

寻找科技金蛋

希玛合金：软磁『新传奇』

加速电机『心脏』迈入迷你时代

记者 易鹤 通讯员 陈雅 文 摄



材料星力量 宁波国家高新区(新材料科技城)协办

在当今世界新技术革命浪潮中，材料和能源、信息并称为文明的三大支柱。希玛合金是软磁材料的新秀，也被誉为材料界的宠儿，它是配电变压器铁芯、电动机定子、互感器铁芯、大功率逆变器变压器不可或缺磁性材料，广泛应用于工业、军工、民用、医学等多项领域。

与传统软磁材料硅钢、矽钢合金、铁基非晶合金相比，采用希玛合金材料制成的产品体积小、重量轻、损耗低、综合成本低，更具市场优势。更值得一提的是希玛合金是我国独立完成开发的专利性技术，在国内外均占领先地位。

据了解，为解决产品设计中电工材料局限性的多项技术难题，北京圣元希玛合金软磁团队研制并批量生产出性能超越国内外同行业水平的超高初始磁率软磁合金材料，目前已获得两项发明专利及5项实用新型专利，并参与了国家标准《塑料光纤电力信息传输》的制定工作。

谁拥有了某种产品的核心技术，谁就拥有了改变行业格局的话语权。前不久举行的欧洲能源展会上，希玛合金产品因为性能卓越，赢得了来自美、英、法、德等多个国家客户的青睐，以及ABB、西门子、IBM、LG等国际大型企业的浓厚兴趣，在国内同样市场巨大。

2014年7月，软磁团队创办的软磁合金材料项目与宁波国家高新区(新材料科技城)顺利签约，注册资金人民币5000万元，项目一期为年产1000万台互感器，于2014年9月正式投产三大系列的百余种产品，产品性能远优于市场同类产品，目前已出口韩国。

专家表示，希玛合金项目落户宁波国家高新区(新材料科技城)，不仅给宁波带来了国际一流的科学家团队及研发技术，也将有力推动宁波材料产业快速发展，并掀起磁性材料技术的新革命。

根据市场反应，项目团队决定发挥知识产权优势，进一步扩展电力方向的产品，如智能电表、高精度电表检测台等。二期项目预计2015年上半年开始建设新材料厂，生产高效电机等，全部竣工运营后实现产值21亿元，利税1亿7千万上元，成为软磁材料行业的龙头企业，并形成上中下游一条龙产业链。



左图：用国产希玛合金生产的电流互感器。



下图：国产互感器“全家福”。

中国人寿全球开放日昨举行

本报讯(记者杨绪忠)昨天下午，中国人寿保险股份有限公司2014年全球开放日活动在宁波举行。国寿总裁林岱仁率公司管理层出席开放日活动，与来自境内外近60位分析师、投资者及近70位媒体代表，就中国人寿近期的经营思路和发展策略等问题进行深入交流。

据介绍，2007年至今，中国人寿已成功举办了五届全球开放日活动，得到了社会各界的广泛认同和资本市场的特别关注。这次开放日以经营思路和发展策略为主题。会上国寿总裁林岱仁对今年以来寿险行业发展特点及机遇、前三季度公司发展情况、近期经营思路与发展策略等问题进行介绍。他表示，中国人寿将进一步加大风险保障型和长期储蓄型等业务发展力度，保持一年新业务价值持续增长，继续巩固公司市场领先地位；产品方面，公司将以养老、健康为产品开发方向，满足多方位的保险保障需求。

宁波电信荣获“2014年通信行业用户满意企业”称号

本报讯(通讯员应剑涛 记者余晓晨)经过各级单位推荐、筛选、评审，近日，宁波电信荣获“2014年通信行业用户满意企业”称号。

2014年，宁波分公司积极贯彻中国电信集团“服务和创新双领先”战略，积极探索、勇于实践，走出了一条“坚持以外客户满意倒逼公司运营提升、坚持通过一线员工满意倒逼管理优化”创新之路，不断提升客户感知，实现了“外



日前，在南京举行的全国第二届足部按摩师技能竞赛中，我市5名选手4人获奖。其中海曙新盈美容美发店黄雪峰技师荣获“全国二十佳足部按摩师”称号，新盈光曹政和郑州大汉松骨足疗会所胡太保、刘义艳获得“全国第二届足部按摩师大赛优胜奖”。(张文祥 摄)

甬商好故事①

宁波市工商联协办

宁波“创二代”领衔中国智造 赵肇丰：民族汽配黑马养成记

本报记者 余晓晨 通讯员 沈军明



建新赵氏集团有限公司总裁 赵肇丰

在民营经济十分发达的浙东，关于“创二代”传承家族企业的故事很多，建新赵氏集团有限公司赵肇丰就是其中典型的一个。与其他案例不同的是，故事中的年轻人不仅克服了家族企业移交中的烦恼，而且将烦恼化

成了转型的“助推剂”，让企业焕发出蓬勃生机。

在小成的赵肇丰，拿起父亲手中的创业接力棒，开启了“二次创业”历程。“每个行业都存在竞争，公司想要更好发展，只有不断创新，走在同行的前列。”转换角色后的赵肇丰抱定了这样一个信念。此后几年，他不断加大企业科技投入和技术改造，着力打响“建新”自主品牌。

每年，建新都投入大量资金用于新产品开发及试验装备的购置，科技投入一度占到年销售额的10%以上。赵肇丰还组建了一支由博士、高级工程师领衔的百余人“技术智囊团”，将国内技术人员分期分批地派往美国子公司与外籍技术人员交流，上海交大、德国工程技术公司、美国工程师都是建新的“外脑”。

观念一变天地宽。2006年，建新开发成功奥迪A6L轿车密封条，成为国内唯一能研发、生产高档轿车密封条的生产厂家。2007年，建新投资1.5亿元建设了汽车驱动桥总成生产线，成为继上海大众之后国内第二个能对关键底盘部件进行全套性能检测、试验分析的厂家。2011年，建新打破了外资或合资企业的行业垄断，成为唯一一家自主研发的副车架得到一汽大众、上海大众认可的国内企业。一路走来，建新一步步破除国外垄断，用科技找回了民族企业的自信。

短评

“创二代”成功传承的过程，是继承、转型、升级的过程。要摘掉“富二代”帽子，戴上“创二代”帽子，“赵肇丰们”不仅仅要完成守业，更要攀登更高的山峰，开创更为广阔的天地。在中国经济转型升级的机遇期，赵肇丰用科技和创新化解了传统企业成长的烦恼，向世人展现了家族企业传承的“建新”模式。

金融系列谈

以产品创新支撑金融普惠

兴业银行宁波分行行长 王建元

普惠金融是一篇大文章。要做好这项工作，应当有效地、全方位地深化推进金融改革部署，加快金融产品和服务方式创新，提升金融服务的广度和深度，尤其要以创新产品为抓手，真正惠及小微企业，才能真正强化金融服务民生能力。

兴业银行宁波分行在加强产品创新力度方面做了积极尝试。在授信客户方面，我行今年力推小微企业拳头产品“三剑客”组合，以抓资产、高时效的“易速贷”为主打，以抓结算、免担保的“交易贷”为跟进，以减轻到期还款压力的“连连贷”为配合的综合性金融服务，为支持中小微企业资金周转问题发挥了关键作用；在非授信客户方面，我行近期将从多种渠道大力推广“结算惠”，对结算

量大、交易频繁的客户，减免电子汇划费、汇款手续费、账户管理费、网银服务费近二十项收费项目，真正做到便企利民，服务小微。在大力推进小微企业客户建设的基础上，我行深入挖掘区域内无贷小微企业的合作空间，通过现场走访和问卷调查等形式，主动对接近200家有融资需求但尚未发生过银行信贷业务的小微企业，全面了解这部分企业的经营现状和服务需求，从而加大与“首贷”客户的合作力度，切实提高综合金融服务覆盖面。

为满足宁波地区居民的多元化投资需求，实现财富管理业务结构转型，我行综合运用总行创新产品，结合宁波居民的消费习惯，加大了理财和类理财产品的推广力度，树立了较

好的理财口碑。今年以来，我行重磅推出直销银行，支持多家银行卡免注册、免登录购买30余种理财产品、400余支基金以及一键就“购”；其中“兴业宝”互联网理财产品更是实现T+0直销，1分钱起购、随存随取、交易安全、方便快捷，为市民小额理财再添一臂之力。截至8月末，分行累计实现理财销售131.65亿元，较去年同期增长48.22%；通过直销银行交易过的本行理财卡客户共计2480户，首次在本行开立理财卡的直销银行客户共计245户。

我行还努力提升金融服务公众融资需求能力。继“随兴游”旅游贷款之后，分行推出简捷贷、工资贷与社区贷，最大程度满足市民融资需求。其中简捷贷与工资贷业务分别以个人

客户有效结算账户的代发工资收入以及“兴业通”客户的结算收入、结算存款沉淀量以及家庭净资产作为主要考量指标，采用信用免担保方式，快速核定客户额度，满足个人客户消费支出的短期资金周转需求。而社区贷业务是指社区支行围绕周边居民小区及辐射商户，采用信用免担保方式，向借款人发放的用于借款人家庭日常消费及经营周转的人民币贷款。

下一阶段，我行将充分利用网点优势、体制优势和产品优势，采取多种宣传手段，加快金融产品和服务方式创新，推进专项活动开展，不断提升金融服务的广度和深度，更好地发挥本行在促进宁波区域经济社会健康发展与社会和谐稳定中的积极作用。(杨绪忠 整理)

投资理财导航

降息后不要盲目转投 P2P 投资

央行本轮降息后，金融机构一年期存款基准利率下调至2.75%，浮动上限调高为1.2倍，但普通储户更为青睐的工、农、中、建等国有大行目前普遍将利率维持在3%的水平。相较降息前3.3%的利率水平，不少储户深感“存款缩水”，因此将目光投向了年化收益率普遍宣称超10%的P2P业务中。理财专家提醒，P2P投资风险高，并非是存款理财的理想

替代方式，普通储户切勿盲目转投。金融信息机构银率网分析师吴静表示，P2P行业目前仍处于无监管的“真空地带”，多数平台不具备保障本金能力，风控措施也不完善，一旦出现风险，投资者极有可能遭受损失。同时，由于多数P2P平台没有债权转让机制，期限限制较为严格，投资者一旦提前支取将可能损失部分本金。此外，即使是正规P2P平台，其标的项目背景及运

营状态等需要投资者“做足功课”，而普通储户往往不具备这些专业知识和精力。

业内人士指出，P2P“分支派系”银行系P2P相对而言风险较小，其普遍5%至8%的年化收益率相比降息后存款利率也凸显优势，但这些平台往往不允许提前提现，这对于普通投资者的资金流动性也提出了更高要求。

如果普通投资者“不甘心”降息后

利息缩水、愿意尝试P2P投资，需要注意哪些问题？理财专家提醒，一是需要准确评估自身风险承受力，尽量选择口碑好、运营规范的P2P平台，尤其是背靠金融机构的大平台。二是要对P2P行业监管动向保持密切关注，因为“箭在弦上”的P2P监管政策随时可能引发行业调整，投资者需提前规避潜在风险。(据新华社)

在银行购买的理财产品 不一定是银行发售的理财产品

最近，南方某银行爆发一起“飞单”事件，多位投资者通过银行理财经理购买了多家投资公司的理财产品，但投资公司逾期既不支付利息又不返还本金，投资者损失超千万元。业内提醒，投资者要谨防在银行买到“飞单”产品遭受损失。

所谓“飞单”，就是银行理财经理利用客户对银行的信任，介绍客户购买银行销售系统外的信托、私募基金等第三方产品。银行理财与“飞单”在产品管理人、投资收益、产品投向均有明显区别。

业内人士认为，广大投资者必须明确银行理财产品和“飞单”产品的差异，不能因为在银行购买就以为是

银行发售的理财产品，要从产品管理人、投资收益和投资方向三个方面进行把握。

首先，两者的产品管理人不同。银率网分析师牛雯说，银行理财产品的产品管理人就是银行，而“飞单”产品的管理人一定不是银行。所以，投资者在遇到理财经理介绍某款产品的时候，一定要问清楚，产品的管理人是谁。

其次，投资收益不同。“飞单”产品主要以超高的投资收益吸引投资者，加上理财经理的各种口头保证，不明真相的投资者很容易被骗。据银率网数据库统计，10月份非结构性银行理财产品平均预期收益率为5.11%，一年期以上的理财产品平均预期收益率为为

5.45%，其中会有个别超高收益产品出现，但收益率都在6%左右。与之对比，“飞单”产品的投资收益要远远高于这组数据。

第三，产品投向不同。据银率网数据库统计，银行理财产品多投资于以下领域：货币市场、债券市场、证券投资基金、央行票据等非标资产。极个别的银行理财产品投资于实体项目，或者借道信托产品投资于实

体项目。但“飞单”产品则主要投资于实体项目，通常是以股权、债券等形式投资于某某企业，或某某项目。还有部分“飞单”产品的投资方向为股市或海外市场。(据新华社)

讣告

家父王重光先生因病医治无效于2014年11月26日11点15分在宁波家中逝世，终年76岁。兹定于2014年11月27日在宁波永逸殡仪馆(地址：大庆北路564弄7-1号，位于第一汽车市场旁)举行遗体告别。遵从本人生前遗愿，一切从简。望各位亲朋好友相互转告。联系电话：15957428215 13805881695 子女：王国宇 王国瑾 泣告