

北仑“一对一”破解重大项目难题

涉及总投资 2280 亿元的 132 个项目全部责任到人

本报讯(记者李平 通讯员贺峰)中海油 LNG 加气站项目是集卡车油改气的重要配套项目,由于管理体制问题,该站建成后经营许可及监管单位一时难以确定,导致首个建成的北仑二期码头箱式加气站不能发挥应有作用。作为加气站项目牵头责任单位的宁波经济技术开发区经济发展局,多次主动与市、区两级相关部门协调,帮助企业解决了难题。目前北仑二期码头箱式加气站的经营许可证正在办理中,预计本月内投用。北仑新区(北仑区、宁波开发区、梅山保税港区)今年 132 个重大项目全部设立

项目推进小组,每个工推进小组都由一位区级分管联系领导、一个牵头责任单位,几个主要配合部门组成,并责任到人。“这 132 个项目中,今年投产、续建及计划新开工项目有 82 个,总投资 1340 亿元;40 个前期项目总投资 940 亿元,是北仑可持续发展的希望所在。”北仑区发改局有关负责人说。

北仑新区今年在重大项目推进中,不但明确各项目的牵头责任单位及主要配合单位,还建立了重点工程推进工作的奖惩办法,调动了各责任单位的主动性和积极性,从而形成了为重

大项目破解难题的良好氛围。截至8月20日,全区14个项目牵头责任单位已破解重大难题21个。

这些重大难题的突破,对北仑重大项目的建设将产生重要影响。据了解,LNG加气站项目到2017年,将投资3.2多亿元,建设近30座加气站,届时可为7500辆集卡车加气,是北仑环境提升的重要工程之一。LNG加气站管理关系的理顺,无疑为LNG加气站的投运经营创造了良好条件。

总投资4亿多元的海越动力中心项目,因投资主体的改变,需要补办施工

许可证。北仑区重点办将该问题反映给开发区主要领导,使问题得到了及时的协调解决。在北仑财政局、住建局等部门的支持下,仅用一周的时间,就完成了该证办理,保证了总投资80多亿元的海越新材料一期项目按时投产。

梅山水道项目总投资24.7亿元。该项目管理建设指挥部针对南堤围堰进度滞后,可能造成汛期重大安全隐患的问题,及时约谈施工单位,协助解决石料供应等难题,终于在今年台风汛期前抢建到设计标高,提前出水,确保了梅山港两岸的安全度汛。

研发新产品 应用物联网

北仑企业抢摊“五水共治”市场

本报讯(记者周亚琼 通讯员何龙)前不久,宁波净源膜科技有限公司与绍兴一家规模较大的纺织企业签约,获得了价值300多万元中水回用项目合同。“客户主要看中我们的新产品PTFE(聚四氟乙烯中空纤维)膜。”该公司总经理卢江平告诉记者,去年以来,企业先后投入约500万元用于该产品研发,于今年年初研制成功并在短时间内推向市场。

随着国家层面环保要求越来越高,以及我省“五水共治”工作的全面推进,包括宁波净源膜公司在内,北仑不少企业瞄准时机,通过开发新产品,利用物联网技术进行资源整合等方式抢滩相关市场。

据介绍,国内用于污水处理设备的膜材料主要有PVDF、PA、PP、PVC等。净源膜公司在国内率先采用PTFE研发该领域滤膜并获得成功。目前,浙江省内已经有纺织、电镀、农业养殖等行业的10余家企业应用了该产品。

按照宁波海伯精密机械制造有限公司的计划,本月底,该公司自主研发成功的首套污水智能监测系统设备,将在奉化市某村安装并投入试运行。该成套设备由液压仪、传感器、信号采集器等主要部分组成,第一步将实现对农村污水蓄水池液位,水的PH值、溶氧量,水流量等数据的检测,为是否需要进一步治理提供依据。

今年上半年,宁波循环环保节能科技有限公司正式落户宁波开发区科创园。与其他传统的节能环保公司不同的是,该公司不仅能够为工业企业治理污水提供技术方案和工程施工,还在环保治理行业内较早引入物联网技术。公司整合环保、自动化控制、互联网等多领域技术,无论是自己还是被治理的客户企业,在环保设施安装好后,相关人员能够足不出户,通过计算机甚至手机实现设备的实时监控、预警甚至操控。目前,该公司已经在奉化多家企业实施了相关项目,并取得了良好的效果。

台晶石英振荡器占全球三成市场

使用在国内和欧美、韩国的中高端手机上

本报讯(记者谢挺 通讯员水微娜)每年手机新品的发布,总会引起业界及消费大众的关注。而手机核心零件的石英振荡器主力供应商之一,就是台晶(宁波)电子有限公司。“我们占全球手机通讯业振荡器份额的30%以上。”公司特别助理林海说,目前国内和欧美、韩国等市面上中高端手机都在使用他们的产品。

台晶(宁波)电子有限公司成立于1999年,是一家专业从事生产手机石英振荡器的台资企业,而且是全球规模最大的石英振荡器单一生产基地,年销售额6亿元。

石英振荡器安装在手机中起到传递信息的作用,可以比喻为人的脉搏,一旦出了故障,“脉搏”停止跳动,手机就不能正常工作。“手机制造商为了快速开发新产品及降低成本,正逐步减少多个零配件的供应商,而把订单交给几个主要供应商来生产,这对我们来说既是机遇也是挑战。”林海说,手机在全球使用者众多,其中不乏在一些特殊场所和环境里的,比如钢铁厂、炼油公司等。现在台晶产品正逐步提高防摔性和耐寒耐高温性,可以让手机使用的领域更为广泛。“这几年我们已经从原先的实用新型专利大户转型为增加发明专利申请,从而增强在全球市场的竞争力。”林海说。

图为台晶电子高洁净度生产车间一角。(记者 张跃 摄)



我市首家省级绿色矿山

全面完成恢复治理

将为梅山产业集聚区重大项目提供 700 多亩建设用地

本报讯(记者李平 通讯员沈天旭 罗凌浩)北仑区春晓镇爬山岗牛头颈山石矿是我市首家省级绿色矿山,同时也是我省首家工程性绿色矿山。该矿山已于近日全面完成恢复治理,不仅复绿面积4.1万多平方米,还可为梅山产业集聚区重大项目提供700余亩的建设用地。

该矿山是为满足宁波经济技术开发区东区围垦场平工程建设需要而设置,矿区面积0.41平方公里,于2007年7月出让,开采期限为5年。在开采前,该矿山企业委托省专业单位编制了绿色矿山建设方案,在资源开采过程中,严格分台阶开采,并实施边开采边治理。该矿山于2009年4月被省国土资源厅、省环保厅授予“省级绿色矿山”称号,成为我市首家省级绿色矿山,同时也是我省首家工程性绿色矿山。

2012年7月该矿山到期后,矿山企业投资620多万元,立即进行边坡复绿治理,完成喷播复绿面积4.1万多平方米,种植各类灌木、乔木1万多棵,并于8月底通过工程验收。

东海融资租赁涉足

整条汽配产业链

在台州市的汽配客户已有近 60 家

本报讯(记者谢挺)近日,台州一家轮毂轴承有限公司在宁波东海融资租赁有限公司申请融资租赁业务。“我们租赁标的物为加工中心、数控车床、冲床等设备,合同金额146万元。”东海融资租赁公司副总经理郑岗说,公司在台州市的汽配客户已有近60家,涉及齿轮、轴承、轮毂、电机、发动机、铸件、冲压件等产业。

位于梅山保税港区的宁波东海融资租赁有限公司成立于2012年,由维科集团和宁波工业投资集团共同投资,是宁波市注册资本规模最大的融资租赁公司。

“刚开始我们还是习惯于单体企业的融资租赁,但存在风险控制难度大,租赁设备二级市场难以消化等问题。”郑岗说,公司考虑从单体企业向产业链延伸,而汽配产业这几年发展迅猛,前景看好。在区域选择上,台州相关银行担保等金融体系还不发达,融资租赁企业也参与较少。因此,从2012年后不久东海就开始尝试涉足台州市的汽配产业链。

产业链的涉足改变了东海原先对企业的考察评定模式。今年4月,东海与台州天台一家机械有限公司开始合作,租赁标的物为慢走丝、线切割、加工中心等机加工设备,合同金额180万元。“虽然是第一次合作,但其上下游客户我们都有过了解和合作,因此我们对该企业的情况非常了解,合同的订立也比较顺利。”郑岗说,“从原先的考察企业的产品质量、销售利润情况变为上下游企业与企业内部调查并举,这种模式也更为可靠和科学。”

融资租赁业务涉及产业链,也帮助东海在设备的二次利用上更为放心。“以前遇到企业倒闭,虽然可以通过回收设备来降低损失,但这些设备由于适用领域窄,在二级市场很难再次转手。”郑岗说,而现在,这个问题迎刃而解。浙江一家机械有限公司,2014年4月与东海开始合作,租赁标的物为加工中心等设备,合同金额580万元。“虽然金额比较大,但因为是加工中心等通用设备,汽配企业需求大,即使放到二级市场,仍旧很畅销,因此降低了我们资金周转风险。”郑岗说。

突破瓶颈 各有妙招

——对宁波开发区两家工艺品生产企业成功运作电商的样本调查

□ 本报记者 谢挺 通讯员 水微娜

观察与思考

电商,在当下越来越火热,不少生产企业跃跃欲试。但在宁波开发区、北仑区,电商做得很专业的生产企业少之又少,大多数只是建了个企业网站,作为推介自身的窗口。而多数有意向的生产企业抱怨电商人才太少,运营难度很大。

记者近日采访了两家运作模式不同、电商销售业绩超千万元的企业,了解到,他们通过自主育人和外包解决人才紧缺瓶颈,大力拓展电商业务,从而实现了企业的快速发展。

长青工艺品公司: 自己培育人才, 独立运营电商业务

位于宁波开发区大港工业城的宁波长青工艺品有限公司,是一家专业从事家居用品生产的美资企业,去年网上销售1500万元,是唯品会顶级供应商。“直到现在,我们还有几个高级电商人才空缺,但好在我们的团队已经走上了正轨。”公司电商团队负责人说。

从成立之初,长青工艺品就决定打造属于自己的团队。“起步的确很困难,但我们边学边做,从

简单去库存化到后来的全球同步新款上市,我们付出了很大的努力。”电商团队负责人说,他们主要招聘一批应届大学生,然后进行培养,但成本比较高,刚开始进入电商的进程也比较缓慢,不少流程都是自己摸索。但所幸的是他们找准了当时处于起步阶段的唯品会,与这家电商平台共同成长。

“自己培养电商人才难在培养周期长,易失去拓展市场的良机,优点在于员工都比较稳定,忠诚度比较高,对企业的整体定位都比较熟悉。”该负责人说,现在虽然他们只有20多人,工作都比较辛苦,销售额却在每年增长,2012年开始,产品也开始与母公司的全球新款同步上市,业绩也在呈几何级数增加,这更增强了他们做大电商业务的自信心。

怡人工艺品公司: 把电商业务外包出去, 让专业团队做专业的事

怡人工艺品有限公司是一家生产木质玩具的德资企业,去年网上销售6000万元。网络销售经理王立立说,他们的网上销售主要交给位于上海的一家电商运营公司来操作,涉及网上铺货、网站运营等业务。

“我们的产品设计来自欧洲,在全国一线城市百货商店的木质玩具柜台基本都有销售。”王立立说,而从事电商,他们也要从高点起步,但在北仑,这方面的专业高端人才比较缺乏,短时间又无法组建,因此他们就找到电商运营比较成熟的上海,采取了外包服务的模式。

而这种模式也起到了效果,目前怡人工艺品天猫旗舰店的去年销售额已经有3000多万元,网上加盟店的去年销售额也有3000万元,同时淘宝网上平台促销活动也开展得顺风顺水。而怡人公司则把精力主要集中在开发适合网上销售的玩具、定位网上品牌等。“让专业的团队来做专业的事,这样才能发挥最大的作用。”王立立说,在运营成本上,由于上海的公司也有别的项目,相当于一个员工同时做几个项目,比怡人公司自己建设相同的团队,成本要低不少。

但服务外包也给怡人公司带来一些烦恼。“在上海的运营团队因为业绩指标,他们总希望通过低价铺货,在网上以价换量。而我们企业的品牌定位为高端玩具,并不想进行价格竞争。各自的专注点和理解不同,这就需要我们常常化费精力来商讨一个比较合适的方案。”王立立说。

记者手记:

电商换市,是互联网时代的大趋势。但电商人才缺乏也是一个不争的事实。在宁波开发区,相关专业人才的集聚需要一个过程。但电商的机遇要主动抓、及早抓,一些拥有自主品牌的企业不应被人才瓶颈所困,而应该像长青和怡人公司一样,根据自己的实际情况,摸索打造电商团队的方式方法,既可以耐心育才引才,也可以与别人合作,从而加快电商换市的步伐。同时,要积极探索“服水土”的模式,只有这样,企业电商换市的路才能越走越广阔。