

北仑模具龙头企业老总们：

“外国专家，悠悠我心”

□ 本报记者 谢挺 通讯员 牛钢钢

涉及汽配、家电、通讯、医疗器械等多个领域，大到6缸发动机缸体，小到手机外壳，都离不开压铸模具。从北仑大碇一个个村里发展起来的模具产业，通过不断升级换代，现在已经成为北仑区的支柱产业之一，为世界500强配套的企业越来越多。

近几年，随着工业产品日益高端化，北仑模具产业发展也遇到了技术、管理上的瓶颈。企业越来越需要通过借力海外工程师来快速有效地解决发展中遇到的难题。

三国时期的曹操在《短歌行》中以“青青子衿，悠悠我心”，来表达求贤若渴的心情。如今，北仑模具企业老总们同样仰慕有本事的外国专家。

北仑很多模具企业已在为世界500强配套，但在精益生产、模具设计、工艺改进方面遇到一些问题

宁波励辉电器有限公司创建于2001年，是博世、西门子、松下等知名品牌的指定供应商，北仑区模具协会会长单位。在2007年的时候，励辉电器在精加工钻孔时，员工还是凭借经验手动调节。“这些老师傅，都有十几年的经验，生产出来的产品是没有问题的，但长远来看，的确不符合我们为世界级产品做配套应有的技术水平。”公司常务副总经理张伟说。

宁波隆源精密机械有限公司则长期受困于模具拉模问题，在先后检测了模具表面粗糙度、模斜度、

平行度后，拉模问题依然存在。“我们的技术团队前前后后试验了很多次，虽然情况有所改善，但还是不能完全解决。”公司总经理林国栋说。

近日，宁波旭升机械有限公司开始为特斯拉电动汽车做配套，在模具行业可谓先行一步。公司总经理助理曾韦认为，虽然公司业务发展很快，但在新产品的模具设计、压铸工艺上与国际水平还是有不少差距，缩短生产周期是企业亟待解决的问题。

国内模具压铸行业起步晚，目前单靠企业实践摸索已经无法适应市场竞争

模具企业要发展，人才是关键。一位企业负责人坦言，国内技术水平较高的企业一般不会让人分享技术，而这些企业往往较多集中在军工企业，人员流动也很少。人才的自主培养一直是模具企业采取的办法，但缺点是培养周期长。“市场竞争激烈，单靠自己培养和摸索，机遇可能就那么失去了。”林国栋说。

记者在调查了北仑区这几年业绩增长不错的七八家企业后了解到，企业负责人已经明显感受到了危机，“摸索靠经验，敲打靠感觉”的方式已经完全不适应现代化生产，技术、管理亟需大幅度的改变。

先行一步，敢于吃螃蟹的企业尝到了甜头



图为一位外国专家正在与华朔模具机械公司的中层管理干部探讨技术问题。(记者 谢挺 摄)

2014年宁波华朔模具机械有限公司产值有5亿元左右，在北仑模具行业中算是佼佼者。从2011年至今，每年更是保持35%的增长，这得益于他们积极引进海外工程师为其“把脉”。2010年，华朔模具邀请德国专家郝克来为其解决压铸工艺难题，这位70多岁的专家毕生致力于该行业的研究。在华朔的半个月时间里，郝克提供了全新的解决方案，在提高压铸件气孔合格率、产品除渣除气上都提出了量化性的指标和办法。2014年9月，来自瑞士的压铸工程师戴克为华朔员工带来了模具生产问题背后的各种物理知识。“有了物理知识作支撑，我们在调试时更有目的性了，相当于有了调试产品的依据。”公司副总经理

张正来说。宁波吉辉汽配模具有限公司已经开始与澳洲科学研究所的压铸专家展开合作，共同研究真空压铸技术的运用。“以前生产过程中遇到的气孔、缩孔、冷隔、毛刺等问题，由于技术水平有限，一直得不到根治，产品报废率高，现在通过国外专家的帮助，我们的这些问题都有了明显改善。”公司有关负责人说。

据北仑区人力资源与社会保障局有关负责人介绍，在海外专家引智上，华朔模具、励辉模具、意宁液压已经取得了明显成效，君灵模具、辉旺模具、吉辉汽配、拓普已经开始了合作，其余一些企业也都有合作的意向。在目前模具行业的转型过程中，引进海外工程师将成为关键举措。

想做就做的85后女孩

——记宁波普光全球能源有限公司董事长、海归硕士葛瑞燕

□ 本报记者 周亚琼 通讯员 方香

长发披肩，蓝灰色长棉衣，脸上时时带着一抹温婉的笑意。在记者看来，出生于1989年年末，宁波普光全球能源有限公司董事长、CEO葛瑞燕的身上，兼具80后的持重以及90后敢想敢做的作风。

先后放弃直读博士和近百万元年薪工作机会

老家在宁海，2011年本科毕业于英国诺丁汉大学计算机专业，2012年又从美国维克森林大学(Wake Forest University，其商学院排名全美前20)获得管理硕士学位，葛瑞燕接受的是国际化、精英式教育。按照父母的设想，女孩子读那么多书，找一份稳定体面的工作就好。

但葛瑞燕却不是这么想，这个说话声音轻柔，外表看上去甚至有点柔弱的女孩对自己的人生很早就开始了计划。高中毕业后选择大学专业时，她否定了身边很多人建议的“经济类”，而是选择了计算机专业；就读诺丁汉，今后英语应用将不成问题。在她看来，英语和计算机是参与未来社会竞争两个最基本的工具，与其依靠别人，不如自己都会一点。

在英国诺丁汉时，葛瑞燕的学业成绩排在年级前三，为此学校给予了她的直读博士的机会。“如果接受的话，毕业后有机会留校任教，派遣回宁波诺丁汉大学也不是不可能，这种收入可观、体面稳定的工作正是父母希望的。但我放弃了，因为这并不是我想要的人生。”

2012年8月，刚刚研究生毕业不久的葛瑞燕加入在美国上市的国内某大型光伏组件生产企业销售部门，参与开发当时还刚刚起步的公司的美国市场。2013年，她的业绩是公司负责美洲区近30名销售人员中的第一名。

当年，葛瑞燕薪酬达到了80万元，而且，由于手中掌握了一批稳定的客户，未来几年内，即便不去开发新客户，对她来说，每年的收入仍会相当可观。

但仅仅工作1年多后，葛瑞燕打算辞职。原因是从2013年8月份到2014年4月份，国家、浙江省、宁波市关于分布式光伏项目的补贴政策相继出台，这让她十分看好该行业国内的发展前景，原本就想做一番事业的她这回再也坐不住了，决定“下海”。

趁年轻做自己想做的事情

“其实对于创业，父母是反对的，他们希望我继续在这家上市公司工作，自己创业压力大还要承担风险，但我不是这么想的。”葛瑞燕告诉记者，这和她的性格有一定关系，喜欢挑战，不怕失败，想好了就会去做。

在国外读书的时候，葛瑞燕就很愿意去参加滑雪、跳伞等一些一般女孩子不愿意去尝试的活动，也曾经与同伴一同穿越美国的大峡谷。此外，经过在上市公司1年多的历练，她对行业以及自身的能力、兴趣点有了更为明确的认识。

整个2013年，葛瑞燕都在美国开发市场。“完全是单枪匹马，什么事情都要自己安排，几乎每天都换地方住。”在毫无人脉和客户基础的情况下，她先是研究了美国各州的情况，发现加州和新泽西州光伏应用市场竞争已经白热化，北卡州光伏政策好，土地资源丰富，更重要的是那里的光伏电站建设刚刚起步，于是就将那里作为重点市场进行开发，然后一家一家去拜访客户，最后，硬是凭借专业的产品知识以



图为葛瑞燕(左一)站在普光全球公司在郑州恒通车辆部件有限公司建的分布式光伏项目现场。(记者 周亚琼 摄)

及与客户沟通时真诚的态度，慢慢赢得了订单。进入光伏行业对葛瑞燕来说也并不是随性的选择，而是基于对新能源产业未来发展前景的看好。创业选择这一领域，对她来说也是经过深思熟虑的。“希望趁还年轻投身自己想做的事业，即便失败也没什么好后悔的。”

看好分布式光伏发展，将建大数据云计算监测平台以优化服务

2014年6月份，普光全球能源公司在宁波开发区科技创业园成立。葛瑞燕再次展现了其想好就去做的一贯作风，迅速带头组建了一支致力于分布式光伏项目研发设计及应用的核心团队，团队成员包括多名光伏组件研发及计算机领域的资深专业人士。

日前，记者随葛瑞燕前往宁波市鄞州区一家汽配企业，在那里，普光全球公司第一个分布式光伏项目刚完成了并网。“尽管只有30千瓦，但从公司来说，是一个好的开始。”该项目投资20多万元，业主选择自己全额出资，根据测算五六年可以收回成本。

葛瑞燕表示，目前在宁波，从事分布式光伏系统建设的企业眼光一般瞄准大规模的工业企业，中小微企业做得较少，作为初创型的企业，普光全球第一步将重点开发这部分的市场。

普光公司为光伏系统配套的大数据云计算平台也已经在建设中。“将利用信息技术，更好地为用户提供服务。比如，通过云计算平台，系统建好后，万一出现故障，公司技术人员坐在办公室里就能第一时间发现，联系用户自行解决或者自己赶赴现场维护；通过大数据技术，可以对光伏系统产生的海量数据进行逻辑处理和分析，最终用于优化系统。目前国内同行企业开展这部分增值服务较少。

由于分布式光伏项目一般投资较大，普光全球眼下在做另外一件事就是搭建融资平台和开发融资渠道。目前，该公司与宁波一家商业银行已经达成了初步合作协议。

接下来，该公司即将在北仑春晓一家工业企业开展分布式光伏项目建设，在江苏、湖南、上海、安徽等多地的项目洽谈也在进行中。

宁波开发区现代国际物流园区：导入标准帮助企业树品牌

本报讯(记者严雷 通讯员史海伟)日前，宁波凯越国际贸易有限公司首次同时入选中国对外贸易500强和中国对外贸易民营500强，公司营运部副总经理吴大庆高兴地称这是在凯越的品牌化建设成绩单上再添重要的两笔。凯越仅仅是宁波开发区现代国际物流园区推进企业品牌化体系建设的一个缩影。近年来，园区结合企业实际，导入各级各类标准，主推以“服务”为核心的企业品牌建设，多家骨干企业先后获得国家、省级等不同层次品牌称号。

“品牌的高低优劣看似跟企业效益没什么关系，但客户在考虑产品质量的同时也关心服务等细节问题，而一系列过硬的品牌称号恰恰是公司优质服务最好的佐证。”吴大庆坦言，短短三年时间来，凯越累计获得近20项品牌称号，尽管他们出口的大部分货物单位货值不足1美元，但仍然吸引了大量的国际一流客商与他们合作，响当当的品牌成为了他们招揽客户的金字招牌。

宁波海晖国际物流有限公司同样将品牌建设视作企业生命线，公司人事行政部经理陈芳说，仓储企业一向与货物打交道，一样的仓库，一样的操作流程，凭什么让客户来选择自己，说到底还是看中企业的牌子。为此，从2012年开始，海晖结合仓储企业的业务特点，陆续申报了几项行业内的品牌认证，做大影响的同时也使得企业承接业务时更有底气。2013年，海晖被评为“中国五星级仓库”，这是目前国内星级仓库最高等级。

“以现代物流服务业为主导，园区形成了一条囊括货物仓储、运输、包装、流通加工、分拨、配送和货运代理在内的完整的产业链条，与此对应的则是一个从行业到国际，涉及园区三分之一主要企业的品牌建设网络。”园区相关负责人介绍，原本园区企业在品牌建设上各干各的，园区在2014年10月聘请了7名专家组成“专家指导团”，导入147个国家标准、行业标准和园区标准，帮助有意向的企业解决品牌建设过程中遇到的问题，“出主意、想办法、提建议”，对症下药，避免在品牌建设上重复施力，力争形成错落有致、各具特色的品牌体系。

通过一整套行之有效的体系化工作，园区企业的品牌化建设工作初见成效。截至目前，有30多家企业获得各类品牌称号，覆盖产业链的主要环节。

工程项目管理软件哪家强？

“龙腾”成为国内行业优势企业

本报讯(记者 周亚琼 通讯员 方香)日前，宁波龙腾畅想软件有限公司与温州市瓯飞开发建设管委会达成关于提供工程项目管理系统的合作协议。该公司有关负责人告诉记者，自2006年开始开发工程项目管理系统以来，公司目前服务客户数有六十余家，已成长为国内该领域软件服务技术最先进的企业之一。

龙腾畅想公司是宁波开发区科技创业园一家高新技术企业，主要从事工程项目管理方面软件系统研发和销售。在前不久举办的“2014年中国软件大会”上，该公司工程项目管理系统获得“2014年度中国软件和信息服务工程项目管理领域最佳产品奖”。

龙腾畅想公司前身为创办于2003年的宁波龙腾科技有限公司，后者于2006年与北仑区(开发区)建筑工务局合作，开发成功第一代工程项目管理系统，实现了对工程项目进度和造价的全过程管理和动态控制分析，但功能上还停留在对相关信息的浅层掌控。此后，该系统应客户需求不断改进，2011年第二代产品发布时，已经具备了项目进度管理、合同管理、造价管理、会审会签等功能模块。

不断创新的技术是留住客户的法宝。2014年上半年，龙腾畅想公司工程项目管理系统手机客户端正式投入使用，用户随时随地应用系统成为可能。最近，该公司第三代工程项目管理系统已经研发成功，将择机发布。据了解，与上一代产品相比，该系统用户界面将更加简洁、加载速度更快，建立了基于大数据技术的新一代决策平台，并实现了工程现场考勤设备、监控系统与管理系统的软硬件对接等。

目前，龙腾畅想公司在杭州、台州、绍兴、湖州等省内多地都有了用户，还将业务拓展到山东淄博以及湖南多地，公司工程项目管理系统在业内的影响力越来越大。此外，龙腾畅想公司基于工程项目管理系统，还相继开发成功了项目投资管理、项目评审管理、工程监管三个“上下游”软件系统。

保税区国税局税控系统互通升级

1个税控系统可打印4种增值税发票

本报讯(记者严雷 通讯员林艺)日前，在宁波保税区国税局工作人员的协助下，上海阿尔卑斯物流国际货运代理有限公司宁波分公司顺利完成了增值税税控系统设备互通升级。短短一月时间里，保税区范围内累计有5家物流运输企业实现了增值税税控系统互通。今后，有关增值税涉税的两笔账将合二为一，经由一套系统出具、结算，至少可以为纳税人企业节约涉税成本一半以上。

据了解，增值税税控系统打通整合前，增值税防伪税控系统只能开具增值税专用发票和增值税普通发票，货物运输业增值税专用发票税控系统只能开具货物运输业增值税专用发票和机动车销售统一发票。对于需要同时开具增值税专用发票和货运专用发票的混业经营企业来说，面临着“多机多票”的涉税模式。

作为保税区内首家进行互通升级的企业，宁波龙定辉货运代理公司此前就遇到了这样的苦恼。公司财务人员告诉记者，他们公司提供运输和物流辅助服务，平均一个月开具100多张增值税专用发票，使用税控系统开票时，需要购买两套税控器具，使用两套开票软件，分别从两个发票税控系统打印专用发票，操作起来很不方便。

保税区国税局相关科室负责人说：“保税区范围内一般纳税人企业有2000多户，涉及运输物流业务的有近50户。仅去年一年，区域内开具的货运专用发票增值税专用发票有近6000张，随着‘营改增’的推广，需要同时开具两类发票的企业将越来越多。”

针对这一问题，从2013年10月下旬开始，保税区国税局对辖区内拥有两个增值税税控系统的企业，开始准备实现两个税控系统的功能互通，混业经营企业只要任选其中一种税控装置，就可以同时开具增值税专用发票、增值税普通发票、货物运输业增值税专用发票和机动车销售统一发票。11月初，保税区范围内首张由一个税控系统打印的增值税发票在宁波龙定辉国际货运代理有限公司顺利开具。

“系统升级后，相比于传统的‘多机多票’模式，如今企业的工作效率大幅提高，还省去了不少系统维护费用，对企业涉税减负帮助很大。”宁波龙定辉国际货运代理有限公司财务人员刘莲萍高兴地说。