

创新打造“互联网+金融+外贸”模式 “浙江大道”驶向信用贸易“4.0时代”



□本报记者 俞永均 殷浩

英国经纬针织配件公司，是一家为英国玛莎百货、NEW LOOK零售集团等国际零售大佬供货的供应商。前天，在宁波举行的2015中国中小企业国际贸易信用大会上，英国经纬针织配件公司采购代表 Rachel Addy 发现了新商机。“如果我们采用‘浙江大道’的GTPC信用卡，在中国市场的采购额可以增长35%以上，增量超过70万美元。”她说。

“GTPC信用卡”是浙江大道网络科技有限公司面向海外买家推出的实名认证联络账户。买家获得该卡后，在大道商诚网上激活将获得授信额度，并能在该额度内赊销中国商品。这样的信用卡，预计到2016年底，“浙江大道”将在6大海外中心和国内合作伙伴中累计发放2万张，带动信用贸易数十亿美元。

在海外买家因金融危机普遍缺乏充足资金的大背景下，给予海外买家赊销额度，是一剂提振国际贸易的良药。而商业保理具有资信调查、信用管理、贸易融资、商账催收等功能，是国际贸易



在日前举行的迪拜展会上，采购商纷纷与“浙江大道”洽谈合作事项。(俞永均 摄)

领域成熟的一种贸易结算方式。瞄准其中的商机，“浙江大道”引进了国外商业保理业务，同时应用最新的互联网技术搭建业务平台，结合大数据原理研发出GTR信用评估系统，并结合中国出口供应链的实际情况，构建起“互联网+金融+外贸”的全新商业模式。

以信用为切入点打造外贸诚信生态圈。近年来，“浙江大道”搭建了出口供应链电子商务综合平台——大道商诚网。这个平台既给信用良好的海外买家

提供赊销资金支持，又为国内中小出口商提供出口订单的无缝对接，包括物流综合服务、无抵押担保融资服务、海外营销(展会)、海外应收账款追收等。

今年以来，“浙江大道”又在英国、德国、意大利、美国、加拿大和中东的迪拜建立了6大海外中心，主要负责“GTPC信用卡”的发放和买家采购信息的征集。本月初在迪拜举行的中国家居品牌博览会上，“浙江大道”当场发放了200多张买家信用卡，并征集到

1000多万美元的买家采购需求。迪拜当地的一些华人表示，近期将安排行程来宁波了解“浙江大道”的商业模式，争取借力赊销业务扩大采购规模。

“过去计划经济时做外贸是‘1.0时代’，广交会等线下展会叫‘2.0时代’，以阿里巴巴、中国制造网为代表的外贸则是‘3.0时代’。眼下，中国外贸已进入信用贸易为特征的‘4.0时代’，‘浙江大道’将在其中扮演重要角色。”“浙江大道”董事长吴乐群表示，通过信用评级，让优质国际买家能以更低成本采购中国商品，中国供应商能更容易得到海外订单支持，助力宁波外贸转型升级。

专家点评

“大道”版外贸平台值得推广

当前，宁波正在推动外贸转型升级，打造外贸公共服务平台是其中一个方向。“浙江大道”以信用、融资为切入点，借助互联网技术整合资源，积极构建外贸公共服务平台，有望带动出口规模增长。这对宁波打造外贸升级版具有积极意义，值得推广。市商务委将研究出台相关扶持政策，推动这类外贸公共服务平台健康发展。(市商务委副主任 刚勇)

高新区企业获意大利2015年度“中国奖”

日前，宁波国家高新区(新材料科技城)的浙江美麟文化发展股份有限公司荣获意大利2015年度“中国奖”，成为斩获该项国际荣誉的第一家中国文化创意公司。

意大利年度“中国奖”是意大利经济、文化领域的最重要奖项，今年已是第十个颁奖季，之前获得该奖项的公司和企业有腾讯、工商银行、中兴、Ferrari、DIESEL、PRADA等。美麟文化公司是中国最先走向国际的公关公司之一，作为米兰世博会

中国地区推广机构，去年10月底，开始到意大利为世博会期间的工作整合资源。短短一年时间，公司成功策划执行了米兰世博会湖南周、湖北周、山东周以及大量的经贸、文化交流活动；推动阿里巴巴集团在米兰举办意大利推广周；搭建跨境贸易平台，帮助更多意大利中小企业进入中国。公司还联合中意(宁波)生态园，搭建中意产业并购服务平台，推动中意双边的技术、创意、产能等方面的投资并购及合作。(刘玉凤 秦羽)

中国首批社会组织经理人在甬诞生

近日，为期两个月的2015年宁波市社会组织经理人培训班在宁波工程学院举行。这是全国首个以“社会组织经理人”命名的培训班，也是对社会组织管理者新观念、新应用、新知识的一次全方位培训，共有120人参加培训。

该培训班由宁波市民间组织管理局主办，宁波市职业经理人协会承办。授课老师是国内顶尖的社会组织

研究和实践专家。通过理论授课、论坛交流、参观考察等多种形式的培训。最终，100余学员顺利获得由宁波市民间组织管理局和宁波市职业经理人协会颁发的结业证书，成为中国第一批社会组织经理人。本次培训使一批社会组织专职人员在专业性和自身素质上有了系统的提升，同时也对我国今后培养社会组织专业人才起到了广泛的示范和引领作用。(张正伟 洪丹峰)

“京甬青年直通车”计划启动

前天，宁波经促会北京青联会和宁波青联会共同在北京发起了“京甬青年直通车”计划，20位宁波青年精英代表与30位北京青联会代表一起参观了中关村创业大街、清华科技园和启迪孵化器公司，并在清华科技园国际会议中心进行交

流。宁波经促会北京青联会是在京甬籍精英青年之家，本次邀请宁波青联会北上参观交流，希望两会在信息互通、产业搭建、人才培养等方面开展合作，共同建设美好宁波。(仇九鼎 陆群)

顺丰速运在甬建集散中心

昨天，顺丰速运位于鄞州吉林的快件集散中心获得工程许可证，已经开始场地平整，下月初将全面动工。笔者从鄞州区交通运输部门获悉，顺丰速运将投资1亿元在吉林建设快件集散中心，作为今后舟山、宁波地区绝大部分快件的“第一站”。

随着电子商务的发展，宁波快件量无论是发货还是收件都呈快速增长态势。市邮政部门提供给媒体的数据显示，双“十一”以后几天，宁波日均进件量达240万件，出件处理量达220万件，比去年均翻番。近年来顺丰速运宁波分公司的业务量也快速增长，增幅在30%至40%之间。未来几年，该公司预计在宁波的业务量可实现25%至30%的增幅。

顺丰速运未来的集散中心占地50亩，建筑面积超过5万平方米，将是我市最大的快件物流中转场地。该中心分拣操作面积为3.8万平方米，分为上下两层。“快递车可以从环形车道直接上二楼进行装卸。”顺丰速运宁波分公司有关负责人说，目

前顺丰速运在宁波的鄞州中转场只有1万平方米，其中分拣操作区不到4000平方米，所有货物在一条线上操作分拣，一遇到“双十一”等旺季，需要在临时租用场地，虽然业务量大了，但公司的运作成本增加了。集散中心建成后，每小时的快件处理量将达到2.16万件，小件处理量达到每小时4万件，是当前顺丰速运鄞州中转场的4倍以上。按照今年“双十一”期间顺丰速运单日最高峰46万票的快递量来计算，完全能满足市场需要。

“这也是企业机器换人的需要。”顺丰速运有关负责人说，新场地将配备全自动分拣流水线。通过全自动分拣流水线，快速分拣员只需在自动输送带每个流向分区终端负责打包就行了。而且每条输送带的用工将明显减少，以前一条半自动输送带根据输送长度每隔两三米就得配备一名分拣员，以后只需在终端配备一名打包员即可。

据悉，该集散中心将于2017年上半年建成。(张燕 应刘娜)

宁波电商城：产业集聚效应显现



□本报记者 张正伟 通讯员 蔡朝晖

2015年，全市上下认真贯彻落实市政府“电商换市”发展战略，宁波电商城建设全力推进，全市电商产业空间布局越来越优化，产业集聚度越来越高。电子商务“启蒙运动”全面展开，电商人才培养机制日益完善，自主评价体系更加科学。电商应用多点开花，网络零售与网络消费齐头并进，电子商务正成为生产生活不可或缺的帮手。

今日起，本报联合市商务委推出“甬立蓝海潮头”专栏，盘点2015年全市电商工作亮点，为新的一年工作鼓劲加油。

市政府加快电商发展的实施意见将构建“一城两区一中心”“多园多点”的电商发展空间布局作为一项工作重点。今年以来，海曙区、江北区全力推进以“一城两区一中心”为代表的宁波电商城建设，电商创新的基础设施不断完善，示范辐射作用逐渐显现。

海曙电商园：做足特色引“风”归

前天，海曙区投资5.5亿元、总建

筑面积7万平方米的“众创空间”通过综合验收并全面投入使用。“众创空间”完全按照现代模式打造，将成为海曙乃至全市电商创业的“强引擎”。

宁波电商城海曙园区于2014年2月27日正式开园。近两年来，海曙园区按照市委、市政府的总体部署，立足基础做出特色，逐渐成为以电子商务及相关产业为核心的电子商务产业集聚区。目前，园区形成了三大特色：配套设施齐全。园区交通便利，机场路高架纵贯南北，地铁公交辐射全市，周边集聚了卖场、高档小区、城市综合体、星级酒店、市级三甲医院等优质配套资源；产业基础良好。入驻企业涵盖了电商基础产业、支撑产业、配套产业和衍生产业，电商产业生态链初步形成；政策优势明显。入驻园区的企业可以享受市、区两级税收、租金、人才、物流等一系列优惠政策。海曙区政府设立专项发展资金，用于重大项目引进和“一企一策”支持。

开园以来，海曙园区引进企业769家，注册资金近55亿元，超过宁波电商招商总量的70%。园区内银润豪景电商大厦、恒茂电商大厦等完成招商。敦煌网、中铁互联、神州酷奇等一批优质企业争相落户，天下商邦、亿迈克思等本土企业发展势头迅猛。园区全力跟进京东项目，争取年内签署合作协议。此外，园区还引进筑巢，与神州酷奇共同打造的神州电商园正式运作，为广大中小微电商提供一站式运营服务。

围绕发展目标，海曙园区累计完成投资34.5亿元，今年年初被评定为浙江省首批电子商务示范产业基地。7月，又成功获评国家电子商务示范基地。

创新园区：开启城市经济新篇

10月底，宁波电商经济创新园区正式开园。园区提出“宁波北，e未来，前三强”的发展口号，矢志打造全国城市经济“前洋品牌”。今年以来，宁波电商经济创新园区围绕“1+4”主导产业布局，以招商引资为工作核心，大力推进“四众”工程，“众创、众商、众扶、众筹”，形成要素集聚、服务专业化、运营市场化和资源开放化的大众创业、万众创新新格局。

创新园区着力构建市场主导、政府支持的创业服务体系。与国内知名企业开展合作，大力发展市场化、专业化、集成化、网络化的创新创业基地。其中，与吉博教育合作，以人才培训、教育认证为引擎，以企业孵化、天使投资相融合，具有示范带动作用的吉创空间已投入运营。此外，与阿里巴巴合作的驿淘电商创客家、“微总部”国际化O2O电商创新基地、四海商舟双创基地、中世跨境电商孵化器等项目招商进展顺利，并已正式签约启动。

创新园区加快众创集聚步伐，打造

跨境电商集聚高地。与宁波国际物流合作，建设跨境电商小额B2B出口服务和报关平台。与保税区、中远物流合作，打造跨境电商合作基地，为园区跨境进口企业提供保税仓服务。引进中远无界电商平台，实现海运订舱业务的透明度和便捷性。引入智航天下航空订舱平台，打造国内首家提供国内全机场仓位调整以及与航空公司运价协调的运营平台。

创新园区服务促动，着力营造“众扶”氛围。研究出台“1+4”产业发展扶持政策“白皮书”，对符合园区产业定位的优质项目和企业提供包括房租补贴、贡献奖励、项目投入补助等一系列扶持政策。鼓励企业利用现有闲置厂房和仓储资源“腾笼换鸟”，引入专业运营团队建设电子商务产业园，成功培育孵化豪城国际电商园、长兴158电商园等多个专业电商园。

创新园区金融拉动，以众筹促发展。与上海股权托管交易中心合作设立宁波孵化基地，提供定向增资、重组购并、股份转让、价值挖掘、营销宣传等服务。大力发展类金融产业，引入大地财险、峰梅投资、盛世基金、善达基金等，为园区企业提供替代传统投资银行业务的多种服务。

预计到2020年，创新园区以电商产业为主导的城市经济体系将基本形成，引进和集聚电商经济创新要素、战略合作者将取得明显成果。园区电子商务交易额将超过2000亿元，区域财政收入力争达到10亿元。

助力基础设施 培育发展动能 农业银行宁波分行合力对接民生工程

农业银行宁波分行面对经济新形势，树立新理念，积极契合国家发展战略，抓住转型升级新机遇，整合有效资源，优化服务功能，创新驱动，多措并举，合力对接民生工程，支持基础设施建设，为改善宁波市民的生活、工作、学习环境服务，促进宁波整体竞争力的提升，取得了明显成效。

推进棚户区改造 优化居住环境

农业银行宁波分行积极支持棚户区改造，率先对接政府主管部门，率先组建营销团队、率先实现贷款投放，支持项目总数和资金规模列四大行前茅。截

至11月末，已审批完成19个棚户区项目，合计授信87.5亿元，累计发放棚户区改造贷款57.56亿元。

宁波分行组建棚户区改造专项工作组，及时了解棚改融资相关政策和最新政策，针对客户需求第一时间提供综合营销方案，并联合其他行实施联合贷款

和银团贷款，强强联手，解决项目融资金额大、融资周期长的难题，得到了宁波市政府、各县市区政府和融资主体的高度认可。该行还围绕棚改建设，连接参与棚改建设的各类企业和个人，探索制订有针对性的特色金融服务方案，为棚改建设提供产业链式的一揽子综合金融服务。

同时，优化棚户区贷款业务流程，针对市场竞争激烈的重点客户和重点棚改项目，实行“平行作业”机制，采取“一次调查评估、一次审查、一次审批”信贷模式，提高信贷业务的审批效率。对棚户区改造项目单独下达信用审批优先办结频次，提高审批效率。

服务交通建设 改善市民出行

宁波分行成功牵头“宁波轨道交通2号线二期”42亿元银团贷款，有效改善了轨道交通的资金流。自2010年开始，积极支持宁波城市轨道交通项目建

设，目前已经成为轨道交通集团日常资金结算、信贷资金支持、项目资金监管、高端投行服务等综合金融服务供应商，累计支持信贷资金20亿元，用于宁波市轨道交通江夏桥东站项目、地铁1号线二期项目、3号线一期项目等项目建设。

该行通过团队营销、联动营销、方案营销等三大营销方式，通过行内业务骨干组成营销团队、分支行联动上门营销，及时制定融资方案，通过提升营销档次，提高金融服务专业化水平获得了轨道交通集团的好评。

今年7月，宁波分行立足创新发展，做好产品与渠道对接，联合农银金融租赁有限公司为轨道交通集团办理12亿元融资租赁业务，该项目业务充分利用农行的农银租赁公司综合化经营平台，拓宽项目融资渠道和产品，帮助客户降低融资成本。延伸营销链条，向轨道交通的下游施工单位拓展，做好综合金融服务。



农行冠名的宁波轨道交通2号线票卡

在牵头“宁波栎社国际机场三期扩建项目”55亿元银团贷款中，宁波分行积极利用信贷、信息优势，积极帮助企业解决融资过程中遇到的难题，凭借专业的服务方案、互利双赢的合作理念，赢得了客户的信任。

参与“五水共治” 合力兴修水利

宁波分行抢抓水利行业战略发展机遇，着重从加大银政合作力度、加大营销支持力度、加大项目推进力度、加大风险控制力度等四个方面强力推进水利项目建设。截至11月末，将18个重大水利项目列入重大营销项目库，已成功营销水利项目15个，其中已审批完成10个，授信32亿元，发放贷款12亿元。目前水利建设贷款余额20亿元，较年初增加8亿元。

为强化重大水利项目推进速度和营销落地效果，宁波分行加强竞争意识，对重大水利项目制定营销目标，明确营销责任人，制定金融服务方案，明确营销时间表。针对各行水利项目营销推进过程中存在的实际问题和困难，召开专题会议，研究问题解决方案；及时与项目企业实地对接，积极与当地政府沟通协调，切实解决项目推进中的实际问题。

同时，加大风险控制，强化风险管理。建立水利建设项目营销会商制度，严格落实项目承贷主体、资本金比例、还款来源、担保措施。

宁波分行积极把惠民生活作为工作的重心，大力支持民生福祉改善工程建设。围绕满足居民需求，加快发展旅游休闲、健康养老、文化教育等民生工程，加快现代服务业的发展。



农行助力居民住房环境改善