

我市建成涉外“法务港”群,聚焦细分领域——

为通商出海精准护航

位于启东海工船舶工业园的中远船舶海工装备用钢材(内业车间)扩建项目,自3月开工建设以来,主体结构安装进度已达80%,预计明年1月就能完工试运行,“立项以来,设立在园区内的‘海工船舶法务港’服务团律师们,主动上门对接,提供土地利用、环境保护、劳动用工、外派人员权益保障等各方面的法律服务。”项目相关负责人说,有律师团的协助,企业防控运营风险的能力得到提升,合法权益也更有保障。

据介绍,我市5月底启动“通商出海·法治护航”专项行动,建成首批“法务港”以来,已提供法律咨询86次,开展法治宣传5次,出具专业意见37条。

与时俱进

做法律服务“补给港”

走进南通外贸中心“法务港”,一楼的“律动江海·法约三市”公益服务点位十分醒目,这是市司法局针对外贸企业发展特点和需求特别设置的,优选涉外法律服务人才律师,每周两次开展免费咨询服务。

在共建“一带一路”倡议下,随着长江经济带、长三角一体化等多重国家战略叠加,我市对外投资不断拓展,“走出去”步伐不断加快。南通外贸中心作为我市首个外贸集聚区,现有216家进驻企业,其中四成都与“一带一路”共建国家开展经贸合作,

去年进出口总额达32.3亿元人民币。

“我们走访了中心多家外贸公司,他们对于出口贸易的风险防范特别重视,对涉外法律服务的需求日益增长。”市司法局律师工作处处长居乔年说,在此背景下,我市决定开展“通商出海·法治护航”专项行动,建设涉外法律服务港群,提升涉外法律服务水平。

涉外公证、涉外仲裁、外贸中心、跨境电商、国际家纺、沿海风电以及海工船舶,7个“法务港”将通过平台联企、合规助企、产品利企、联合惠企等系列活动,进一步完善涉外法律服务体系,在提升企业防控运营风险能力的同时,促进对外贸易交流和投资自由化便利化,助力南通高水平对外开放。

近年来,市司法局紧抓涉外企业发展需求,拓展涉外法律服务领域,加强涉外法治人才培养,全市共有5名律师入选全国千名涉外律师人才名册,13名律师入选省涉外律师人才库,1名律师任中国海事仲裁委员会仲裁员,40名律师入选市级涉外法律人才库。

全程护航

做法律风险“避风港”

“‘法治护航’是企业‘走出去’、健康发展的重要保障。”南通外贸中心内的江苏亦瑾进出口贸易有限公司总经理徐成,以企业和亲身经历力证这一点。去年,他的公

司遭遇虚假诉讼,一度深陷经营困境和债务压力的旋涡中,幸亏外贸中心及时伸出援手,帮公司联系了相关资深律师。

律师认真分析材料后认为,案件存在虚假诉讼重大嫌疑。在厘清应对思路后,他一方面帮助公司落实相关应对举措,一方面书写法律文书呈报司法机关。最终,在崇川法院执行局和市公安局经侦部门的及时介入下,虚假诉讼行为被及时识破和制止,为公司挽回声誉和损失的同时,也让公司重获宝贵商机,“今年公司上下干劲满满,一季度就完成了去年全年的出口创汇额”。

江苏启辰律师事务所的邓介辉律师,担任南通中集太平洋海洋工程有限公司法律顾问已经15年。今年6月,邓律师团队在例行对企业开展法律体检时得知,公司此前的一个贸易合同纠纷已进入执行程序,便主动提出保障法院的执行。网上拍卖设备、悬赏追收债款、防止转移资产……经过邓律师团队两个多月的努力,案件已执行到位450万元,为公司避免了1100多万元的损失,保障中集太平洋公司合法权益的同时,也成为启东当地海工船舶产业发展的最强辅助。

前端介入

法律保障“不冻港”

既要抓末端、治已病,更要抓前端、治未病。“法务港”组建多支专业法律顾问团,针对

企业实施“一对一”定制化服务,主动送政策上门。为方便企业就近“寻法”,服务港还设置了二维码和值班表,如有紧急情况可以第一时间找到律师、公证、仲裁、调解等相关法律服务人员。

9月举行的南通船舶海工产业展上,由12名律师、6名公证员、3名仲裁员组成的法律服务团,驻守“船舶海工法律服务港”。这也是继“跨境电商法务港”服务2024南通跨境电商选品博览会后,“商务会展 法律驻场”这一创新法律服务形式的再次实践。展会上,“法务港”人员分小组走访各展区,为现场企业提供法律咨询,还与各国船级社等行业协会进行深入交流研讨,中英双语的服务手册更是提供了直观、实用的法律风险防范建议和行动指南,收获广泛好评。

律师的专业知识和精准服务,对中小微企业发展是不可或缺的支撑。“今天,我主要围绕小微企业关心的税务申报进行介绍。”来自税务系统的公职律师张宇鹏,是市司法局聘任的“企业法治副总”队伍中的一员,他积极参与执业律师与“两公”律师合作交流活动,多次为外贸中心企业作税务方面的指导性讲座,受到了企业的欢迎。

今后,我市将持续推进涉外法律服务实践创新,围绕不同专业、行业、产业打造系列涉外“法务港”,为“走出去”企业提供精准法律服务,以高质量涉外法律服务保障高水平对外开放。

本报记者 何家玉

向“新”发力 开拓市场

南通分团“广交会”成果丰硕

本报讯(记者刘璐 吴霄云)4日,第136届中国进出口商品交易会在广州圆满落幕。记者从南通市商务局获悉,南通分团共有407家企业参展,展位数总计639个,约占全省总数的10%。本次展会上,南通企业纷纷向“新”发力,亮出新产品、新设计,加快开拓国际市场、培育竞争新优势。

在广交会第三期展会“美好生活”的主题下,南通234家企业参展,不少企业的“新品”吸引了客商现场下单。金山纺织品有限公司作为广交会的常客,此次带来了新开发的工艺类面料四件套产品,独特的设计和优良的品质赢得了欧美、中东、俄罗斯等地采购商的青睐。企业负责人王健表示,初步预估,本届广交会收获的有效客户同比增加了约20%,签订意向订单金额超过千万元,参展效果远超预期。

江苏金秋弹性织物有限公司是一家专业生产服装用弹性织带和抽绳的企业,公司展出了200多款产品,其中针对“一带一路”共建国家市场开发设计的新品备受采购商好评,广交会期间达成意向订单超200万美元。

“相比往届,南通分团参展企业更加注重产品设计的推陈出新,同时更加紧密贴合客户个性化需求。”市商务局负责人表示,本届广交会上,南通参展企业新产品、新材料、新工艺扎堆亮相,展现了南通制造智能化、品质化、绿色化的新趋势,也凸显了南通制造企业发展理念的转变和求新求变的信心。

广交会已成为南通外贸企业拓展海外市场的重要平台,我市商务部门将深入总结本届广交会的经验成果,加强对重点国别市场的调研与分析,为企业提供精准的市场信息。同时,联合海关建立中间品贸易出口企业数据库,密切跟踪企业发展情况,提供个性化的政策指导和服务,进一步提升南通产品在国际市场的竞争力。

省安全生产指导服务反馈会在如皋召开

“面对面”反馈谈问题

“点对点”指导促提升

本报讯(记者俞慧娟 通讯员张伟)“从设计专业来看,少部分企业存在防火间距不满足标准规范、未按规定履行设计变更手续等问题……”昨天,省安全生产指导服务反馈会在如皋市召开,省安全专家对前期指导服务中发现的问题隐患进行集中反馈。

7月24日以来,省应急管理厅危化处组织监管人员和5名化工安全专家,从设计、工艺、设备和电气、仪表自控和安全管理5个专业,对如皋港化工新材料产业园内涉及“两重点一重大”的11家危化品生产企业开展深度指导服务,共发现各类隐患问题952条,其中重大隐患21条。通过点对点交流、面对面讲解、手把手指导,全面提升企业本质安全水平。

“几位专家查找问题、剖析原因非常深入,也暴露出企业在安全管理方面还存在一定缺陷。”反馈会上,百川新材料总经理孙亚表示,在89条隐患全部完成整改的基础上,企业又按照相关准则对这些隐患进行分类,持续开展事故原因类比排查和防控工作,切实将安全主体责任落到实处。

“通过现场检查,帮助园区发现了日常监管的薄弱点,也为日后安全监管提供了新的视角。”如皋港化工新材料产业园管理办公室副主任杨鹏表示,自指导服务开展以来,园区及时了解问题整改情况,督促企业排出时序表,确保在规定时间内完成整改,形成闭环。截至目前,一般隐患和重大隐患整改率分别达95%、83%,已有3家企业完成全部问题整改。

助力青年友好型城市建设

江苏银行落地全市首单“青易贷”

本报讯(记者蒋晓东 张水兰)从10月28日申请,到11月4日放款,江苏银行以其高效、专业的服务流程,在全市落地首单“青易贷”,为就职于海安某文化传媒的孙女士提供94万元贷款,助其圆了安居梦。

“青易贷”是江苏银行响应省住建厅号召推出的住房贷款产品。这款产品旨在解决青年购房过程中的普遍难题,通过提供定制化的还款方案,有效减轻他们购房初期的经济压力,助力他们在南通这座充满活力的城市中安居乐业、筑梦前行。市住建局相关负责人表示,该产品设计理念与推广思路,与南通地区推出的“三联四帮”人才购房实施方案巧相呼应,更好地保障他们的住房按揭需求。

据该行零售信贷部相关负责人介绍,“青易贷”不仅提供了灵活的还款方式,使得贷款前五年还款金额少、月供低,还实现了全流程线上化操作,最快20分钟即可获取购房审批结果。此外,该产品的利率也按照江苏银行所在属地经办行挂牌最低利率执行,房贷定价随LPR变动而相应调整,确保客户能够享受到最优惠的贷款利率。

“办理这个贷款,前五年我每月房贷月供可以少近千元。”1995年出生的孙女士是首次购房的刚需客户,她看中了海安市奥体御府的一套房产。在“青易贷”的支持下,孙女士的还款压力得到了显著减轻,这一优惠政策让孙女士对购房充满了信心。

两个600多吨桩架节段空中对接

世界在建最大打桩船迎来重要节点

本报讯(通讯员彭玉章 记者吴霄云)昨天,由上海振华重工为中交二航局建造的150米打桩船“二航长青”轮,在启东成功完成了两个600多吨的桩架节段空中对接(右图),这也为后续世界第一超大油缸的安装奠定基础。

“二航长青”轮是目前世界上在建的最大打桩船,总长130.5米、型宽40.8米、型深8.4米、桩架高度150米,桩架主油缸推力5000吨,为世界第一超大油缸。该轮可打最大桩重700吨、直径7米的桩基,同时配备了具有远海星站差分功能的打桩定位系统,可实现深远海厘米级精度打桩,建成交付后,将成为名副其实的“定海神器”。

为做好大型船舶、“高新精尖”海工产品全链条监管服务保障工作,南通海事局主动进企业送服务、零距离解难题,切实减轻企业生产、管理“负担”,持续激活港口发展动能。

“二航长青”150米桩架打桩船与“二航卓越”5500吨起重船、R20000-720塔式起重机并称为中交第二航务工程局有限公司自主研发的“两船一塔”,其中国内最大的双臂架变幅式起重船“二航卓越”轮已于今年10月29日在苏嘉甬高铁——杭州湾跨海铁路大桥施工现场完成首秀。



山药“横”着长

新型种植技术助力产量提升

本报讯(记者黄天玲 通讯员俞舒华)“这山药长得好,挖起来也方便。”这几日,海门区余东镇长圩村的山药定向槽浅生栽培试验示范基地开始采收。只见员工们铲掉一些表面的泥土,顺势抓住山药顶端,就能一点点将“躺”在泥土中的山药拉出来。

“今年我们共种植了12亩,从现场开挖的情况和测产的结果来看,亩产能达到4000斤,较去年提高500斤,亩均收益超5000元。”长圩村村委会副主任包进强欣喜地说,“与传统模式种植的山药相比,产量有所提升。”

为什么“躺”着长的山药长势会这么好?记者在采访中了解到,基地采用的是苏甬10号山药种,该山药种由省农科院经作所研发,符合海门土质特点,且适合使用定向槽种植技术。

今年夏天,海门持续高温天较多,在培

管上村集体也更为用心,一天隔一天给山药田浇水,用足肥料,科学预防病虫害。“我们还在山药生长区覆盖薄毯,既能锁水又能遮阳。”包进强补充道。平日里,省农科院经作所、江苏沿江地区农科所的专家们也会在山药生长的各个关键节点前来指导,例如横向开槽的倾斜度是否标准、置放山药种的U形塑料槽顶端开口是否需要等。

山药喜获丰收,村集体积极寻找销路。包进强介绍:“我们的山药口感酥糯,适合清炒,也适合炖汤。随着这几年的推广,知道的人越来越多,口碑越来越好。我们已经订购了多规格的礼盒,除供本地市场外,也接受苏州、上海等大城市的团购。”

种销两旺,明年,长圩村还将继续扩大种植面积,并向村民统一发放山药种,带领大家共同培管,对达标的山药按市场行情悉数收购,让大家跟着一起“躺赢”。

抢抓新“鸡”遇

千万元资金孵化出特色养殖产业

本报讯(记者张园 通讯员邵志强)近日,农业农村部公示了《2024年农业品牌精品培育计划名单》,如东狼山鸡脱颖而出,成为我市唯一入选的品牌,将享受到政策扶持、市场营销、金融支持等多方面的红利。4日,当这一喜讯传至如东县狼山鸡种鸡场时,场长陈福斌难掩内心的激动与喜悦,他表示,这将为狼山鸡特色养殖产业发展注入信心与动力。

自1959年成立以来,如东县狼山鸡种鸡场一直致力于传承与创新。近年来,该养殖场积极引入现代化管理模式与先进科技手段,使得活鸡存栏量突破10万羽大关,每日产蛋量更是稳定在4000枚以上。同时,他们还成功研发出如东狼山鸡凤鸡、烧鸡等一系列深加工产品,深受消费者喜爱,市场需求持续攀升,年总产值已超亿元。

然而,狼山鸡的养殖之路并非一帆风顺。

陈福斌坦言,由于狼山鸡养殖周期长达150天,是普通鸡的三倍之多,加之饲料、人工、设备等运营成本高达近千万元,使得产业发展面临不小的挑战。幸运的是,如东农商行及时伸出援手,为其提供了1000万元的授信支持,不仅极大地缓解了资金压力,更通过优惠的贷款利率降低了融资成本,为养殖场的稳健发展奠定了坚实基础。

如今,如东县狼山鸡种鸡场已步入发展的快车道,实现了稳步盈利。那些形美体壮、黑羽红冠、白皮青脚的狼山鸡,正源源不断地从养殖场“飞”向千家万户的餐桌。陈福斌透露,目前,他正在紧锣密鼓地筹备6家狼山鸡专卖店,并积极拓展线上销售渠道,充分利用互联网与电子商务的便捷性,将如东狼山鸡这一地方特色品牌推向更广阔的市场舞台。

从实验室到市场,科技成果转化有了“推进器”

(上接A1版)吴卫东说,期望通过概念验证,把初步研究成果或产品迭代设想转化为可初步彰显其潜在商业价值的技术雏形,验证早期成果的可行性,同时筛选淘汰缺乏商业开发潜力的概念;通过建设中试基地,满足大中小各类型科技成果转化规模生产、便捷中试及个性化定制需求,加速未来产业前沿技术成果熟化落地及商业化,助力南通产业创新集群发展。

提升效率,加速成果落地

再好的技术成果,如果无法转化,也只能是空中楼阁。首批三家市级概念验证中心、中试基地都拥有高校背景,对此感受更深。

“我们学校的老师经常有一些商业化的概念,但从技术到产品,再从产品到市场,能够跨越这两道鸿沟,最终被市场留下的可能只有千分之一。”北京大学长三角光电科学研究院院长助理张方醒博士坦言,工程能力不足是高校团队或者初创企业普遍存在的问题,缺乏这个能力,可能连原型机都很难做出来。购买设备、聘请资深工程师,成本显然不是初创企业能承受的;自己慢慢打磨固然可以,但产业迭代、国内国际竞争形势都不等人。

概念验证中心,首先要做的就是帮初创团队加速工程验证的过程,提高成功概率。“通过前期对接服务,甄别筛选出

一部分有市场前景的项目。”张方醒说,如果产品研发过程中出现的问题越来越多且无法解决,则及时叫停。如果技术方案可靠但有一定欠缺,则帮团队及时调整研发方向,把研发节奏提上来,把产品优化好。

提升成果转化效率,也是中试基地承担的重要使命。“我们的绝大多数客户都直面市场,要求短中期交付,对他们来说,效率就是成本。”周家良介绍,研究所纤维开发业务范围涉及材料界面控制、纤维加工成形、纤维材料后加工、面料设计与织造四大板块,拥有足够的技术开发与整合能力,兼具匹配的检测能力,能够为客户大大节省产业链中的沟通成本,提升了交付效率。

近期,江苏集萃纤维研究所承担的一项众筹科研项目即将结题。项目需求由上海嘉麟杰纺织科技有限公司等4家上下游企业共同提出,目标是开发一种集抗紫外线、瞬间凉感、吸湿速干及抗菌等功能于一体的纤维材料。单凭一家企业,很难组织全流程研发和生产,上下游层层沟通反馈,费时费力。“现在,技术沟通和样品试验只需要交给我们一家来做,实现从串联到并联。”周家良说,从母粒的选择到加工成

型,再到后续的面料性能评估和反馈,全流程在研究所内部就能形成闭环。哪个环节遇到堵点、需要什么,研究所直接与对应企业沟通,大大缩短了方案验证周期。

着眼市场,撬动产业升级

无论是概念验证还是中试,最终目标都导向“市场”。在张方醒看来,概念验证是一个宽泛的概念,完成了工程验证,后面还有市场验证。初创小微企业往往难以接触到真正的用户,无法获取用户需求和痛点,也就没办法得到正确的产品形态。产品做出来了,市场在哪里,规模是多少,怎么跟下游匹配,怎么定价……以上种种,都是小微企业难以跨越的“商务门槛”。

北京大学长三角光电科学研究院自己就有很多成果转化项目,其中一部分产业化做得好的也成立了公司。“我们踩过很多坑,从中积累了经验、资源,清楚从高校到市场需要经历什么。”张方醒说,研究院就是为企业打通市场的“润滑剂”,能够帮助企业完成市场调研、贷款融资、宣传推广等流程。“目前我们已受理的15个概念验证项目都是工

程验证,但从长远来讲,我们要打造的是一个升级版的孵化器,不仅辅助企业走好‘最初一公里’,更陪伴企业走稳更重要的后半程。”

助力科技成果转化走向市场的成果转化平台,同样也面临“市场”的考验。首先,概念验证和中试是近年兴起,各地还在摸着石头过河,尚无定式模板。其次,仪器设备、实验平台、人才团队都是运营成本,但高服务报价又难以被市场接受。采访中,各平台负责人都坦言,尽管有政府资金支持,也很难真正走市场化的路子。

即便如此,“建好用好平台”仍是共识。“中试验证是技术和市场的‘蓄水池’,紧密联系终端市场。”周家良认为,做好中试验证,能够帮助研究所更清楚地找到市场,从中可以衍生出更多技术服务合作。基于此展开的技术股权投资和直接面向市场的供应链开发等,能够带来更大收益。“我们建在南通,也希望能服务好更多地方企业,助力新材料、纺织产业的发展。”

经由概念验证等服务,北京大学长三角光电科学研究院的孵化平台已吸引10余家企业进驻。“通过平台提供的服务,能够把更多好项目带到南通,通过产业化实现更大经济效益,这就是建设概念验证中心的意义所在。”张方醒说。

本报记者 王玮丽 沈雪梅