

0 前沿访谈

做精服务“加减法”，让企业融资多、快、省 农行对接实体经济“水活鱼欢”

记 者 张正伟
通讯员 陈芋荣

本期特邀嘉宾：
彭超英 农行宁波市分行行长

金融和经济的关系如同水和鱼，水活鱼才欢。

今年年初以来，在外部环境复杂多变的情况下，农行宁波市分行以助力制造业转型升级为抓手，深化小微金融服务，各项制造业贷款余额达489亿元，比年初增长近20亿元，占全行各项贷款的27%。小微企业贷款余额达69.6亿元，比年初增加15.8亿元。

同时，该行做好金融风险防控工作，综合运用自主清收、呆账核销、批量转让等多种方式压降存量风险规模，提升不良资产处置效率，腾出更多的信贷空间支持实体领域的融资需求。

全市金融工作座谈会召开后，农行宁波市分行表示，要加大服务创新、政策支撑和风险控制力度，不断提高金融服务覆盖面，加大信贷支持力度，以高效率服务实体经济高质量发展。

优化流程，让小微贷款不再难

去年以来，由于外部风险压力加大，农行宁波市分行客户经理在开展小微贷款业务时束手束脚，怕产生“不良”而受处分。但是近日，她收到了一个好消息：总行为消除信贷人员的惧贷心理，专门出台小额信贷业务尽职免责实施细则，“对于贷款无损或无确切证据证明未勤勉尽责的小额贷款业务从业者免责”。“这不啻一颗定心丸，这几天，我就把手上耽搁的一笔200万元企业贷款放了下去。”小魏开心地说。

真做小微、做真小微。农行不仅为业务员去除了中间藩篱，还提高了对小微企业贷款的不良容忍度。规定“对小额贷款的不良率在一定容忍范围内的单位负责人，可免除领导责任”。针对小微企业贷款多、小、散、急的特点，农行宁波市分行今年以来不断优化流程，全面提升金融服务的便捷性与普惠性。该行开发独立的“小微云”评级模型，在线对小微企业法人客户进行信用评价，大大简化了评级流程；该行

宁波商家加码“体验型零售” 线上精选平台玩“快闪”，商场超市“兼职”做菜

记者 徐展新

新时代的零售，正逐渐打破线上与线下之间的藩篱，从完成简单的买卖交易拓展至提供丰富的消费体验。使用大量“黑科技”的无人零售店、靠“盒区房”刷屏社交媒体的盒马鲜生，均是如此。

近段时间，宁波也涌现了一批带有“体验型零售”标签的“新物种”。这一现象的背后，是传统电商平台和线下商超开拓业务版图、升级经营模式的努力。

电商“巨头”下沉开店

数据量庞大、模式灵活的电商平台，往往走在零售升级的最前沿。国庆“黄金周”的第一天，宁波籍知名企业家丁磊就给家乡送了一份“节日礼物”，将网易考拉的首家线下工厂店放入宁波东部新城银泰城。这家临时搭建的“快闪店”占地面积约250平方米，展示商品近1000种，将持续营业1个月。

不久后，阿里巴巴在宁波开设的首家“淘宝心选”家居集合店也亮相银泰东门店，在544平方米的店铺里摆设了约1200种商品。走进此类店铺，最直观的感受就是“简约”和“时尚”。“淘宝心选”沿用了时下流行的极简风格，在商品边摆放便签介绍使用的小技巧和注意事项，店铺内张贴着写有“走心文案”的海报，烘托文艺氛围、吸引年轻人驻足。网易考拉线下工厂店受限于“快闪店”短暂的停留时间，着重推出了一批明星同款的网红商品，以秦岚同款的高跟鞋、好妹妹乐队同款无火香薰、王子文同款考拉小毛帽毯和知名综艺节目《向往的生活》同款床品四件套赚足眼球。“商业广场大厅中央大大的考拉头像很吸引人，里面的商品也与众不同。逛了半小时，我就花了三四百块钱下单。”市民方女士告诉记者。

在甬开店后，网易考拉线下工厂店和“淘宝心选”几乎天天客流爆满。除了所处商圈自带的人气和消费者的新鲜感，它们还有什么“吸金”秘诀？答案是线上线下同价同质。

成立于2017年5月的“淘宝心选”已在全国开设7家线下门店，线上平台访问量近1亿人次。网易考拉更是海淘电商平台的“老江湖”，半年前就筹备建设线下工厂直销店，最终选址宁波。两个品牌均向消费者承诺，线下

制定《小微企业信贷业务审查指引》，实施差异化小微企业客户分类和行业限额管控政策，对单户授信1000万元（含）以下的业务，除“两高一剩”等禁止介入领域外，实施直接准入，并取消行业限额管控。

“我们充分利用总行给予的独特点政策，将小微信贷的月息最低降至3.63厘，不断夯实小微客户基础，力争今年1000万元以下小微客户数量从800户增加到2000户。”彭超英说。

据统计，到今年9月末，农行宁波市分行小微企业贷款余额达到69.6亿元，比年初增加15.8亿元；小微企业客户占法人总客户数的38%。

扩大“朋友圈”，助力制造业转型升级

最新的统计数据显示，农行宁波市分行目前的制造业客户中，三分之一是规模以上企业；全市A股上市公司中，19家选择农行作为主办行，54家与农行有业务合作关系。

在新一轮业务转型发展中，

农行宁波市分行紧扣宁波实体经济特色，将服务制造业企业作为工作的重中之重，对本土优秀制造业企业从初创时期就给予信贷支持，并持续优化金融资源配置，有效满足企业的金融需求。

围绕宁波制造业发展规划，农行宁波市分行在同业中第一个与宁波市政府签订2000亿元规模的金融服务“十三五”战略合作协议，其中500亿元专门用于支持宁波制造业转型。

近年来，农行宁波市分行启动金融服务进企业“双联行动”，组织高级管理人员对接100余个制造业重点项目，发动客户经理联系服务2000余家制造业企业。今年以来，全行继续深化“双联行动”，将行业骨干企业、高成长企业、单打“隐形冠军”作为重点服务对象，同时围绕省级以上高新技术、甬股交挂牌、天使引导基金投资企业等优质小微企业名单开展专项对接，确保对全市先进制造业企业服务全覆盖。

“我们充分发挥总行综合经营优势，推广‘综合服务、综合营销、综合定价’经营模式，打造综合金融产品箱。”彭超英表示，针对宁波千亿级龙头企业和行业

骨干企业，全行下一步在保障信贷资金的同时，将积极提供债券承销、理财融资、产业基金、财务顾问、股权融资等综合服务；针对高成长培育企业分类提供支付结算、财务顾问、综合授信、融资租赁、上市辅导等特色服务；针对单项冠军企业提高一站式、全周期服务能力，研究制定专门的金融服务方案。

稳中求进，服务实体经济不打折

中美经贸摩擦对银行业务收入和客户关系维护带来了冲击，为了帮助本土进出口企业规避风险、健康发展，农行宁波市分行今年年初以来在融资成本、信贷政策、产品创新等多方面提供全面支持，对拥有核心竞争力、符合经济转型发展方向的高附加值产业以及受益于中方反制加税的客户增加信贷资源配置。到今年7月末，该行236户对美出口业务涉及加税领域的客户信用余额93.44亿元。

方向稳、政策稳，经营才能稳。在服务实体经济的过程中，



线下工厂店吸引了不少消费者前来体验。（徐展新 摄）

模较小，经营模式也相对简单。如今，消费者对商品质量、消费体验的要求越来越高，驱动我们在食品产地开辟互联小村，在线下门店拓展餐饮业务，以此赢得信任、留住顾客。”

连传统大型超市的代表华润万家也做出了“餐饮化”的尝试，在印象城店增加了海鲜代加工业务，同时开辟堂食区域。在这里，消费者可以任意挑选海鲜、自由选择口味，交由超市特聘的五星级酒店专业厨师制作，非高峰期半小时即可领取制作完成的菜肴。“这种集零售、代加工和堂食于一体的海鲜销售模式，在宁波的传统超市中尚属首例，意味着零售业金字塔的塔基出现了迭代更新的苗头。”市商务委相关负责人评价。

线下商超的体验内容越来越

农行宁波市分行稳中求进，持续推进信贷客户结构优化，一方面强化大型优质客户、大项目的综合营销和服务力度，另一方面抓大不放小，始终把小微金融作为战略性业务和经营转型的重要方向。

此外，该行还针对小微业务经营拓展中的痛点、难点，优化产品及业务流程，提高服务效率。深化与保险机构合作，为缺乏抵押担保企业提供贷款增信服务。根据科技型企业“轻资产”特征，量身定制“科创贷”“税银通”等专项产品。帮助拟上市企业走向资本市场，研发推出我市首笔跨境并购贷款、租赁资产证券化服务和民营企业出表型产业基金等创新性服务和产品。同时，该行还大力推广数据网贷、在线融资、易捷贷等“互联网+”产品。

“精准对接实体经济，精准服务小微企业，我行计划每年为制造业客户提供各类融资100亿元以上，制造业贷款占比每年提升1个百分点，力保2020年制造业贷款占比不低于30%。”彭超英充满信心地说。

0 前沿碎语

科研开发 要善于“借智”

金 鹭

经过整整20年的攻关，宁波伏尔肯陶瓷科技有限公司成为甬城新材料产业的一支“新军”，主打产品“上天下海”。2013年，公司借助市科技局向国家科技部推荐重点支撑前沿技术研究类项目。三年后，该项目顺利验收成功，帮助企业顺利从机械密封转向工程陶瓷新材料领域。产品“上天”之后，“伏尔肯”又发挥院士专家工作站作用，开展金刚石辅助碳化硅与金属增韧碳化硼陶瓷材料的研制工作，成功在海洋动密封新材料研发上取得突破。

“伏尔肯”的成功经验启示我们，科研开发要善于“借智”。首先，要发挥院士专家的群体智慧和整体优势，对关键、重大、综合、前瞻性课题进行战略谋划，双方形成共识，确定主攻方向；在具体实践时，需要利用信息、人才、技术和国家级实验室在检测手段、试验设施领域的优势，在争取项目上大做文章。其次，企业产品的升级换代必须依托高端智力，以国家科技支撑计划、863计划项目为抓手，通过“柔性引才”的方式，形成形式多样、联系紧密的合作模式。

此外，借智发展也要舍得投资。近三年，“伏尔肯”先后按企业销售额的7%比例投入研发经费，同时将各项扶持政策资金用于科研团队的引进与维护。长期、稳定的投入，帮助公司建起了省级研发中心，拥有了得到市政府认定的技术创新团队，建立研发投入核算体系，确保各项目有序推进。

随着时间的推移，企业和院士专家工作站形成了一套传帮带体系，涌现大批专业人才。近年来共有五位科技人员晋升副高、一位晋升高级技师，此外还引进了高工、博士后等后备人才。

宫颈癌防治 有望更“平价”

最近一年，HPV疫苗和宫颈癌预防的话题大热。然而，高昂的疫苗价格也让不少市民望而却步。近日，专家在中国宫颈癌防治医师培训项目宁波站会议上指出，我国在宫颈癌疫苗、筛查等方面的研制已取得一定突破，有望为女性带来更“平价”、更有效的预防手段。

宫颈癌是仅次于卵巢癌的女性恶性肿瘤，也是人类唯一找到明确原因，可以通过注射疫苗、筛查和早诊早治等综合措施预防并最终消除的癌症。然而，目前已上市的二价、四价、九价疫苗均由跨国药企生产供应，价格较高且面临供货不足等问题。

“接种率在80%以上，才能明显降低相关疾病发病率。因此，只有加速HPV疫苗国产化，才能真正达到疾病防控效果。”宁波市疾控中心主任许国章表示。

面对庞大的市场需求，国内企业加快了相关布局。中国肿瘤流行病学研究室乔友林教授透露，目前国内已有十余家企业正在研发或申报HPV疫苗，主要包括厦门万泰、上海泽润、沃森生物等。

据了解，宁波近年来在宫颈癌预防方面成果频现，产品逐步从低端向高端，从单一向研发、制造、服务全产业链系统集成发展。其中，宁波海尔施基因科技有限公司拥有自主知识产权和中美发明专利的人乳头瘤病毒（HPV）分型检测试剂已获得了三类医疗器械注册证。（金鹭 孙婷婷）

