



# “这个问题，我会一直跟踪下去”

## 我在一

记者 孙吉晶 黄合  
宁海县委报道组 徐铭铎

前天中午，烈日当空。助企干部、宁海县经信局数字经济和信息化科的杨建剑驱车半个小时，再次赶往宁波建新华谊铝业有限公司。

“建新华谊铝业的数字化车间项目建设受外省疫情影响，设备交付延迟，项目无法如期完成，直接影响企业享受补助资金。今天再去看看进度。”一直跟踪此事的杨建剑担忧地说。

“杨科，我们采购的设备在陆

续进场安装了。不知道上次申请的项目延期报告进展如何了？”建新赵氏科技股份有限公司总裁助理陈春学再次见到杨建剑，少了客套，直奔主题。

“接到你们的报告后，我们第一时间审核通过，并及时上报市经信局。公司也要加快项目进度。”杨建剑一边说，一边走进偌大的车间，工人们正冒着高温在调试设备。

宁波建新华谊铝业有限公司是建新赵氏科技股份有限公司旗下的子公司，位于宁波南部滨海新区，主要生产新能源汽车铝铸件。该公司投资6200多万元的“整体副车架生产线”项目，旨在建设国际先进的轻量化汽车零部件数字化车间，被列入省级数字化车间项目，原定建设期限是到今

前6月。

然而，前段时间受全国疫情影响，由上海供应商提供的自动化生产线和一些从上海转运的设备零部件无法正常交付。要在规定期限内完成项目建设已不现实。

“厂区布局、设备都是严格按照智能制造的标准定制的。要是延期报告批不下来，企业将无法享受项目的补助资金，公司损失巨大。”陈春学说。

在前期走访中，宁海县经信局了解到企业实际情况后，马上向上级部门反馈、对接。作为项目联系人，杨建剑一次次和建新公司沟通。在他的笔记本上，记录了建新公司遇到的困难和解决方案。

“随着疫情防控形势好转，先期到的设备已开始安装调试。目

前，高压模块、机加工模块生产车间已投入批量生产，低压模块处于试制阶段。”在陈春学的带领下，从生产车间到成品仓库，从原材料入库到成品物流，杨建剑边走边问，详细了解各个环节。“有了政府的扶持，我们信心倍增，相信不久后就能全部投产。明年年产值有望达到4亿元。”陈春学说。

“这个问题，我会一直跟踪下去。眼下，要做好两手准备，一方面要按照省级数字化车间项目验收标准，加快工作进度，做好验收前相关工作。”看完项目进展情况，杨建剑心里有了初步计划，“另一方面要积极争取上级部门支持，通过市、县两级助企干部协同，加快报告审核和补助资金落实，为企业解除后顾之忧。”

# 宁波吹响二手车集中出口新号角

## 近期出口二手车约400辆，多为新能源汽车

本报讯（记者孙佳丽 通讯员史姝茜）昨日下午，在宁波市二手车集中出口仪式现场，伴随着清脆的鸣笛声，等待装船出海的二手车有序离队，向着梅西滚装码头驶去。记者了解到，近期宁波集中出口二手车约400辆，多为新能源汽车，主要运至中东、非洲、东南亚等地区。

“宁波港口条件优越、产业实力雄厚、汽车市场成熟，具备做大做强二手车出口的基础条件。宁波中国—中东欧国家经贸合作示范区、浙江自贸区宁波片区等国家级开放平台的集聚叠加优势，也将为宁波二手车开拓“一带一路”沿线、中东欧等新兴市场提供强大助力。”市商务局相关负责人表示，此次活动进一步吹响了宁波二手车

出口提质增量的号角。

记者了解到，下阶段，宁波将加强与试点企业的对接联系，加强各相关部门的协同，持续优化二手车出口工作协调机制和业务流程。同时，贯彻落实国家关于支持二手车出口的相关政策意见，努力推动国家有关部委从制度上解决二手车出口的共性堵点难点问题，为企业营造更便利的出口环境。

相关试点企业则计划以中东、东南亚为重点中心市场，向北非、东欧和中亚地区辐射，逐步形成我市二手车出口市场的基本盘，并在保持现有乘用车采购渠道的同时，深入挖掘重卡、集卡等特种车辆采购渠道，探索传统汽油、柴油车辆的二手车出口可能，使出口产品线多元化。



## 海上“巨龙”气势如虹



昨天上午，在宁波G228宁海下陈至三门界段公路工程（一期）项目一市港特大桥施工现场，长长的钢栈桥恰似一条“钢铁巨龙”，横卧在三门湾上。工人们头顶烈日，冒着钢板辐射上来的高温，忙着桥梁桩基施工、栈桥搭设和软基处理等，一片忙碌景象。

一市港特大桥是这项省重点

工程最重要的建设节点，起点位于一市镇新山村，跨越一市港水库大坝后，向西南经牛合村南侧，终点连接旗门港大桥北引桥，主线长约3.38千米，工程总投资约6.38亿元。该项目建成后，将全面打通宁海南向断头路，缓解宁海南北向交通压力，对加快推进甬台合作示范区建

设、促进“环三门湾”区域开发有着重要意义。

截至目前，该项目今年已完成投资9544万元，占年度计划的79.5%；累计完成投资约21752万元，整个项目将于2024年7月完工。

（严龙 徐铭铎 吕玖瑶 董家祺 文/摄）



①工地鸟瞰。  
②现场施工场景。  
③挥汗如雨的建设者。

# 1.6万户经营户享租金减免超1亿元

本报讯（记者王岚 通讯员张璐 刘雨）前两天，江北白沙菜市场经营户陈拥伟收到了一笔摊位补助费，让他十分开心。“这是江北区市场监管局给疫情防控划入‘三区’范围、暂停经营的商户的纾困补助，每户2000元的标准。”陈拥伟告诉记者，当时白沙菜市场停业差不多一周，自己损失不小，能拿到这笔钱，心里暖暖的。

为帮助个体工商户纾困解难，我市细化梳理出25条纾困政策，在房租减免、防疫消杀补贴等方面推出一系列具有“含金量”的扶持举措，以“真金白银”为其减负。

根据承租国有房屋的个体工商户减免3个月租金的政策，宁波市市场监管局着手积极推进全市商品市场减租降费，鼓励非国有市场结合自身实际因场施策，出台多元化

减租降费举措。

记者了解到，各地“助企”“助市场”举措正积极推进，形式也很多样。如海曙区从5月份起就启动纾困补助，给位于防疫“三区”范围内而暂停经营的个体工商户最高2000元的一次性补助，补助总额600余万元。

据初步统计，目前全市已有80家国有市场对受疫情影响的经营户实施减免租金（或发放纾困补贴）措施，各非国有市场也出台多元化减租降费举措，如减免经营户的卫生费、物业费、停车费、广告宣传费等。截至目前，全市实际减免租金11277.38万元，涉及市场89家，其中农贸市场减租2952.82万元，专业市场减租8324.56万元；惠及经营户16281户，其中小微企业733户，个体户15548户。

# 容量改需量，基本电费“砍一半”

本报讯（记者苟雯 通讯员苗云梦 王建伟）“基本电费容量改需量，一个月就能省两万多！”昨天上午，余姚山电机企业有限公司相关负责人赵始阳告诉记者，从下个月起，企业就能享受基本电费的减免，对于生产淡季的企业而言，这样的纾困之举尤为重要。

山电机是一家专业生产各种小型电机的企业，日产电机数量可达5万套。“现在是生产淡季，今年受外部因素影响，订单数量减少，产量降低了30%。”赵始阳说，厂区内有两台容量为800千伏安的变压器，在改变电费计算方式前，每个月的基本电费超过4万元。

实际上，由于产能降低，他们近期用不到最大负荷，但基本电费还是得照交，这让企业负责人有些发愁。如果改造变压器，多了一笔支出，等以后产能回升，改造后的变压器负荷又不一定能满足生产需求。改还是不改？一道难题摆在了面前。

就在这个时候，陆埠供电所的

工作人员刚好完成了一次“大排摸”，对辖区内五六十家变压器负荷较大的企业进行变压器实际负荷变化的梳理，最后筛选出了20余家企业可以进行基本电费计量调整，山电机就是其中之一。

前天，陆埠供电所的工作人员开着“红船·光明驿站”流动服务车来到山电机，把电费调整的政策跟企业负责人面对面地讲了一遍。“现在在办理基本电费调整，按照实际负荷来计算基本电费，下个月就能生效。如果后期到了生产旺季，还可以申请改回来，让企业享受最优惠的计价方式。”陆埠供电所营销副所长戎立辉说。详细了解电费政策后，企业负责人当即决定办理基本电费容量改需量。

从6月份开始，国网余姚市供电公司“助企纾困”专项服务小组就在降低辖区内企业用户用电成本上想办法，通过数据筛查分析，筛选出余姚市域范围内可进行基本电费调整的358家企业，为生产降本提供了一条可行之路。

【上接第1版】

“以前，为提高光泽度，汽车内外塑料饰件制作成型后需要烤漆，既增加成本，又污染环境。使用我们的原料制作，成型后无需烤漆这一工序，还自带划痕修复功能。”公司董事长王春伟自豪地说，“科普特产品的性能和跨国公司处于同一水平。”

机会只留给有准备的人。这几年，公司通过了通用、本田、丰田、福特、吉利、比亚迪、长安、广汽等主机厂的资质认定，有了过硬的产品和“入场券”，从替补队员逆袭为场上“主力”。

“今年上半年，由于船期、物流等因素，海外企业供货不稳定，这对我们来说是机会。”张建清说，高光免喷漆材料研发成功后逐渐出货，去年开始放量，今年上半年出现爆发式增长。

危机，成为科普特“超车”的最佳弯道。

“有一家全球知名主机厂，虽然给了我们‘通行证’，但一直没采用我们的原料。上半年，经过多次争取，该厂同意‘放行’，用我们的原料小批量生产后视镜，发现产品质量完全有保证，而且在供应链方面更加安全，上个月开始大批量采购。”张建清说，近日又有好消息传来，一家全球豪华汽车品牌主机厂也准备将科普特纳入供应商名单。

# 优惠贷为企业拓市引来“源头活水”

本报讯（记者张正伟 通讯员林喜乐 姜雨彤）受疫情影响，许多内外贸并举的企业这两年能够稳住市场一端已属不易，位于海曙高桥镇新联工业区的宁波东龙电子科技有限公司却双线奏捷。今年上半年，公司国内外市场销售额有望超过4000万元，比去年同期增长近30%。

这条不断上场的增长线，另一头连着的是持续走低的“利率率”。今年以来，合作银行数次下调利率，累计为企业节省财务成本近15万元。

东龙电子主要生产用于冰箱、空调、洗衣机等家电的定时器和高效电机，目前85%的产品外销，15%内销。“上半年销售形势看好，除了印度、墨西哥等国外市场需求旺盛外，还有一个重要的原因是在于国内市场份额增势喜人。”东龙电子总经理林杭春告诉笔者。

“公司成立以来，一直以外销为主，前两年开始进军国内市场，主要研发、制造各类高效电机。”林杭春说，随着国内生活水平的提高，人们对家电的制冷效果、能源消耗和噪声控制提出了新要求，家电配件市场迎来新机遇，目前公司年投入接近3000万元，用于技改、延伸产品线、拓展国内市场等。

外销多采用电汇结算，一般没有付款等待期，但是做内销，发货后一个月才开票，还有三个月的账期和六个月的承兑期。“目前情况下，一批货发出后，年内能回款算是幸运的。”林杭春说，今年以来疫情多点散发，发货、收款时间拉得更长，原材料采购、运输等成本也不断上涨，流动资金的缺口与往年相比大幅增加。

困难时刻，中国农业银行宁波市分行主动伸出援手。农行宁波明州支行获悉东龙电子一季度经营情

况后，第一时间为企业申请降费让利，将美元、欧元等外汇结汇优惠标准由原来的加点50bp（10bp相当于利率0.1%）提高到加点80bp，同时帮助企业办理纯信用贷款“甬贸贷”200万元，年利率只有4.05%。据介绍，目前东龙电子在农行的信用余额达到2700万元。

“这真是雪中送炭，我们可以放心地开展新产品研发与国内市场拓展。”林杭春没有想到的是，在近期推出助企纾困专项政策后，农行宁波明州支行正计划将公司贷款利率再下调50bp，仅此一项就能给公司节省财务成本约13万元。

“我们将积极响应市委、市政府和监管部门关于进一步强化金融支持小微企业发展的相关要求，通过10条普惠金融服务措施稳市场主体、稳经济增长。”农行宁波分行相关负责人说，下一步，普惠

小微企业贷款年利率最低可至3.55%，同时，对小微企业及个体工商户涉及的各项费用应免尽免、应降尽降。

而在全市范围内，金融系统正根据全市稳进提质工作要求，开展金融要素保障十大攻坚行动，力争年内金融机构降费让利100亿元以上；法人银行机构为受疫情影响较大企业减免利息100亿元；单列100亿元应急融资，支持订单明确但缺少抵押物或担保的中小微企业。

走进东龙电子厂区，车间内全员在岗，机器轰鸣。银行优惠资金的及时到位，不但减轻了林杭春的压力，也加快了公司内外贸并举的进程。“我们计划加大技术攻关和市场拓展工作力度，争取三年内将国内市场份额从现在的15%提高到30%甚至更高。”林杭春充满信心地说。

得到“上场”机会的科普特，用自己的努力占牢来之不易的“主力”位置。“全球巨头的货物进不来，我们哪怕只有两吨货，也做到送货上门。”在张建清看来，必须把科普特的产品性能优势、资金结算优势、成本优势和物流优势等发挥到极致，不断扩大市场份额。

扩建实验室、招聘科研人员、筹建博士后流动站……在经济环境“寒意”不断的上半年，科普特坚定看好未来，为进一步发展“蓄能”。

科普特感受到的不仅是市场的“机会”，还有来自政府的“暖意”。“今年塑料粒子价格持续走高，加上出货量急剧放大，资金捉襟见肘。象山及时安排银企对接会，帮助我们解决难题。”张建清说，雪中送炭、雨中打伞，政府想方设法帮助企业排忧解难、增强后劲，我们发展的信心更足了。

## 企业家感言

浙江科普特新材料有限公司董事长王春伟：

无论顺境还是逆境，我们都将保持战略定力，苦练内功，将创新作为引领企业发展的核心动力，持续提升内生动力，研发出具有核心竞争力的产品，努力在充满不确定的市场中抓住机会。