

洪黎耀： 致力于可再生能源的利用



在科技不断发展的今天，民众生活水平虽不断提高，但面临的环境问题却更为严峻，“我们主要致力于可再生能源的合理利用，从而达到环境保护的目的。”宁波格莱斯机械有限公司总经理洪黎耀说，公司主要以研发生物能源取暖供热，生产颗粒壁炉、颗粒锅炉和颗粒户外取暖炉等产品为主，主要销往西北欧、南美、澳大利亚和新西兰等。

公司进入快速发展期

2007年，洪黎耀从英国莱斯特大学硕士管理专业毕业以后，就回到家乡余姚开始创业，成立了宁波格莱斯机械有限公司，2013年又成立了宁波汉克斯供暖电器科技有限公司。

“一开始是两个朋友说这个行业不错，就建议我成立一家公司从事这方面的研究和生产。”洪黎耀说干就干，很快成立了公司，自己负责研发，他的两个朋友负责销售。

但是在创业初期，公司遇到了很多困难，最难的是技术毫无突破，“不停地试验，很多时候吃住都在公司，即便如此，依然在走弯

路。期间两个朋友由于对公司没信心相继离开了。”他说，由于公司规模小，人才不愿意来，所以只能自己亲自上阵，既负责管理公司，又负责研发。

“创业非常难，如果没有好的环境和政策，恐怕我也坚持不下去。余姚的相关部门给予我们很多帮助，不仅有政策、资金方面的，还包括厂房等。”功夫不负有心人，2009年，洪黎耀的公司终于有了起色，开始小批量生产燃气壁炉试销北欧市场。

本来抱着试试看的心态，没想到此次试销，公司赚到了第一桶金，实现产销约200万

元。在此后的几年中，企业又开拓出了中、西欧及日本等市场，今年一季度实现产销3000多万元。

目前，公司正处于快速发展期，累计投入了500多万元人民币，从欧洲引进了国际上最先进的机器设备扩大产能。目前，在企业的研发团队中，除洪黎耀本人全面负责产品开发外，还有一位生物工程硕士主持日常研发工作。同时，企业还特聘了一位浙大材料学博士参与生物燃料开发以及一位意大利电子工程专家参与电子控制系统的研发，已经逐步构建起了企业技术研发的核心力量。

实现了10项实用新型专利

洪黎耀表示，由于技术限制，目前市场上的电壁炉多是仿真火系列，达不到真火的效果，且能源利用率低，耗电量大。而一些传统的燃木壁炉使用麻烦，不易安装，且热利用效率不高，环保性较差。燃气壁炉又由于使用天然气等不可再生能源，其使用成本越来越高。

洪黎耀说，他们生产的生物颗粒真火壁炉，利用木废料、秸秆、玉米秆等废弃物制成颗粒后做燃料，具有真火取暖、升温速度快和温感舒适的特点，

空气污染少，且热利用效率高，因为颗粒为可再生资源，经济且环保，克服了其他几种取暖器的弊端。

同时，洪黎耀说，另一方面，颗粒壁炉的应用有利于优化能源结构，减排温室气体，利用生物质作为燃料还能延长农村产业链，提高农业效益，增加农民收入，改善农村环境，有充分的节能环保作用。

当前，企业正在研制另一款以颗粒壁炉为基础的烧水壁炉，为国内首创，该壁炉

主要有两大优势：一是由于功率较高，可以采用暖气、热水等方式广泛用于家庭取暖，还可以通过连接中央供暖系统替代地暖等其他暖气设备；二是壁炉热利用效率更高（90%以上）。

洪黎耀告诉记者，公司已经实现实用新型专利10项，分别为真火颗粒壁炉、真火颗粒取暖壁炉、真火颗粒壁炉带热水系统等。产品均通过了CE、EN14785、ROHS等测试认证，形成了两个大类30种型号的产品。

环保节能产品市场前景广阔

当前，随着环保意识的进一步加强，可再生资源的寻找与合理利用成为各个国家关注的重点。

洪黎耀表示，保护环境、应对气候变化是各国的战略选择。欧洲各个国家，对颗粒壁炉等节能环保产品都有一定的补贴。由于燃木壁炉产生的废气对空气污染严重，智利政府就出台措施要改为更清洁环保的产品来替代，颗粒

壁炉就是其中之一。他们公司研发的产品就致力于再生资源的合理利用。

目前，洪黎耀公司的产品主要市场在欧洲、日本，还在美洲市场迅速发展，国内市场也在积极开拓。“由于本产品尚属新型产品，根据产品生命周期理论，该产品尚处于介绍期，并没有被广大消费者认识并接受。”洪黎耀说，以目前生物颗粒壁炉市

场占有率约为1%计算，生物颗粒壁炉在欧洲的需求量约在100万台左右。

“由于人们更偏好环保、经济型产品，生物颗粒壁炉具备广阔的市场前景。”洪黎耀说，中期来看，如果生物颗粒壁炉的市场占有率提升到10%左右，届时仅欧洲市场的市场保有量就将超过1000万台。

记者 王婧 文/摄



洪黎耀(右)还是一位运动达人。图为他与友人参加一次长跑比赛后的合影。

人物名片

姓名：洪黎耀
职务：宁波格莱斯机械有限公司总经理
荣誉：3315创新人才

金融创新提服务 兴业银行“家庭银行”登陆甬城



近日，记者走进兴业银行宁波分行营业部，体验了一把“家庭银行”，打开电视，就可以便捷地选购各类金融产品，还能与银行客服人员面对面沟通交流，实时互动。

据了解，“家庭银行”是兴业银行携手乐视控股最新推出的TV版“家庭银行”，借助乐视电视、乐视盒子等终端渠道将银行“搬进”千家万户。目前，兴业银行宁波分行辖内各支行、社区支行网点已全面上线供客户进行体验。通过家庭银行，客户可以享受到“产品超市、视频点播、视频直播、视频服务”等在线银行专属服务。

“其中的‘产品超市’能够以文字、图片、语音等多媒体形式介绍我行金融产品，涵盖安愉储蓄、理财产品、信用卡、基金、实物金等众多品种，并提供产品购买二维码、信用卡申请二维码、在线联系视频客服等功能。”营业部大堂经理告诉记者。记者随后进行了产品体验，随意点击一款产品，便有购买二维码弹窗跳出，手机扫描后即可进入

兴业银行直销银行购买页面，轻松点击即可完成购买。如果想进一步了解产品或者购买过程中有任何疑问，点击“视频客服”按钮就可以通过视频与兴业银行远程客服实时咨询交流了。“如果您办理大额交易或者复杂的交易，必须要到营业网点办理，可以点击‘前往网店购买’按钮，系统将提示离您最近的兴业银行网点。”该经理介绍道。

在为客户提供便捷服务的同时，下一步，家庭银行将通过“视频点播”和“视频直播”等功能，以视频形式提供产品服务介绍、研究成果分享、新产品推介等服务，通过直播的形式开展产品路演、专家讲座等客户活动，届时客户坐在家中就可以享受全面的金融服务了。

近年来，如何打通“普惠金融”最后一公里，将科技金融服务的触角延伸至更广泛的区域，让更多客户享受科技金融带来的便捷和乐趣，兴业银行宁波分行进行了有益地尝试和探索。目前，该行在宁波已设18家社区支行，着重覆盖人口密集社区，以社区服务为核心，将优质、专业的金融服务和产品带给社区居民，被广大客户亲切地称之为“家门口的银行”。而“家庭银行”则更进一步地向客户“家中的银行”演进，将金融服务延伸至家庭场景，有效地打通了银行产品、技术、渠道、流程间的链条，实现多屏联动，开启了甬城零售银行渠道和服务的全新模式。 包佳