

深一度

浙江新闻名专栏

卫星城市试点和发展中心镇是宁波特色城镇化道路的有益探索。随着这一战略决策的推进，各具特色的卫星城迅速成长，城乡面貌日新月异。近日，市政府《关于进一步加快卫星城市和发展中心镇创新发展的意见》出台，进一步明确了发展目标、扶持政策、特色方向和改革重点——

卫星城中心镇：由“镇”到“城”的跨越

□本报记者 包凌雁

放权抓特色，激发改革创新活力

2009年，随着市委《关于深化中心镇改革加快卫星城市发展的若干意见》的出台，我市开启特色城市化的发展探索。六年来，体制机制基本建立，城镇面貌快速改善，集聚辐射能力稳步提升，经济社会发展走在全市前列，城乡一体化发展初见成效。

西门、石浦、慈城、溪口、观海卫、西店、集士港、周巷被确立为8个卫星城试点。截至目前，8个卫星城累计完成固定资产投资900亿元，年均增长30%，高于全市15.6个百分点，财政总收入年均增长21%，较全市同期快12.1个百分点。中心镇固定资产投资年均增长24.4%，高于全市10个百分点。

体制改革是重中之重，倾斜的手段是“放权”。我市把关系试点镇经济发展、开发建设、城乡面貌、服务民生的规划实施权、投资审批权、土地出让权、财政预算和财政政策制定权、城市综合执法权“五权”下放，赋予卫星城相当于县（市）区一级的主要经济社会管理权限，破解“小马拉大车”的成长烦恼，摆脱体制机制束缚。试点镇所在县（市）区通过直接交办、委托、延伸机构等方式，下放将近300项行政审批权限和400多项行政处罚权。

建设离不开土地。大力推进低效用地二次开发、城乡建设用地增减挂钩等试点，每个卫星城年均实际建设用地面积超过500亩，比试点开展前增加了近一倍；每个中心镇年均建设用地规模超过150亩。

产城融合，培育经济增长点。按照“产业培育特色化、特色产业集聚化”思路，试点镇积极推进转型发展、集约发展，促进传统块状经济向现代产业集群转变，探索各具特色的发展之路。目前，周巷、观海卫、石浦、集士港等卫星城产业集群化发展态势已经形成。



卫星城建设让慈城更有韵味。(崔引 摄)

照“产业培育特色化、特色产业集聚化”思路，试点镇积极推进转型发展、集约发展，促进传统块状经济向现代产业集群转变，探索各具特色的发展之路。目前，周巷、观海卫、石浦、集士港等卫星城产业集群化发展态势已经形成。

改革创新，加快释放卫星城中心镇活力

六年来，8个卫星城试点镇地区生产总值年均增长12.5%，投资额年均增长30%，均高于全市水平。眺望“双十二”的成长烦恼，摆脱体制机制束缚。试点镇所在县（市）区通过直接交办、委托、延伸机构等方式，下放将近300项行政审批权限和400多项行政处罚权。

建设离不开土地。大力推进低效用地二次开发、城乡建设用地增减挂钩等试点，每个卫星城年均实际建设用地面积超过500亩，比试点开展前增加了近一倍；每个中心镇年均建设用地规模超过150亩。

产城融合，培育经济增长点。按照“产业培育特色化、特色产业集聚化”思路，试点镇积极推进转型发展、集约发展，促进传统块状经济向现代产业集群转变，探索各具特色的发展之路。目前，周巷、观海卫、石浦、集士港等卫星城产业集群化发展态势已经形成。

市发改委负责人表示，今后我市将通过一系列扶持政策，打造功能完善、特色明显、生态优美、产业吸纳能力强、疏解中心城区功能的新型现代化小城市和区域经济文化中心。

加大政策扶持力度。市卫星城市和发展中心镇扶持资金从1亿元增加到3.5亿元，原则上卫星城平均每年资金补助不少于4000万元；拓展融资渠道，鼓励各类PPP投资基金、开发引导基金和专项补助参与开发建设；完善土地保障，推进低效用地再开发，盘活存量土地。

着力推进特色发展，打造鲜明的城镇特色。每个城镇培养一批有较强竞争力的龙头企业，做大做强优势产业集群；加快发展电子商务、现代物流、文化创意等生产性服务业，配套发展旅游休闲、教育医疗、健康养老、社区服务等生活型服务业，谋划整合建设1平方公里的特色发展功能平台。

深入推进改革创新，尽快释放改革红利。推动“四张清单一张网”向基层延伸，实现卫星城和中心镇权力清单和责任清单全覆盖；加大撤村建居社区保障力度，尽快接轨城市社区；放开落户限制，引导急需人才和大专毕业生、技术人员在城镇落户。

完善公共服务，让城镇生活更美好

一提起慈城，几年前人们的第一反应就是一座有1200余年县城史的“江南第一古县城”。而如今，它却是不少市民生活居住的新空间。卫星城之所以能吸引人气，除了自然禀赋外，更是因为这几年不断完善的公共服务设施。让城镇生活更美好，也成为这次创新发展的重中之重。

创新公共服务供给方式，激发社会投资活力，形成政府主导、社会参与、公办民办并举的多元化供给方式，也就是说，城镇的公共服务也能享受城市“待遇”。目前，主要城镇教育、卫生、文化、体育等公共服务设施相继建成，学前教育和高中段教育基本实现全覆盖，并实现了15分钟医疗服务圈，只有城里才有的商业综合体、商贸物流等现代服务业态也在中心镇纷纷崛起。

今后，卫星城和中心镇将建立政府向社会力量购买公共服务机制，提高公共服务效率。建立“统一政策、统一管理、统一服务、统一培训、统一维权、统一保障”的就业保障服务体系，做到就业、社保、医疗、养老等基层公共服务全覆盖。

外来人口在中心镇居住较多。今后还将创新外来人口登记管理制度，简化登记程序，赋予居住证更多的服务管理功能，逐步实现常住人口凭居住证享受劳动就业、社会保障、就学、医疗卫生等权利。

小微金融服务“接地气”渐成常态



□本报记者 仇九鼎
通讯员 陈雯

“银行这笔100万元的贷款可以说是雪中送炭，否则我们企业将面临倒闭风险。”昨天，高新区一家科创型企业负责人感慨道。

今年10月份，这家企业遇到了融资难、担保难的问题，企业负责人抱着试试看的心态向兴业银行宁波分行申请了“创业贷”。经过贷前调查，该企业符合“创业贷”产品的准入条件，兴业银行为其快速开通小微企业“绿色通道”，并在5个工作日内为其提供最高100万元贷款。

企业急需用钱，可是没有资产抵押，无法贷到款，导致发展停滞……这是每个初创型小微企业都有可能面临的尴尬状况。记者了解到，随着“大众创业，万众创新”持续深入，我市不少银行机构针对小微企业抵押担保物不足的特点，不断推出“接地气”的信贷服务。

以兴业银行宁波分行为例，据该行工作人员介绍，“创业贷”解决了小微企业成立初期的资金需求，简化了

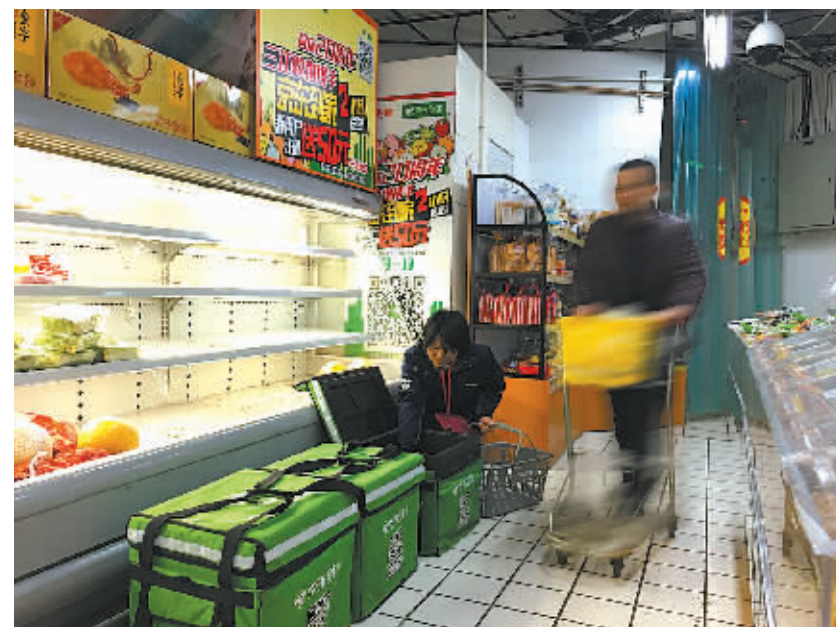
贷款流程，只需将“计分卡”作为标准化风险评估工具，围绕商业计划的可行性以及创业团队的可靠性设计打分项，最后通过两轮打分确定结果。此外，该产品可以在企业融资期间自由安排资金，有一次性还款或按月等额还款等多种还款方式，减轻了企业还贷压力。

“该产品有效缩短了业务流程，提升了办理效率，实现小企业业务标准化、工厂化作业模式，为企业提供更快捷的审批放款流程，真正解决了小微企业的融资难题。”兴业银行宁波分行黄维说。

在产品创新上，兴业银行不遗余力，通过总行和分行的两级创新，真正做到“接地气”。早前，兴业银行就创新推出“易速贷”“交易贷”和“连连贷”，解决小微企业融资中的实际困难，满足企业多样化的融资需求，给有一定发展基础的企业提供了鼎力支持。此外，兴业银行依托互联网和“大数据”，还推出了小微企业网上自助“循环贷”，实现贷款自助支用、随借随还，解决小微企业资金流转和融资期限的错配问题，与上述产品共同形成兴业银行完善的小微信贷产品体系。

“针对小微企业抵押担保不足的特性，银行应最大限度地提高业务办理效率，降低小微企业融资的资金成本和运营成本。当前，小微金融服务‘接地气’已渐成常态，我们也会继续加大创新力度，提升小微金融服务水平。”兴业银行宁波分行行长王建元表示。

“双十二”“轨轨粉”搬空超市



“双十二”，“轨轨粉”搬空了超市，营业员补货都来不及。

今年“双十二”，甬城各类线上线下促销活动如火如荼，其中由本报微信公众号“宁波地铁生存”与京东到家联合开展的“双十二，本报约你搬空超市”活动圆满落幕。“轨轨粉”在京东到家APP平台上不但享受到了全场4.8折（外卖除外）的大实惠，而且还体验到了“两小时送达”的便捷。据介绍，“双十二”当天，三江超市线上销量超2万单，水果、食用油等成为热销品

类。接下来，“宁波地铁生存”还将联合京东到家推出“12月，特惠不停”活动，读者只要关注“宁波地铁生存”，就可以获得“立减”优惠券，300张优惠券让你与特价“天天见”。（张正伟 周亚红 文/摄）



“韵升制造”入选国家“能效之星”产品目录

日前，国家工业和信息化部发布“能效之星”产品目录（2015），宁波韵升股份有限公司生产的一款永磁同步电机成功入选，产品能效指标超过91%。这是我市产品首次入选“能效之星”产品目录。

能产品的基础上，与同类产品相比能效领先的量产产品，且具有引领节能技术创新、转变消费导向和提升节能理念等作用。该评选工作在促进高效节能家电产品推广应用，推动资源节约型、环境友好型社会建设，转变生产方式和消费模式等方面发挥了重要作用。（易鹤）

首个进口商品移动支付项目投运

喜欢海淘的上班族，有了现场看样品买单的新选择。日前，经营面积2000平方米的鸿兴网都进口商品移动支付大卖场项目在宁波文化广场正式投运。

鸿兴网都项目是集进口商品大卖场品牌商家、社区店联盟与线上消费交易于一体的O2O平台。项目内设有专门的跨境购物体验区，消费者通过手机扫描商品二维码就能完成在线下单和支付。项目采用合伙人制度，所有注册的会员可成为项目的合伙人，即根据商品毛利润拿出一定比例作为红包，让消费者得到实惠。（冯瑾）

参与“一带一路”战略 推进海外金融服务 农业银行宁波分行护航企业扬帆出海

在激烈竞争中，农业银行宁波分行适应经济发展新常态，充分利用国际、国内两个市场，找准业务发展方向，深化境内外联动，构建海外服务平台，对资金、产品等要素实施全球化配置，为宁波企业“走出去”提供全流程、多功能的跨境金融服务。今年前三季度共办理国际结算业务250.26亿美元，同比增长7.59%；办理结售汇业务86.27亿美元，同比增长13.99%。为宁波200多家企业提供各类跨境人民币业务275.27亿元，业务涉及亚洲、欧洲以及美洲等国家和地区。

以客户需求为导向 助力实体经济腾飞

善战者，因势而利导之。企业“走出去”离不开资金的支持。农行宁波分行加强对本市优势企业信贷支持，为企业参与21世纪海上丝绸之路沿线国家建设助一臂之力。该行充分利用自主定价政策，做大做强贸易融资业务，通过贸易金融业务助力宁波企业“走出去”。2015年前三季度，共发放国际贸易融资313.38亿元，业务领域涉及钢铁、光电、机械、小家电等行业。同时积极向总行及海外分行争取优惠政策，努力争取“走出去”专项资金，对符合要求的“走出去”并购项目提供更多资金支持，及时帮助企业拓展海外业务。如该行获悉某企业境外投资需求后，主动上门推介业务

以内外联动为依托 搭建境外融资平台

随着企业“走出去”步伐加快，宁波企业境外融资频繁，对跨境金融要求日益多样化、联动化。为此，该行加强与农行香港分行、纽约分行、首尔分行、东京分行等海外分行合作，利用农行全球网络和海外分行资金充裕、利率较低等优势，推动境内外联合营销，搭建企业海外融资平台，提供一体化综合服务，提升本市企业海外经济参与实力。前9个月，该行向本市企业提供工程履约保函、融资性

保函等跨境担保业务达90多亿元人民币。通过跨境担保业务累计为华翔集团等企业实现境外融资超130亿元人民币，极大缓解企业境外融资压力。另外，加强与农行上海、天津等自贸区分行合作，以各自客户为中心，深入研究区内两大市场差异，丰富跨境金融产品，助力企业开拓海外市场。已为宁波某电子公司的德国企业办理全国自贸区第一笔FTN帐户项下内保自贷业务。

以外汇产品为抓手 满足多元金融需求

好风凭借力。乘着“一带一路”东风，宁波企业“走出去”进入崭新的时代，这就要求有更加灵活、更加特色的外汇金融产品提供支撑。农行宁波分行秉承“国际化”经营战略，

紧跟时代步伐，结合市场需求，在传统内保外贷、海外代付等产品基础上，大力推进汇率避险、新型贸易融资和全球现金管理产品。一方面扎实推进传统国际金融产品。不追求标新立异，进一步深耕细作，挖掘客户需求，将客户的需求由0挖掘为N，通过运用产品组合，为客户实现投资增值等多重“惊喜”，降低企业财务成本。如针对“走出去”企业进出口融资需求，积极推出“金光道”品牌产品，深入做好应收账款资金池、出口信保等相关供应链融资产品，确保企业客户“进得来”、“贷得到”、“贷得快”，满足企业发展阶段资金需求。另一方面结合自身本外币优势，根据国际市场利率、汇率走势，依托跨境金融业务，推出跨境人民币项下福费廷、双向信用证、跨境结汇等创新产品，助力企业“走出去”。



以特色服务为载体 提供贸易投资便利

后金融危机时期，宁波企业“走出去”步伐明显加快。无论在亚洲、非洲还是在美洲、澳洲都可以看到宁波企业扩张的身影。为适应企业多元化、复杂化、综合化需求，提供便利化金融服务，农行宁波分行更加细致地研究外汇客户服务需求，力求多层次、全方位提供优质服务，为客户创造更多附加值，产生更多生产力。充分发挥国际业务优势，以先进网络技术为载体，在风险可控基础上，推出电话服务、上门服务、“客户服务承诺制”，承诺各项业务办理时间；开辟更为便捷的结算“绿色通道”，授信“绿色通道”，做到即需即办，满足企业资金周转需求。充分发挥银行综合信息优势，把外汇服务内容扩大到银行业务以外领域，帮助企

业财务和单证部门解决经营和管理中的一些问题，疏通外部经营关系，让客户感受到农行不寻常的服务。发挥国际业务人才优势，为企业提供法律、翻译、政策咨询等方面服务，全心全意为客户着想。搞好“量体裁衣”式特色服务。针对优质客户在成本控制、利润最大化方面需求，该行积极向客户提供产品组合服务。如针对特定客户充分运用资金需求，为其设计差别化成本控制方案，为某客户量身定制跨境人民币双向资金池，完成6000万元人民币资金跨境归集，推动宁波企业和人民币一起“走出去”。同时，该行主动加强海外信息研究工作，创新银企、银保合作新模式，对企业“走出去”前涉及投资目标市场的国别风险、法律风险、文化融合风险等进行全面研判分析，帮助企业提高决策科学性，防范企业投资前决策风险，多维度为企业提供经营风险管理支持。（乐国梁）