

“星星”虽小也能发光

——北仑区大学生创业园里的创业故事

□ 本报记者 刘慧敏 通讯员 韩竹 陆素静

日前，北仑区大学生创业园富邦世纪商业广场分园正式开园，第一批共11家大学生创业企业正式入驻，为富邦世纪商业广场带来了不少的人气。

“星星虽小也能发光。”这是近日刚刚入驻园区的玩翼服饰店铺经理洪建涛对自己和伙伴们的评价。

2008年底，由北仑区政府、宁波职业技术学院、宁波经济技术开发区数字科技园开发有限公司三方合作，组建成立了北仑区大学生创业园。园区先后提供了一期3000平方米、二期8000平方米的办公用房，为在北仑创业的大学生提供孵化服务。除了提供房租减免、税收返还、网络免费、“一站式”服务等各种优惠和便利外，创业园还分别针对在校生和毕业生开展信用担保贴息贷款支持，恒晶电子、品锐设计、糖巢饮品等17家企业分别获得了3-10万元的贴息贷款，一批有潜力的大学生创业企业随之涌现出来。

创业故事一：热爱“半亩果生活”

杨凌是宁波职业技术学院2012届的毕业生。学艺术传达设计的她，在去年9月成立了宁波北仑二分之一贸易有限公司，她给自己的店起了一个很独特的名字——“半亩果生活”。

刚开始的时候杨凌是在宁波做鲜果配送，当时只是租了一间面积较小的仓库，所有的订单都是通过微信微博及朋友的宣传而来。她尝试过很多方法，比如去小区加朋友微信，微博上主动关注其他人。一点点的累积顾客，一点点的扩大范围。产品上也是一开始从小批量的进货，到最后大批量进货。

“在2013年‘双十一’做了一个特惠活动，通过微博转发，不断有新顾客加入及购买，这成为一个转折点，到现在已经渐渐被认可。”杨凌接着说，第二个转折点就是找到了一种新商品，也是宁波市区很少卖但是在象山很畅销的一种柑橘——象山青。

杨凌记得，刚从象山进货的时候几乎很少有人认识它，通过随其他商品免费赠送的形式让顾客试吃，然后得到了很多顾客的喜爱。出乎意料，因为这种柑橘，有了很多的回头客，并且大量购买，几乎隔几天就要进货1000斤，一直连续了一个月。

“现在我的店不仅可以让顾客品尝到全球各地的优质水果，更提供了送货回家的服务。”杨凌自豪地说。谈到未来，杨凌说：“创业初期真的挺困难，现实远比想象困难很多。但创业园提供了很好的机会，我会一直坚持下去，希望以后能有更多的机会把我的店做大做强，做得长久一些。”为此，杨凌把自己刚刚在北仑区大学生创业园富邦世纪商业广场分园里开设的店铺命名为“鲜果记”，希望自己的公司能够永远保持鲜活的生命力。



一位外国客商在大学生创业企业拉屋爱贸易公司选购商品。(记者 刘慧敏 摄)

创业故事二：从高职生到淘宝大学中级讲师

2005年考入宁职院的宓柯泽如今的头衔很多：宁波柯智电子商务有限公司、宁波亿尊贸易有限公司总经理；宁波天天新鲜电子商务有限公司总经理；宁波职业技术学院电子系外聘讲师；淘宝大学中级讲师。“这些头衔，正是宓柯泽自主创业成长历程的生动反映。”北仑区大学生创业园有关负责人告诉记者。

2009年，宓柯泽在宁波开发区数字科技园里创办了柯智电子商务有限公司。2010年该公司入驻淘宝商城，投资50万创立了“柯智电器专营店”，当月销售额就突破10万元，成功地实现了从线下销售到线上线下同步销售的转型。同年5月，亿尊贸易公司拿到了一家水产类中国驰名商标产品的外包销售业务，合同服务期为一年，亿尊贸易公司拥有这家水产类中国驰名商标产品的网络唯一销售权。在宓柯泽和同事们的共同努力下，此品牌产品在当年的网络销售额达到了250万元。

宓柯泽创办几个公司里聘请的员工，绝大部分

都是最近几年毕业的大学生和在校生。随着公司业务范围的扩大和经营业绩的快速增长，宓柯泽和员工们自身的能力也得到了提升。从2011年开始，宓柯泽又先后拿到了飞利浦电器、飞利浦剃须刀、某妇女卫生用品等几家公司的网上代理销售权。到2012年，仅亿尊贸易公司的年销售额就超过了2000万元。

前不久，宓柯泽新创办的一家企业拉屋爱贸易公司入驻北仑区大学生创业园富邦世纪商业广场分园。“在这里，有着很好的优惠政策和创业环境。我会带着更多的大学生重新开始创业，把事业做得更大。”宓柯泽在接受记者采访时信心很足。

相关链接

为鼓励和支持大学生创业，北仑区大学生创业园建立了创业质量检测跟踪体系，除了收集创业企业信息外，也收集在校和离校学生创业反馈信息，建立数据库，开展创业成功率和创业质量评价研究工作。到目前为止，园区已先后入驻大学生企业115家，其中孵化成功12家，孵化失败43家，60家在孵。对于成功和失败的创业负责人，园区仍在继续跟踪并收集相关信息，为以后进入园区创办企业的大学生提供借鉴和指导。

一位“无聊”的工作狂

——记怡人工艺品公司德国籍研发、生产副总经理耶格尔

□ 本报记者 俞慧娜 通讯员 牛钢钢

一两趟，没待多久就回北仑了。”耶格尔笑着说，3年时间，他对北仑、对怡人公司已是不欲罢不能了，也成了朋友眼中只知道工作的“无聊”人。

严谨，再严谨！他对品质提升的追求永无止境

说起德国人，许多人会想起两个字——严谨。对于出生于德国法兰克福一个小镇的耶格尔，许多人的评价也是如此。“他干起工作来一丝不苟，对品质提升的追求永无止境。”耶格尔的助理告诉记者。

“比如，对产品尺寸公差的控制，车间里通常用的办法是用卡尺对单个零件点对点的测量，单个零件尺寸公差符合要求，就算达到了发货的要求。”这位助理说，但耶格尔不干，一定要使工件整体的品质以及累计公差得到很好的控制才同意发货。耶格尔还专门设计制作了不少检测模具。“有的是5个零件在一起测量，有的则是10个同时测量。”这位助理说，虽然一开始，由于单个零件尺寸偏差较大，返工较多，而导致整体的加工时间有所延长，但却保证了产品品质的稳定。

耶格尔坦言，这种测量方法的诞生，源自多年前开始开发、生产的一款滚珠架玩具。“这是一款非常吸引人的益智玩具，很多‘发烧友’甚至将滚珠塔搭到了2米多高。但开发期间，我们就遇到了‘滚珠积木塔’搭不起来、倒塌或者变成‘比萨斜塔’的诸多难题。”耶格尔说，单个部件尺寸公差在标准范围内，但依然出现了品质问题，这让他开始尝试通过累计公差来控制产品质量。

“这是一种非常有效、非常适合木制玩具的品质检验方式，因为相对家具产品，木制玩具配件的尺寸更小、对精度的要求更高。”耶格尔说，公司的明星产品——由30多个零件构成的“宜家小厨房”，就是因为稳定的品质才牢牢绑定了大客户宜家IKEA。

自制角边砂光设备，减少玩具边角毛刺；自制模板，提高玩具打孔位置的准确性……在怡人公司，耶格尔追求品质提升的事例还有很多。“车间里很多‘其貌不扬’的家伙，都是耶格尔为提高产品质量而自行设计开发的非标设备，看着不起眼，但却很实用。”耶格尔的助理说。

高效，再高效！他对产线自动化改造的脚步从未停下

2012年年中，一家大客户提出供给他们的玩



具需全部采用水性漆。“水性漆的工艺难度较大，最大的难点是烘干，从开始到完全烘干，在原有的辊轮漆生产线上，需要三五天时间。”耶格尔说，因为原有的生产线上，设备是各自独立的，各道工序的加工也有快慢，因此，在两道工序之间往往会出现堆料现象。后来他设法对原有设备进行了自动化改造，添加了一些辅助设备，并通过这些辅助设备将原有生产设备全部连在一起，打通了原先独立的工序。

“改造后，早上将零部件投入生产线，晚上就烘干了。”耶格尔说，而且，原先独立的设备，每台设备需要两个操作人员，各工序之间还需要搬运工人，设备件连在一起后，只需要生产线头尾两名工人，搬运工人也省去了。

“各个独立的设备之间需要放置一定的库存产品，用于均衡产能的差异，这就需要更大的空间；一台机器完成的产品需要人工搬运才能流转到下一台机器，这又增加了人力成本的支出……怎样才能有限的空间下做出更多的产品？怎样才能更有效地降低人力的支出？答案就是自动化。”耶格尔说。

正是基于这样的考虑，对车间的自动化改造，耶格尔从来没有停止过。自制机械手、自制裁板机；将独立的设备“串联”起来，将独立的工序打通……“目前公司车间里八成以上的设备不是耶格尔自制的，就是耶格尔改良的，许多独特的流水线也是耶格尔自创的。”耶格尔的助理告诉记者，就连德国、意大利顶级的木工机械设备供应商看到耶格尔自制的设备和自创的生产线后都竖起了大拇指。

“我最大的梦想就是一手缔造怡人公司的产线自动化。”耶格尔说。

北仑国际集装箱码头公司研发的无电缆集装箱吊具试运行一年

集装箱吊具 365天无障碍作业

本报讯(记者严雷 通讯员顾顺杰)日前，宁波北仑国际集装箱码头有限公司(NBCT)研发的无电缆集装箱吊具成功完成了一年的试运行，相比传统吊具遭遇大风等恶劣天气时年均十天以上的“歇工期”，如今新设备可以实现全年无障碍运行，该设计还获得了宁波市交通委员会科技项目资金补助和国家实用新型专利。

龙门吊是码头作业的重要机械设备，以往传统的吊具全部采用悬挂电缆来控制操作，在长期作业过程中，悬挂电缆容易被季节性大风吹出蓄能筐，甚至会被吊具滑轮绞断，这都会严重影响龙门吊的正常作业，据NBCT工程部统计，悬挂电缆是设备故障的多发部位，约占设备总故障的35%。

“电缆隐患”成为了NBCT工程部主任工程师周坚勇的一块心病。一日，他陪儿子准备“航模比赛”的练习，看到儿子游刃有余地遥控着飞机，一个大胆的想法在他脑海中成形：用无线遥控方式来操作吊具。很快，周坚勇的提议得到了同事的积极响应，攻关小组随即成立。

“我们在龙门吊小车架与吊具之间做了一套自动拔插取电装置，每次不同尺寸集装箱作业切换时，吊具升起到指定位置，此时插座和插针正好切合在一起完成取电。”周坚勇说。

“无电缆吊具应用后，电缆和蓄能筐等一大批零件从吊机上省去，待机能耗大幅降低，节能效果达20%，作业效率提高10%，运行一年来每台吊具节约成本3万元以上，更重要的是，在台风等恶劣天气时，它仍然能正常运行，成为码头增速提效的‘定心丸’。”周坚勇说。

全国各地钓鱼方式各异

“水上貂”巧寻“利润蛋糕”

本报讯(记者严雷 通讯员吴海翔)日前，宁波水上貂渔具有限公司自主研发的一款新型“金箍棒”台钓竿一推出市场即广受好评。与此同时，水上貂继续位居江、浙、沪、陕、湘、鄂等地区10—27米中长竿销量的第一名。公司总经理徐行国说，水上貂有三大法宝：自主品牌、博采众长、专注高端市场，正因此，公司的产品才能成为备受市场欢迎的“香饽饽”。

位于宁波开发区现代国际物流园区的宁波水上貂渔具有限公司成立于2011年，主要从事鱼竿的生产销售。公司成立之初，徐行国就将公司的发展目标锁定为打造自主品牌，同时，将目标客户群瞄准高端市场。借用徐行国的话说，中低端的渔具市场呈现同质化竞争态势，产品雷同，且多为贴牌代工，如果想长期生存，只能另辟蹊径，寻找另一块“利润蛋糕”。

但是，第一年的试生产过程中，不乏技术和管理优势的水上貂却发现自己的产品迟迟无法打开市场。“钓鱼方式各地不同，对鱼竿的要求也是各不相同，我们起初没有意识到这一点，给北方人提供适合南方用的鱼竿，自然打不开市场。”徐行国说。

认识到问题后，徐行国暂缓了生产进度，转而带着一大帮销售人员外出实地调研，两年时间里，跑遍了全国70%的县。

很快，根据各地客户的需求改进产品，成为了水上貂制胜的关键。从2011年至今，来自全国各个大区的鱼竿使用情况被陆续反馈回来，水上貂博采众长，将主流的使用需求融入到生产设计中，逐渐打开了渔具市场，“跟普通贴牌商不同，一个渔具生产企业是生产什么卖什么。我们恰恰相反，市场需要什么，我们生产什么，客户的需求第一时间反馈到生产环节，每一款产品都尽量迎合大多数钓客的需要，这样我们就能牢牢掌握住市场。”

据了解，水上貂公司仅去年就销售了40000多套高端鱼竿，利润更是连年实现大幅增长。

出口加工区物流中心 48万份自印发票将到核销日期

保税区国税上门提供验旧服务

本报讯(记者严雷 通讯员陆春芳 张琳婕)日前，宁波出口加工区物流中心有限公司会计王静心中的一块石头落了地，该公司积压的48万份自印发票在两个小时内全部验旧完毕，这也是宁波保税区国税局为辖区内具有自印发票资格企业提供的首例上门服务。

宁波出口加工区物流中心有限公司由于业务往来量大，发票需求量大，因此经有关部门批准，该公司自2012年开始拥有自印发票资格，按照以往惯例，其需要定期向国税部门申报发票需求数，然后定额印制，规定时间内再进行发票验旧，然后根据空额印制新的发票。

“2013年我们申领了40多万份的发票，但是由于平时工作比较忙，直到8月1日截止日期临近，我们才将发票核销工作提到日程。48万份的发票足足有500多斤，需要逐一检查，仅凭我们自己的力量捉襟见肘。”王静说。

按照正常工作流程，这些发票需先由企业财务人员分类汇总后，交由国税机关柜台工作人员审核处理，期间一旦出现问题，还需返工检查，抱着试试看的心态，王静给保税区国税局纳税服务科科长马力打了电话。

考虑到发票验旧日期将至，国税局工作人员提出了“上门验旧”的想法，为该公司开通一条便民绿色通道。马力坦言：“这家公司发票数量巨大，如果沿用大厅办理的模式，很可能发生发票遗漏的现象，且发票整理过程的纸漏可能会影响现场验旧的准确性。”

(上接 B1版)

据了解，为基地员工上下班、出行特设的729路公交线全程8公里，从小港红联渡口起始，途经渡口路、安居路等，终至高架桥，沿途共设立11个站点，运营路线横穿基地，配备2辆公交车，已于上个月30号开通。旨在满足投产企业稳定用电需求的基地内5个用电环网柜及相关配套电缆设施建设项目也已经完成规划、选址，计划明年先由北仑供电部门实施。

为帮助企业顺利投产，装备产业基地办公室还有针对性地帮助多家企业解决难题。比如一企业今年八九月份即将投产，但一部分技术骨干担心孩子不能就近入学，工作人员通过多方奔走使问题获得妥善解决，获得了企业的肯定。

建立工业社区，提升对外形象

为提升装备产业基地整体形象水平，今年3月份，基地视觉导视系统建设工作启动，内容包括在通途路与海天路交叉口建基地文化景墙，设立基地导视牌、企业名录牌以及道路指示牌等，包括基地标识在内的相关设计方案均委托专业机构完成。日前，以上工程完成招投标程序，即将开工。

据介绍，目前，基地办公室就在装备产业基地建专门的工业社区，目前已经邀请专门机构进行了初步认证和设计，计划建成集社区服务、购物、休闲娱乐、配套居住等于一体的专业化工业社区，满足员工多方面需求，既有利于企业招人留人，也将有助于基地打造高水平新兴产业园品牌形象，目前相关方案还在做进一步细化。

今年4月份，该基地提出申报宁波市战略新兴产业专业园，在这之前，委托浙江万里学院国际金融研究所对基地发展和空间布局规划做了进一步的研究深化。