



台塑一期后续项目建设进入收获期

9个总投资18亿美元的项目，2个已经建成，3个在6月份建成，其余4个将在年内陆续建成

本报讯（记者李平 通讯员贺峰）在2008年底建成总投资20.7亿美元的基础上，于2011年下半年开工建设的台塑一期9个后续项目，历经两年多的建设，今年下半年将步入收获期。

日前，记者在台塑宁波工业园区一期后续项目建设工地看到：建设中的7个项目正在进行设备安装工作，其中台塑AA/AE（丙烯酸及丙烯酸酯）扩建项目、高吸水性树脂（SAP）改扩建项目、PVC（糊树脂）项目设备安装已基本完成。“这3个项目将于下月全部建成，并进入试生产阶段，在今年三季度末正式投产。其他4个项目将于年内陆续建成，最迟于明年

一季度前全部正式投产。还有2个项目已经建成。”台塑关系企业总管理处宁波管理部副总经理庄秋生说。

在建的这7个项目中，总投资超过10亿元的项目就有5个，分别是AA/AE（丙烯酸及丙烯酸酯）、台塑公司茶酚/丙酮项目、塑化公司丁基橡胶（IIR）项目、台塑公司EVA（橡塑发泡材料）项目、南亚公司双酚A项目。

丁基橡胶（IIR）项目、茶酚/丙酮项目将于今年10月建成并投入试生产，预计这两个项目将于今年年底至明年年初正式投产。双酚A项目、EVA（橡塑发泡材料）项目将于今年年底建成并投入试生产，预计明年一季度正式投产。

台塑一期9个后续项目中，台化

塑胶ABS扩建工程已于去年三季度建成并投产；南亚公司DOP（增塑剂）项目已于今年4月份建成，目前正处于试生产阶段。

化工产业有自身的景气周期。“卖冰淇淋应该在冬天开业”，是台塑集团一个著名的投资和经营理论。2011年7月，台塑一期后续项目开工建设时，化工产品市场已开始进入不景气阶段。此时建厂，正是为了在下次复苏时，抢占市场先机。

“化工品市场目前已步入谷底，预计今年三、四季度开始企稳回升。一期后续项目投产正逢其时。”庄秋生说。台塑一期后续项目全部投产后，可使台塑宁波工业园区的产能在目前200多万吨的

基础上，再增加100多万吨，也可使年销售额从目前的250多亿元，增加到320多亿元。待市场形势好转后，该园区的销售额将在350亿元以上。

一期9个后续项目的总投资18亿美元，其中环保投入近2亿美元。为了使工艺更先进、生产更安全环保，这些项目的化合、聚合等关键环节均选用当今最先进的装置设备，这些设备全部从德国、美国、日本及中国台湾地区购买，并配套引进的先进技术和工艺。“这些项目投产后，即便在生产现场也闻不到任何气味。”庄秋生说。

在台塑宁波工业园区一期地块预留场地内，还将规划建设2个石化项目。两项目均采用意大利先进生产工艺。

保税区新引进项目进展顺利

大型投资项目与高新技术产业项目齐头并进

本报讯（记者刘慧敏 通讯员周红梅）5月17日上午，由宁波昌连华夏电子商务有限公司建设运营的大型跨境电商平台“连线中国”，在宁波保税区正式上线。总投资额5亿元的昌连华夏电子商务公司旗下网站“连线中国”主营各类进口日用品，先期已备货4000多种商品，上线后可达1万多种商品。

昌连华夏公司的落户，是宁波保税区近期招商引资亮点频现的一个缩影。保税区管委会有关负责人向记者表示，去年以来引进的多个大型投资项目和20多个高新技术产业项目进展顺利。其中总投资20亿元的中兴宁波全球供应链管理中心项目今年3月落户后，其中的跨境电商平台目前已经基本建成，即将上线运行。项目计划建设的国际物流及供应链业务基地、电子产品加工装配基地工程的前期准备工作已经基本就绪，即将开工建设。

宁波保税区20多个去年以来引进的高新技术产业项目进展普遍较好。宁波方威士电控科技有限公司主要从事新型数字发电机组电子调速器的研发生产。去年落户保税区后，研发成功的新型数字发电机组电子调速器DESG800，属于国内最新一代的数字化电子调速器，并在控制系统的参数设定与调节、系统功能的扩展等方面进行了技术创新。公司总经理余品胜告诉记者，公司现在已经接到了上海柴油机厂、玉林柴油机厂等国内大企业的订单，即将投入批量生产。循泽电子公司去年3月在宁波保税区注册后，主要开展35-85公斤LED蓝宝石晶体生长炉的研制。该公司副总经理乐永幸告诉记者，公司已经自主设计完成了国内第一款具有国际先进水平的35-85公斤LED蓝宝石晶体生长炉，解决了LED蓝宝石晶体在生长过程中常见的气泡问题，并逐步完善了LED蓝宝石晶体生长炉设备的关键技术和工艺。

宁波保税区管委会有关负责人告诉记者，为了加快推进高新技术产业项目的落地和发展速度，争取早日投产见效，保税区近日又下拨了一笔总额达1000万元的发展补助资金，共有9家企业分别获得了补助资金，其中宁波峰微新材料科技有限公司获得了200万元，宁波艾特米克锂电池科技有限公司等8家企业分别获得了100万元的补助资金。峰微新材料科技公司成功开发了2GHz以上具有高磁导率的新型平面纳米金属合金高频软磁材料。公司首席执行官杨立章告诉记者，公司的研发成果是目前国内市场上急需的，可以有效地提高智能手机设计的灵活性和功能的集成度。公司已经接获了一批数量不小的订单，目前正在抓紧引进一批新的生产设备，即将开始大规模生产。

梅山春晓大桥建设正酣

目前正在准备主墩钻孔桩施工，建成后将创造两个世界第一



通向梅山岛的第二条通道——梅山春晓大桥今年1月3日正式开工以来，工程进展顺利，近日，记者在春晓明月湖边看到，几名工人正在梅山春晓大桥施工栈桥上铺设桥面。据梅山岛开发投资有限公司工程一部经理边疆介绍，现在大桥正在准备主墩钻孔桩施工，这条栈桥主要用于通往主墩施工现场。

梅山春晓大桥跨越梅山水道，西起春晓洋沙山东六路与春晓东八路交叉口，终点位于梅山岛盐湖路与港湾路交叉口，全长约1.971公里，总投资11.7亿元。该桥上层为机动车道，下层为人员、非机动车专用通道，其中336米主跨为世界最大跨海钢桁拱桥，下层纵移式开启桥跨度为108米，为世界第一。

据规划，该桥将专门用于客运车辆通行，预计在2016年8月完工。届时，从宁波前往梅山，可以先到北仑城区，然后经过太河路，直接从春晓大桥驶入梅山。

图为工人正在铺设梅山春晓大桥施工栈桥的桥面。右上角小图为梅山春晓大桥效果图。（记者张跃 谢挺 摄影报道）

宁波跨境贸易电商商品已有400多种

本报讯（记者刘慧敏 通讯员李鹏程）记者日前从宁波海关了解到，到目前为止，宁波跨境贸易电子商务共完成商品备案12大类750多种，其中439种商品已进入跨境贸易电子商务专用仓库，商品备货价值超过2000万元。

宁波保税区海关有关负责人介绍，5月份新增入库商品有自日本进口的spc面膜、儿童清洗液、男士运动鞋、铁三角耳机、康贝婴儿车、精工女士手表、夏普空气净化器、佳能小型照片打印机等新品，都将于近期上架销售。此外，捷安特山地自行车、乐高拼装玩具、LG电子抽湿机等商品也已完成商品备案工作，即将进口。“跨境平台商品种类越来越多，就可以有效地改变以往主要商品为尿不湿以及进口食品等比较单一的局面，更好地满足国内消费者的需求。”这位负责人说。

随着商品种类的日趋丰富，跨境平台商品吸引了越来越多的消费群体，销售增长迅猛。据统计，从今年年初到5月16日，宁波海关共审核通过跨境贸易电子商务进口申报单30146票，货值946万元人民币。同期，跨境贸易电子商务专用仓库共发出包裹30124个。共有来自全国各地的11698名消费者通过跨境平台购买了商品。

北仑区域服装出口呈稳定增长态势

本报讯（记者严雷 通讯员贺琼寅）据宁波海关统计，1-4月北仑区域（包括北仑区、开发区、梅山、大榭、保税区）出口服装32.7亿元人民币，与上年同期相比（下同）增长5.8%。日本、欧盟、美国为前三大出口市场，分别出口9.6亿元、7.7亿元、4.9亿元。

来自海关数据显示，织物类服装出口30.5亿元，增长4.2%，其中“针织或钩编的T恤衫、汗衫、背心”这一类别出口量居首位，出口值达10.8亿元，增长11.3%。

宁波海关有关负责人分析，身处中国服装的最大制造基地和主要出口城市，北仑地区纺织服装行业通过迎合不同层次的国际需求、提高自身技术创新能力等措施，从快速发展转向优质增长阶段，向服装上游产业延伸，出口额保持快速增长。

大榭国检实施进口原油船检验检疫一体化模式

一年为船公司节省两千多小时，节省费用两千多万元

本报讯（记者李平 通讯员薛新春）宁波大榭码头今年前5个月停靠进口油船50多艘次。大榭检验检疫局年初开始试行的进口油船检验检疫一体化模式，就为该码头节约了200多个小时的时间。5月中旬开始，这一模式在大榭进口原油及液体化工品码头全面实施，一年可为大榭岛内的相关船公司节省时间2000多个小时，节省费用2000多万元。

以往入境油轮需实施两次申报、两次登轮、两次放行。检验检疫人员要分别登轮实施检验、鉴定，这两个流程分别耗时6至7个小时。今年初，大榭出入境检验检疫局将进口原油的船舶检验和货物检验鉴定进行一体化整合，从而实现了一个窗口受理报检、一次申报、一次性完成检验检疫工作、一次放行的一站式快捷服务。

大榭岛上的码头每年接卸进口油船200多艘次、进口化工品船300多艘次。在新模式下，完成检验检疫需要的时间总共不到6个小时，起码为每艘次进口油船节约4个小时的滞港时间。

美联外贸服务平台延伸服务“触角” 帮助中小企业开发海外市场

本报讯（记者周亚琼 通讯员刘邦琴）不久前，北仑大碇街道一家生产测电笔的工厂获得伊朗一客户价值5万多美元的订单。与以往不同的是，此次订单的获得并不是通过外贸公司达成，而是来自宁波美联外贸服务有限公司业务开发部工作人员的业务开拓。

美联公司总经理林银云告诉记者，去年下半年，该公司在原先主要从事代办、代理外贸相关业务的基础上，开始将服务触角延伸到客户的业务开发阶段。目前为止，已经帮助北仑区、宁波开发区10余家模具、工具等中小企业成功开发了海外市场。

美联公司成立于2003年，是政府指定的外贸孵化企业，旨在帮助中小企业开拓国际市场。公司创办以来累计服务企业3000家以上，近几年来仅在北仑区域每年服务的有出口实绩的企业就有三四百家，年服务出口金额超过1亿美元。与此同时，美联公司还在镇海、鄞州、象山设立了分公司。

尽管发展还比较稳健，但近年来，随着各类进出口代理公司如雨后春笋般冒出，美联公司还是感受到了发展的压力。去年上半年，该公司专门成立了业务开发部，在原先为客户提供个别或一揽子外贸服务事项代办或者代理的基础上，将服务触角进一步延伸到

客户工厂的业务开发阶段。

“我们的客户基本上都是中小微企业，有些处于起步阶段的工厂往往缺乏专业的外贸业务人员，即便有但可能实际操作经验缺乏，而美联有这方面的资源优势。”林银云告诉记者。

美联公司业务开发部门既帮助工厂对原有老客户进行维护，也包括对新客户进行开发。林银云告诉记者，工厂与美联公司签订业务开发协议后，美联公司的业务员将以工厂名义与外商直接沟通联系，比如美联业务员可以登陆工厂的企业邮箱，查看并回复客户的询盘等日常邮件；以工厂业务员名义接待外商来访，面对面进行业务洽谈；在工厂确认情况下直接与外商签订业务订单。合同达成后，根据美联公司和工厂的协议，或将继续进行业务代办或者代理操作事宜等。

“业务开发期间，我们相当于工厂的驻外‘外贸部’。”林银云认为，通过这种服务内容触角的前移，一方面延伸了本企业的业务增长点，有助于新客户的开发；另一方面，也有助于同原有的老客户建立更加紧密的联系，对合作的客户工厂来说，在开发海外市场方面则是主动性更强，效率更高。