

插座新国标14日起实施

行业国标委成员“公牛”提前完成全面切换

慈溪众多企业用“工匠精神”推动当地制造业升级

今天起，新版插座行业的国家标准正式执行，今后旧版标准的插座将不允许再被制造生产。记者从公牛集团有限公司获悉，这家16年全国销量第一的插座企业、插座行业国标委成员，已提前完成了旗下7大系列、300余款插座的新国标全面切换。而近年来，正是众多跟公牛一样，主持、参与国标、行标起草的慈溪企业用精益求精的“工匠精神”推动着当地制造业的升级换代。



图为先锋取暖器自动化线。

公牛提前完成新国标切换

据悉，此次新国标插座的变化主要体现在4个方面：增加保护门、电源线加粗、材料阻燃性提升、国家3C认证。每项升级看似只是“小细节”，却能有效防止不同的用电安全事故。比如保护门的增加能杜绝因误触插孔引发的触电事故，进而保护儿童的用电安全；电源线的加粗则可以增

强插座的负载能力，避免因用电负荷过大造成的燃烧事故发生。

新国标对于插座的“细节”要求严苛，特别是保护门的加入，对于插座企业的制造、检测环节提出了更高要求。记者了解到，为了提升新国标插座保护门的品质，公牛在今年新建了保护门自动化车间，实现了保护门等

零部件的自动化组装和检测，同时每个新国标插座在出厂前，都要经过专门的插拔安全测试，以评估保护门的耐用性，检测要求甚至比新国标还要高，新国标要求插座保护门必须达到5000次插拔测试，公牛的产品为了能够达到6000次插拔测试不受损伤，研发团队足足又多用了半年时间来完

善产品。

公牛集团董事长、机械工程师出身的阮立平表示，新国标对于行业的最大影响，在于推动插座由“质造”走向“智造”。目前，公牛正在推行“人机结合”的柔性自动化工艺模式，目标是在未来打造“无人化车间”，推动插座行业最终走向真正的“中国智造”。

慈溪企业借标准推动制造升级

在慈溪当地，众多制造企业近年来一共主持参与起草国家标准107项，行业标准57项，各企业借助标准制定、起草的契机，不断提升自身产品的品质竞争力，从而推动整个行业的制造升级。

成立于1993年的先锋电器集团，是最早生产取暖器的品牌之一，先锋的技术一直引领着行业的发展。早在2007年，先锋电器就按照全国家用电器

标准化技术委员会秘书处的指示，筹备成立了“室内加热器标准化工作组”，并以组长身份参与制定2项国家标准和5项行业标准。目前，其中6项标准已发布实施，1项标准也已报批。

森鹤乐器股份有限公司目前已是全球规模最大的钢琴核心零部件专业研发、生产企业。该公司至今已组织起草了包括《十二平均率的频律与音分的计算》等多项国家标准及

行业标准，促进了整个乐器行业向更高层次的水平发展。

创建于2006年的龙巍科技也不甘示弱。这家面向全球的绿色环保饮用水设备专业制造企业。10年来，始终致力于研发和制造净水设备，而且组织起草了《家用和类似用途反渗透净水机》等多项国家标准和行业标准，并已成为中国净水机行业的领军企业。

“每一项行业标准的

出台，都必将引发行业的重新洗牌，而消费者将是标准出台的最大受益者。”慈溪市市场监督管理局质量与标准计量科有关负责人表示，如今，更多的慈溪企业正在不断谋划着，通过规范标准的出台来改变制造行业的乱局，为“中国制造2025”贡献自己的一份力量。

记者 吴震宁
通讯员 邵滢 童轶君
黄天远 陈娜群

新《联合惩戒合作备忘录》出台

对失信纳税人的惩戒力度将加大

商报讯（记者 徐文燕 通讯员 戴碧芸 永轩）近日，我市发改委、国税、地税三部门联合发布了新《关于对重大税收违法案件当事人实施联合惩戒措施的合作备忘录》，对参与惩戒实施部门和惩戒措施进行了调整，进一步加大了失信纳税人的

惩戒力度。

据介绍，联合惩戒工作开展以来，20个部门依托宁波市公共信用平台，对149家重大税收违法案件当事人在税务管理、检验检疫、海关认证、出境管理、融资等方面实施惩戒限制措施476次，其中已有3家原黑名单企业在缴清

税款、滞纳金和罚款后被撤出黑名单。

在此基础上，近日，新《合作备忘录》发布，这将进一步完善我市失信黑名单联合惩戒协同机制。据介绍，新《合作备忘录》在原有的20个联合惩戒成员单位的基础上，增加了民政局、环保局、住房和城乡建设局等13个

合作单位；惩戒事项由18项扩大到28项，新增了从严控制生产许可证发放、限制从事互联网信息服务、限制参与有关公共资源交易活动、对失信注册执业人员等实施市场和行业禁入等惩戒事项；并对出口退税管理、限制高消费行为等方面条款进行了调整与细化。



私人银行财富顾问：银行高净值客户的财富管家

对于很多人来说，私人银行颇为神秘。作为银行零售业务的“头等舱”服务，私人银行主要为高净值客户提供定制化、个性化的产品和顾问式服务。而作为一名私人银行财富顾问，堪称客户的“财富管家”，除了要掌握基本的专业理财知识，还需要了解法律、税务、收藏、奢侈品等涉及客户需求的相关领域。

帮助客户进行综合规划

做外贸生意的周先生始终将风险控制放在第一位。“股市不敢冒进，投资单一的理财产品收益又不高，其他投资渠道没有十足的把握也不敢投，于是手里的闲置资金越来越多。”周先生希望通过综合理财来获取稳健而又相对比较高的投资回报。

于是，周先生联系了农业银行宁波市分行私人银行部财富顾问李崇浚，李崇浚在详细了解了其投资需求和理财目标后，为其量身设计了一份详实的综合财富规划方案，并上门进行一对一解读。

财富规划方案综合考虑了周先生的风险偏好、家庭结构、收益期望等方面的要求，通过银行理财、基金、贵金属、保险等各类资产的组合配置，解决了周先生生活规划、退休规划、子女教育规划等方面问题，还实现了财富传承的目的。

李崇浚表示，资产规划只是私人银行服务中的一部分，而真正意义上的私人银行服务应该是覆盖客户职业生涯的全方位规划，这其中包括养老规划、子女教育、法律税务、财富传承、企业经营等。

需要懂得多般“武艺”

李崇浚具有12年的从业经验，是一位经过基层锻炼以及专业、系统培训的高级私人银行财富顾问，目前拥有国际金融理财师(CFP)、认证私人银行家(CPB)等职业资格证书，还获得过中国金融标准委员会全国“全国十佳金融理财师”等荣誉。

相较于一般财富管理中心的理财顾问，私人银行的“财富管理顾问”则要具备多般“武艺”。李崇浚告诉记者，私人银行财富顾问是一个“复合型”的职业，除了要具备专业的金融知识，了解股市、债市、期市、外汇、黄金等市场讯

息，还需要掌握收藏品鉴赏、法律税务、红酒雪茄、移民留学等相关内容。“不一定要很精通，但凡事都要懂一点。”

李崇浚日常上班，首先是要花半个小时浏览国内外重要的市场资讯和政策法规，同时进行客户的梳理，梳理出这些信息对哪些客户的投资会产生影响。

“比如某些客户买了黄金、外汇，我会分析昨天市场的波动对客户的资产会造成哪些影响，然后需要通知客户，建议客户做一些投资策略的调整。”李崇浚说，另外还要对客户进行日常拜访。

理财要注重长期规划

李崇浚表示，目前很多市民还是过分关注产品的收益，停留在理财投资的角度，对资产配置、财富传承的观念接受度并不高。

“很多人还太计较产品的收益率，对于更深层次理财规划的认识还比较浅，从国外的投资理财发展经验来看，长期的资产配置其实很重要。”李崇浚说，通过规划能够得到稳定的收益率，更能抵御市场风险。目前很多人没有做好合理处置资产的心理准备，有些人想着赚更多的钱，有些人想着钱赚来了该怎么花，没有考虑到财富传承的问题，包括企

业的交接等等。

在李崇浚看来，财富传承很重要，家族信托是国外很多人进行财富传承的选择，国内还处于起步阶段。李崇浚举了洛克菲勒的例子，洛克菲勒的第三任掌门人去世了，但是通过家族信托的方式，他们的财富已经传承6代了。“现在慢慢地也有创一代的客户意识到财富传承的重要性了，我们现在也有客户在接触。”

李崇浚建议，投资理财应该考虑进行资产配置，保险、黄金、外汇等都可进行配置。

记者 王婧