

管委会出台新政 工商分局奔走落实 保税区帮中小企业办理动产抵押融资

本报讯 (记者刘慧敏 通讯员张爱桃) 美洲豹曲轴(宁波)有限公司是一家位于宁波保税区的美商独资企业,产品全部销往国外市场。今年以来,该公司收到的订单大增,流动资金“吃紧”,公司负责人一筹莫展。就在这个时候,宁波保税区工商分局的工作人员闻讯主动登门拜访,建议美洲豹公司根据保税区新出台的政策,向银行申请动产抵押融资,并帮助办理有关手续。到目前为止,美洲豹公司已获得动产抵押融资贷款550万元,大大缓解了燃眉之急。

和美洲豹公司一样有着“喜从天降”感受的,还有金瑞泓科技有限公司、新柳钢铁贸易有限公司等6家企业。7家企业共计获得了5.6亿元动产抵押融资贷款。

宁波保税区工商分局局长朱坚告诉记者,今年初,宁波保税区管委会出台了《关于加大金融扶持促进区域经济发展的若干意见》,明确提出鼓励创新抵押融资方式,进一步探索保税货物等抵押融资。为了保障中小企业动产抵押融资成为现实,保税区工商部门采取“双拓展”措施。首先是拓展抵押物范围,增加企业融资机会。工商分局积极与银行等金融机构做好沟通,建议适时开拓和调整业务产品,

企业抵押物范围有了明显扩大,由过去以机器设备、原料、产品为主扩大到海关监管进口物品等。“如果没有保税区的新政策,没有工商部门的帮助,我们很难获得6000万元的动产抵押融资贷款。”宁波保税区新广兴国际贸易有限公司有关负责人向记者表示。其次是创新动产抵押模式,拓展融资渠道。保税区工商分局积极探索多元化登记主体,将抵押权人由银行扩展到中小企业担保机构,为小微企业融资渠道的拓展提供了便利。

为了增加中小企业动产抵押融资的成功率,保税区工商部门加强对中小企业落实信用管理制度的指导和帮助,指导企业依法签订履行借款合同,保证合同资料的真实、完整,以良好的信誉赢得银行的信任和支持,不断提升融资资信。保税区工商分局监管科科长周荣告诉记者,工商部门专门开通了动产抵押登记绿色通道,在企业申请办理动产抵押登记中,实行“受理、审查、核审”一条龙、一站式服务,实现动产抵押登记当场办结。浙甬美的制冷产品有限公司以产品抵押,获得了2.9亿元动产抵押融资贷款。“我们原来认为难以办到的事情,没想到在最短的时间里就解决了,保税区的投资环境真是名不虚传。”该公司有关负责人向记者表示说。

进口商品市场内还缺少能集成解决物流、融资、贸易等问题的综合服务公司

设立于2008年的宁波保税区进口商品市场,经过短短几年的发展,目前已入驻企业300多家,主要经营来自法国、美国、智利等20多个国家和地区的近4000种商品,涵盖进口食品、进口酒类、进口乳制品、进口生活用品及部分中高端消费品等,市场的综合实力在全国同类市场中位居前列。

“但是,着眼于市场的可持续发展,不难发现,保税区内仍缺少能集成解决物流、融资、贸易等问题的综合服务公司。”宁波保税区市场发展有限公司总经理汪涛分析说,随着市场的快速发展,这块“短板”带来的弊端也越来越明显:一些国外的供应商由于对国内的政策和市场的情况不了解,造成“知难”而退,或者遇到挫折后取消原先的业务计划。而一些国内的进口商和经销商也由于缺乏相关的服务和帮助,在保税区进口商品市场开展相关业务过程中遇到了种种困难,或者难以把业务做大做强。“引进上海远星实业有限公司,可以帮助我们尽快地弥补这块‘短板’。”汪涛在接受记者采访时,话语里充满了期待。

上海远星公司董事长龚川告诉记者,中航工业集团主要经营和代理各类商品及技术的进出口业务,与四十多个国家和地区的上百家客商有贸易往来。2013年居世界500强企业第212位,旗下有控股企业7家,已发展成为多元化经营的综合性企业。

“远星实业依托母公司良好的信誉、雄厚的实力、丰富的资源,致力于为国内外客户提供专业的商品贸易服务解决方案。”保税区进口食品供应链公司总经理项学军告诉记者,远星公司在上海建设了集国际贸易、进口仓储、物流分拨、仓单质押于一体的2万平方米食品仓库,搭建的进口食品供应链平台在上海外高桥保税区已试运行了一段时间,积累了一定的客户资源和产品资源,开展的仓单质押等成熟的供应链金融服务业务也很受企业的欢迎。

搭建进口食品供应链平台,可给进口商品市场内的贸易商提供帮助

倪蓉介绍说,保税区进口食品供应链平台,可以为市场内的企业提供全方位的交易管理服务,主要提供贸易、金融、物流、信息数据、免费增值五大服务内容。具体说来,包括上游专业采购、下游深度分销、进口货物保税业务办理、通关报检、产品展示服务、仓储配送、供应链金融服务等。

“利用规模效应,通过集中采购、平台信息共享等手段,进口食品供应链平台可以为众多的中小型客户提供‘一站式’的增值服务,实现产品资源共享、销售渠道共享,最大限度地帮助企业降低运营成本,实现利益的最大化。”倪蓉介绍,为了帮助企业多渠道解决融资瓶颈,目前,进口食品供应链平台已陆续推出代开信用证、仓单质押、国际商业保理等供应链金融服务及一系列风控管理手段。

倪蓉举例说,现在有很多的进口贸易商都十分看好进口食品贸易的发展前景,但往往苦于没有国外供应商的联系渠道,对食品进口过程中的各种需要办理的手续也是一知半解。这些进口贸易商,完全可以通过进口食品供应链平台,在众多的国外供应商中加以选择,然后由进口食品供应链平台全程代办有关进口手续。

资金压力也是困扰不少进口贸易商的一大问题。倪蓉介绍说,进口食品供应链平台专门设立了1亿元的贸易流动资金,为市场企业提供资金支持,帮助企业多渠道解决融资瓶颈。

汪涛告诉记者,进口食品供应链平台运行后,将充分利用平台的上下游资源,引进法国巴黎皇家食品进出口公司、意大利王子贸易有限公司、柬埔寨联集团有限公司等知名企业落户保税区,以进口食品为主要特色,逐步引入进口水果、进口肉类、进口水产品、进口调料等贸易品种,进一步带动整个市场进口贸易额的提升。同时,通过信息库的共享,实现产品资源共享及有效利用。

倪蓉对进口食品供应链平台的发展前景十分看好。“通过努力,我们计划未来3-5年食品类贸易额将达到5亿元人民币,非食品类贸易额达25亿元人民币,贸易总额预计每年达30亿元人民币,年缴纳国内增值税近7200万人民币,为保税区开拓各类专业市场奠定更好的基础。”倪蓉说。

宁波保税区进口商品市场内的企业对此充满了期待。宁波保税区澳德立进口贸易有限公司董事长徐春涛对记者说:“以前我们公司在采购国外进口商品时,一般都需要和分布在不同国家和地区的10多个物流服务供应商打交道,耗费了大量的人力物力,周期长,效率低。今后保税区能够提供完善的供应链服务,就可以将复杂的链条整合为一,这样一来,今后我们只需要通过一个接口与供应链公司合作就可以了,不仅效率的提升会很明显,经营成本也能够明显降低。这对于公司尽快做大做强是至关重要的。”

中航集团在宁波保税区的供应链项目投用,进口商品市场
迎来「高大上」服务更完善

□ 本报记者 刘慧敏 通讯员 吕希岩 周红梅

海关开发区办事处与开发区经发局推出“联系配合机制” “把脉问诊”为企业解难题

本报讯 (记者严雷 通讯员吴扬青) “多亏了你们帮忙,免除风险担保金一年就可以为公司省下300多万元的成本支出,对我们中小企业来说帮助大着呢。”日前,刚刚升级为A类企业的宁波盛庭休闲用品有限公司总经理李国齐专门向海关人员表示了感谢,由于去年公司顺利获得了加工贸易厂房租赁企业免缴风险担保金资格,资金压力大大缓解。据了解,这一政策帮扶源起宁波海关开发区办事处与宁波

开发区经济发展局的一次联合现场办公。

盛庭是一家专业从事户外家具来料加工的企业,由于厂房属于租赁性质,按照海关相关规定,来料加工进口料件需缴纳与税款等额的担保金,全年保证金需300万元以上。李国齐告诉记者,一单生意从下单到发货一般要持续四到五个月,300万元的保证金压在那儿,使得企业资金周转捉襟见肘。在得知企业的困难后,宁波海关开发区

办事处与宁波开发区经发局工作人员通过现场办公形式,对企业的生产经营及资信情况进行了全面评估,并及时反馈给上级部门,最终帮助企业免除了风险担保金。

“去年开始,依托海关和开发区经发局的联系配合机制,两部门进一步实现信息互通,及时走访了解出口加工企业困难,‘医治’了不少问题。”这项配合机制的联络人之一,宁波海关驻开发区办事处审批科科长张鸿杰告诉记者。

创新服务举措
优化投资环境

实现从“大”到“强”的嬗变

——海天国际近年发展小记

□ 本报记者 李平 通讯员 夏冬冬



图为海天国际生产车间一瞥。(记者张跃摄)

今年前两个月,海天国际股份有限公司共销售注塑机3500多台,销售额为11.2亿元,同比增长18.6%。据了解,今年全年该公司注塑机的销售量将超过3万台,销售

额超过80亿元。

在规模不断扩大、产能大幅提升的同时,海天国际的发展也面临着严峻的挑战:从产量上看,海天国际已是全球最大的注塑机生产企业,但从

产品结构上看,高端市场仍然被德国、日本等国的注塑机生产企业占领。近两年来,海天国际加大转型升级的步伐,实现由“大”到“强”的嬗变。

全球注塑机市场经历了2010年的迅猛增长后,在随后的两年中有所回落。在注塑机市场的起落中,海天国际管理层认识到:要在市场中胜出,就必须加大新产品的研发力度。从2011年起,该公司每年将销售收入的5%用于研发。

“注塑机的研发主要集中在大型超大型、小型微型、油电混合、专机市场等几个方向上,同时,它们也都向节能、高效、精密化方面不断深入。”海天国际技术总监助理叶成刚说。

在大型机方面,海天国际2013年底研制出国内首台6600吨超大型二板式注塑机并顺利投产,该机最大锁模力可达8800吨,可注塑出当今世界最大的制品。该机一经推出,就受到客户的青睐,目前订单量有3台。另一方面,海天国际小型注塑机的注塑量仅有几十克。

海天国际目前生产的注塑机品种有20多种,机型有300多个。该公司

同节能注塑机的年销售额超过60亿元。“目前公司每年研发出的新产品超过20个,工作6成销售额来自新产品的贡献。”海天国际总裁张剑鸣介绍道。

海天国际在加快小型机精密化、电动化的同时,以全电动机型和大中型二板机为主攻方向,投资建设相关生产基地。

在北仑春晓,总投资4亿元的海天国际全电动注塑机生产项目主体已于竣工,正在进行设备安装。该项目于今年上半年投产,可年产1万台全电动注塑机。在北仑小港装备产业基地,总投资7亿元的海天年产1000台大中型二板机项目目前已完成厂房主体施工,将于今年底建成投产。“全电动注塑机与传统的液压机相比,节能率在50%以上;而二板机与相同规格的三板机相比,主机长度约减少20%,节材又省空间”叶成刚说。

全球注塑机市场目前企稳复苏的势头越来越明显,海天正抓紧转型升级的步伐。据了解,海天塑机争取2016年达到年产值100亿、年创利税25亿元的目标。

“钻劲十足”的首席技工

——记三星重工业(宁波)有限公司教育研究院电气工程师高原

□ 本报记者 李平 通讯员 施洋

员工素描

今年35岁的高原,现任三星重工业(宁波)有限公司教育研究院研修科主任。2002年毕业于安徽电大计算机及应用专业的他,硬是凭着十足的钻劲,成为船舶电气技术的行家里手。他也被评为宁波市2013年度的“首席技术工人”。

2002年,刚毕业的高原进入安徽长信科技(芜湖)有限公司,担任电气技术员。为尽快掌握电气技术,高原天天跟着公司的一位电气高级工程师学习。高原还经常拆装已报废的电气零部件,很快掌握了电气设备的内部构成情况。正是凭着这股钻劲,高原在半年内就胜任了本职工作。

四年后,高原来到了宁波,进入三星重

工业工作,从事电气设备安装工作。面对陌生的船舶电气设备,高原又钻研起来,他买来相关书籍仔细阅读,细心观察老师傅的现场操作,很快掌握了船舶电气安装技术。两年后,他在宁波三星公司举办的技能大赛中,获得电气项目的冠军。次年受公司委派,参加了三星韩国总部的奥林匹克大赛,获得电气项目的铜奖。

在宁波三星重工建造的首艘整船电气设备安装中,高原仔细对照船东给的图纸,找出了10多个不合理的设计。这些问题经高原向公司提出后,全部得到了改进。如高原发现整船两侧救生艇的电路设计上本应有3个限位开关,图纸上却各只有一个。这将导致救生艇在升到限高后,还会往上升,很容易造成安全事故。他将这一设计问题提出后,船东委托他重新设计了救生艇的限位开关,圆满解决了这一问题。

就是凭着这股肯钻研、不迷信设计的劲头,高原还提出了整船电气电源部分缺少保护措施的问题。该整船电气系统的电压等级有6种,如果



不在电源部分加装保护措施,很容易在测试中烧掉元器件。高原提出的这一问题,引起韩国船东的高度重视,船东方技术人员与高原一道重新设计了漏电、短路保护措施及多等级电压变压器,解决了船舶用电的安全隐患。

高原还积极将自己掌握的技术传授给更多的员工。2013年1月,他负责筹建了公司首个船舶机电教室,同年带的学生就有30名。他带的一个学员还在2013年韩国三星总部的技能大赛中,获得船舶电气项目的铜奖。

海伯频推“高富帅”新产品

其中自动碎纸机入围中央政府采购名录

本报讯 (记者刘慧敏) 最近,有两个喜人的消息,让宁波海伯精密机械制造有限公司研发中心副主任少华和同事们十分开心:一个是中心自主研发的专利产品“船用推进器无刷调速电机”获得了中国专利优秀奖;另一个是公司最新研发生产的微气泡机产品在国际市场上的反响越来越好,一位日本客户刚刚确定订货5000台。

“作为国内最大的渔具制造商之一,海伯最近几年从原有的优势产业加快转移,积极推进多元化战略,发展高新技术产业,一批员工们亲切地称为‘高富帅’产品的研发新成果相继问世。”少华介绍说。

智能家居系统不少海伯员工心目中上“档次”的“高富帅”产品。从2009年开始,海伯公司引进日本和国内专家,结合公司原有的技术力量,开始研发新一代物联网智能家居系

统。2011年,物联网智能家居控制与安全系统问世,2012年系统又进一步升级。目前已经进入批量生产阶段,市场前景看好。

微气泡机产品是海伯公司2013年新研究开发出的产品。它采用国际领先的微气泡发生器专利技术,主要是一定的压力下在水中溶入一定的气体,恢复到常压后,溶在水中的气体突然释放出细小微气泡,这就形成了乳白色的微气泡水。微气泡水接触人体肌肤,能达到较长时间的保湿、温热效果。

“我们研发生产的碎纸机、装订机等办公设备现在异军突起,成为了‘高富帅’产品家族中的最新成员。”少华介绍说,别的品牌的碎纸机一次性自动碎纸几十张就不行了,而海伯自主研发的碎纸机一次可以自动碎纸500张。不仅出口到韩国等国际市场上,在2013年底还入围了中央政府采购名录。