

加强技术储备，开拓新兴市场 前三季度机电出口150多亿元

本报记者 赵碧莹 文/图

作为主要针对境外采购商的综合性展会，第126届广交会，利欧集团依然没有缺席，带着自主研发的创新产品吸引了不少客商的关注。

记者了解到，此次利欧参展的产品除离心泵、喷射泵、立式多级泵等常规产品外，还首次展出了MAC550永磁智能自吸泵和LPS太阳能光伏井泵系统产品。来自乌拉圭、沙特阿拉伯等国的3位客户当场签下家用泵、潜水泵、潜污泵等订单，累计成交额约4000万元。

虽然今年企业面临中美贸易摩擦环境，但对利欧影响较小，出口订单一直呈上升趋势，预计明年出口还会有小幅攀升。利欧相关负责人张祎春说。

台州海关温岭办公区工作人员告诉记者，今年前三季度，我市实现机电产品出口153.86亿元，同比增长8.66%。

今年机电企业发展态势比较好，尤其是利欧、东音、大元等一些大企业，在市场竞争加剧后，品牌和技术优势让他们在市场上有了更多的竞争资本。市经信局相关负责人说，还有飞越机电、格凌实业等专注于创新的企业，这几年在自主研发上投入较大，技术储备足，产品在市场上有不可替代性，再加上对新兴市场的积极拓展，所以今年成绩都不错。

飞越机电企业负责人接受采访时表示，虽然美国不断挥舞的关税大棒，严重影响中国企业和美国企业的业务往来，但飞越依靠稳定的产品质量，不但稳住了美国老客户，还引来不少新客户，带来了超过20%的出口增长。

今年上半年，大元泵业的农用泵则实现了销售收入10%的增长，净利润同比增长26.77%。我们一直在以市场及客户需求为导向，通过不断改善基础研发薄弱环节，使产品开发效率得到



大元泵业生产车间。

有效提升。同时，我们以精益制造为基础，着力打造产品品质系统提升工程，产品稳定性、客户满意度等内部管理改进指标均达到较高水平。在市场开拓上，我们进一步加大了面向海外特别是针对一带一路国家的市场营销力度。大元泵业相关负责人说。

除了技术创新、品质提升等优势外，自有品牌的发力也是其中一个原因，这给了大元在市场竞争中更多的底气和竞争力。

品牌对于我们来说，是企业产品的附加值，也代表着企业在行业里的影响力。该负责人告诉记者，大元在创建之初就意识到了品牌的重要性。我们把商标品牌的树立放在与企业发展规模同等重要的位置上。从1994年使用大元商标开始，1996年6月我们取得了国家商标局颁发的“大元”商标使用证，1999年荣获浙江省著名商标，2002年开始，“大元”商标已在意大利、德国、泰国、孟加拉等多个

国家注册，2012年12月获得国家工商总局驰名商标认定。

大元的知名度一步步在提升，随之而来的，是企业市场上有了越来越多的主导权和选择权，更直观的体现就在经营成果上。大元泵业连续多年实现业绩增长，其中在2013年至2018年，公司营业收入年复合增长率达16.5%，净利润年复合增长率达35.5%。

和大元一样，这几年，越来越多的企业把市场开拓方向转向了一带一路国家。

数据显示，前三季度里，我市出口一带一路的机电产品达74.19亿元，同比增长了17.02%。其中，一带一路蒙俄及中亚等7国出口额12.62亿元，同比增长18.05%；一带一路东南亚11国出口额21.74亿元，同比增长28.88%；一带一路南亚8国出口额12.27亿元，同比增长30.24%；一带一路中东欧16国出口额7.04亿元，同比下

降2.97%；一带一路西亚北非16国出口额16.35亿元，同比增长6.38%。

今年是一带一路倡议提出6周年，利欧就以此为契机，大力实施走出去战略，已在泰国、印度尼西亚、俄罗斯等7个一带一路沿线国家设立全资和合资子公司、工厂。随着国际市场竞争的加剧以及中国制造成本的不断上升，考虑到物流、贸易保护等因素，企业走出去是必然要考虑的选项。经过20年的发展，利欧的海外市场网络已经覆盖全世界140多个国家和地区。未来，我们所要考虑的就是如何提高海外市场的占有率，进一步打开自有品牌的知名度，在海外设立销售公司或者工厂就是深入这些市场的一种方式。利欧集团营销总监徐凯峰告诉记者，他们希望通过立足当地市场，深入分析掌握市场需求，为消费者提供专业、完整的解决方案。

市科创中心上榜 省级科技企业孵化器

(上接第一版)

多家企业成功 毕业 于孵化器

浙江冰力格机电有限公司就是毕业于孵化器的其中一家企业，如今厂房已经搬到了东部新区。

以前，渔船在出海前，一般是从冰场购冰，然后将冰块打碎，一层一层覆盖在海鲜表面进行保鲜。

这种碎冰覆盖的方式，不能完全将海鲜包裹住，存在一定的空隙，保鲜效果不好。此外，碎冰难免有锋利的棱角，有时候会划破海鲜的皮肉，价格就会卖不上去。企业负责人莫丹君说，而流态冰就没有这样的问题。

不同于常见的固体大冰砖，流态冰是温度在-3℃至-4℃的冰水混合物，看上去更像是夏天甜品店里细细的沙冰，流动的，可以全方位地将海鲜包裹住，只需2分钟，就能将海产品的温度从刚捕获时的温度降到-1℃，极大程度保持海鲜原汁原味的同时，也能确保其不受到硬块冰的挤压而被划伤。

同时，使用海水制冰机可代替传统的载冰出海，既减少远航船的载重量，降低冰的成本，又在一定程度上提高了效率。如果是从市场上买冰，冰块价格每吨在150元至180元，而我们自己制冰，一吨价格不过20元左右。制冰速度也快，一天24小时能产六七吨冰。莫丹君说，如今他们的产品在山东、福建、海南等沿海一带均已逐步使用，并出口至韩国、越南、印尼等多个国家。

浙江咪网电子科技有限公司的发展也始于孵化器。这家致力于智慧城市技术研发的企业，通过3年成长，已成功打入市场，有效解决了城市占道停车的痛点和难点。目前，该公司主要运营智慧停车系统，这个运用物联网等技术打造的新系统，实现了停车收费的费率管理、车位管理、统一支付管

理、停车诱导等一系列功能。市民只需通过手机，就可以轻松找到车位、停车、付费，非常便利。智慧停车系统源于咪网创始团队改造现有停车模式的设想。2014年，企业创立并着手研发城市智慧停车系统，得到市科技局的大力支持。如今，经过300多次系统迭代，咪网公司成功研发了融合物联网、云计算、AI等多项黑科技

组建专家团提升服务能力

市科技局相关负责人告诉记者，为了提升技术服务能力，我市还整合了浙江工业大学、温州大学、天津大学、四川大学等16所高校院所技术资源，成立了浙江工业大学温岭研究院、上海大学温岭研究院、天津大学技术转移中心等公共技术服务平台，组成产业化技术服务团队，不定期走访全市各企业和园区内正在孵化的企业，深入企业生产车间，实地调研企业技术和项目需求，主动上门为企业提供技术服务。1至8月，共服务企业446家，开展各类技术对接活动88次，解决企业技术难题75个，签定各类合同46项，合同金额2458.8万元。

同时，孵化器还担任起了桥梁、纽带的角色，每年都会开展多场资本对接会、创业大赛、项目路演、孵化业务培训、技术沙龙、成果展示、信息发布等活动，便于企业进行技术对接、项目融资。

值得一提的是，除了温岭本地的孵化器，这两年，市科技局还把孵化空间不断向外扩展，目前已经建设落成温岭（杭州）智能制造中心、温岭（杭州）产业创新中心、温岭（晋江）鞋业研发中心，已有多个项目成果入驻其中。而上海飞地孵化器、温岭（德国）海外孵化器也正在积极建设中。

金融科技变革成为科技型企注活力

本报记者 赵碧莹

我们这些科技型小企业，一缺乏抵押物，二没有担保人，企业想要走得远有点难。没想到，这次从温岭联合村镇银行科技支行贷款却没那么麻烦，通过信用额度就借到了一笔资金。日前，我市一家机电企业的负责人讲起他的融资经历，唏嘘不已。

科技型企业含金量高、潜力大，是我市经济转型升级发展的中坚力量。但是，对于刚刚开始创业、刚刚开始发展的科技型企业来说，想要名副其实地套上这些代名词还需要走很长一段路，还有很多的门槛要跨过，资金问题就是关键之一。

就是在这样的情况下，2016年9月，为响应监管部门提出的推进科技金融服务的号召，温岭联合村镇银行在城区设立了一家主打为科技型企业提供金融服务的支行——科技企业专营支行。这是温岭首家，也是全国村镇银行首家科技支行。截至目前，该行存款余额达2.3亿元，贷款余额达2.6亿元。



简化贷款流程，为科技型企业开通绿色通道

当前，台州正处于新科技革命引发产业变革的战略机遇期，如何走好科技金融长征路，我们一直在积极探索这个答案。温岭联合村镇银行相关负责人说，科技支行的定位非常清晰，就是专注科技，立足创新，为他们量体裁衣，提供特色的金融产品和服务。

数据显示，目前，我市共有国家高新技术企业172家、省级科技型中小企业1185家、省级专利示范企业7家、台州专利示范企业40家。而这些拥有自主知识产权或科技成果已产业化的科技型中小微企业正是温岭联合村镇银行科技支行重点服务的对象。

我市一家彩印公司此前就凭借着科技型企业的身份，在科技支行获得了500万元的信用授信，该行还给予了企业十分优惠的贷款利率，进一步降低其融资成本。

科技支行副行长阮小丽告诉记者，科技支行自成立以来，就以专向定位、专业团队、专属产品、专项规模、专门利率、专用机制的六专模式，探索打造科技金融新服务，以主打信用贷款、创新还贷方式、全面优惠利率三记组合拳，缓解我市科技型企业融资贵、担保难、还贷忧三大难题，有力扶持了一批处于创业和成长期的科技型小微企业。开业以来，累计为科技型企业提供了9亿元的信贷业务，服务客户涉及新能源、新材料、电机、水泵、工量具等近20个行业，基本覆盖我市重点发展的战略性新兴产业。

为全面有效地支持科技支行的业务发展，更好地服务科技型企业，温岭联合村镇银行总行还为科技支行量体裁衣，分别从审批流程、绩效考核、不良贷款容忍度等方面实行特殊规定，为科技型企业开通绿色通道。

审查人员，对超权限科技型企业贷款进行专职审批，300万元以下的贷款审批将直接在科技支行内部完成。

创新信贷产品，信用、专利等也能贷款

除了推出专用流程，为科技型企业贷款减压，这几年，科技支行更是在创新产品上不断发力。

针对中小企业轻资产、高发展、重创新的特点，我们不断推出银科贷、科技信保贷、科技信融贷、科技账款贷、科技商标贷、科技专利贷、科技人才贷等一系列专属信贷产品。比如专利贷、商标贷等，企业可以通过质押自己的商标、专利、版权等知识产权来获得贷款，将无形资产变成真金白银，最高可贷500万元。再比如续贷宝业务，符合条件的科技型企业可以在贷款到期前申请，用新贷还旧贷的方式，实现贷款的无缝对接，切实解决还贷资金周转问题。人才贷则是为500精英等人才专门提供的一种贷款。

就在不久前，我市一家电子科技企业就将商标专用权作为质押物，得到了温岭联合村镇银行100万元的流动资金贷款。用商标就能抵押，既免去了我找担保人的烦恼，也解决了我的资金难题，的确很方便。该企业相关负责人说。

值得一提的是，为了缓解科技型企业担保难、担保贵的问题，该行还积极与台州市小微企业信用保证基金运行中心、中国人民财产保险公司等对接合作业务，充分发挥其利率优惠、免找担保、办理便捷的优势，使小微企业轻装上阵。对于企业来说，从银行贷款除了利率问题外，最关心的就是担保问题，而我们不仅允许优质企业通过信用贷款，而且还通过和台州信保基金以及中国人保合作，有效缓解了企业担保难问题。阮小丽说，目前科技支行已累计发放信保信贷业务8亿元，专利、商标贷款800万元，人才贷800万元。

多方宣传政策，政府、银行联手降成本

为了让企业对科技支行有更多的了解，这几年该行还将普惠金融进行到底，在我市通过多渠道推广和宣传科技政策，让更多的企业知晓各项政府及银行的优惠政策并且能够享受到优惠。

比如，我们会通过政府职能部门平台和各类社会活动向企业宣传政策信息，也会不断走进各类小微园区去了解企业需求，同时也让企业了解我们的服务，多渠道与企业对接。阮小丽说，也因为我们的推广，这几年，我们经常接到相关企业打来的电话，来了解贷款产品、政策支持等。

去年年底，箬横镇一家重点工业企业因年末贷款结算以及前期厂房建造资金投入较多，急需资金。通过市科技局，他得知科技支行有专门的金融服务政策，就迅速主动联系了科技支行。该行立即派了专属客户经理与其对接，于当月成功发放信用贷款500万元，及时解决了企业资金周转问题。

这个月，泽国一家企业又通过市市场监管局了解到了科技支行，经过对接，成功通过专利质押获得了300万元贷款。

值得一提的是，近年来，我市一直在积极探索构建政府+银行+基金+企业的科技金融服务体系，通过为科技成长型企业提供利率优惠，设立科技专营支行，探索专利质押等形式，进一步畅通科技型企业的融资渠道。

而这样的探索和支持在《科技新政三十条》里也有所体现：鼓励银行设立科技金融专营机构，加强差异化信贷管理。对市级认定的科技支行，按年度实际新增科技贷款总额的0.5%，给予风险补偿补助，每家每年不超过150万元；对市级认定的科技支行因科技型企业信用贷款和专利权质押贷款（其贷款利率不超过基准利率20%）发生坏账的，给予本金坏账损失（凭法院终止执行裁定书）50%的补助，每家每年不超过500万元；对台州市级以上科技型企业由科技支行发放的担保公司、信保基金、保险公司承担担保责任贷款及信用贷款、专利权质押贷款，给予年化2%的贴息补助，每家每年最高不超过20万元。

2017年8月我们就发放了第一批企业贴息33万元；2018年7月成功发放第二批企业贴息111万元；2019年9月发放第三批企业贴息203万元，政策的鼓励让企业更积极寻求融资渠道的同时，也对企业更有信心。阮小丽说，而科技支行自身也在为企业降低融资成本不断努力。我们将科技型企业贷款利率上限设定为7‰，专利、商标质押贷款利率优惠更是低至6.53‰，切实有效地解决了科技型企业融资贵问题。