

船舶证书文书办结时间最快只需1个工作日 营商“软”环境助航运“硬”发展



角逐营商环境新赛道

记者 金鹭
通讯员 祁凯 张益

宁波向海而生，因港而兴。优化航运领域营商环境“软实力”，是宁波经济“硬发展”的重要支撑。

作为航运经济发展的重要载体，船舶具有投资大、风险大、收益大的特点，从而导致正常流程下船舶证书办理环节多、手续繁、耗时长。如今，这个困扰行业多年的“急难愁盼”问题有了“宁波解法”。

宁波海事局联合相关部门在全国首创“一船多证一次办结”政务服务机制，创新性地推出国内航行船舶证书跨部门“多证联办”服务，帮助航运企业快速实现船舶所需证书全流程联合办理。

在新机制下，船舶证书文书办结时间从30个工作日变为两三个工作日。截至目前，该机制已惠及760余艘船舶，为航运企业节约运营成本超50亿元。

30余项船舶证书文书，实现“一次通办”

“太快了，6艘船的过户手

续，3天就完成了！”在近日的采访中，浙江海新港航工程有限公司吴总经理高兴地告诉记者。

就在上个月，公司新购的6艘工程船，急需过户到其名下，参加舟山、嘉兴等地的海上施工项目招投标。

通过“一船多证一次办结”，共用时仅3个工作日，宁波海事局就完成了6艘船舶的全套船舶证书文书的签发，确保公司能够如期参与招投标。

据介绍，船舶正常投运之前，需要取得船舶登记、检验、保险等七大类30余项证书文书。

以往，经办人要在海事、港航、船检与金融机构之间来回奔波6次以上，需30个工作日才能办结，部分材料还需要向各部门分别提供。

对此，企业要求简化流程的呼声非常强烈。

“我们多次与港航、船检、金融机构协调，于2020年11月在全国首推‘一船多证一次办结’政务服务机制。”宁波海事局政务中心主任徐红尔告诉记者。

“船东一次性提交所有申请材料，海事部门一窗受理后，港航、船检、金融机构协同审批，实现证

文书一次性办理。”徐红尔用一句话概括“一次通办”。

通过多跨协同，部门之间的“壁垒”被打破，实现船舶证书办理由多部门“分头办”“串联办”向跨部门“并联办”“协同办”转变。

在新机制下，船舶证书文书办结时间最快只需1个工作日，整体办结时限压缩90%以上。

船舶办证“不停航”，企业鼓了“钱袋子”

作为高价值商品，一艘船舶的价格动辄上亿元。

办证期间，船舶需要停航，不仅无法产生经济效益，企业还需承担船舶维护保养费、船员薪资等费用。万吨级以上船舶日常维护保养费、船员薪资、融资成本、营运收入损失等加起来，一天就是数十万元。

近年来，宁波将“一船多证一次办结”政务服务机制与交通运输部海事局长三角海船转籍“不停航”机制有机结合，推出“一船多证一次办结+不停航”服务。

船舶在享受证书通办服务的基础上，还可持原有效证书继续航行，减少因过户停航造成的营运损失。

“不停航办证，为我们节约了上百万元成本。”浙江欣宁海运有限公司相关负责人说。

上个月，公司通过融资租赁的

方式从温州购买了一艘同样处于融资租赁状态的船舶（“华盛799”轮）。按照原先的流程，双方总共需要完成三次所有权转移过户手续，涉及两个船舶登记机关，转籍办证期间，船舶需要停航一个月以上。

有了“一船多证一次办结+不停航”服务，新旧船舶港登机关双向联动，三次过户累计办证时长仅5个工作日。

从一次尝试到推出固定机制，宁波在船舶“不停航”办证上实现了创新突破，宁波的诸多航运企业也享受到了发展红利。

“只要是在宁波海事局辖区登记的海船，均可在办理船舶证书时申请适用不停航通办。”宁波海事局法规规范处处长曹夏琼告诉记者。

创新机制，推动营商环境进一步优化，吸引了更多优质高端企业和船舶落户宁波。2023年，新增宁波籍航运企业51家、船舶77艘，宁波籍船舶总吨位再创新高，达567.9万吨。

宁波海事局相关部门负责人表示，下一步，宁波海事将继续联合相关主管部门进一步健全船舶办证模式，从企业需求出发，进一步扩大适用范围，做精做实服务举措，为广大航运企业带来更多实惠。

数智赋能助推投资项目加快落地 我市首个投资项目 极速审批智慧云管家上线

本报讯（记者陈章升 慈溪市报道组邵澍 通讯员罗旭孟）企业产销两旺，计划新建一幢厂房，启动年产100万套自行车配件生产线项目。然而，公司相关申报审批在外出差，自己对审批流程一头雾水，不知如何处理……日前，慈溪市雅仕塑料制品有限公司总经理岑坚铭遇到这样一件烦心事。他来到慈溪市政务服务中心企业综合服务中心咨询。在工作人员的引导下，岑坚铭在“企业之家”窗口自助电脑上登录慈溪投资项目极速审批智慧云管家，输入项目信息，不到一分钟便拿到系统生成的“定制式审批流程图”。

“这张图是云管家为公司生产线项目生成的，既有纸质版，也有电子版。项目开工前，我要准备什么材料、要去哪些部门办手续，只需按图索骥。”近日，岑坚铭告诉记者，该项目审批目前处于发改立项备案环节，相关部门已对项目方案设计、总平面图审核完毕。

投资项目极速审批智慧云管家

是慈溪推出的政务服务新系统。自上月试运营以来，已有30多家企业成为“体验者”。“慈溪深入推进营商环境优化提升‘一号改革工程’，深化政务服务增值化改革，为企业赋能增效。”该政务服务办负责人介绍，针对企业投资项目审批“来回跑”等情况，慈溪推出宁波首个投资项目极速审批智慧云管家，集成服务、数智赋能，推动产业项目建设再提速。

政务服务“一小步”，便民惠企“一大步”。据了解，慈溪投资项目极速审批智慧云管家包括极速审批、预审联查、精准导服等模块，实现全天候全过程全域智慧化审批服务闭环。

为助推投资项目加快落地，慈溪还组建了一支项目审批代办队伍，让“少跑腿、省心办、增效益”成为涉企服务新常态。

政务服务提质增效，投资建设快马加鞭。去年，慈溪实到市内外资金152亿元，实际利用外资1.8亿美元；重大项目开工78个，总投资近360亿元。

宁波出台甬江科创区 金融专项支持政策 提供“三个千亿、两个百亿”保障

本报讯（记者张正伟）市地方金融监管局、市科技局、甬江科创区建设领导小组办公室等六部门日前联合下发《关于支持甬江科创区打造世界一流科创策源中心金融专项政策》，贯彻中央金融工作会议精神，加快推进甬江科创区金融保障“三个千亿、两个百亿”工程，助力宁波打造高水平创新型城市。

瞄准甬江科创区打造世界一流科创策源中心建设目标，我市将发挥金融改革创新优势，优化资金供给结构、提升金融服务水平，把更多金融资源投向甬江科创区。力争三年内，单列信贷资金规模、各类直接融资、引入的总部资源及新型金融工具均达到1000亿元；提供融资担保100亿元、知识产权融资及科技保险保障100亿元。

未来三年，我市将鼓励和引导金融机构在甬江科创区设立开展科技金融业务的专营机构，加大对创业创新团队和核心骨干的支持力度。深入实施“凤凰行动”宁波计

划，支持企业多渠道融资。

在甬江科创区试点建立企业“研值”“创新积分”等增信机制，建立“技术流”专业风险评价体系；深化投贷联动，鼓励金融机构引入总部资源设立具有投资功能的子公司，与甬江科创基金合作成立新基金助力产业创新。

发挥宁波金融改革先发优势，我市相关部门将积极整合资源，支持甬江科创区探索设立政府性科创融资担保公司，支持开发中小企业集合债券、短期融资券、票据等新型担保产品，鼓励开展“智担保”“投担联动”等创新业务。

大力建设知识产权金融创新先行区，推进知识产权质押融资和知识产权证券化模式；开展知识产权保险创新，探索知识产权质押融资保证保险。同时，支持建设甬江科创区股权投资创新发展集聚区，开展科技金融工作站试点，探索建立专门的科技金融孵化与服务平台，促进区内企业科技成果转化。

生产一线“热战”正酣 富来电子进军车灯智能化“新蓝海”

记者 张凯凯
通讯员 卓璇 林伟

走进位于江北高新区的宁波市富来电子科技有限公司，最抓耳的，莫过于自动化车间里LED智能车灯模组生产线发出的“滋滋”声。8组生产线24小时一刻不停，毫米级的二极管和电阻精准安置到LED基板上。5000平方米的车间，每日可生产的LED智能车灯模组高达20万个。

“元旦后的‘火力全开’，来自新订单、新市场。”宁波市富来电子科技有限公司总经理盛道学说。作为国家级专精特新“小巨人”企业，富来电子凭借其在车灯模组领域的深耕，成为奔驰、宝马、吉利、比亚迪、理想等国内外知名企业的车灯模组供货商。

盛道学告诉记者，春节前后，另一个5000平方米的自动化车间也将投产，预计2024年营业额较2023年提升50%以上。

对于生产型企业而言，空间资源是实现增量重要保障。江北高新区提供的空间、政策和服务支持，正是富来电子实现跨越式发展的底气。据悉，自决定迁址江北高

新区以来，盛道学负责从建设到投产的各项关键工作，江北高新区的支持让他直言“非常顺利”，新厂房带来的新空间，更让企业的发展充满了“想象力”。

以入驻江北高新区为契机，富来电子还对自动化车间和智能仓储系统进行了重新规划和全线升级。如今，从基板赋码、锡膏印刷到回流焊接、检验测试，企业都配备了行业领先的标准化、自动化生产设备，将产品合格率提升至99.8%。同时，企业还斥资300余万元打造智能化仓储体系。

“高品质是我们赢得客户信赖的关键，而技术创新则是我们保持核心竞争力的秘诀。”盛道学介绍，新能源汽车的蓬勃发展催生了智能车灯“新蓝海”，唯有兼具制造业的“硬实力”和程序开发的“软实力”，才能在市场变革中站稳脚跟。

为此，富来电子集结了一支40余人的“研发天团”，并将销售金额的5%用于研发，向智能车灯的控制模组进军。“今年我们将推出LED智能前灯控制系统，正式进军车灯智能化‘新蓝海’。该系统也将成为今年公司营收的全新增长点。”盛道学说。



富来电子科技有限公司的自动化车间

（企业供图）

平价自助式销售受青睐 这对夫妇15个月开了5家女装实体店

记者 余建文

这些年，随着电商的兴起，实体服装店生意越来越难做，商场里不少大牌服饰专卖店撤柜离场，街边的个体服装店更是举步维艰。

然而，就在同行一片“市场萧条”的感叹中，宁波一对中年夫妇逆势翻盘。他们创办了“Women·我们”自助式女装体验店，短短15个月接连开了5家实体店。

没有打广告，也不在网络平台“种草”营销，销售的衣服也不是名牌、潮牌，却是开一家“火”一家，不仅顾客盈门，还吸引很多同行跑来“取经”……

同样卖女装，为啥这家店能火爆出圈？店主欧平安道出了其成功的秘诀。

个体服装店开开关键，“痛点”在哪里？

欧平安50岁出头，以前是一家大型制造企业的管理人员。妻子胡女士做过多年某品牌服装专卖店的店长，后来和朋友合伙开服装店，但最终店铺倒闭了。

尽管如此，欧平安夫妇仍然认为卖衣服“有搞头”。欧平安说：“衣服是刚需消费。为什么个体服装店倒闭这么多？要从自身找原因。”

他们沉下心，梳理当初开店失败的原因，厘清传统个体服装店存在的三大“痛点”：一是货品少，款式少；二是价格不透明，标价虚高；三是更新慢，库存高。

“现在年轻人买衣服，并不太在意品牌。特别是女装，更新很快，不光要款式新，还要适合大多数人穿。简单地说，就是好看穿又不贵。”欧平安说，消费环境变了，个体服装店想生存下去，就要提升服装的性价比，让顾客感觉物有所值。

按照“提升性价比”这个思路，2022年9月，欧平安夫妇改变经营策略，在海曙曙波区域开了第一家“Women·我们”自助式女装体验店，“一炮打响”。

“鼓楼店面积就七八十平方米，顾客来得太多了，衣服都不够卖。”欧平安说，没想到生意会这么好，这令他们夫妇信心大增。

自助式体验，模式创新提升口碑

之后，欧平安和妻子“乘胜



“Women·我们”宋家巷店场景

（余建文 摄）

追击”，接连在海曙集士港镇、江北恒一广场、鄞州兴宁桥东侧宋家巷开了3家服装店。服装的挑选、进货，店里的日常管理，事务越来越繁重，夫妻俩却越干越有劲。

记者在宋家巷店看到，店铺上下两层，面积近300平方米，比一般的个体服装店要大许多。店长小郑说，店里各类衣服有2000多件，毛衣、大衣、羽绒服、裤子等各有几十、上百种款式，还有搭配的鞋子、帽子等，“就像一个女装超市”。

衣服价格都不贵，牛仔裤100元左右一条，羊毛衫100多元一件，羽绒服、大衣三四百元一件，最贵的皮毛一体外套，标价1000元出头。

小郑说，店里的衣服实价销售，不讨价还价，也不退货，“因为这些衣服都是从源头生产厂家采购来的，质量有保证。而且我们拿货多，价格能做到跟网上一样，甚至更低”。

在销售方式上，“Women·我们”服装店还有一个特别的地方：自助式。顾客进店选购，店员不跟随，也不主动搭话推荐。“除非顾客自己提出来，我们才会给一些穿搭建议。”小郑说。

之所以采取这种自助式选购方式，欧平安有自己的理解：现在的消费者独立性很强，有自己的主意。另外，很多年轻人“社恐”，不爱搭理陌生人，有店员跟着，反而感觉不舒服。

“因为衣服卖得好，店里每10天就换一遍货品，基本没有库存。”欧平安说，现在每家店平均每天能做到1万元的流水。

比拼性价比，不怕被简单“复制”

“Women·我们”生意红火，很多同行跑来学习、取经。欧平安说，除了宁波本地的，还有来自绍兴、金华、台州等地的同行，前前后后有几百人，“我们也不藏着掖着，大大方方给大家看”。

欧平安说，通过模式创新、渠道换新，同样的衣服，售价可能只有以前的一半甚至1/3，但出货量多，周转快，利润还是

有的。现在宁波已经有几家服装店在模仿“Women·我们”的销售模式，只不过营业规模要小一点。

“不怕别人把你的模式学去，影响你的生意？”记者问欧平安。

“每家店有自己的特质，我们不怕被简单‘复制’。”欧平安说，服装快销要做到“高性价比”，还是很难的，不是光靠低价，还考验商家挑衣服、选择生产厂家的眼光，“我希望，这种自助式销售能给同行一点启发”。

2023年11月，“Women·我们”第五家店在鄞州巴丽新地商业广场开张。眼下，欧平安正在筹备第六家店，选址海曙西门口，面积约1000平方米。

店“转换赛道”开辟了新思路。

在服饰消费领域，女装销售的竞争尤为激烈。这几年，随着消费环境的变化，网络平价服饰的普及，一贯主打“小而美”、高毛利的个体服装店“压力山大”。

欧平安夫妇创新模式，扩店、扩货品，走自助式平价路线，把越来越多的消费者从网购拉回到实体店，给个体服装

采访手记

在服饰消费领域，女装销售的竞争尤为激烈。这几年，随着消费环境的变化，网络平价服饰的普及，一贯主打“小而美”、高毛利的个体服装店“压力山大”。

欧平安夫妇创新模式，扩店、扩货品，走自助式平价路线，把越来越多的消费者从网购拉回到实体店，给个体服装