

探寻宁波“瞪羚”高成长的“基因密码”④

舜宇车载光学：“器”小乾坤大

本报记者 易鹤
通讯员 杨倩红

车载镜头出货量连续四年稳居全球榜首，成功进入十多全球顶尖汽车行业厂商的供应链……甘做“名配角”，让舜宇车载光学迅速成为一个耀眼的制造“明星”。今年一季度，舜宇车载光学逆市飘红，实现产值近2亿元，同比增长64%，全年预计实现产值8亿元。

“车载镜头相当于给汽车戴上‘眼镜’，可以代替人眼监控道路状况，不仅可以起到主动安全预警作用，甚至还可以自动控制汽车来规避安全风险，是未来汽车自动驾驶必不可少的重要零件。”舜宇车载光学负责人袁文伟告诉记者。

一个小小的镜头，看起来不起眼，但科技含量不容小觑。袁文伟说，通过运用光学纳米新技术、特殊超硬防水膜技术、锥形镜头结构和密封圈防水结构等多种创新方法，公司开发出高可靠性光学镜头系统，有效解决了车载镜头领域内存在的畸变严重、产品可靠性低、外形尺寸大以及无法有效防水等技术瓶颈，在提高产品性能、品质的同时降低了生产成本，技术水平和市场竞争力因此大大提升。目前，跟同类产品相比，舜宇车载镜头表现出更高的透光性能和解像效果、更强的耐磨防刮和自清洁功能，品质处于国际一流水平。

为了形成持续的创新力，近年来，面对瞬息万变的市场及激烈的竞争，舜宇车载光学将实施知识产权战略作为企业发展战略的重要组成部分，围绕核心业务开展自主创新。仅去年一年，就投入研发资金3500多万元。目前公司获得授权发明专利12项，研发人员已经超过130人。



图为舜宇车载光学车间一景。(陈斌荣 易鹤 摄)

权战略作为企业发展战略的重要组成部分，围绕核心业务开展自主创新。仅去年一年，就投入研发资金3500多万元。目前公司获得授权发明专利12项，研发人员已经超过130人。

目前，舜宇车载光学已经成为全球第一、国内最大的车载摄像头供应商，在全球占有近30%的市场份额。“公司全球化销售网络还在加速进行中，希望不久的将来在世界每一个角落都能看到宁波产‘汽车眼镜’。”袁文伟说。

专注创新为舜宇车载光学注入了新能量。从2012年至今，公司销售增长率始终保持在40%以上。“之所以能够取得这样的成绩，是因为我们甘做‘配角’，在车载镜头领域深耕细作。”袁文伟说，公司坚持“名配角”战略，希望成为一家在细分专业市场具有重要地位、不断给“主角”产品带来增值效益、与“主角”构成战略依存关系的“配角”厂商。事实上，这一战略为舜宇车载光学开辟了一片新天地。

十几年来，舜宇车载光学只专心做好车载镜头这一件事情。“抗拒诱惑，始终如一，非常注意限制企业的经营范围，把自己的市场界定得非常窄，从而形成了绝对的竞争优势。”袁文伟说，正是由于一门心思做自己最擅长的事，舜宇车载光学抓住了国际产业结构调整调整的机遇，在国际产业分工中形成了自己独特的优势，从而成为多家国际著名跨国公司的战略合作伙伴。

目前，舜宇车载光学已经成为全球第一、国内最大的车载摄像头供应商，在全球占有近30%的市场份额。“公司全球化销售网络还在加速进行中，希望不久的将来在世界每一个角落都能看到宁波产‘汽车眼镜’。”袁文伟说。

专家点评

精准专注、模式创新、自主创新、挖掘卖点、超前布局等是舜宇车载光学领先发展的关键词。其中，精准的战略及产品选择，决定了舜宇车载光学的高速成长；持续开拓专一领域，是舜宇车载光学实现愿景、轻松上阵的重要途径；产品技术深度创新，是舜宇车载光学保持发展活力的源泉；注重未来增长点的培育，是舜宇车载光学持续高速发展的生命线。

舜宇车载光学也给其他企业带来以下启示：
一是高度专一、打造绝对优势。专心做自己最擅长的事情，力争在一个具体的产品和业务上形成自己绝对的竞争优势；二是年年创新。围绕专业领域做精做专做深，每年有一批创新产品，用创新引领市场；三是构建更加轻盈的商业模式。基于特定行业、企业背景及企业家个性，建立一套套因势利导、环环相扣的商业逻辑；四是开放办企、高位立业。着眼长远事业发展，以思想的开放促进用户的开放、进而促进做事的开放，积极与咨询机构、高校院所等战略合作者开展合作，获取外部智力资源支撑；五是业务为王。挖掘培育增长点，掌握企业发展的生命线。

(长城战略咨询宁波分所负责人 徐苏涛)

教读

4.8%

今年前四个月，全国实际使用外资金额2867.8亿元人民币，同比增长4.8%。

全国吸收外资继续稳步增长。1月至4月，全国新设立外商投资企业8298家，比去年同期增长6.5%；实际使用外资金额2867.8亿元人民币，同比增长4.8%。

商务部数据显示，我国高技术服务业吸收外资持续增长。1月至4月，服务业实际使用外资2014亿元人民币，同比增长7.9%，在全国总量中的比重为70.2%。其中，高技术服务业实际使用外资金额325.3亿元人民币，同比增长108.6%。

数据显示，“一带一路”相关国家对华投资持续增长。1月至4月，“一带一路”相关国家对华实际投入外资金额25.1亿美元，同比增长19.6%。

(据新华社)

13.1%

杭州海关12日公布数据显示，4月份浙江省出口1460.8亿元人民币，同比增长13.1%。

据海关统计，今年前4个月，浙江外贸进出口合计6383.7亿元人民币。占浙江出口超过7成的民营企业保持良好势头。海关数据显示，1月至4月，浙江省外商投资企业与国有企业出口分别下降10.4%和14.1%，民营企业表现抢眼，出口增速达5.1%。

作为浙江外贸新亮点的跨境电商电子商务保持了蓬勃发展势头。1月至4月，浙江省跨境电商电子商务出口15.3亿元人民币，同比增长3.4倍；进口23.4亿元人民币，同比增长3.3倍。

(据新华社)

131.1%

中国汽车工业协会11日发布数据，今年前四月我国新能源汽车生产、销售分别实现94442辆和90529辆，较去年同期分别增长126.8%和131.1%。其中，纯电动汽车产销分别完成70552辆和66444辆，比上年同期分别增长165.3%和171.2%；插电式混合动力汽车产销分别完成23890辆和24085辆，比上年同期分别增长58.8%和64.1%。

(据新华社)

寻找最具投资价值企业

步入智能家居的商业“蓝海”

通讯员 夹竹桃
记者 杨绪忠

每天早上，宁波智轩物联网科技有限公司CEO何金挺都会打开手中的Think Home APP，了解家里所有家居的运行情况和耗电情况，留意APP上的提示，看看是否要开窗换气。这已成为他的“怪癖”：公司所有新产品，要在自己家里先使用，硬件使用起码六个月，软件使用起码三个月。

“我们本质上是一家物联网公司，无法容忍客户不知道如何使用自己公司研发智能家居产品。”何金挺说。

何金挺毕业于宁波工程学院，学的是土木工程专业。2008年大学毕业时，何金挺与很多同学一样，考上了公务员，尝试过稳定的生活。但两年后，他却毅然辞职下海，寻觅了5个同伴，走上了创业之路。那一年，他成立智轩科技，专注智慧城市与智能家居相关领域的技术研究、物联网产品的研发生产和销售。

创业初期，几个人挤在20平方米不到的小房间里，白天办公，晚上就搭个床铺睡在地上，一天工作超过14小时。“那个时候非常艰难，能活下去，全靠理想和信念。”何金挺回忆说。

2013年，智轩科技获得了宁波市天使投资引导基金的参股。目前，公司已在全国开设Think Home品牌智能家居体验馆超过100家，签约合作经销商、代理商超过260家，2015年已完成合同产值超3000万元。

据何金挺介绍，智轩科技现在主要做三件事：一个是智能家居预埋设备；一个是智能芯片，可以植入第三方家电实现与智能连接；另一个是云平台，这是何金挺最为看重的，未来这个平台产生的大数据将产生无限商业空间。

在家装领域，智轩科技的产品创造性地安装了可移动开关，如控制电灯的开关是可移动的，而且是无线的。

金融是现代经济的核心和血液，改善金融要素的供给结构，对推动实体经济的提质增效至关重要。近年来，工行宁波市分行通过创新金融支持和服务方式，以新金融、新服务为供给侧结构性调整和实体经济的发展注入了正能量和新动力。

在服务实体经济上，工行宁波市分行通过统筹运用信贷增量与存量、信贷与非信贷融资服务，及时有效地支持企业融资需求和多元化金融服务需求。通过重点支持城市基础设施建设、中国制造、现代服务业、现代农业、新型消费等领域，突出了新产业新业态新技术信贷服务模式的构建，进一步加强了对重点产业、重要领域的金融服务；通过突出加强对供给侧结构性改革的金融服务，本着区别对待、有扶有控原则，稳步压缩部分高过

剩、高库存、高杠杆行业融资，促进了行业结构调整；通过以创新方式支持小微企业和居民消费融资需求，优先发展小微企业贷款和符合政策条件的个人住房按揭贷款、个人金融资产质押贷款等业务，充分发挥“线上数据+线下机构”整体优势，实现了客户需求快速响应和风险控制精准。

同时，工行宁波市分行紧紧围绕国家“一带一路”“长江经济带”和宁波市“港口经济圈”建设等战略，依托工商银行国际化网络和专业化经营团队，以跨境金融为支柱，配套高端财务顾问、股权融资等投行服务，为宁波“走出去”企业设计个性化的金融解决方案，满足其投融资结构设计、市场信息咨询等多元化需求，帮助提升了“走出去”的质量。(沈颖俊)

银行严格按照相关规定办理。为降低企业负担，宁波银行鼓励小微企业使用网银，2015年减免小微企业约170万笔网银手续费。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展信贷对接：宁波银行组织“背包下乡、走村入户”活动，了解乡镇小微企业客户需求，主动提供金融服务；开展“信用额度送上门”活动，由工作人员携带MTS移动销售平台，上门为小企业办理信用额度申请；开展小微专场融资服务，在各专业市场、园区等设立专场服务站，把金融服务送上门。2015年宁波银行在宁波地区开展各类融资对接、产品宣讲等活动200多场，向5000多户小微企业、个体工商户提供金融咨询服务，成功授信近5亿元，有效支持小微企业经营发展。

深入开展