

梅山口岸首次开展熏蒸业务

本报讯(记者谢挺 通讯员孟越峰)近日,一批烤烟片在梅山口岸经过熏蒸后,从中外运保税仓库运往非洲。这批13000吨货物从今年1月开始通关进仓后陆续运往世界各地,将一直持续到今年6月,将签发产地证100多份。“这也是梅山首次开展熏蒸业务,将有助于境内关外业务发展。”梅山出入境检验检疫局有关负责人说。

浙江中烟工业有限责任公司的烤烟片原先在北仑小港熏蒸,然后从宁波港出货。由于出货紧张,去年底浙江中烟有关人员来到梅山保税港区寻找帮助,希望能先进行保税仓,经熏蒸后再分拨出货。

熏蒸就是采用熏蒸剂这类化合物在密闭的场所杀死害虫、病菌或其它有害生物的技术措施。但梅山之前还没有

开展过类似业务,也没有专门的熏蒸场地。“熏蒸对天气要求高,下雨天不能进行。而且熏蒸时间长,熏蒸一个集装箱需要11天。”梅山出入境检验检疫局有关负责人说,为了更好地监管熏蒸效果,他们专门到湖南等地学习监管熏蒸业务流程,协调熏蒸处理公司,保证在港区的熏蒸达到监管要求。

“动植物产品出口是梅山口岸的一大特色,作为杀虫灭菌措施的熏蒸是必不可少的一个环节。”梅山出入境检验检疫局有关负责人说,新业务的开展能使货物更快地进入保税仓,更快地得到退税。同时由于货物的熏蒸效果具有一定时限,若不及时出货就要重新再次熏蒸,而在保税仓熏蒸,可实现随时熏蒸随时出货,方便配货出口。

北仑区域屋顶光伏电站建设快速发展

总计 15.7 兆瓦的 6 个屋顶太阳能电站将在 5、6 月份密集开工

本报讯(记者李平 通讯员霍山 李光霞)位于宁波出口加工区的群志光电公司10兆瓦屋顶分布式光伏电站将于近日开工建设。包括该项目在内,北仑区域今年5、6月份将开工建设总计15.7兆瓦的屋顶分布式光伏电站项目。“与2014年全年开工并建成3.07兆瓦的屋顶分布式光伏电站项目相比,北仑区域采用‘度电补贴’模式,建设屋顶光伏电站进入了快速发展期。”北仑区发改局有关负责人说。

除即将开工建设的群志光电项目外,北仑区域已建成,或今年即将开工的屋顶分布式光伏电站项目均在北仑区、宁波开发区范围内。宁波申洲针织有限公司一期1.6兆瓦项目作为北仑区域首个采用“度电补贴”模式建设的屋顶分布式光伏电站项目,于2014年4月份开工建设,并于同年9月并网发电。海伦钢琴0.65兆瓦、合晶电子0.29兆瓦、宏协离合器0.53兆瓦等3个项目也于2014年开工建设并实现并网发电。“2014年建设的这4个项目总投资

2400万元,年发电量300多万度。”宁波合大屋顶能源开发有限公司总经理周松成说。

除群志光电10兆瓦项目外,北仑区域采用“度电补贴”模式,在今年5、6月份开工建设的光伏发电项目有大港公司春晓厂房1.5兆瓦、大港公司霞浦物流园区标准厂房1兆瓦、球冠电缆2.2兆瓦、凯耀电器0.5兆瓦、精顺传动0.5兆瓦等5个项目。这6个项目总投资12560万元,预计将于今年10月底至年底前建成,待全部并网发电后,年发电量1570万度。

据了解,分布式屋顶太阳能发电站的“度电补贴”方式是指:由专业公司投资与承建,政府根据发电量进行补贴。现行政策是中央政府给予0.42元的度电补贴,地方政府再叠加政策给予一定的补贴。

“这些项目总投资超过1.25亿元,其中在宁波当地采购的设备就有1亿多元,这些项目在贡献清洁能源的同时,也带动了宁波光伏产业的发展。”周松成说。

光大生活垃圾焚烧发电项目:

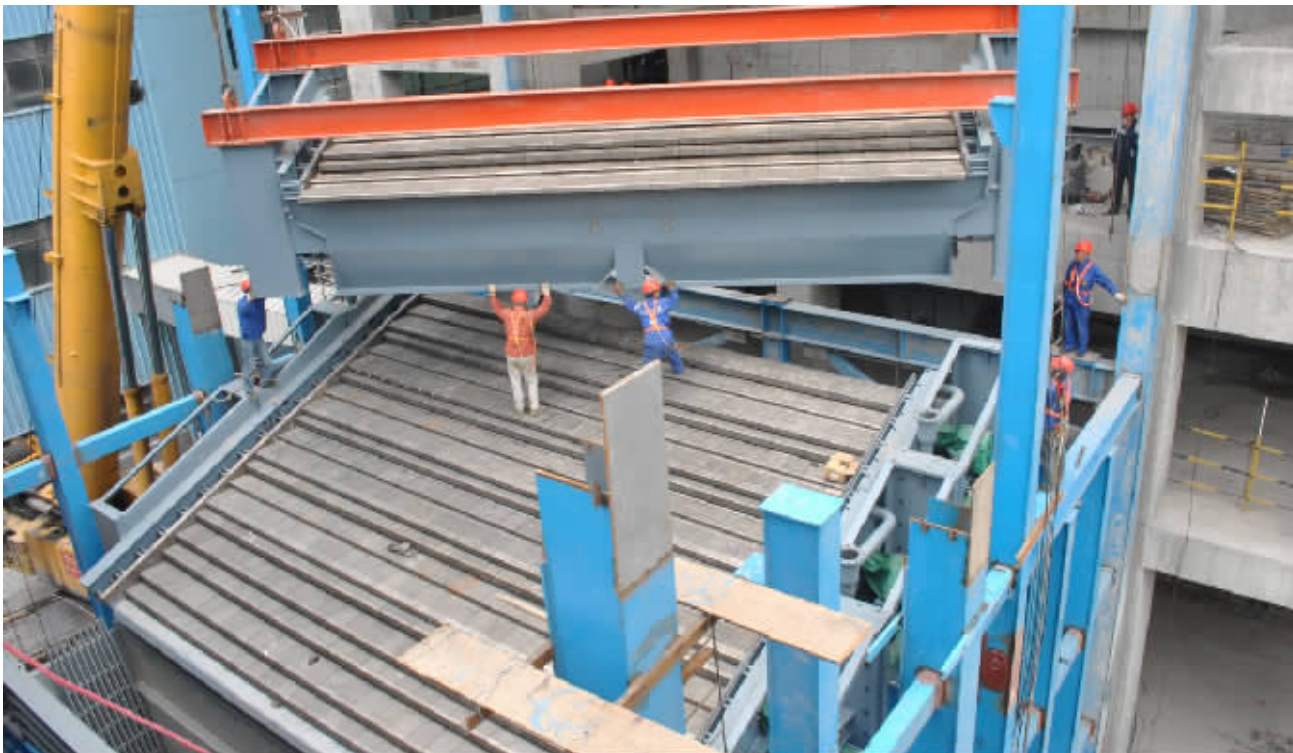
二期工程核心设备安装完毕

本报讯(记者谢挺 通讯员胡维维)近日,位于北仑白峰的光大国际宁波二期垃圾发电项目的核心部件焚烧炉机械炉排吊装完毕。这标志着该二期项目安装工程结束。预计今年下半年可具备机组启动条件。

据了解,光大宁波二期项目采用国际通用的机械式倾斜往复运动炉排,可实现垃圾干燥、焚烧、燃尽整体处理。光大环保能源(宁波)有限公司总经理吴永新告诉记者,该炉排是光大自主研发,其炉排及自控系统拥有发明专利。

据了解,光大宁波二期项目总投资1.9亿元,设计规模为日处理生活垃圾500吨。预计建成后每年可发电0.67亿千瓦时。

图为光大宁波二期工程核心设备安装现场。(记者 谢挺 摄)



北仑排污权二级市场完成首笔交易

本报讯(记者林萍 通讯员胡维维)最近,宁波埃斯科光电有限公司与新碛电镀厂完成2015年度临时电镀废水排污权指标的交易。这是北仑区排污权二级市场启动后完成的首笔交易,也是宁波市二级市场的首笔排污权交易。

北仑区环保局污控科负责人李红新说,排污权二级市场交易是指企业间的排污权交易,由于环保局对电镀企业排污指标的限制,不少企业的指标根本不够用,唯一的办法就是通过一级市场或者二级市场的交易来获得。

新碛电镀厂因产能提升等原因,年度剩余电镀废水排放指标严重不足,需要通过二级市场交易获得一定的指标,不然将无法维持其正常生产。“去年我们厂超了2万吨,今年的指标只有1.4万吨,连这个缺口都无法填满,更别说扩大生产规模了。”新碛电镀厂负责人十分苦恼,“前两次拍卖,我们买了7000吨指标,但还是不够,只能向其他公司购买。”最终,新碛电镀厂以每吨20元的价格向埃斯科光电有限公司购买了5000吨电镀废水排污权指标。

埃斯科光电有限公司去年结余的电镀废水指标有1.9万吨。“我们之所以剩余这么多指标,主要是由于产品调整变化以及中水回用率提高。”该公司有关负责人解释说,“去年,公司产品从中高端向高端转型,处理工艺深度强化了,再加上新换了一套中水回用设备,回用率由之前的50%提高到了60%,总的废水排放量大大降低。”而在本次交易中,埃斯科光电有限公司电镀废水排污权指标市值相比往年增加了约20倍。

耐住寂寞创新业

——记宁波海韦斯智能技术有限公司总经理贺少杰

本报记者 周亚琼 通讯员 袁兆良



1981年出生的贺少杰已届而立之年,如今,他担任父亲贺定芳一手创办的海伯集团下属宁波海韦斯智能技术有限公司总经理,全面负责集团旗下智能家居、微气泡机等新产品的研发制造和市场推广。记者眼中的他温和沉稳、彬彬有礼。

一个月工资 1500 元,房租 1600 元时也没想过问家里伸手要钱

贺少杰是土生土长的北仑人,2006年从加拿大布洛克大学经济与管理专业本科毕业后回国,但并未马上进入家族企业,而是通过面试进入中石化位于上海的一家销售公司,从办公室打杂岗位做起,离职时已担任办公室主任。其间,其父亲并未过多的关注他的就业问题。

谈到那段打工经历,贺少杰说对于人生第一份工作,他自己对做什么其实并不是十分在意,重要的是既要学做事,也要学做人。初入公司,前3个月工资只有1500元,转正以后是3500元,而刚开始一个人租房时每个月的房租就需要1600元,后来和朋友一起合租后这方面支出压力才小一点。即便如此,到上海后,他从未向父母伸手要过钱,最初的几个月也是用工资和留学期间的打工费所余维持着简单而有规律的生活。为

此,贺少杰笑言,那时候下班后最常去的地方就是菜场。

此外,在上海工作期间,他出行基本靠自行车和公共交通工具,回国后家里给他的一辆宝马3系代步车一直停放在北仑家中,前5年行驶里程仅1万多公里,目前车龄已经超过了10年。2007年到2009年,贺少杰还利用周末时间在浙江工业大学完成了MBA(工商管理硕士)课程的学习。

“很庆幸,虽然家族有比较大的企业,但我在物质上并没有特殊的追求。这要感谢父亲,在他的言传身教下,使我在为人处世上,始终保持着简单平和的心态,清楚自己要什么,该做什么。”

有次出差到美国在底特律转机时,坐出租 1 个多小时“强行”拜访客户

作为家中独子,对于进入海伯集团,帮助父亲分担企业管理工作,在贺少杰看来非常自然;父母年纪逐渐大了,家里有需要肯定要回来。

2009年,由于父亲的建议和对自己对未来的规划,贺少杰辞掉上海的工作回到北仑,先是进入集团公司下属分公司海伯精工公司担任总经理助理。该公司主要从事各类猎具配件的生产,位于宁波出口加工区,成立于2003年。贺少杰除了参与公司日常运营外,主要任务是带领销售团队拓展海外市场。

他发现,海伯精工的产品工艺和品质都不错,但客户相对单一,产品种类也相对单一,这里面潜藏着产业发展的危机。

(下转 B2 版)



中外运物流用增值服务拓市场

已与 15 家外资货代公司建立合作关系 承担海外超市零售品分拣、打包、扫描、贴唛工作

本报讯(记者雷雷 通讯员孙艳)4月中旬,宁波中外运物流有限公司迎来了新一批合作伙伴,环捷国际货运代理有限公司等两家外资知名货代公司与其达成合作协议,至此,累计有15家外资货代公司被纳入到中外运的服务网络,占到其仓储用量40%左右。公司副总经理陈静杰说,面对当前物流仓储行业的不景气,中外运主动调整战略,强化海外超市的零售品采购供应链服务,通过主打“增值服务牌”,为自己找到了一条差异化竞争的新路。

位于宁波开发区现代国际物流园区的宁波中外运物流有限公司拥有4座总面积达6万平方米的高标准物流仓库,1万平方米的堆场。尽管有着硬件上的优势,但受到外贸形势不景气的影响,近年来,中外运的经营业务也遇到了逐渐萎缩的情况,2014年以前公司仓库的有效利用率只有60%,相当一部分库容资源闲置。

面对发展僵局,中外运的应对措施是盯牢外资货代公司。而连接中外运与国际货代公司的恰恰是其完善的增值服务。陈静杰告诉记者,2013年年底,中外运负责为一批运往欧洲超市的零售品分拣、扫描、打包,由于配套服务完善,这逐渐成为海外客户点名要的服务项目。

“中外运有宁波最大的CFS物流单体仓库,且通过自主研发应用智能化管理系统,仓库利用率不断提升,软硬件方面的优势使得公司开展增值配套服务得心应手。”陈静杰说,传统的仓储物流企业仅仅重视集装箱的进出和装卸,换言之,他们提供的服务与市场需求并不完全匹配,以往海外超市的零售品为例,在以集装箱方式运抵后对方还需一道分拣、打包、扫描、贴唛等的工序。中外运主打的增值服务就是将这几道分散的工序整合在一起,经他们分门别类后的货物一旦运抵客户手上,经过简单的处理即可投入销售环节,工作量和时间大幅削减,因此很受海外客户欢迎。

经过初期的服务试水后,2014年,中外运加大了针对海外超市货物的增值服务力度,外资货代公司根据客户要求在国内采购一批零售品后,可以向中外运提出“个性化打包”的要求,位于欧洲、澳大利亚、日本、美国、俄罗斯等地的超市都能借此收到经初级分拣处理后的货物。正是看中了这一点,仅去年一年,即先后有13家外资货代公司与中外运签订了合作协议。

保税区引进国内首家跨境 OTO 母婴电商公司

本报讯(记者刘慧敏 通讯员周红梅 许瀚平)日前,国内最大的进口母婴特卖商城蜜芽宝贝宣布与国内最大的儿童教育连锁机构——北京红黄蓝儿童科技发展有限公司共同组建合资公司。新公司将落户宁波保税区,这也是国内首家跨境 OTO 母婴电商公司。在组建合资公司后,蜜芽宝贝的跨境购商品将会出现在拥有近2000家门店的红黄蓝蓝园所进行展示,用户可以在门店里直接通过手机扫码下单购买蜜芽宝贝的跨境母婴产品,同时,用户也可以在蜜芽宝贝的特卖网站和手机 APP 上,购买红黄蓝的早教服务。

蜜芽宝贝去年7月入驻保税区以来,其跨境购业务开展得风生水起。据悉,今年一季度,宁波在全国跨境电商试点城市中继续保持领先,而蜜芽宝贝在宁波市的200多家跨境电商试点企业中表现不俗。今年以来至4月30日,蜜芽宝贝货物报检592批、货物总值4485万美元、放行单量55.9万单、放行金额16167万元、电商消费人数212815人,均居全市首位。

蜜芽宝贝创始人兼 CEO 刘楠介绍,蜜芽宝贝与红黄蓝的此次跨界合作,是母婴电商首次大规模涉足线下母婴目标人群,也是传统早教连锁机构首次利用“互联网+”的模式深度开发原有的用户资源。

万华工业园实现「氯」五吃

这条循环产业链年产生经济效益近一亿元

本报讯(记者李平 通讯员李贻祥)宁波环洋化工有限公司二期年产3万吨环氧氯丙烷项目已进入试生产阶段,这使该公司环氧氯丙烷的年产能提升到6万吨,同时还可年产5万吨的副产品氯化钙。“万华化学(宁波)公司生产MDI过程中产生的副产品氯化氢,就是生产环氧氯丙烷的主要原料之一,公司今后每年要使用的6万吨氯化氢,全部来自万华化学(宁波)公司。”该公司有关负责人说。

除该公司和万华化学(宁波)外,万华化学(宁波)氯碱、韩华化学(宁波)公司也在宁波万华工业园区“氯”元素循环利用产业链上,而且实现了“一氯五吃”,为此年产生经济效益近2亿多元,年节电93万度电。

万华化学(宁波)氯碱有限公司(原宁波东港电化有限公司)的主产品是烧碱、氯气。该公司2003年由江北区迁至大榭开发区,是为万华化学(宁波)公司生产MDI提供重要的中间原料氯气而来的,现企业氯碱产能已由最初的12万吨/年,扩大到了50万吨/年,如今每年可为万华化学(宁波)公司提供44万吨氯气。

万华化学(宁波)公司在生产聚氨酯过程中,每年要产生45万吨氯化氢及100万吨废盐水等含氯副产品。世界500强企业韩国的韩华化学公司投资大榭万华工业园区,正是为万华的副产品氯化氢而来。韩华化学(宁波)公司年产30万吨PVC,氯化氢和乙烯则是PVC产品的两大生产原料,该公司目前每年使用万华化学(宁波)19万吨氯化氢。除环洋化工公司每年使用的6万吨氯化氢外,万华化学(宁波)公司通过自主研发的氯化氢催化氧化制氯气装置,把剩余的20万吨氯化氢转化成18.33多万吨氯气。“每吨氯气价值900元左右,仅此每年带来的经济效益就有1.65亿元。这也省下了将氯化氢加工成盐酸出售所耗费的约44万吨用水。”大榭开发区经发局有关负责人说。

万华化学(宁波)与万华化学(宁波)氯碱这两家公司并没有放过上面提到的100万吨废盐水。双方在2011年商定上马MDI废盐水回用项目,利用万华的废盐水回收利用专利技术,由万华化学(宁波)氯碱投资1500万元建成该项目。“万华化学(宁波)氯碱仅在2014年就回收利用废盐水49万吨,折合纯盐10.8万吨,节省采购成本3000万元,还省下了近50万吨工业用水。回收来的废盐水又用作生产氯气、烧碱的原料。”万华化学(宁波)氯碱公司有关负责人说。

氯元素在这4家同处宁波万华工业园区的企业间形成了闭环循环利用。“氯元素在这些企业间的输送,全部通过管道完成,形成大榭特有的氯元素高效循环机制,取得了显著的经济、社会效益。”大榭开发区经发局有关负责人说。