

宁波化工贸促信息

2008 年第 6 期（总第 15 期）

中国贸促会宁波市化工行业支会（商会）秘书处编 2008 年 11 月

【专题报导】

省委、省政府召开“经济保稳促调，工业转型升级” 电视电话会议

11 月 5 日上午，省委、省政府召开由近万人参加的全省“经济保稳促调，工业转型升级”电视电话会议，就增强信心，应对困难进行动员部署。省委书记赵洪祝、省长吕祖善出席会议并作重要讲话，省委常委、常务副省长陈敏尔主持会议。

赵洪祝书记在讲话中强调，要正确认识经济形势，进一步增强保增长促发展的责任感、紧迫感，既要充分肯定成绩，又要看到当前的严峻形势，更要看到危机中的转机、商机。要坚持“标本兼治、保稳促调”，努力实现保增长促转型。

吕祖善省长在讲话中强调，面对当前经济形势，必须进一步坚定信心，迎难而上。要营造良好发展环境，政府、银行、企业联手，在夹缝中求生存，在困难中找机遇，共克时艰，共度难关。

市委副书记、市长毛光烈，市委常委、副市长余红艺等在宁波分会场参加会议。全省会议结束后，毛光烈市长还就贯彻落实全省电视电话会议精神进行了具体部署。

（化贸秘）

【协会工作】

我会召开四届四次理事会

中国贸促会宁波市化工行业支会（商会）四届四次理事会，于2008年9月16日（星期二）下午在宁波凯利大酒店凯利厅召开。出席会议的第四届理事会理事及委托人有：席伟达、邬兴德、吕国连、张华生、毛伟明、金建荣、陈守辉、袁俊杰、孙杏菊、竺根德、臧未一、张春儿等12人（全部到会），专职顾问於保福应邀列席了会议。会议由席伟达会长主持。与会同志对会议的各项议程进行了热烈的讨论和认真的审议，并形成如下决议：

- 一、同意2008年10月15日（星期三）召开化工贸促支会四届二次会员代表大会。
- 二、同意席伟达会长代表四届理事会所作的“与时俱进 努力使化工贸促工作再上新台阶”的工作报告，并提交四届二次会员代表大会审议通过。
- 三、同意张华生秘书长所作的“2006年7月~2008年8月化工贸促支会财务情况报告”，并提交四届二次会员代表大会审议通过。
- 四、同意“关于适当调整会费标准的提案”，并提交四届二次会员代表大会审议通过。
- 五、同意增补浙江日出精细化工有限公司孙阳总经理及宁波洪大化工进出口有限公司袁俊杰总经理为我会第四届理事会理事，并将“化工贸促支会第四届理事会成员增补方案”，提交四届二次会员代表大会审议通过。

（化贸秘）

我会召开四届二次会员代表大会

2008年10月15日下午，中国贸促会宁波市化工行业支会（商会）四届二次会员代表大会在宁波凯利大酒店召开。出席会议的有：中国贸促会化工行业分会赵俊贵副会长、市贸促分会杨振民副会长、市民间组织管理局朱伟君副局长、

市化工医药行业办孙国先主任及我会名誉会长、市石化工业协会等兄弟协会秘书长、各会员企业代表共 60 余人，其中：会员企业代表应到 43 家，实到 40 家，符合章程规定。会议由我会副会长单位宁波人健医药化工有限公司翁维杰董事长主持。

四届二次会员代表大会上，我会席伟达会长作了《与时俱进 努力使化工贸促工作再上新台阶》的工作报告；张华生秘书长作了《财务情况报告》；会议除审议通过了席伟达会长的“工作报告”及张华生秘书长的“财务情况报告”外，还审议通过了“关于适当调整会费标准的提案”、“化工贸促支会第四届理事会成员增补方案”，及吸纳宁波神化化学品经营有限公司等 16 家新会员，同时由参会的领导向新入会的 16 家会员企业授予了会员证。

中国贸促会化工行业分会赵俊贵副会长、市贸促分会杨振民副会长、市化工医药行业办孙国先主任等领导向大会致辞。他们不仅充分肯定了我会的工作成绩，而且对我会今后的工作提出了殷切的希望和要求。

(化贸秘)

【工作报告】

与时俱进 努力使化工贸促工作再上新台阶

席伟达 会长

按“章程”规定二年一次的中国贸促会宁波市化工行业支会（商会）四届二次会员大会今天召开了，现在我受化工贸促支会第四届理事会委托向大家报告工作，请予审议。

一、二年来的主要工作回顾：

自 2006 年 7 月化工贸促支会四届一次会员大会至今已二年余。二年多来，化工贸促支会在宁波市贸促会和宁波市经委等上级部门的正确领导下，在会员单位的积极配合支持下，坚持“服务立会，服务兴会”的指导思想，坚持“纵向主

动对接，横向联合互动”行之有效的方法，使化工贸促支会工作呈现出“五新”的可喜局面，即：“展览服务有新起色，贸促服务有新拓展，培训服务有新进展，信息服务有新突破，自身建设有新加强”，为此，06年、07年连续两年均被宁波市贸促会评为宁波市贸促系统先进单位，并受到了表彰与奖励。现将主要工作总结如下：

（一）展览服务有新起色：

市场经济条件下，积极组织和参加国内外化工专业展览会，是促进化工企业国内外交流和经贸活动的主要手段，也是我们为会员单位服务的主要内容之一。一是每年年初，通过各种渠道，主动收集、认真筛选当年国内外重要专业化化工展览计划，并以书面形式发至各会员单位，供他们自主选择，自愿参展；二是2007年初主动与中国贸促会化工行业分会等单位合作、组织会员单位参加了2007年11月在印度孟买举办的“世界制药原料印度展”，以及2007年12月在越南胡志明市举办的“第二届越南国际化工展”，等4个境外化工展览会，同时还帮助符合条件的参展企业争取到“国家中小企业国际市场开拓资金”给予的摊位补助费，每个摊位1万~1.5万元人民币，受到了会员企业的欢迎；三是积极组展2008年4月在上海由中国石化工业协会主办，中国贸促会化工行业分会等承办的第九届中国国际化工展（每2年1届），我市有宁波化工区等3家单位参展，共有11个摊位，90多平方米展出面积。尤其是宁波化工区参展面积达70多平方米，且进行了特装修，第九届中国国际化工展开幕式一结束，中国石化工业协会会长李勇武，副会长赵俊贵，潘德润、原化工部副部长、宁波经促会副会长林殷才等领导就来到宁波化工区展厅，了解园区的开发建设情况，并对园区的产业布局等工作进行指导。展会期间宁波化工区发送“招商指南”500本，接待国内外前来咨询，洽谈的客商400余人次，取得了较好的效果。通过组织会员单位参加国内、外的专业化化工展览，不仅为会员单位提供了宣传自己，了解市场、技术，新产品信息和开拓国内、外市场的机会，而且宣传了宁波，宣传了宁波化工，提高了宁波化工的知名度。

(二) 贸促服务有新拓展:

经贸促进服务是贸促会的特色与职能所在。据统计,二年来我会共组织会员参与各类贸促活动 19 次,参加企业 121 家次,参与人数 157 人次。一是组织赴台湾经贸考察活动。自 2006 年 9 月至今,我会与兄弟协会合作,已组织 3 批共 27 人赴台考察,据赴台人员反映,考察活动价格适中,安排得当,接待良好,比较满意;二是 2007 年 3 月组织宁波人健医药化工公司等 9 家会员 18 人,参加了由市贸促会与印度驻沪领事馆共同主办的“中国(宁波)印度投资贸易恳谈会”。参加恳谈会的印度经贸代表团由印度驻沪总领事率领,有 23 家公司 31 人,均为印度国内化工、医药、金融等大型企业负责人,通过对口接洽,有的企业初步达成了贸易,合作的意向;三是 2007 年 6 月“浙洽会”期间,我会组织了宁波华光净水剂实业公司等 8 家企业 11 人,参加了由市贸促会组织的“台商产业对接会”,出席该活动的台湾经贸代表团有 26 家企业 42 人,通过这次“对接会”,参会人员反映:结识了新朋友,找到了新伙伴,交流了信息,颇有收获,四是为了帮助会员企业缓解“资金紧缺、融资难”的困扰,经我会与深发银行宁波分行商定,于 2007 年 6 月 5 日在东港喜来登大酒店联合召开了“银企合作座谈会”,深发银行宁波分行领导及我会宁波天源化学公司等 22 家会员企业的总经理(分管副总)、财务总监(科长)等 30 余人参加了座谈会,通过面对面的认真接洽,有宁波大红鹰生物工程股份公司等 5 家企业与深发银行宁波分行达成初步合作意向。

(三) 培训服务有新进展:

为应对市场的激烈竞争,提高会员企业的素质,使企业经营者与业务骨干的水平不断得到“充电”,我们在培训服务上下了不少的功夫。二年来,共组织或参加各类培训活动 7 期,参培企业 46 家次,参培人员 69 人次。其中:有创业创新方面的“中小企业创业和创新培训班”,有法律服务方面的“涉外贸易争议的调解与仲裁学习班”,有涉外法规方面的“应对欧盟 Reach 法规培训班”,有商标注册方面的“境外商标注册研讨班”,等。由于这些专题培训活动,有较强的针对性和启发性,同时又能理论联系实际,因而受到了会员单位的普遍肯定。

(四) 信息服务有新突破:

2006年我会首次创办的“宁波化工贸促信息”期刊，至今已出版14期，共发行1050份，起到了宣传政策，传递信息的作用，架起了我会联系会员的桥梁与纽带，2007年又改季刊为双月刊，版面从原6版扩至12版。在会长单位与会员企业的大力支持及“宁波中小在线”的帮助下，我会网站筹建工作进展顺利，完成了硬件更新、网线安装、资料收集、网页制作等，于2007年11月28日正式开通试运行“宁波化工贸促网”（网址为：www.nbcitp.com），网站里有“政策法规、会员简介、展览信息、行业动态、协会会刊”等栏目。为了更好地宣传会员企业，赢得商机，目前已将每家会员企业的名称、地址、电话、传真、网址、经营范围、主要产品等均挂于网上，同时利用网络技术实现了支会网站与“贸促网”、“化工信息网”等国内知名信息机构的网络连接，网站的信息在不断增加，点击率也在逐步提高，初步建起了纵、横连接、方便、快捷的信息服务平台。最近，又与“宁波中小在线”公司共同开发了“宁波市化工贸促支会电子地图”，其主要功能有：互联网企业地标；手机地图；汽车GPS导航等。经商定，会员企业入编价格予以优惠，希望各会员企业积极入编，并提供准确详实的企业基本信息。

(五) 自身建设有新加强:

近几年来，国务院与各地方政府十分重视行业协会的改革与发展，出台了一系列的文件，支持与规范行业协会，随着市场经济体制的逐步完善和政府职能的转变，协会在社会经济生活中的作用越来越大，地位也在不断提高，适应新形势发展的需要，加强协会自身建设是当务之急。二年来，我们在加强支会自身建设上主要做了三方面的工作。一是配备了支会专职秘书长与专职工作人员，结束了多年来支会无专职人员的历史；二是建立健全以“章程”为核心的各项管理制度，如“财务管理制度”，“人事管理制度”、“培训管理制度”、“会费管理办法”，“秘书处职责”等，使支会工作有章可循、有序运转；三是发展新会员16家，截止2008年9月末支会现有会员单位43家；通过上述工作，支会的实力增强了，效率也提高了。

总之，二年来化工贸促支会做了一些工作，取得了一些成绩，这主要源于上

级部门的正确领导，与会员单位的支持配合，在此请允许我代表支会第四届理事会表示关心，支持化工贸促支会的各级领导、各兄弟协会和各会员单位表示衷心的感谢！于此同时，我们也清醒地看到，我们所做的工作，与上级的要求和会员单位的期望相比，还存在着不少的问题和差距，主要有：会员发展工作力度不够，服务领域相对偏窄等，这些都有待于在今后的工作中加以克服与解决。

二、今后三年的主要工作建议：

指导思想：以党的“十七大”精神为指针，深入学习实践科学发展观，紧紧围绕开放型经济的工作重点，突出服务主线，拓宽服务领域，推进企业转型升级、加快转变发展方式，努力使化工贸促工作再上新台阶，使我市化工行业外向型经济又好又快发展。

根据上述指导思想，应着重抓好以下几方面工作：

（一）围绕重点，进一步提高服务水平

围绕我市开放型经济的工作重点，努力在提高服务水平上做文章，下功夫。一是要进一步加强纵、横向的联系与合作，抓住国内外知名度高、影响大、效果好的化工专业展览会，及时传递展览信息，当好企业的参谋、向导，为企业提供展前、展中、展后的一条龙服务；二是要充分利用网络技术与“宁波化工贸促网”网站，不断开辟、搜集各类信息资源，搞好信息发布和中转，面向会员单位提供以国际市场信息为主的国际经贸信息，面向国外工商界，提供会员单位的产品及项目信息，利用网络与会员实现互动，听取会员的呼声和建议，帮助会员开拓国内外市场；三是要继续拓展对外联络渠道，认真编织对外联络网络，发动与组织会员单位积极参与重要的国际经贸活动，如“洽谈会”、“对接会”等；四是要针对贸促工作的特点，结合会员单位对培训方面的需求，有计划地组织各类培训班，报告会等，提高会员单位的素质，以适应激烈的市场竞争。

（二）勇于探索，进一步拓宽服务领域

进一步拓宽服务领域，既是为会员提供更多服务的需要，也是支会自身发展壮大需要，在本届尚有的3年任期内，建议在以下方面做些有益的探索与尝试：一是展览服务工作。要继续加强与中国贸促会化工行业分会等办展单位及市石化

协会等兄弟协会合作联动，利用我市良好的石化产业条件与会展资源，争取在我市引进或举办首届化工专业展览会，可选规模略小的“专业展”作为突破口，如精细化工展，化工设备展等；二是法律服务工作。随着全球经济一体化的不断深入，各类贸易壁垒、贸易纠纷层出不穷，会员单位的法律服务需求也日见迫切，可在市贸促会的支持下，从法律培训入手，逐步为会员单位提供一些贸易纠纷调解，仲裁及境外商标注册等法律服务；三是组团出访工作。多组织一些境外出访考察活动，有针对性地考察访问重点国家（地区），特别是与我市经济互补性较强的国家（地区），以便多交流信息，多互补合作，多赢得商机。

（三）夯实基础，进一步加强自身建设

加强支会自身建设，是各项工作顺利开展的前提和基础。一是要树立支会管理规范化意识，进一步建立健全以“章程”为核心的各项管理制度；二是要切实加大发展会员的力度，壮大会员队伍，通过会员推荐、发邀请函、登门拜访等多种形式，重点发展全市规模化工企业入会，扩大会员覆盖面，增强支会实力和活力。

各位领导、各位代表：最近党中央决定，在全党、全国开展深入学习实践科学发展观活动。这是认真落实党的十七大精神，在新的历史起点上发展中国特色社会主义的重大战略部署，是全党政治生活中的一件大事。我们要以更加昂扬的精神状态，更加务实的工作作风，进一步增强贯彻落实科学发展观的坚定性与自觉性，使深入学习实践科学发展观活动收到实效，把贯彻落实科学发展观提高到新水平。我相信只要大家认真学习、转变观念、努力实践、积极参与、献计献策，我会一定能与时俱进、努力使化工贸促工作再上新台阶，为我市开放型经济又好又快的发展作出新的更大的贡献。

（化贸秘）

【调研报告】

编者按：

今年9月，我会张华生秘书长两次到会员企业宁波大红鹰生物工程股份有

限公司调研，并撰写了“宁波大红鹰生物工程股份有限公司走出困境、逆势增长的启示”的调研报告。该调研报告报送宁波市经委林克宇主任后，10月18日林主任阅后作了重要批示，即：“‘大红鹰生物工程’的逆势增长案例，再次证明了机制创新，技术创新和管理提升是增强企业竞争力的有效途径”。现将该调研报告刊登如下，或许对面临“寒冬”的一些会员企业有所借鉴与启示。

宁波大红鹰生物工程股份有限公司 走出困境、逆势增长的启示

原材料价格、人民币汇率、劳动力成本“三上升”，资金、土地、环境容量制约“三加剧”，自今年年初以来经济发展遇到了最为严峻的挑战。这一严峻的挑战给我市的企业，特别是大多数的中小企业的生产经营带来了沉重的压力，许多中小企业叫苦不迭，有些企业出口受阻，有些企业资金拮据，有些企业利润下降亏损增大，有些企业甚至面临停产、倒闭的局面。然而，在不少中小企业陷入困境之时，宁波大红鹰生物工程股份有限公司却走出困境、逆势而上，连续两年实现了销售收入、利润的成倍增长，该公司为何能走出困境、逆势增长？对人们又有何启示与借鉴？寻根求源，解剖宁波大红鹰生物工程股份有限公司，对我们肯定是有益的。

宁波大红鹰生物工程股份有限公司前身为宁波格林天然保健品有限公司，成立于1998年9月，由原宁波化工控股（集团）公司、宁波大榭开发区大红鹰经贸有限公司、宁波化工厂、宁波纺织器材配件厂合资兴办，是宁波化工区引进落户的第一家化工企业，1998年9月26日该公司与宁波化工区同时开工建设，时任宁波市政府的主要领导，出席了开工奠基典礼，可谓风光一时。公司于1999年7月试车投产，当时公司主要产品是：天然维生素E浓缩油及VE系列营养胶囊与副产品植物甾醇、脂肪酸甲脂等，设计年产能为天然VE浓缩油100吨。2001年7月更名为宁波大红鹰生物工程股份有限公司。纵观公司的10年发展历程，真是风雨坎坷，大体上可分为二个阶段：一是1999年7月~2006年12月的前7年，这7年间，公司惨淡经营、步履艰难、深陷困境；二是2007年1月~2008年9月的后2年，这2年间，公司扭亏为盈、逆势而上、快速发展；2007年实

现销售收入 2000 多万元，利润 100 多万元，今年 1~9 月已实现销售收入 3000 多万元，利润 200 多万元，预计今年可完成销售收入 4200 万元，利润 400 万元。顺其 2 年来的发展轨迹，公司走出困境、逆势增长所采取的有效举措有以下三个方面：

首先是改革股权结构，转换经营机制。公司成立之初，为全国有的股份制企业，2001 年 5 月，公司曾进行过一次改制，股权由原有的全国有降至 71% 的国有股权，实践证明这一次的改制不彻底，存在着不少缺陷，因此效果也不明显。2007 年 2 月，经公司董事会决定，公司实行第二次改制，彻底改革股权结构——全部由公司经营者持股，公司也由原承包制改为全民营股份制，从而使公司产权清晰、权责明确，解除了原有的束缚与羁绊，极大的调动了公司经营者的积极性与创造性，使公司赢得了内在的动力与前所未有的活力。

其次是注重技术改造，提升企业竞争力。两年多来，宁波大红鹰生物工程股份有限公司共投入自筹资金 350 多万元，完成了多项技术改造项目，其中比较重要且“立竿见影”的有两项：一是植物甾醇精制项目，投入 120 多万元，系采用自主创新的精制技术（该项技术今年 5 月公司已向国家专利局申报专利并获受理），大大提升了植物甾醇产品档次与技术含量，使植物甾醇含量从原 50% 提高至 95%，其售价也从原每吨 2.5 万元提高至目前每吨 10 万元。二是 DD 油脂化项目，投入 50 多万元，经过技术改造，使脂化反应时间从每锅原 12 小时缩短为现在的 7 小时，不仅使产品产量提高了 40%，而且大幅提高了产品合格率，其产品合格率从原来的 60% 提高到现在的 80%。与此同时，公司还抓住扩大产能、节能降耗等生产环节的“瓶颈”问题，进行了有针对性的技术改造。通过这些技术改造，公司的天然 VE 年生产能力从原 100 吨增至现在的 800 吨，目前 50% 的天然 VE 产量已跃居国内第一位，产品的电耗也下降了 35%，生产成本更下降了 10%，从而较大的增强了公司的竞争能力与赢利能力。公司张源仁总经理深有体会的说：“自主创新、技术改造确是法宝，使我们公司不仅扩大了产能达到了经济规模，而且提高了产品档次与技术含量，还降低了产品成本，提高了产品市场占有率，真是一举多得。”

再次是供销并举，双管齐下。公司主要产品天然 VE，其原料为生产植物食用油的下脚料。近几年来，该原料紧缺，价格上扬，为保障原料供应，公司与原

料供应商建立了长期固定的合作关系，以确保原料价格稳定、质量合格、供应及时。在公司产品竞争力大幅提升的前提下，公司还大力拓展国内外销售市场，不断提高市场占有率，2年来的艰辛，换来了可喜的成果，公司产品的市场占有率从2007年20%，提高到2008年的40%。

面对公司良性的发展与喜人的业绩，公司张源仁总经理强调说：“公司有今天，全靠科学发展、科技进步，今后，我们将沿着科学发展之路坚定不移的走下去。”公司下一步将进一步加大科技开发的力度，加大技术改造的力度，重点开发天然VE深加工系列产品，如90%含量的天然VE浓缩油、粉剂、琥珀酸脂等国内外市场十分看好的高新技术产品，用2年时间，争取到2010年“销售收入、利润”再翻一番，实现销售收入超亿元，利润超千万元。

我们相信，只要宁波大红鹰生物工程股份有限公司坚持走科学发展之路，咬定转变经济发展方式不放松，其既定的发展目标一定能实现，其发展道路也一定会越走越宽广。

(化贸秘)

【项目动态】

阿克苏诺贝尔3.5万吨/年 乙烯胺项目获核准

近期，国家发改委以发改产业[2008]2833号《关于阿克苏诺贝尔公司独资建设宁波3.5万吨/年 乙烯胺项目核准的批复》一文，同意阿克苏诺贝尔化学品国际有限公司在宁波化工区设立独资企业，建设年产3.5万吨乙烯胺装置，并配套建设7.3万吨环氧乙烷装置及辅助设施。项目总投资15亿元，预计投产后年均销售15.95亿元，税后利润5.26亿元，纳税3.35亿元，将有力促进地方经济发展。

(化贸秘)

【进出口动态】

镇海液化品前 10 个月进出口总量突破 360 万吨

据宁波海关统计，截至 10 月底，宁波港镇海液化品今年进出口总量突破 360 万吨，总价值超过 30 亿美元，同比分别增长 17%和 11%，其液化品进出口总量已占全国的 20%。由宁波海关首创的液体化工品信息化管理系统，通过计算机远程视频监控、GPS 卫星定位系统和现场实地监管“三位一体”的监管网络，为企业提供最便捷的通关环境。

(化贸秘)

【会员之窗】

宁波洪大集团系我会理事单位，其前身为宁波保税区洪大化工实业有限公司，创始于 1992 年，是一家专业经营医药、染料、颜料、染料中间体及印染助剂的技、工、贸一体型企业。公司从创立至今，一直致力于技术开发和新产品的研制与生产。

公司奉行产品质量至上原则，以满足用户需要、领导染料及印染的新潮流为目标。

公司拥有专业化的实验室和技术人员、配有先进的实验测试设备，并且为用户提供必要的国外技术支持。

公司立足国内，并努力开拓国际市场，随着产品销售网络的形成，并且依靠良好的质量和完善的合作，使公司在海内外的用户中享有盛誉。公司注重加强与国内外客户的联系与合作，与英国、印度、德国、土耳其、香港等国家和地区的知名企业建有良好的合作关系。同时被国外染料与助剂生产厂家指定为中国销售代理，公司于 2005 年 5 月通过 ISO9001：2000 和 ISO14001：2004 认证。

(化贸秘)