标杆、塑造航运物流产业新生态、聚合港航金融新势能、拓展开发建设新市场、打造科技赋能新引擎、培育战新产业新风貌、谋划海外业务新布局、激发世界一流企业新活力。八项举措全部落到各业务板块推进。

对照“十四五”，本次新增的科创产业板块，是这一轮变化里最有想象空间的一环。港口的技术革新，从来不是实验室里的空想，码头就是最鲜活的试验场：机器狗落地港区查验，智能卡口2秒通行，自主可控的“智慧双芯”系统统管全码头调度，风光储氢、零碳码头试点稳步推进。先在作业现场跑通跑顺，再向行业外逐步输出，技术才能真正嵌进供应链、服务产业链。

科创之外，其余举措各有侧重：有的夯实强港底盘，有的培育新兴产业，有的布局海外市场，有的激活企业活力。八项举措彼此咬合，最终指向同一个目标：串起链条、涵养生态，补上“小航”的短板。

说到底，港口是经济的晴雨表，有什么样的制造实力，就有什么样的港口。从吞吐大港到配置强港，表面是港口能级抬升，内里，是与制造强国步调同频。宁波舟山港一头连着全球市场，一头扎进制造腹地。往来不息的箱子，量得出中国制造的分量；稳定可控的供应链，更是支撑产业向上的底气。

由大向强，贵在行稳致远。

给金属3D打印装上“闭环大脑”
中科祥龙：让3D打印“设计即制造”

甬港科创行

记 者 何丫 郭婷茜
实习生 余铅

在宁波中科祥龙轻量化科技有限公司，金属3D打印设备每天都在运转。

公司为何选择专注这一赛道？公司创始人张浩的答案，来自长期科研中的一个痛点。作为中国科学院宁波材料技术与工程研究所研究员，他长期从事材料与轻量化制造研究，在实践中他发现不少经过仿真优化的设计，往往因为模具、刀具和加工路径等限制，难以在传统制造环节落地。“金属3D打印以数字模型为基础，不依赖复杂模具，较少受刀具和脱模条件限制，能够突破工艺对设计的约束。”张浩说。

不同于“客户给图、企业负责打印”的服务模式，中科祥龙从设计端切入，将3D打印设计作为核心能力。针对过去设计、工艺、打印、验证相互割裂、改样周期长的痛点，公司在设计阶段便纳入打印可行性和检测要求，形成了“设计—工艺—制造—验证”一体化技术链。

“这条技术链最大的优势是闭环。”张浩说，设计规避问题，制造还原设计，验证再反向促进设计和工艺的优化。由此，企业交付的不是单纯的打印件，而是带有完整验证数据、性能可控的轻量化结构方案，这也成为中科祥龙的一大核心竞争力。目前，公司年产超万件，良品率达98.7%。

“公司的成长与宁波的产业土壤密不可分。”张浩说。中国科学院宁波材料技术与工程研究所提供科研支撑，宁波的制造业基础则为技术迭代提供了应用场景。今年9月，金融机构还为中科祥龙的中试项目批复了4.5亿元联合授信额度，支持厂房建设和设备购置。“这让我们可以安心发展。”张浩说。

在张浩看来，资金和设备能够逐步投入，而复合型人才却需要长期培养。他开始关注甬港合作，目前，中科祥龙将技术交流和人才互通作为两地合作的方向。“香港高校在金属增材制造、人工智能驱动设计等领域拥有科研积累，也集聚着国际化人才和行业资源。”张浩说，企业计划先做技术交流、联合预研，再引进人才。

宁波甬港联谊会相关负责人说：“宁波甬港联谊会将持续关注像中科祥龙这样有技术底气的企业，在高校联络、人才对接、国际资源引荐上做好服务，让企业跑扎实。”

说说身边事 给你提个醒

“换脸”保时捷 千里之外被揪出
法官提醒：权属不清，切勿入手

记 者 王佳
通讯员 谢炎其 实习生 叶涛

近日，宁波高新区法院执行干警千里奔赴贵阳，在当地清镇市人民法院的协同下，连夜查获一辆被“换脸”改牌的保时捷。目前，车辆已被依法扣押，后续将通过司法拍卖程序处置。

该车系金某于2021年以按揭方式向某汽车销售公司购买，后其未能按期还款，2025年被诉至高新区法院。执行阶段，法院对该车予以轮候查封。但经查，金某先前已将车子抵押，后车辆被转手给二手车商，几经易手、下落不明。

转机出现在2026年10月20日。作为申请执行人的汽车销售公司发现，车辆配备的GPS在沉寂许久后上线了，显示近期在贵阳活动，随即提供了线索。法院迅速研判、制定方案，执行干警梁宇超等赶赴当地。

清镇法院积极协助，两院干警共同抵达定位所在的某酒店，“兵分三路”开展行动：一路守住出口、封控现场；一路调阅监控筛查车辆；一路排查场内上百台车。终于，在一片“贵A”车流中找到疑似涉案的“浙B”车辆。奇怪的是，品牌、型号都对得上，车牌号却与文书记载不符。凑近一看，车牌上竟贴着一块印有其他字母的铁片。

“这是车辆占有人故意改的，想蒙混过关、规避查控。”梁宇超揭下铁片，拨通车辆预留电话，通知对方到场配合扣押。电话那头的男子十分抵触：“凭什么扣我的车？”

经了解，四个月前，案外人陈先生贪图便宜，仅花费8.8万元从专门销售“问题抵押车”的二手车商处购得此车。两地执行干警一边释明法理，一边劝诫其不能阻碍执行，并告知其多种救济途径。最终，陈先生配合执行。

法官提醒，抵押车通常指车主为其债务进行抵押的车辆，一旦车主还不上钱，车辆会面临被抵押权人收回、被法院依法查封等情形。依据民法典规定，抵押财产可以转让，但是转让不影响抵押权。已办理抵押登记的，法院可以解除第三人的占有，第三人不能以自己花了钱为由对抗执行，但可以通过另案向卖方主张权利。陈先生明知涉案车辆有权属问题，仍选择以明显低于市场行情的价格购买车辆，需自行承担法律风险。已经办理抵押登记的车辆，抵押权信息可公开查询，消费者可以和车主一同前往车管所了解车辆状况，警惕“抵押车”背后的权利瑕疵和回收风险。

灯具老板跨界“乡村造景师”
24个集装箱“拼”出“乡村会客厅”

记 者 顾佳诚 张子琪
通讯员 陈雨帆 魏士丁

11月25日至27日，宁波中小学生迎来秋假。为迎接这波客流，宁波各地乡村游、亲子游相关业态正抓紧准备。

前天上午，记者在余姚梁弄镇雅贤村看到，“布噜Bulu”乡村休闲空间里，工作人员正在赶制用咖啡渣做的环保小饰品和蓝莓卡通形象的玩偶。“布噜Bulu”负责人张爱飞告诉记者，刚过去的周末，这里每天接待400多人，大多是带着孩子的家庭。“秋假到了，我们准备了一些小活动，希望能把这波客流接好。”

张爱飞和丈夫邵银明在梁弄从事LED户外灯行业多年。这几年，梁弄生态环境持续改善，进山的游客越来越多，需求也更多样，不少带孩子的家长不再满足于“摘完就走”的采摘游体验，更期待有一个孩子能玩、大人能歇脚的地方。夫妻俩从中看到机会，便想打造一处“乡村会客厅”，让游客在采摘之外多停留半天，也让本地的农副产品多一个就近展示的窗口。

走进雅贤村，由24个集装箱拼接而成的“布噜Bulu”格外吸睛，硬朗的工业风外观，既带着夫妻俩多年做LED户外灯的行业印记，也暗合梁弄过去以灯具、消防器材等制造业起家的底子；推开玻璃门，室内是温馨的休闲区，窗外是秋千、滑梯、沙坑和一片草坪，池塘里养着柯尔鸭和黑天鹅，孩子可以凑近看。

在梁弄已有的农家乐等业态基础上，这处空间把目光投向年轻亲子家庭，主打鲜奶发酵的酸奶碗，水果就来自旁边的果园，健康、高颜值，契合“90后”年轻父母的喜好。孩子们在户外玩耍，大人在集装箱内歇脚，做到“带娃与放松两不误”，让这里成了当地一处辨识度颇高的存在。

这处空间的位置也有些特别：从余姚市区过来约20分钟，沿余梁公路进入梁弄，第一站就是“布噜Bulu”。

店门口的展示台上摆着笋干、玉米、花生，都是村里农户送来的，“他们种得多，拿过来我们帮着卖一点。”张爱飞说，花生是刚挖出来的，她让村民把泥土留着进行销售，结果游客看着新鲜，顺手就把花生带回家了。和村民相处久了，张爱飞把年轻游客更喜欢的销售方式讲给村民听，比如怎么摆放、怎么介绍，让农产品更合城里人的胃口。

蓝莓园的日常养护和门店用工，夫妻俩优先聘用本村村民，游客进园采摘按成人人数收门票，果园里多出来的水果，还能拿到店里做成酸奶碗，采摘、用工和农产品销售就这样连成一条线，带动当地村民增收。

眼下，这处村口的“乡村会客厅”正忙着准备各类活动。“希望通过这个空间，更多人能爱上雅贤、爱上梁弄。”张爱飞说。

游船上一堂“沉浸式”安全课



第15个全国交通安全日来临之际，11月24日晚，“文明交通 共启新程”主题公益宣传活动在三江夜游航线上开展。宁波市公安局交通管理支队鄞州大队联合宁波海事局三江口海事处、宁波汉雅蓝海豚文旅有限公司，将交通安全课堂搬上游船，依托“夜景+科普+互动”的沉浸式形式，让家长和孩子在欣赏三江夜景的同时学习安全知识，以“小手拉大手”带动全家自觉文明出行。（童旭民 刘贺林 摄）