

合力再创民营经济新辉煌 宁波如何把“共识”变成“共为”？

华工科技项目 落户江北

深一度
浙江新闻名专栏

记者 易鹤

支持民营经济发展，10天打出3套“组合拳”；凝聚海内外“宁波帮”力量，3天近800位全球重磅级嘉宾悉数返甬献智出力；响应市委市政府动员，不到一周全城掀起服务民企助推发展新热潮……

自上周二全市民营经济发展大会召开以来，我市助推民营经济高质量发展的氛围空前高涨。社会各界特别是企业界普遍认为，宁波连续作出的一系列惠企动作，为我市打造良好营商环境、激发市场活力、弘扬企业家精神、加快民营企业转型升级、促进民营经济高质量发展吹响了号角、指明了方向，给民营企业吃了一颗“定心丸”、打了一针“强心剂”，更加坚定了民营企业发展的信心和决心。

可以说，宁波民营经济迎来了新的历史机遇，同时也是加速转型升级、锻造核心竞争力、实现高质量发展的关键阶段。宁波民营经济如何再创新辉煌，城市新梦想如何变成现实，引人思考。

优化营商环境 解决民企发展“痛点”

改革创新的沃土，方能结出改革创新的硕果。为提振民营企业发展信心，《关于促进民营经济高质量发展的实施意见》日前正式出台，这是10天内我市推出的第三个重磅营商环境优化政策，围绕降成本、助融资、破壁垒、促转型、拓市场、保权益等六个方面，再次打出“组合拳”。

今年以来，为进一步为甬企降本减负，我市在贯彻落实国家、省降本减负政策基础上，出台了第二轮企业降本减负政策“新十条”，在市级权限范围内，能减则减，能免则免，尽最大可能减轻企业负担，预计每年可再为企业减负16亿元。

为优化营商环境，宁波对照世界银行标准，出台优化营商环境

“80条”，从简化企业办事程序、压缩企业办事时间、降低企业经营成本、健全营商环境法治保障、优化政务服务体系等方面入手，让企业发展“轻装上阵”。

为支持民营经济发展，宁波出台促进民营经济高质量发展25条意见，精准对接企业需求，为民营经济高质量发展营造环境、破解难题、提振信心。

在市级部门层面，以市经信委主管的市8718平台为例。今年前10个月，该平台企业网端自助查询已超过145万次，受理企业提出的各类困难(需求)301万件，办结率达98.4%。

除了市级层面，各区县(市)也纷纷行动起来。鄞州积极推进企业降本减负，加大力度，加快速度。今年鄞州区共向125家企业发放“创新券”665.77万元，实际使用366.02万元，鄞州区“创新券”申请和使用额度均居全市首位。除了创新券，鄞州区还积极对企业税费负担、水电气及社会保险费率等进行“再减负”。据不完全统计，2017年度已为该区企业减免各类负担金额约50亿元。

在江北，200名企业服务经理人分头走访联系企业，带着“扶企惠企”政策上门，累计传达各类信息及政策1900多次，收集各类问题需求400余件，其中200多个问题得到有效解决。

北仑区(开发区)出台加快服务业发展的若干政策，全力推动服务业向高层次、高集聚、高融合方向发展。

……
受访企业家指出，优化营商环境非一日之功，需要持续用力。比如开办企业耗时虽低，但仍有提升空间；部门信息共享可以再加强，审批手续可以再简化；建立健全良好的政商沟通渠道；对中小微企业的创新需加大支持力度；扶持政策需加强可操作性……

企业高质量发展 把创新摆在核心位置

推动民营经济高质量发展，必须把创新摆在全局发展的核心位置



智能化推动甬企高质量发展。(易鹤 摄)

置。连日来，宁波民企负责人纷纷表示，随着市场竞争的进一步加剧，大家深刻感受到企业发展中创新、智造建设投入的重要性。“人无我有，人有我精”才能在全球化竞争中占据一席之地。

“气候和市场有严寒，但从中央到地方，各级党委政府的关心支持，为我们民企攻坚克难、转型升级，注入了满满的信心、干劲、激情！”欧琳集团总裁徐剑光在鄞州区民营经济大会上说，经过24年的发展，我们深深懂得，只有走在行业前列，创新性地解决行业痛点，同时解决用户痛点，才能走得更好，走得更远。今年，欧琳专利申报量将达到1000项，其中发明专利申报量近三分之一，几乎天天有专利在申报。新技术的驱动让我们在激烈的市场博弈中如虎添翼，在刚刚结束的天猫“双十一”大战中，欧琳跻身全球品牌“亿元俱乐部”。

“整整22年，继峰把企业做到了细分市场的中国第一、世界第三，

按照企业五年规划，到2022年，我们要努力做到细分市场世界第一。”日前，在北仑区民营经济发展大会暨“双确保”工作落实会议上，宁波继峰汽车零部件股份有限公司董事长王义平自信地说，要想铸造百年企业，单项冠军是一条阳光大道，而要成为单项冠军非创新加专注不可。今年5月，继峰向全球细分市场龙头德国格拉默发起全面要约，目前进展顺利。如果不出意外，继峰将很快成为销售规模达180亿元的全球企业，到2025年继峰预计年销售额接近300亿元。

同样对未来充满期待的，还有宁波德盛精密机械有限公司董事长顾志英。他透露，今年前10个月，德盛实现产值1.52亿元，同比增长28%。“目前我们正在干两件事：一是新产品开发、制造设备研发和工艺创新；二是加速传统型缝制机械向数字化、模块化、智能化制造发展，未来三年内，我们将形成年产旋梭800万套，年销售产值3亿元以上

的规模，实现‘用一个旋梭撬动一个地球’的梦想，在高质量发展的大潮中，不断成长壮大。”

记者手记

重在实干赢在实干

有了更好的阳光、空气、土壤，宁波民企能否实现更大发展关键看行动，根本在落实。

对企业而言，抓落实就是高扬“千山万水、千言万语、千辛万苦、千方百计”的“宁波帮”精神，聚焦主业干，加大投入干，心无旁骛干，在踏踏实实练内功、拓市场的过程中，锻造出核心竞争力，成为不惧风雨的伟大企业。

对政府而言，抓落实就是工作要真抓实干，举措要真刀真枪，落实要真督实查，结果要“真金白银”，真正把政府“好政策”变成企业“好口碑”，让一流营商环境由纸面变成现实。

日前，江北区与华工科技产业股份有限公司签订战略合作协议，标志着华工科技项目正式落户江北洪塘。

据介绍，华工科技于1999年成立，是华中地区首家高校背景的上市企业，也是国家重点高新技术企业，国家“863”高技术成果产业化基地，中国激光行业的领军企业以及中国电子信息企业百强。

目前，该公司已形成激光装备制造、光通信器件、传感器、智能制造信息化等多方位的产业格局，并通过积极延伸产业价值链，成为覆盖船舶、桥梁、3C电子、汽车、白电、新能源等多个行业的智能制造整体解决方案的供应商。

按照计划，双方将打造以智能制造技术、激光先进制造、工业自动化技术成果孵化、智能制造解决方案应用推广、高层次人才引进与培养等为核心的产业平台。同时，该公司的落户，将有效推进华中科技大学、华工科技与宁波制造业企业在智能制造领域的可持续性合作，为宁波制造业企业提供研发技术支持和智能制造服务，促进传统制造业转型升级，提升区域科技创新能力。

(殷聪 张落雁)

精密“电子皮肤” 让假肢产生“触觉”

假肢也能产生“触觉”？中国科学院宁波材料技术与工程研究所团队在导体与传感器等方面取得了系列进展，构建出更为精密的“电子皮肤”，甚至可以让人感知微弱脉搏和蚊虫。这一成果目前已发表在《科学》子刊Science Robotics上。

“目前，大多数的‘电子皮肤’只能将外力刺激转换成模拟信号，无法像人体皮肤一样将外力刺激转换成生理脉冲，并精确地传递给神经系统直至大脑。”中科院磁性材料与器件重点实验室磁电子材料与器件团队相关负责人表示。针对这一问题，博士生巫远招、刘宜伟研究员和李润伟研究员巧妙地采用“电感-电容振荡”机理设计电路。当假肢受到刺激时，电路的频率就会发生变化，并将相关信号发送给大脑。

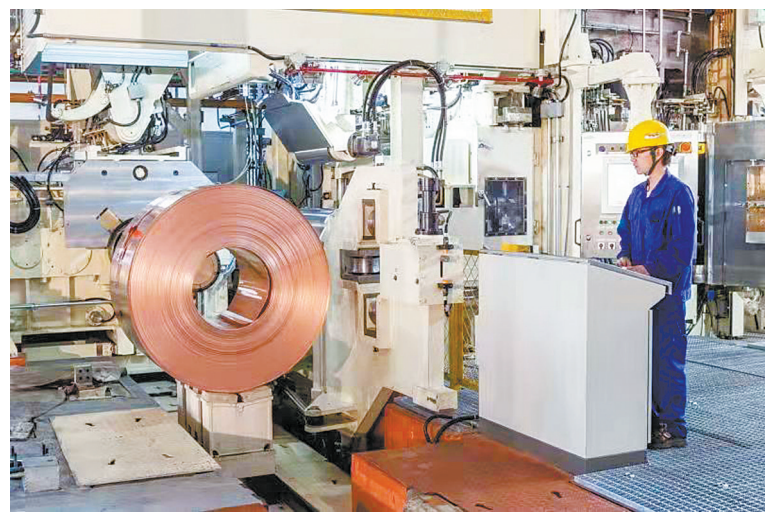
在此基础上，团队设计了“Air gap”结构，采用非晶丝作为磁芯提高其性能，获得了灵敏度更高的数字化柔性触觉传感器。通过优化传感器的量和结构和结构，这一“电子皮肤”既可感知微弱的蚊虫和脉搏，也可以感知搬重物时的压力。

同时，这种“电子皮肤”如果应用于软体机器人，可使其实现类似人类的感知，并在极端的工作环境中替代人。这一科研突破已得到国家杰出青年科学基金、科技部中日政府间国际合作项目、国家自然科学基金和宁波市创新团队等支持。

据悉，这项研究尽管前景可期，但目前还只是迈出了第一步。“还需在传感器和人造神经突触等基本单元的功能开发，以及人造感知系统的完善等方面下功夫。”该项目负责人说，功能强化和拓展后，可以尽早投入应用，造福人类。

(金鹭 高晓静)

“兴业盛泰”如何炼成隐形冠军



兴业盛泰生产车间。(俞永均 熊轅轩 摄)

记者 俞永均
通讯员 熊轅轩

25年坚守，“兴业盛泰”成长为国内细分行业的单打冠军。去年，该公司生产的高精度铜带材产销量达13万吨，位居中国高精度铜板行业首位。这家隐形冠军是如何炼成的？近日，在宁波杭州湾新区举行的第二届中国铜板带产业发展高峰论坛上，“兴业盛泰”分享了它的成功经验。

“兴业盛泰”前身为慈溪兴业铜带厂，成立于1985年，1993年进军高精度的铜板带研发和生产，停掉了铜熔铸、冶炼等业务，这也是其创办以来的第一次转型。2007年底，“兴业盛泰”母

公司兴业铜业国际集团有限公司在香港联交所主板上市，成功融资2.55亿港元，实现了牵手资本市场的新历程。10多年来，“兴业盛泰”规模稳步提升，高精度铜带材产销量从2006年的4.6万吨增至2017年的13万吨。公司还积极参与重大科研项目，其中“高性能低锡强化磷青铜合金带材的关键技术研究及产业化”项目获得了2016年度宁波市科学技术进步奖三等奖。

“党的十九大以来，我们开启了转型升级新阶段，比如，一个产品成材率的专项考核让去年11月和12月份成材率比前10个月提高了两个百分点，这对公司整体管理水平提升有很大帮助。”

公司董事长胡明烈说，“今年，‘兴业盛泰’没有盲目扩张，而是更看重产品结构的完善，希望中高附加值产品的销售占比有明显提高。”

据了解，目前“兴业盛泰”已形成八大系列70余个合金牌号的高附加值产品的销售占比有明显提高。主要应用于电子信息、汽车、电力及家用电器等行业。“未来三年，我们希望在销售总量不变或者缓慢增长的情况下，将高附加值或高精度产品的比例从原来的18%左右提高到30%，成为国际一流的铜板带专业提供商。”胡明烈告诉记者，今年公司产销量预计达到13.5万吨，主要产品为青铜铜带、电子引线框架材料、汽车用铜带和一些新开发产品。

宁波通商银行一招激活小微金融服务 变向客户要利润为向行里要激励

本报讯(记者张正伟)同样是企业贷款，一笔500万元，一笔50万元，大多数人的印象里，银行信贷业务员肯定争着做额度大、利润率高的那一笔。但在宁波通商银行却不是这样。日前，该行创新专项奖励政策，根据出账金额和新客户引入人数来设定奖励比例，使经营团队业务模式从向客户要利润转为向行里要奖励，一下子打开了民营企业信贷业务的议价空间和优惠幅度。截至9月末，该行小微贷款户数约5000户，其中有贷款余额的普惠口径小微企业户数获得率

92%，双双高于去年同期。宁波通商银行全面贯彻“深耕本土、服务地方”的职能定位，今年以来持续加大服务本土民营经济的力度。为了鼓励经营团队大力发展小微企业客户，打消成本管控的后顾之忧，总行营业部对经营团队引入的定价较低的优质民营客户，自行承担客户贷款项下的成本，包括但不限于资金内部转移成本、经济资本占用、税费等。这样一来，经营团队不再承担业务成本，还能享受业务带来的效益，一举扔掉了服务企业客户的包袱，轻装上

阵。在考核激励方面，该行在普惠贷款专项奖励基础上增设小微激励奖励，以鼓励经营单位发展小微企业，提升服务水平；同时根据小微贷款尽职免责有关规定，在小微贷款不良的容忍度设置时，原则上高于一般公司贷款不良容忍度2%以上。此外，该行在对经营单位考核时将资本耗用情况作为扣减项，内部小微贷款的风险加权资产权重从75%调整为20%，以鼓励小微企业贷款的投放。截至9月末，宁波通商银行法

人口小微企业贷款余额较年初新增11.5亿元，增速为27.1%，其中普惠口径小微企业贷款较年初增长26.6%。

“支持小微、助力民生是我行一贯的经营理念，根据目前全市民营经济的实际情况，我们将进一步优化信贷资源配置，创立风险内嵌机制，开通绿色审批通道，全力帮

助民营企业解决融资难、融资贵问题。”宁波通商银行相关负责人说，根据国家关于“支持实体经济、支持小微金融”的政策导向，将对符合小微授信业务管理办法规定的单户贷款金额在1000万元(含)以下的小微贷款及期限1年以上的中长期小额贷款业务设置差异化指导价格。

实体经济高质量发展的“金融力量”③

