

全部达产后，可年新增工业产值350亿元，税收逾50亿元 大榭十一个在建重大项目陆续投产

本报讯(记者李平)总投资134亿元的中海油大榭石化三期馏分油综合利用项目主体工程已于日前完成，将在本月内进入设备安装阶段。该项目于2015年底达产后，可年新增工业产值约162亿元、税收33亿元。

大榭开发区包括该项目在内的10个在建重大项目，今年陆续进入投产收获期；其中已有4个项目建成并进入试生产，其余项目将在2015年底建成投产。“这10个项目全部达产后，每年可新增工业产值350亿元，年新增税收50亿元，这将使大榭开发区的综合经济实力再上一个大台阶。”大榭开发区经发局有关负责人说。

总投资6.7亿元的宁波万华氯化氢氯化项目已于今年上半年建成试生产。该项目10万吨氯化氢氯化装置的投用，进一步稳定了万华MDI主装置的原料供应。总投资1亿元的万华威聚醚扩建项目上半年也已建成。该项目通过技改增加2万吨产能，同时新建一套4万吨单体聚醚装置，从而使该公司聚醚产能从现有的5万吨提高到11万吨，每年可新增工业产值7亿元。

总投资约1.4亿元的汉圣化工环保橡胶油项目于9月进入试生产，该项目达产后，可年产4万吨环保特种油，实现年销售收入近10亿元。总投资1.65亿元的宁波万华5万吨水性树脂项目也于9月进入试生产，标志着万华化学集团正式进入新兴涂料产业。该项目达产后，每年可新增工业产值10亿元。

总投资53亿元的东华能源丙烷综合利用项目、总投资6亿元的华泰盛富乙酸丁酯项目，都将于2015年年底建成并进入试生产。这两个项目与中海油大榭石化三期馏分油综合利用项目存在着产业链的衔接。东华能源丙烷综合利用项目的副产品氢气将全部供应给中海油大榭石化三期馏分油综合利用项目使用。华泰盛富乙酸丁酯项目，将利用大榭石化馏分油目的的醚后碳四进行深加工。

总投资7.3亿元的榭北热电项目，计划于2015年10月与中海油馏分油项目同步投产。投产后可有效满足中海油大榭石化馏分油综合利用、华泰盛富乙酸丁酯等新项目的蒸汽需求。

总投资4.2亿元的宁波万华二期技改配套项目、总投资1亿元的环洋化工二期3万吨环氧氯丙烷项目也将于年内建成并投入试生产。“这10个项目达产后，可对大榭开发区‘三年攻坚、五年倍增’计划的实施作出重要贡献。”该负责人说。

推出代办机制 压缩办理时限 削减申报材料 再造审批流程 北仑努力打造全省审批效率最高区域

本报讯(记者李平 通讯员胡丹)落户宁波开发区国际物流园区的源美金属制品、华申紧固件、张翔汽车配件等3个项目，由同一个代办员跑腿全程代办，结果仅用3个多月时间就办完了全部审批手续，3个项目目前全部开工建设。

“这3家新公司对审批业务流程不熟悉，开始时不知道从哪里入手，由专人代办后，审批时间起码节省1个月。”这3个项目的代办员——北仑区代办中心负责人陈国军说。

北仑新区(北仑区、宁波开发区)从今年三季度起，通过推出重点产业项目代办工作机制、压缩审批事项承诺办理时限、削减申报材料、再造审批流程等措施，大力推进基本建设项目审批提速

增效，努力打造全省审批效率最高区域。

今年以来，北仑新区35个行政审批部门保留的582项行政审批事项，平均对外承诺时限已由2013年的3.3个工作日压缩到2.3个工作日，比法定承诺办理时限压缩了88.4%。今年四季度开始，该区将进一步压缩审批环节和时间，要求各部门受理的审批事项只作书面审查，原则上实行即收即办，提高即办件比例。全区各部门行政审批事项平均承诺时间将进一步压缩到2个工作日。

北仑新区按照以“减”为主的原则对前置申报材料进行“瘦身”，对涉及基本建设项目审批各环节的前置申报材料逐一梳理，共削减70多项前

置申报材料。北仑新区今年推出的重点产业项目代办工作机制，按照“谁引进(促进)、谁代办”的原则，由项目责任部门、招商部门和街道(乡镇)分别负责重点产业项目的审批代办工作。由指定的代办员从项目立项到竣工验收全过程免费代办服务。目前，40多名代办员已培训完毕，全区重点产业项目代办工作将在本月内全面展开。

审批效率的快速提高，离不开审批流程的再造。今年四季度，北仑新区还将通过简化合并审批环节、取消部分前置审批，强化会商会审机制，利用模拟审批、交叉审批等方式，进一步优化区批工业项目土地交付后四

个月开工的审批流程。区批工业项目基本建设开工审批承诺时间从56个工作日压缩到37个工作日，提速32%。

该区还采用“提前介入、联审联办、平行审批、告知承诺”的方式，实现涉及基本建设的区批政府投资项目开工前办事和审批全流程再造，将审批流程改造为5个必审环节，其他环节采取告知、承诺的方式办理，简称“五环审批”，从而使政府类投资项目的审批承诺时间也由88个工作日压缩到27个工作日。

“在当前稳增长压力仍较大的情况下，通过行政审批的再提速，可加快产业及固定资产的投资速度，减少投资方的资金占用成本，增创国家级开发区新优势。”北仑区(开发区)行政审批管理办公室有关负责人说。



“海上巨无霸”分段启运

10月25日，由宁波三星重工工业公司承建的1.6万标箱集装箱船最大分段，启运至韩国三星总部进行总装。

据了解，1.6万标箱集装箱船是目前世界上主流的超大型集装箱船型，长400米，舱位容积有4个足球场大，可装载18万吨货物。该艘集装箱船是韩国三星重工工业公司为法国达飞海运集团承建，今年3月由韩国三星重工工业巨船厂开始建造，宁波三星作为韩国三星重要的分支机构，承接了2个最大的船体分段制造任务，总重量达4600吨。

图为宁波三星重工制造的达飞船体分段。(施洋/文 张跃 李平/摄)

宁波港首台 LNG 堆高机投入使用

最高可减少作业污染物 35%

本报讯(记者严雷 通讯员顾顺杰)宁波北仑国际集装箱码头有限公司自主改装的宁波港首台LNG(液化天然气)堆高机日前投入使用。与依赖电的传统作业设备相比，换用LNG后的堆高机节能和环保效果更胜一筹，据测算，最高可降低作业带来的各类污染物35%。

堆高机是码头堆放空箱的重要设施，尽管此前桥吊和龙门吊先后经历了油改电的尝试，但堆高机行动路线不固定，油改电难度大，因此，至今整个宁波港的堆高机都以柴油为动力。该公司设施流科主任洪伟梁告诉记者，仅2013年，公司10台堆高机一年的柴油消耗就达13万公斤，平均作业1个空箱就得消耗柴油0.23公斤。

“更重要的是，柴油燃烧使得颗粒物大量排放，污染严重，算算环境账，这样的作业模式注定要被淘汰。”洪伟梁说，从今年初开始，技术人员着手改装堆高机上的发动机。经过近半年的自主改装，9月15日，第一台采用LNG动力的堆高机投入作业，从第一个星期的测试结果来看，单个标箱的能耗成本从1.84元减少到1.41元。洪伟梁说，改装后的堆高机正在进行作业功率、扭矩、转速的调试，各环节的优化空间还有许多，远未达到最优化的合理区间，未来，LNG堆高机的能耗成本还将进一步降低。

相对于能耗成本的降低，洪伟梁对于LNG堆高机带来的环保效果则更为自信，此前，他们曾将LNG堆高机的“心脏”嫁接到集卡车上进行污染排放试验，同样的作业环境下，它排放的颗粒物为零、二氧化碳减少20%，污染物减少35%。

洪伟梁说，整个宁波港共有堆高机100多辆，如果LNG改造计划得以铺开，由此带来的节能和环保效益将很可观。



正在作业的LNG堆高机。(记者 严雷 摄)

成功秘诀：拥有前瞻性眼光

——记台企宁波台晶电子有限公司总经理陈上鑫

本报记者 谢挺 通讯员 水微娜

来自台湾、今年62岁的陈上鑫，健谈，开朗，沉稳，每年出差飞行的距离可以绕地球四五圈。担任宁波台晶电子总经理14年来，他凭借前瞻性的全球眼光，带领台晶从无到有，不断发展壮大。“宁波开发区虽然没有我们的配套企业，但是这里优越的投资环境吸引我们落户，企业发展也是稳中求进，现在已经占领了全球三分之一石英振荡器市场。”陈上鑫说。

晚上办起培训班，最终做成“蛇吞象”大订单

2001年台晶电子成立后，在引进自动化机器的同时，需要一大批一线专业技术人员。当时还是总公司副总经理的陈上鑫，决定先派一批人到台湾母公司学习，然后回到宁波公司再辅导其他人。现任总经理特别助理，当时被派到台湾进修的林海对此印象深刻。“去母公司我们学得特别认真，恨不得每天不睡觉。”林海说，回到北仑后，他们就利用晚上时间开课，把机器的操作方法和质量标准再教给其他员工。

陈上鑫说，这批员工特别能吃苦，白天工作一天后，晚上还要继续上课学习，直到深夜。饿了，出去还没有夜宵摊，只好回宿舍泡方便面。“当时有员工开玩笑跟我说，

我们这工作时间是一天顶别人两天。”林海说。

而正是这样的刻苦学习，让台晶电子迅速拥有了一批技术过硬的员工。2003年开始后的两年，台晶电子开始迎来密集的客户验厂，几乎每星期都会有两次。陈上鑫说，当时他利用自己担任母公司副总经理的人脉关系，邀请到了飞利浦总部的采购副总经理、台湾区总经理、大陆区总经理来到北仑考察，把一次简单的验厂变成了企业展示。当时负责接待的管理处副处长王嘉祥说，他听到消息后也是又惊又喜，并预感到会有大订单。果然，在陈上鑫的努力下，当时只有200万个产能的台晶电子最终接下了每年400万个的订单。“员工素质过硬，政府积极帮忙，我当时就很有信心把台晶做大。”陈上鑫说，也是从那时起，台晶完成了从插件式到表面贴装的第一次工艺升级换代。

面对金融危机，果断投入，实现“弯道超车”

从2004年开始，振荡器行业的竞争越来越激烈。到了2008年金融危机时，行业猛然跌倒了低谷。“因为要赶订单，平常每年春节我们只放4个小时的假，但到了那时候，我们整整放了1个月。”陈上鑫说，这也是当时行业的普遍现象。

但那时候，陈上鑫却反其道而行之，果断投资1亿元开始购置设备。“当时我通过全球性的客户走访，发现行业存在迅速复苏的可能。”陈上鑫说，而那个时候由于行业不景气，不仅购置设备周期大大缩短，购置费用还能打折扣，这让台晶在那个时候产能迅速得到了扩充。

果然在一年以后，振荡器行业开始全面复苏，需求大幅增加，而那个时候，同行由于前期准备不足，市场出现供不应求的局面。“我们有了这批设备，订单连年翻倍，不仅订单价格提高，而且客户为了尽快拿到货，付款周期也缩短了。”陈上鑫笑着说，2009年到2011年，台晶电子每年产值都保持在30%以上的增长幅度。

“其实陈总是有前瞻性的眼光。”跟随陈上鑫多年的林海说，在危机来之前，台晶电子已经着手开始准备内部培训，可以说，在2008年，台晶电子在同行业为订单焦头烂额的时候，通过内部培训又储备了一批技术骨干，这为后来的扩大产能打下了基础。

设备更新快于同行，一直保持行业领先

2011年后，振荡器行业进入平稳期，订单开始集中在几个大厂商



手中，台晶电子生产的产品逐渐占据前列。“终端电子产品更新速度快，我们只有跟上步伐才行。”陈上鑫说。为了保持行业领先，台晶电子有时候还不得不吃点亏。“为了鼓励外商购置设备，政府给予我们保税的政策，这些设备在海关监管下实行进口免关税。”陈上鑫说，但往往保税时限还没到，公司却要更新这批设备了，但由于政策规定，这批设备还不能随意挪动，随着后来关税也是越来越低，因此最后他们还是决定在以后不享受这个政策。

每年5000万元到6000万元的设备更新投入，让台晶电子在设备上积累了丰富的经验。“我们主要有4种方式。”陈上鑫说，新设备替换为最简单，而后是在原先设备上进行修改，接着是自己开发自动化设备，最后是在新设备上直接改装。“我们拥有110位设备工程师，这让我们在设备自动化上一直保持行业领先。”陈上鑫谈起这个，颇为自豪，而这也让台晶电子能一直稳定拥有世界知名客户的订单。