

我市内资经济主体突破六十万户

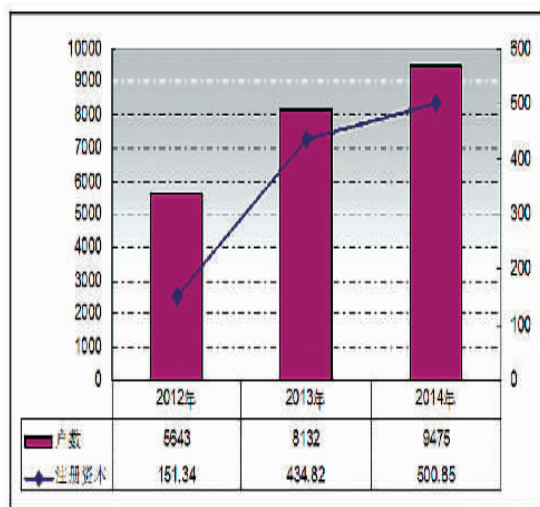
九月末内资企业总注册资本超万亿

本报讯(记者张正伟 通讯员张淑蓉 颜奇) 我市市场监管局发布的今年第三季度登记数据分析,截至9月底,全市累计实有各类内资经济主体突破60万户大关,达到了606085户。其中内资企业212837户,总注册资本(金)破万亿元,达到了10658.76亿元;企业户均注册资本(金)超过500万元;个体工商户388525户,资金数额241.15亿元;农民专业合作社4723户,成员出资总额54.42亿元。

今年第三季度,我市新设内资企业继续呈攀升态势。数据显示,7月至9月,全市新设内资企业9475户,注册资本(金)500.85亿元,同比分别增长16.5%和15.2%。新设个体工商户17722户,资金数额15.09亿元,同比分别减少12.1%和8%。新设农民专业合作社100户,成员出资总额1.39亿元,同比分别减少3.8%和增长1.5%。

据分析,今年以来,我市内资企业注册资本增幅尤为明显,第三季度新增金额突破500亿元,是2012年同期的3.3倍。投资与资产管理、批发零售和制造业等领域单体大项目激增,其中注册资本1000万元以上的779户,5000万元以上的198户,1亿元以上以上的73户,同比分别增长77.9%、86.8%和21.7%。

外资企业新设指标有所下降,增资热情继续高涨。今年第三季度,全市新登记外商投资企业150户,投资总额69463万美元,注册资本38890万美元,相比2013年同期,均有不同程度下降。但是,当季外资企业增资热情继续保持高涨,49家外商投资企业增加了注册资本,增资总额达到了41482万美元,超过了本期新设外商投资企业注册总和。增资主要集中在制造业企业。截至9月底,全市累计实有外商投资企业8589户(含分支机构2335户、合伙企业4户),投资总额715.72亿美元。



2012-2014年第三季度新设内资企业户数及注册资本发展走势图(户,亿元)

深度 浙江新闻名专栏

“双十一”近在眼前,宁波市场上电商企业摩拳擦掌,市民攒足钱包等着“秒杀”。可又有多少人知道,这场由新技术引起的购物方式变革,正面临着诸多困境与挑战——

宁波见证“双十一”六年之痒

本报记者 张正伟

“双十一”改变甬城购买习惯

从2009年的5000万元,到去年的350亿元,再到今年的预计500亿元,阿里打造的光棍节网购,已经成为全球瞩目的“双十一”现象。

2009年中国网络购物市场规模不到2500亿元。到了2013年,这一金额增至1.85万亿元,是2009年的7.4倍;同一时期国内社会消费品零售总额增长不到1.8倍。今年统计数据显示,二季度全国网络购物在社会消费品零售总额中的占比首次季度突破10%。

在这场“喜大普奔”的全民消费日里,宁波从未缺席。

2012年,宁波“双十一”网购额达到3.93亿元,列全国第8位。去年虽然排名有所下降,但网购金额同比增长60%以上。相关业内人士估算,今年随着网购普及以及物流、支付条件的提高,全市“双十一”单日网购额有望增长80%。

开闸不到3分钟成交额破1000万元;半天多时间,成交额破亿元……“双十一”也让宁波传统企业看到了开辟销售“第二战场”的机遇。加入“双十一”不到四五个月时间,罗蒙、GXG、太平鸟等宁波品牌已经在网络销售领域驾轻就熟,部分品牌业绩在淘宝、天猫等电商平台上数一数二。

电商更大的冲击是消费者购物习惯的变化。不用说“双十一”,仅在开学季、中秋节等平常节日带动下,今年前三季度,我市居民网络消费已经达到357.56亿元,同比增长47.88%。五年前,宁波市民还是习惯逛商场、超市,如今越来越多的人习惯用电脑和手机移动端下单,网络零售逆差在一年时间里减少了45亿元,离网络消费“顺差”城市为期不远。

网购遭遇“成长烦恼”

今年,跨境购登堂入室,大有抢夺甬城“双十一”购物风头的趋势。但是不少电商企业眉头紧锁,由于大多数企业远离宁波城区,许多兼职生不愿来,就连一些物流企业也退避三舍。

在电子商务风光无限的同时,行业发展的瓶颈也逐渐显现。“很多人以为电商运营成本更低,其实在时下物流、人力成本不断上升的环境下,多数电商平台的运营成本甚至比线下还要高。”许多参加今年“双十一”活动的宁波服装、家纺企业告诉记者,从目前情况来看,今年网上销售成本比去年又提高了好几个百分点,如果算上线下成本,今年“双十一”的销售量至少要增长20%,利



“双十一”临近,物流企业纷纷入驻宁波电商企业,做好前期准备。

润才能与去年同期水平持平。“网购要是找不到控制成本的好途径,难免会坠入‘跑量’黑洞。”

一位不愿透露姓名的本地网商告诉记者,去年“双十一”,其公司做了近亿元营业额,但是广告费就花了1000多万元,加上各项成本,最后基本上是“网上赚吆喝”。一些业内人士甚至抱怨,现在电商平台更像是广告公司:先是聚起一群商家促销,再拍卖广告位大获其利。

亿邦动力网工作人员告诉记者,电商好像正在重复实体店的“老路”,造节促销虽然可以短时间内清除库存,但热闹过后留下的是过度消费。

电商未来需“破茧”

面对成长瓶颈,电商企业并未退缩,而是通过国际化、O2O、自主品牌等方式寻求突破。

天猫今年“双十一”将主推跨境购,一

方面中国消费者可以买到全球优质商品,海外消费者也可以参与血拼。天猫这一“买全球”还能“卖全球”的做法,可以看作破解时下网困局的一招,因为通过国际化可以引起新的网购兴趣点,同时重构海外购物渠道,让更多的境外商品更快捷、更廉价地进入中国市场。“跨境购让进口更加透明化、合法化,目前虽然处于起步阶段,但未来会是很大一块蛋糕。”

宁波作为全国首批跨境贸易电子商务试点城市,也是此次“双十一”跨境血拼的主战场,今年有20多家本土电商参与“双十一”促销。“在宁波保税区仓库,商家已经提前储备了1亿元的货源。”宁波保税区正正电子商务有限公司总经理张国华告诉记者。

淘宝“特色中国·宁波馆”、慈溪家电馆、M6……在跨境电商频频抢镜之时,电商下沉也成为亮点。过去电商更多关注一二线城市,现在开始培育其他区域市场,尤其是农村市场。今年,将有更多的电商企业尝

试进军物流配送不发达、实体店也不多的三四线市场。

此外,O2O也成为电商和实体店共同探索的新领域,“双十一”期间这一趋势更加明显。近日,苏宁发起“第二届O2O购物节”,万达广场也将开展“百店同庆”活动,踩着“双十一”的步点,推出不少线上线下互动活动。阿里也未放弃O2O,今年有16个城市22家百货集团300家门店将参与阿里“双十一”。

万达董事长王健林的话可以看作时下大多数传统商家对网购的态度:中国的消费市场是巨大的,目前大部分消费产品还没有互联网化,在消费领域,新的大的商业机会就是O2O。“1号店”董事长于刚也表示,传统零售往线上走,电子商务往线下走,最后一定是O2O的融合,为顾客提供多渠道、更大的便利。

延伸阅读

新型购物模式 亮相今年“双十一”

京东“6·18”、苏宁“8·18”、天猫“双十一”……面对网商纯粹的价格战竞争,消费者已看腻了。随着中国线上消费趋于成熟,中国电商正向服务导向型转变。

今年“双十一”,电商的玩法已不限于红包,新的商业零售模式纷纷冒头:定期购、限量定制、全球直采……

今年“双十一”,亚马逊在中国除海外直邮外,全面升级“订购省”这一定期购物模式,希望将网络购物从一锤子买卖变成持续重复的一连串事件。

定期购物主要针对不断消耗的日常家庭用品。用户只要一次下单,选择好周期等就能全年无忧在家坐等收货。当然,对于下单的客户而言,这种购物方式可以在原价基础上再优惠5%-15%。

用户定制,商家供货,这一一直被认为是电商模式的风向之一,近两年各家电商也在进行试验。今年“双十一”,量贩定制成为天猫的卖点之一。在个人护理品领域,天猫联合全球20个品牌推出“量贩定制”。如果说天猫量贩定制只是将多件商品打包折价促销,那么此前量贩超市COSTCO入驻天猫,则是将此模式又推进一步。COSTCO定制商品单品因为量大,价格具有优势。从初期效应来看,这种量大低价优质的网络零售模式颇受网络消费者认可。(张正伟 整理)

金融系列谈

今年以来,针对普惠金融服务主体的实际特点,全市银行机构积极开发各类创新产品,积极发展小额信贷,提高金融服务的可得性。而在服务小微企业方面,如何践行普惠金融的理念努力改进服务、力促小微企业转型升级,也成为宁波金融界普遍关注的一个话题——

普惠金融服务小微期待新突破

做好外汇金融的“普惠”文章

上海银行宁波分行行长 张连怀:近年来,随着港、桥、海联动发展战略的加快实施,以及要素集聚能力和对外辐射能力的不断增强,宁波在长三角经济圈的对外贸易战略地位大大提升。因而做好外汇金融服务,服务广大外贸企业,显得尤为重要。

上海银行宁波分行作为城市商业银行跨区域经营的首家分行,紧紧依托总行的产品特色和服务优势,从融资渠道、业务流程、产品创新、服务价格等多个方面做好外汇金融服务“普惠”文章,为宁波建设国际化贸易门户城市的战略推进发挥了积极作用。近3年来,我行的外汇资金投放以年均近50%增速,累计为全市320多家涉外企业提供了金融服务支持。

首先,广拓渠道提升融资支撑。依托沪港台两岸三地“上银金融平台”的优势和特色,我行通过“三行”资金组合和客户跨境担保资源的优化使用,积极扩大银团贷款、跨境担保贷款、贸易融资、中资企业OBU授信。仅今年上半年,分行累计引入境外资金1.5亿美元。为帮助企业降低汇率风险,提升国际竞争力,分行大力推进跨境贸易人民币结算业务,引导外贸企业使用人民币办理结算,同时积极发挥海外代理网络优势,通过为“走出去”企业提升海外融资服务,支持企业产业结构调整。

其次,产品创新助推持续发展。为积极满

足市场差异化需求,分行结合外汇市场发展动态,加大产品创新应用力度。如:针对汇率频繁变动,在资金业务方面,积极推进外汇掉期、外汇期权等衍生产品的开发;在融资产品方面,大力推介便利赢、汇利赢、汇生利,以及人民币“三合一”产品等。同时,通过多种产品组合为涉外企业提供更高层次避险和保值工具,实现了多项新业务和新产品突破。

同时,优惠让利降低融资成本。在结售汇汇率、国际结算手续费费率、融资利率等方面,我为涉外企业提供了实质性优惠,重点加大了对涉外中小企业和出口业务实绩显著的制造业企业的优惠力度。如在进口开证手续费方面,以低于行业标准水平25%-30%的价格,降低企业财务成本。

服务实体经济是银行经营之本。上海银行宁波分行将在牢牢把握服务区域实体经济发展总要求的同时,以服务为“支点”,进一步加强金融支持和服务创新,助力宁波外向型经济的可持续发展。

以特色创新支持小微企业转型

杭州银行宁波分行行长 焦明:今年以来,杭州银行宁波分行认真落实小微金融“往下沉”、“网上走”的战略要求,持续加强管理机制、营销机制和风控机制建设,确保小微企业贷款增速高于全行贷款平均增速,服务小微能力得到实质性提升。截至8月末,我行小微企业新增贷款占同期新增贷款总量的43%,聚焦小微市场的“微

贷卡”产品较年初新增781张,小微贷款客户数达1085户。

小微企业贷款很零散、单户融资金额小,对于金融服务的需求,相比大中型企业更为迫切。我行从客户的实际需求出发,在专业化和特色化上下功夫,力求“做小,做好,做透,做精”。

加强信贷产品创新,为小微企业“量体裁衣”。根据小微企业特点及融资需求,我行强化产品组合,推进“风险池基金贷款”、“选择权贷”、“专利权质押”、“供应链融资”等创新产品的应用,满足小微企业的融资需求。同时注重加大特色产品的本地化推进,特别是“微贷卡”产品集合了融资、结算和生活于一体,将小微企业贷款与配套金融服务相结合,实现借款、还款的远程自主办理,大大方便了企业。

针对小微金融服务资金需求“短、频、快”及担保难的特点,我行进一步统筹效率与风控要求,有针对性地设计小微业务调查、审批、放款、贷后管理流程,对小微企业信贷业务进行充分授权。同时,为解决小微企业还贷难问题,降低企业周转成本,我行不断完善小微企业信贷机制,在继续推行项目化批量营销的基础上,逐步推进“年审制”模式,降低小微客户融资成本,简化转贷操作手续。

在金融服务创新方面,我行以科技金融专营机构、专营团队为抓手,培养科技金融专业队伍,集合社会力量,加强股权投资、风险投资机构、担保公司、科技园区等合作,推动科

技金融精细化管理,促进可持续发展。截至今年8月,我行提供融资服务支持的科技型中小企业超过400户,累计投放信贷资金35亿元。同时,提升经营网点服务小微企业业务职能,目前我行已在慈溪开设宗汉小微企业专营支行,以专业化经营加大对当地小微金融的服务。

今后,杭州银行宁波分行将继续贯彻普惠金融服务要求,主动投入微金融服务,进一步加大信贷支持、创新金融产品、提升金融服务等措施,提升小微金融服务效率。

改善金融生态当从支持小微始

临商银行宁波分行行长 徐俭:当前,受经济下行影响,一方面中小企业信用风险激增,融资更趋困难,另一方面,城商行存款增长乏力,贷款规模受到抑制,如何更好地服务中小企业已是一个亟待解决的课题。而改善和维护良好的金融生态环境,当从支持小微企业入手。针对现状,临商银行宁波分行积极履行社会责任,大力支持中小企业和物流企业发展,从三方面开展工作:

首先,大力培育小微企业,坚持特色经营不动摇。目前我行正研究小微业务优化流程、资源倾斜、规模配置、考核激励、差异资本约束等“一揽子”政策,探讨实施专业经营,专项考核、专供规模、专配费用,催生小微业务发展动力。以市场商圈、物流园区、供应链、产业链核心客户上下游企业为目标,抓好小微营销平台建设,探讨批发市场整体包装营销,发掘物流系统优势,加快搭建第三方支付平台,做大做强小微优

势。上半年我行已设立物流特色支行,为全市物流企业提供专业化服务。

其次,提速产品创新,提升服务的实效性。坚持学习、研发并举,加快创新步伐,发挥产品在拉动业务增长方面的作用,瞄准目标客户,强化新品推广,适时开展新产品推广营销活动,增强客户体验,确保我行产品真正深入市场、深入客户、深入人心。我行前期推出的“物流直通车”、“陆路通”、“绿色行”汽车贷款业务,有效支持宁波物流企业,为大部分物流企业提供了新的融资方式和融资平台。

第三,抓好队伍建设,为公众提供健康服务。随着经济金融形势的下行,银行案件明显增多,对银行信誉造成严重影响。因此抓好金融队伍建设,已成为创建金融生态示范区的一项重要内容。要强化常规检查机制,突出抓好规范服务、会计主管、印章合同、重要凭证、银企对账等重点管理,培育严谨操作的合规风气;要加强员工道德风险管理,大力开展职业道德教育,增强干部员工道德意识,树立团结协作、竭诚服务、秉公廉洁、遵纪守法的形象。当前我行正在开展查找员工利用职务之便违规参与社会资金交易行为,对发现员工与企业的资金往来、员工参与非法集资等问题,从重从速处理。通过规范员工经营行为,消除案件隐患和资金风险,为社会提供健康的服

务。虽然当前的经济金融形势依然低迷,但我们相信,通过政企企共同努力,宁波的中小企业、宁波的金融、宁波的经济明天一定会更好。(杨绪忠 整理)