

同比增长41.5%! 宁波交通投资 一季度实现“开门红”

宁波市交通运输局投资报表显示,2024年第一季度,全市完成交通固定资产投资153.8亿元,同比增长41.5%,其中公路、水运投资62.8亿元,同比增长31.4%,占总量的40.8%。交通投资高于全市固定资产面上增速34.7个百分点,实现了“开门红”。

● 高速公路建设捷报频传

1月份以来,宁波在建高速公路建设捷报频传。

杭甬高速复线宁波段三期工程自2023年12月开工,甬江特大桥、四顾山隧道、进港高架桥等多个关键节点同期“开花”,各施工段纷纷按下“加速键”,甬江特大桥完成主墩桩基53%以上,海域高架桥完成半数桩基。

一季度项目完成投资11.6亿元,超计划9.5%,占年度任务的28.6%。

今年是六横公路大桥一期工程的冲刺之年,王家麓大桥钢结构组合梁吊装、镜险山大桥左幅T梁架设已于2月份完成;昆亭岭

隧道左洞已于3月中旬贯通,右洞预计于6月份贯通;吴家隧道右幅作为主要运梁通道,也已于3月底通车,为吴家大桥作业面T梁架设打下坚实基础。

“目前,梅山侧及昆亭侧主梁挂篮浇筑已完成60%,预计于7月中旬合龙,整个项目已完成总工程量的80%左右。”项目部相关负责人说。

同时,目前杭甬高速复线宁波段二期工程TJ4标T梁预制、G15沈海高速宁波西坞至麻岙岭段改扩建工程TJ6标冲击钻施工等标段实现连续施工。

● 普通国省道施工现场火热

普通国、省道项目的施工现场也同样火热,不断刷新进度条。

国道G228下陈至三门界段已完成全线桥梁下部结构、梁板预制,主线桥梁已基本贯通。G527石浦至长街段一季度完成投资7400万元,超计划48%,各施工点全面展开,已完成形象进度的37%。

此外,慈溪中横线快速路(一期)正在进行桥面铺装、护栏安装等桥面系施工和地面道路行车道改造,将于今年建成通车。

在建项目快马加鞭,前期项目也马不停蹄。通过模拟审批、

“改串联为并联”等多种方式,加快协调解决项目审批和要素保障等问题。

一季度G228庵东至梨洲前湾新区段、慈溪北段等4个项目实现开工建设,其中S202镇海镇浦路一期工程由二季度提前至3月底节点开工,展现了交通人的拼劲。

G527力洋毛屿港大桥至长街下蔡段拓宽工程、S312沿海中线奉化段等4个重点项目完成了工可批复,为年内开工奠定了基础。

记者 范洪
通讯员 余明霞 金鹏飞 何明芳 文媛



六横公路大桥一期柴桥枢纽。

“沿着先烈足迹前行” 活动启动仪式在沙村举行



“欢迎‘回家’!”

4月18日上午,鄞州区塘溪镇沙村,沙文求烈士的孙辈刘爽、沙克及其家属的到来,使得在这里举行的革命英烈红色教育“供给库”建设暨第二期“沿着先烈足迹前行”活动启动仪式,让人既动容又振奋。



活动启动仪式现场。记者 崔引摄

今年是沙文求烈士诞辰120周年。为进一步挖掘好烈士事迹、弘扬好烈士精神,在全社会营造尊崇烈士的浓厚氛围,同时进一步丰富宣讲内容、创新宣讲模式,充分发挥退役军人事务部门在用好红色资源、赓续精神血脉、丰富革命英烈红色教育“供给库”中的积极作用,宁波市退役军人事务局和宁波市委党史研究室特地在沙村沙氏故居旁的“董山书院”举行了这样一场简朴、温馨的启动仪式。

家乡人欢迎烈属“回家”的情是真切的。在活动启动仪式上,来自塘溪镇中心小学和浙江工商职业技术学院的师生代表为烈属带来沙文求烈士家书诵读和家书书写。一吟一咏,一笔一划……孩子们和青年们将自己对烈士革命事迹的了解,对烈士革命精神的理解,和对烈士不朽功勋的敬仰融入其中。

家乡人欢迎烈属“回家”的心是真切的。沙村党支部书记罗洪亚向大家介绍了近几年来沙村为挖掘好红色故事、发展好红色文旅、传承好红色精神所做的努力。据了解,在各级党委、政府部门的支持下,沙氏故居目前正在整体改造升级,预计年内可

对公众开放。

在活动启动仪式上,沙克作为烈属代表发言。他说,自己虽然从未见过沙文求烈士,但他自幼跟沙文求烈士的夫人王弥一起生活,耳闻目染间,沙文求烈士的形象也在他心目中变得日益生动、丰满,最令他感动的是,“广州起义失败后,我外公曾撤退到香港,但没住几天,就又回到广州继续从事革命工作,从未有半分退缩和顾忌。”

沙克娓娓道来,朴实的言辞间满是对亲人的挂念,而对在场的所有人来说,则在不知不觉中上了一堂入脑、入心的“行走的思政课”,有“知”有“味”有“益”。

烈属对烈士的挂念是深切的,社会各界对烈士的敬仰是真切的,年轻一代对烈士的追随也是坚定的。在活动启动仪式上,由宁波市退役军人事务局年轻干部组成的“沿着先烈足迹前行”项目组也正式挥旗“出征”。接下来,他们将通过实地走访、史料挖掘、内核提炼、精神传承、事迹宣讲等多种方式,探求沙文求烈士革命生涯及精神内核,让英烈精神在新时代焕发更加耀眼的光芒。

记者 石承承
通讯员 毛丽娜 余璐璐 陈立强

宁波银行专栏

换个角度看宁波银行年报,如何理解“真心对客户好”

读完宁波银行2023年年报,印象最深的有两点:穿越周期始终稳扎稳打、业内领先的各项业绩;反复提及的“真心对客户好”理念。

真心对客户好

正因为将“真心对客户好”的理念内化为全行展业的出发点,这家银行才会真正走近客户,深刻洞察客户的全生命周期需求,也才会以此为原点探索“专业创造价值”之路,迭代升级银行的服务模式,配套创新产品与服务。

这些价值创造反过来造就了银行的差异化竞争力,凿深了银行的“护城河”,夯实了经营效益持续增长的底座;银行与客户彼此赋能、共同成长的良好循环,夯

实了银行至关重要的客群基础。

“真心对客户好”这六个字背后,是3万被业内称为“宁波银行铁军”的员工队伍,与日复一日的汗水与智慧。在业内以拼劲儿著称的宁波银行员工,他们的工位却常常是空的。原来,要真正洞察客户还有哪些经营中的痛点难点,在工位上是没有答案的——安排员工进驻企业服务,是观察宁波银行“真心对客户好”的又一切入点。

重塑银行价值链

一家家优秀的实体企业如中国经济的脊梁,架起高质量发展;而金融则是其中的血脉。宁波银行以产品与服务,以“真心对客户好”的拳拳之心,助力企业发展。

最初,全行业以存、贷、汇的专长做着实

业的“出纳”,将资金配置到需要的地方。彼时,宁波银行围绕汇率管理、利率管理、融资管理、财富管理等领域,充分发挥人员、产品、体系上的专业优势,服务客户,创造价值。这一阶段,银行更像公司外部的又一位专业“CFO”,推动企业高效使用资金。

如今,不止赋能“CFO”还要赋能“CEO”——“波波知了”金融服务平台、试点“设备之家”平台,宁波银行将自身服务深度融入客户的生产经营、生活工作场景中,重塑银行价值链,服务角色再进一步。

2024年开年,宁波银行正式发布“鲲鹏司库”与“财资大管家”2024版,赋能各行各业,带来更开放、更高效、更稳定的金融科技生态。

随着形势变化,客户融资的低频需求可能会收缩,但企业运转的高频需求是刚性的、高频场景是不变的。宁波银行的“真心对客户好”,正是从客户最核心、最高频的需求切入,进行价值传递。

当整个银行业在周期发展的浪潮中加速分化,宁波银行以“真心对客户好”的经营理念,以“专业创造价值”为第一性原则,以差异化的产品与服务夯实核心竞争力,扎根实体经济土壤,扎根客户经营,也使得银行的发展更加坚韧。

(摘编自“愉见财经”公众号)