

看世界

日立集团实习那些事

□ 陈杰辉/口述 彭素虹/整理

2009年，我开始在日本早稻田大学攻读国际情报通信学博士。应该是2010年，日本文部科学省（相当于中国教育部）联合日本早稻田大学成立了一个专门面向理工科博士提供商业辅修课程的项目，以增强理工科博士的商业头脑，并为企业匹配人才资源。通过这样一个机会，我在2011年有幸进入到世界500强的日立集团实习。

日立集团总部位于日本东京，致力于家用电器、电脑、半导体、产业机械等产品的研发与制造，是日本最大的综合电机生产商。在日立集团实习的过程中，有几件事情让我记忆深刻。

进入日立集团实习前，我被安排在早稻田大学博士职业发展中心（跟早稻田大学商学院战略合作）培训半年，课程包括商业谈判、企业战略、国际化眼光等。授课采用全英文教学方式，我们的教授大都来自日立、NEC、丰田、佳能、尼康等在日本商界颇负盛名的大企业。在这次选拔中突围的实习生一共30人左右，培训时我们每位实习生都有专业的导师指导，我的导师是日立集团欧洲研究院的创始人安倍教授（Professor Abe曾求学于日本东京大学和英国剑桥大学）。我实习的故事就从安倍教授开始说起。

在日本，一般公立大学的教授65岁退休，而私立大学70岁退休。安倍教授从日立集团高管退休后来到了早稻田大学任教，年近7旬的他看上去犹如壮年。在我培训期间，安倍教授特别用心地给予我很多的指导。当时，日立集团对中国长三角的市场非常重视，而我又是宁波人，大概就是这个缘故，安倍教授寄予我很大的期望。他常常跟我谈起，宁波人经商很厉害，跟温州商人一样。在他眼里，宁波人天生就具备经商头脑。

我们的培训课程实用且趣味横生，课堂上，教授经常拿现实生活中的案例进行分析。有时候，我们一批实习生会分成几组展开讨论，比如一家企业濒临倒闭，我们要针对财务报表、人事问题及市场等进行综合分析，就如何挽救这家企业进行探讨。其间，我曾有机会去日立集团中央研究院参观学习，感觉这里员工的压力没有想象中那么大，但作为外籍员工，想接触到公司内部核心技术的确很难，日本企业的技术保密工作做得非常到位。

培训结束后，我的综合成绩名列前茅，安倍教授结合我是宁波人这个特点，提议我到日立集



在2010年度国家优秀自费留学生奖学金颁奖典礼上，作者（左一）与中国驻日大使程永华先生（中）及松本教授（右）合影。

团上海研究院实习，并希望我能留在该院工作。为了达成我的实习之旅，安倍教授除了把我的培训考核成绩单发往上海研究院，跟该院的相关负责人谈及我的专业素质外，还专门带着我前往上海研究院，与这里的负责人见面交流。因为当时约定见面的时间比较紧，安倍教授带着我临时买了机票，搭乘飞机到上海来面谈。那次临时购买的机票价格，比平时贵了许多。

经过安倍教授的力荐和我面谈时的良好表现，后来，我如愿进入日立集团上海研究院实习。日立上海研究院是日立集团在中国长三角的研发总部，我被分配到医疗器械总部，主要从事的是IT、信息化产业。那段时间，我经常到宁波、杭州等地的医疗市场调研，考察相关医疗设备的使用情况。鉴于我是宁波慈溪人这个优势，我还带着研究院的同事前往慈溪的医

院做过实地走访，为部门的研发工作提供了有力的参考。

在这期间，安倍教授仍然关注着我的成长。每次给安倍教授发邮件请教问题，不管是工作上的事情，还是个人的一些想法，他都会很快回复，跟我探讨如何处理得更好。当然，我的心里清楚，安倍教授更希望我能留在日立集团工作，为日立集团的发展做更多贡献。人的一生会有许多的恩人相助，在我心里，安倍教授就是我恩人，给我的人生规划指引着方向。

时至今日，当我在宁波开发区创办了自己的公司，心中特别感恩那段在日立集团实习的岁月。它不仅锻造了我的逻辑思维能力，培养了我的商业创新精神，安倍教授的谆谆教导，更让我获得了做人的启示。懂得感恩，懂得珍惜，懂得帮助需要帮助的人，这是我一生要做的最大的学问。

时代新曲

齐心协力赶订单

□ 王章文

去年12月份的第一次周会，滚筒车间的主管没有像往常那样准时参加，迟迟不见他的身影。老总也稍微来迟了点，这与他一贯准时的作风是不一样的。等待了一会，周会终于开始。

但与往常周会不一样的是，老总开门见山就表明，今天的周会要长话短说，节约时间开好会，发言要简短，因为滚筒车间的订单多，生产任务紧。听到这里，我终于明白滚筒车间主管缺席周会的原因，同时也明白老总今天为什么会晚到一点时间。原来大家都在忙着赶订单的事情，怪不得这两天，我看到滚筒车间里出现了忙而不乱的紧张情形。

知道了其中的原委，会议自然是开得再简短不过了，只用了不到二十分钟的时间，这也是一力阻尼器公司有史以来最短的一次周会了。散会后，每位参加会议的人员，肩上都仿佛被压上一副重担，有一种紧张感、紧迫感。

我也赶紧去车间制作自己的样品。当我走到滚筒包装线时，被眼前的一幕吸引住了，我们的老总不知什么时候，已经提前来到车间，与工人一起，包装起滚筒了，而且很认真，很卖力。在很短的时间里，他已经显得十分熟练，看上去轻车熟路，在外人看来，好像是一位包装线的老员工。

看到这些，我的内心更增添了一份干劲。在后来的工作中，不知不觉，也加快了自己的做事速度。就这样，很多同事在最短的时间内忙完自己的本职工作，不约而同地来到滚筒车间，咨询一下车间的主管，立马就无缝插针式加入到滚筒生产线中，挑选最需要人的地方去帮忙，挑自己最为拿手的活去做。顿时，滚筒车间显得更加繁忙，整条生产线，唯见人影晃动，余下就是机器的运转声和装配滚筒的声音，整个场面既和谐又紧张。参加帮忙的其他车间人员，经过简单的磨合期后，与滚筒车间的员工密切配合，按工艺流程，有序地进行操作。

这样的情形，在接下来的两个月内重复出现，呈现出一种常态化。因为客户的订单还在源源不断地增加，如流水一样，看不到间断的迹象。

此时，滚筒车间的员工也干劲倍增，主动延长了加班时间。在原先的基础上，往后推迟了一个小时下班，这些年轻的装配工，个个都像身怀绝技的猎人，遇到久别的猎物那样，一心扑在生产线上，毫不松懈，两眼只盯住眼前的产品，心里默默重复的一句话就是：“多装产品，快装产品，装好产品”。

这中间也悄悄地发生了许多感人的事。比如，很多员工上班主动提前一点，下班再推迟一点，只为多装配产品；已经到了下班的时间，还是习惯性地拿起身旁的配件，再多装配一只产品……所有这一切，让其他车间的员工看在眼里，也更加在自己的工作中用心用力了。

还有，有一天晚上，我和我们部门的负责人一起加班，最后的包装工序，需要用到大木箱。像这样的大木箱，重量有好几十斤，平常员工是用油压车将木箱拉过来，然后，两个人将其抬到合理的放置位置。可那天晚上由于时间紧，油压车正好又被其他员工拿走了，最后，我们部门的负责人自己用肩膀扛了一只过来，把大木箱放下来的时候，他已经累得气喘吁吁了。当时这事正好让路过的老总看到，老总十分关心地问：“你这是累坏了身体，咋办？”我们部门负责人回答再简单不过：“不碍事的，每个人都在争分夺秒地做事，这时间浪费不起啊！”

公司的所有员工如此忘我的工作，一直持续到年底。直到春节假期的前一天，员工仍然工作在一线。只有在年终聚会举行时，大家才停下自己手中的工作，整理干净生产现场，脱下自己的工作服，真正休息了一次。

公司所有员工共同努力，最终顺利地完成了客户的订单。在让客户满意的同时，也让企业在客户中赢得了声誉。常言道，团结就是力量，团结就是希望，在这次齐心协力赶订单的过程中，我感受到团队合作的力量。相信只要我们大家团结互助，攻坚克难，一力阻尼器公司的明天一定会更加美好。

管理启示录

学会舍弃

有两个人相约到山上去寻找精美的石头，甲背了满满的一筐，乙的筐里只有一个他认为是最精美的石头。

甲就笑乙：“你为什么只挑一个啊？”乙说：“漂亮的石头虽然多，但我只选一个最精美的就够了。”

甲笑而不语，下山的路上，甲感到负担越来越重，最后不得已不断地从一筐的石头中挑一个最差的扔下。到下山的时候，他的筐里结果只剩下一个石头！

启示：

人生中会有许多的东西，值得留恋，有的时候，你应该学会去放弃。

老兔子和小兔子

森林住着一老一小两只兔子。有一天，小兔子正在疯狂地奔跑，老兔子看到了，不懈地向它为何这么匆忙。

小兔子喘着气停下来，奇怪地反问道：“难道你不知道狩猎季节已经过了吗？”

老兔子像父亲一样注视着小兔子，语重心长地说：“小伙子，如果你只是为这件事烦恼，我倒有个解决的方案，那就是把自己变成一棵大树，猎人就会从你身旁走过去，不再开枪打你，因为他们把你当成了一棵大树。”

“绝妙的好主意！”小兔子说，“为什么我以前没有想到呢？如果是那样，猎人就会走过去，一点也不会注意到我。非常感谢！”

老兔子接着走自己的路，忽然又听见小兔子在后面紧张地问：“可是怎样才能把自己变成一棵大树呢？”老兔子又停下来，耸耸肩，冷冷地回答道：“小伙子，我已经给了你一个好的主意，你应该感谢我，不要再拿这些细节的问题烦我了。你应该自己解决。”

启示：

在企业营销中，从前人们对战略实施没有像战略制定那样重视。然而实践的结果是，如果一个制定得非常完美的营销战略不能得到有效的实施，那么这个经过认真分析研究的战略也就没有任何价值。

我在开发区

六月的群创

□ 陈全

记得两年前，我刚从大学校门出来，经同学介绍了宁波群创公司。本来是要来应聘工程师的，找个计算机专业对口的活计。谁知过来后，发现工程师职位已不再招人了。这让同学很难为情。最后，为了这份深深的同窗情，我听从了同学的劝告，先在这里当个普工试试。

清晰地记得，我第一次进入无尘室的情景。那是三月份一个晴朗的下午，我们跟着教育训练员进入了无尘室。但在进无尘室之前，我们先在管制口领取了无尘衣、六孔无尘鞋和披肩帽。当这些物件一一穿在身上的时候，我当时就感觉周围的一切都变了，白白的一片。我身旁那一百多号男女同事，也在一刹那间，一个个都变成了搞科研的专业人员似的。再戴上口罩、乳胶手套，一个个都把自己捂得严严实实的，只能看着对方的眼睛。我们这些穿戴“一新”的新员工，紧紧地跟在教育训练员的身后，开始用好奇的眼睛，打量着这个终年恒温26摄氏度的无尘室。在推开风淋门的那一刻，我只记得眼前一亮，只见里面一片璀璨的灯光。我们随着教育训练员，在绿色的行走线上有序地走着。左一圈右一圈地绕着，走马观花一般参观着里面的一切。

那时在无尘室里，没隔几分钟我就感觉到身体不适。口罩深深地一起一伏，贴在我的鼻子上，快吸不上气来。不远就是门，那是我有生以来第一次感到身体不受控制，脚往后缩，想掉头就走。但最后咬着牙坚持下来了，慢慢

地适应了下來。从无尘室出来后，我们站在门外的空地上脱无尘服。我单脚跳着往下扒拉无尘鞋，踩在裤子上差点摔倒。没人笑我，包括我脸上被口罩勒得一道一道滑稽的印痕。我反而感受到周围有一种赞赏的目光，让我至今记忆犹新。

六月的无尘车间，是比较忙碌的，产量也比较高。车间里的机器，晚上也一直在欢唱着。在组装区，我远远地看到每一条长长的现代化流水线，都安装了洁净棚，弄得跟“蔬菜大棚”似的。走到近前，正好看到上班的人员，在棚子外用滚轮清洁了一遍无尘服上的灰尘。然后有序地掀开帘子，低头走进那棚子里的工位上，跟白班的作业人员一一交接。包括作业时所使用的工具、耗材、设备……还有作业桌面和工具是否清洁干净，以及周围的工作区域是否整洁干净等。

同时，我也快步走进了我工作的棚子里，和白班人员交接。交接完后，白班的作业人员有序地离开了，我佩戴好静电环，拿着无尘布蘸着酒精，花了几分钟清洁了棚内的卫生，才坐在自己的工位上开始作业。我现在的岗位是快修保护膜，需要把旧的膜揭去，贴上新的膜。不过在把旧的膜揭去时，必须用酒精把偏光板擦拭干净，然后把新的膜对位好偏光板的边缘线，再用好的修膜板子把膜推过去即可。在贴好后，需检查膜是否有气泡、夹异、折痕、位移等不良现象。确认贴好后，就放入盘中，再贴另外一块模组。



图为宁波群创光电公司生产场景。

此时在这棚子中修保护膜的，还有bodding站点的刘小红，CD检站点的明妍妍，重工站点的田利柱。他们正在紧张有序地维修着。当我把他们修好保护膜的一摞摞模组抱到棚子外面的合车上时，我发现小队队长刘健飞正顶替一个上厕所的员工贴胶条。手法还是那样地娴熟，长、宽、窄三根胶条，在他手上还是那么“听话”，三两下就贴好了一块模组。没有折痕、夹异等不良现象。不愧是我刚入厂时教我贴胶条的师傅。我眼前就不由得浮现出他教我贴胶条时的细心和耐心。

不觉，已到凌晨两点。千家万户的人，都已回到床单的怀抱中。而在这里，这个厂生产

线上的员工，还在认真地作业着。我的精神也还很好，在专注地修着一块块不良的模组。我蓦然地抬起头，看着棚外面，发现领班章维正在电脑前安排着人力，金玉也在电脑前看着WIP的产量。还有组长张旭龙、张颖也都在流水线上忙着处理问题。突然我还发觉经理陈钦熙，还在无尘室里察看并指导着工作。我就又继续埋头作业着。

六月，是年年轮回中群创忙碌的时节。为了搞好生产，刚招了新员工，还有很多外厂前来支援的人。在工作之余，这里有一个接一个的活动比赛，让这里的每一个地方都充满了笑容。这就是我眼中六月的群创，就这么热闹，这么的鲜活了。

“电话”都去哪儿了

把戏。2010年8月—10月间，胡某通过代理公司实际出口了一批塑料相框、圣诞树等小商品，没有发票也不能退税，但他仍以电话机的名义向海关申报出口，前后两批合计数量1.9万台，货值89.8万元。代理公司根据胡某提供的电话机发票和相关出口单据向税务机关成功申报出口退税130478.63元。

说到这里，想必读者会有疑问，这东西对不上怎么能顺利出口？而那些“电话”又去哪儿了呢？事实上，海关在出口查验过程中确实发现了这批货物的问题，但胡某通过向海关人员行贿的非法手段蒙混过关。而先前所购的1.9万台电话机则全部转为内销，低价出售给了义乌YK数码商行。2013年7

月，市国税第三稽查局成功查处此案，依法追缴宁波LH集团进出口股份有限公司已退税款125.23万元。10月25日，胡伟因犯骗取出口退税罪和行贿罪被北仑区人民法院一审判处有期徒刑一年六个月，缓刑两年，并处罚金14万元（文中胡伟系化名）。

【税案解读】一、出口退税简单地讲就是国家把出口产品中所包含的税款退给出口企业，以增强产品在国际贸易中的竞争力，但目前在税收管理过程中仍存在一些问题漏洞，许多不法分子利用假出口的手段骗取退税的现象屡见不鲜；二、本案中，外商和货源厂家都由胡某联系，相关发票和单据都由胡某提供，出口企业只负责货款收付及办理出口退税，正是由于这种

“只代不理”的业务模式，给予了犯罪分子可乘之机；三、根据税务总局《关于进一步规范外贸出口经营秩序切实加强出口货物退（免）税管理的通知》第二条第5款规定：出口企业以自营名义出口，但不承担出口货物的质量、结汇或退税风险的，不得向税务机关申报办理出口退税；四、依据《中华人民共和国刑法》第二百零四条规定：以假报出口或者其他欺骗手段，骗取国家出口退税，数额较大的，处5年以下有期徒刑或者拘役，并处骗取税款1倍以上5倍以下罚金；数额特别巨大或者有其他特别严重情节的，处10年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处骗取税款1倍以上5倍以下罚金或者没收财产。

（编辑：戚靖峰 供稿：郭路波）

