

避免企业“二次死亡”

宁波江北法院首创失信企业信用修复激励制度

本报讯 记者羊荣江 通讯员 凌宇磊报道 “没想到法院工作这么人性化,通过信用修复,现在我们公司又可以融资,也有利于企业今后开展生产经营活动。”宁波宁深汇置业有限公司(以下简称“宁深汇公司”)负责人如是说。记者了解到,这一切得益于宁波江北区人民法院推出的信用修复激励制度。

“社会信用能力受限,社会评价降低”……企业一旦被列入黑名单,许多权利都会被限制或禁止,给生产经营活动带来不可估量的损失。

为给有意愿修复企业信用的失信企业提供机会,今年以来,江北区人民法院运用法治思维和法治方式,在全省乃至全国创新性推出了信用修复激励制度,妥善处理涉企相关纠纷,最大限度保障各方利益,为企业健康发展提供优质服务。

信用修复激励制度,指的是在被执行人的申请下,由法院对被执行人的履行能力和各项配合执行的行为,依照《失信被执行人信用修复激励审查评分办法》进行审查评分,综合评分达到一定分数的,经法院同意,暂停对其信用惩戒,将其从失信名单中屏蔽。

2016年初,作为宁波市重点工程“姚江一号”的负责单位,宁深汇公司陷入债务深渊,在执行生效

判决过程中,法院查封了被执行人宁深汇公司名下涉案工程的土地,并将其列为失信人名单。

宁深汇公司因被列入“黑名单”,既无法融资,也无法复工,其履行能力明显削弱。

在宁深汇公司的信用修复申请下,依照江北法院《失信被执行人信用修复激励审查评分办法》,对其是否前来法院配合执行,是否严格财产申报,是否遵守限制消费令,是否有合理还款计划等9项内容进行审查评分,最后测算综合评分达到92分,符合信用修复的条件。

在案件执行申请人不同意撤销对其信用惩戒的情况下,江北法院组成合议庭合议后决定暂停对宁深汇公司实施信用惩戒,将其从失信名单中屏蔽,给其机会,鼓励其积极提高自己的履行能力,配合法院执行并尽快履行完毕法律文书确定的义务。

被执行人宁深汇公司在信用修复的情况下,顺利融资并恢复了在建工程的施工,逐步履行执行标的,最终案件顺利执结,实现了多方共赢。

江北法院相关负责人表示,今后将继续探索建立一个对轻微失信行为鼓励主动纠错、主动自新的社会鼓励和关爱机制,避免企业“二次死亡”。

管吃、管住,还有爱心帮扶……舟山公交实打实为职工谋幸福

本报讯 通讯员周永章 记者冯伟祥报道 为让司机师傅得到更好的休息,近日,舟山公交又有11个客运场站(点)的司机休息室投入使用。公交司机张师傅由衷地叫好:“公司为我们考虑得太周到了。长时间开车易疲劳,尤其是中午是最困倦的时候,在床上躺一会,再开车就精神多了。”他的话道出了公交司机们的内心感受。

打造“职工之家”休息室是舟山公交公司和工会关爱员工、构建和谐团队的一个缩影。

近年来,他们积极争取上级和市财政资金支持,在努力提高职工待遇的同时,也心系职工住宿、饮食等问题。为解决100多名外地无房司机的住宿问题,公司和工会领导积极争取公租房房源,先后为符合条件的无房公交司机申报了53套公租房,现已有33人喜迁“新居”。公司还先后在定海、新城和普陀东港开办了3个职工食堂,并每天为偏远的

26个公交站点提供配送午餐服务,让所有职工吃上“放心午餐”。12元的午餐,司机只要掏3元,其余由公司补贴。

公司还特别关爱特困职工,新出台了《困难职工生活救济暂行办法》《亲情慰问制度》《职工爱心帮扶金使用管理办法》,对生活有困难的职工及时走访、慰问救济。仅去年,公司就救济困难职工和看望住院员工196人次,慰问金额10.3万元;为2名患大病的职工申请了临时医疗救助;为5名困难退休职工、6名职工子女分别申请了慈善助老金、金秋助学和慈善助学金。

在良好的工作氛围下,公司涌现出11名公司级以上技能先进和5个先进班组,其中32路女工班组被全国妇联授予“全国巾帼文明岗”“全国三八红旗集体”荣誉称号。舟山公交公司被评为舟山市第四批“创建和谐劳动关系先进企业”。

关爱老年人从尊重护理员开始

江干区养老护理员有了自己的节日

本报讯 记者王艳报道 随着人口老龄化的加剧,常年在一线的为老年朋友提供服务的养老护理员也日益受到社会关注。5月29日,杭州市江干区民政局和绿康医养集团,共同主办了江干区首届“5·29养老护理员节”暨“绿康时间银行”公益平台启动仪式。这标志着江干区养老护理员有了自己的正式节日。

据了解,自2011年开始,绿康医养集团就在全国率先举办“养老护理员节”,并将每年的5月29日定为“养老护理员节”。在社会各界、全国养老行业中已形成了广泛影响。

从第一届提出“关爱老年人,从尊重护理员开始”,到“打造职业化团队,践行精准化护理”等,绿康医养集团每一届护理员节都围绕一个主题,开展专业技能培

训、护理实操表演、表彰颁奖等一系列活动。对提升护理员行业地位、职业素养、技术技能、综合服务水平等发挥了积极的引导作用。

经过多年努力,绿康医养集团的护理员持证上岗率已达100%。与此同时,集团还要求执业护士也积极参加护理员中、高级护理培训,相当一部分护士已经持证上岗(护士资格证、护理员资格证)上岗。护理员队伍日趋职业化、年轻化,专业水准也不断提升。

在护理员节上,绿康医养集团还演示并启动了“时间银行”公益平台。实名注册的志愿者在平台上可以实时响应参与“为老”公益服务时间,平台会记录志愿者公益服务时间,服务获得的爱心值可兑换多种商品和服务。

杭州市水务集团送文艺进村

通讯员魏勇报道 近日,在杭州闲林小学里项校区的操场举办了一场题为“建功新时代,领航新征程”的文艺演出。这场演出由杭州市水务集团联合杭州市总工会、杭州市工人文化宫,邀请杭州杂技总团的演员们为闲林街道里项村居民和闲林水厂一期工程建设者们送上的。

由水务集团建设的闲林水厂一期工程坐落于闲林街道里项村,是杭州市发改委立项批准的

省市重大民生工程,计划于2020年建成通水。为顺利推进工程项目建设,与属地居民保持良好的邻里关系,市水务集团积极寻求属地街道的支持与帮助,更在闲林水厂项目工地建立起临时联合党支部,进一步发挥支部在项目推进中的战斗堡垒作用。当天晚上的文艺进村活动,正是临时联合党支部的感恩回馈演出,希望通过喜闻乐见的表演,丰富属地居民的精神文化生活。

促进“城市流动”更智慧更有效

“云造科技”打造全新出行和能源生态

记者张浩呈报道 点开杭州云造科技有限公司(以下简称“云造科技”)官网,你可以看见一句清晰的口号——领先的智慧运营商。这家成立于2013年的科技公司,专注于新出行、新能源方向。“云造科技”创始人兼CEO邱懿武说,“云造科技”希望通过产品、技术和模式的创新,不断为出行和能源领域赋能,进一步提高城市的流动效率。

目前,“云造科技”已在出行和能源领域深耕4年多。从创业早期,通过创新设计打造爆款出行产品云马系列电单车,而后通过“云造科技”智能出行系统解决方案赋能共享、旅游等行业,到如今,通过技术和模式的创新,探索出行和能源领域的新可能。可以说,“云造科技”一直在寻求变化,而这变化也为“云造科技”未来的发展提供了多种可能性。

爆款产品逻辑

2013年,和几个浙大同学一起,邱懿武创立了“云造科技”。一开始做的是承接设计外包的工作,但和其他有实力的设计师

一样,云造科技团队一直想做自己的产品。邱懿武思考,创业需要选择一个没有网络化改造的、和大趋势相关的大市场。几方面因素结合之后,“云造科技”选择了电动车作为切入点。

最终推出的云马C1,是一款主要面对年轻人群体、外观像自行车,但是具有电动推力的“智行车”,用户可切换5种骑行模式,助力模式下75公里的续航里程相当可观。除此之外,云马C1还配有对应的APP,具有数据分析、社交等功能,而且相比同类智能电动车产品,定价颇有杀伤力:1999元。

正在“云造科技”一心一意做产品的时候,共享单车出现了。“共享单车成长速度完全超乎我们想象,共享单车引爆了两轮出行。”邱懿武说道。在之前,“云造科技”走的是爆款产品逻辑——即不断推出高质量高性价比的爆款产品,去获得市场。但是共享单车出现后,邱懿武发现原来的逻辑是有问题的。因为共享单车进一步减少了人们购买电单车的需求。

不过,共享单车市场的爆发,

也让邱懿武看到了机会,“共享单车它会带动新产品、新技术发展。过去几年我们在设计和研发方面做了大量储备。有了这些基础之后,可以更好地拥抱共享单车所带来的共享出行行业变化。”

模式创新逻辑

或许是看好共享出行,“云造科技”在2017年推出了针对共享单车的系统解决方案。实现了产品创新逻辑向模式创新逻辑转变。

邱懿武说,之前“云造科技”的业务偏向toC产品,toC面向个人客户,更注重用户体验、个性化,是典型的产品创新逻辑。现在更多的是toB,更多的面向企业客户,强调产品帮助客户提高管理效率。从产品制造到服务模式供应,“云造科技”定位更加精准多元,也能更快实现盈利。“toC的时候既要有品牌流量又要储备产品,相对来说财务模型压力非常大。但是做toB的时候发现这是我们比较擅长的,所以也可以迅速找到盈利点。”

“云造科技”的这套“智慧出行方案”包括车辆方案、有序化管理方案、智能化运营方案和能源

共享方案四个子方案,对应到产品上,则包括车辆、充电桩/换电柜、电子围栏、客户端(APP)和后台管理系统五大部分。

车辆方面,“云造科技”推出了C、P两种车辆,最主要的区别在于前者是充电车、后者则是换电车。有了这两款车,又配套推出了充电桩和换电柜。

不过无论是充电模式还是换电模式都比不上共享单车随用随停来得方便,这也注定了共享单车无法像共享单车一样实现快速野蛮增长,加上目前政策因素影响,“云造科技”选定商业园区、旅游景区以及高校等半封闭空间率先进行合作。“相较于现有的共享出行模式,‘云造科技’发布的智慧出行解决方案,可以通过大数据精准调度后台的计算,指导运维人员调度车辆,实现潮汐时段的车流供给平衡。为用户提供智慧出行解决方案,满足出行‘最后一公里’需求。”

瞄准新能源领域

在推出智慧出行方案的同时,“云造科技”还将触角伸向新能源领域,2017年自主研发设计了专为两轮电动出行产品提供充

电服务的智能充电设备——摩鱼智能充电机器人。

在“云造科技”看来,电动自行车充电市场目前仍有很大发展空间。一方面电动自行车保有量巨大(2017年3月已达2.5亿辆),另一方面则是不可忽视的充电安全问题。

摩鱼智能充电机器人不仅拥有一流的设计,在安全和智能上也是做到了遥遥领先。除了拥有现在市面上有的扫码充电、移动支付等便利功能外,还研发了过流保护、防漏电防雷功能,同时还包括环境监测、烟雾报警等,可以在商业综合体、小区、园区、医院、学校等多类型非机动车库安装使用,可以帮助管理和规范两轮电动车充电服务,从根本上解决安全隐患问题。

除此之外,“云造科技”还推出了一整套的传统电动车停车场改装方案,从设计到装修再到售后支持,一应俱全。

邱懿武表示,未来,“云造科技”将继续协同制造商、品牌商和渠道商等,深入联动行业上下游,从产品、系统、平台等多个维度,持续为产业赋能,全面打造出行和能源生态。

千种电路板 俏销海内外



在杭州市临安区天目山镇佳有电子有限公司的生产车间内,工人在给电路板线路网、曝光、写影。公司主要生产销售印制电路板,因产品质量过硬,订单日渐增多,生产车间内一片繁忙。

工人们通过制网写影、线路印刷、线路蚀刻、丝印、冲压、印膜等30道工序制成电子琴、LED、节能灯、遥控器等产品,因产品质量过硬,订单日渐增多,生产车间内一片繁忙。

通讯员胡剑欢 摄

“晶盛机电”推出全球首款六边形单晶组件

有望在源头推动光伏企业降低成本

本报讯 通讯员倪炳林、冯楠报道 5月28日,在SNEC第十二届(2018)国际太阳能光伏与智慧能源(上海)大会暨展览会上,浙江晶盛机电股份有限公司展示了全球首款六边形单晶组件系列新型单晶高效光伏组件。该系列组件一改单晶硅棒传统四方形设计,使得单晶成品

利用率提高了19%,单晶硅片的非硅成本下降10%以上,有望在源头大幅推动光伏的成本下降。

“蜂窝”系列新型单晶高效光伏组件首次采用六边形单晶硅片制作电池片,单晶硅棒切方也从传统四方形棒改为六边形方棒。记者了解到,为实现从四边

形到六边形截断技术的跨越,“晶盛机电”全新研发设计配套工装夹具,并连续攻克了大尺寸硅片工艺均匀性、裂片、碎片控制等技术难点。

不仅如此,与市场现有单晶组件产品相比,“蜂窝”样式的整体设计、性能优势也不容小觑:可有效增加组件的受光面积,最

大程度吸收太阳光并转换为更多的电力能源;降低阴影遮挡影响,留出更多间隙,增加深度反射,提高了光的利用率。同时,得益于小面积电池片的设计,使得光伏发电工作温度更低,发热更少,降低了隐裂风险,安全性更高。

作为全球领先的半导体、光

伏装备供应商和服务商,“晶盛机电”凭借12年的技术积累,推出这款具有低成本、高效率的组件技术专利产品,为企业降低成本、提高效益提供了新的技术解决方案。

记者了解到,“蜂窝”系列光伏组件目前在“晶盛机电”已进入试生产阶段。

规模化降低成本 品牌化引领发展

——奉化曲毫千年古茶的复兴之路

记者杜成敏 通讯员王礼中报道 近日,第二届中国国际茶叶博览会在杭州国际博览中心举办,共有30多个国家和地区1540家中外企业参展。

在这场规模宏大的茶叶盛会上,奉化曲毫被作为宁波市11个县(市、区)唯一品牌代表,向国内外消费者进行推介。

宁波不缺名茶,为何偏爱奉化曲毫?这背后,是一条千年古茶的产业复兴之路。

古茶技艺失传 产业没落

奉化是传统产茶区域,早在唐代当地就有种茶历史,北宋时期就出现了历史名茶曲毫,奉化茶场也曾是浙江省的第三大国营茶场。然而,随着时代变迁,曲毫种植技术失传,在奉化3万亩茶园里,绝大部分生产着每公斤不到7元的珠茶,茶农收入微薄。

1995年,方乾勇调到奉化工作,担任名茶首席推广专家,便担负起重振茶产业的重任。当时,通过喜闻乐见的表演,丰富属地居民的精神文化生活。

弱。再加上当时茶农加工茶叶各自为政,各打品牌,整个茶产业可谓群龙无首、一盘散沙。

复兴奉化茶产业,首要考虑的是选择茶叶品种。方乾勇经过深思熟虑,把目光锁定在曲毫上:“宁波地方茶叶,基本都是单芽茶、条形茶、扁茶,因此我们要突出特色,选择盘曲形的曲毫,特点明显,别人一看就是奉化茶。而且曲毫耐寒、茶度浓、成分高,所以必是首选。”

品质产业化 打响品牌

第一款曲毫茶品种研制成功,方乾勇用了两年多时间。1997年,奉化曲毫被评为浙江省一类名茶,斩获浙江省名茶称号。

但最难的不是研发,而是如何规模化生产,如何保证茶叶品质。方乾勇说:“浙江的名茶做得很好,乡镇都有自己的名茶,但适合普通大众消费的优质茶却是短板,导致消费量太小。”方乾勇说:“原因就是难以形成产业规模来降低成本,各地或多或少都存在茶农各自为政的情况。”

奉化区农林部门对曲毫的推

广采用以点带面的策略。先在一家茶场开辟“试验田”,结果第一年名茶产销就卖到了600元每公斤,是这家茶场原有收益的6倍多。

曲毫带来的巨大效益,立即吸引了茶农纷纷引进种植。区农林部门顺势指导茶农成立了合作社,并马上建立种植、生产标准,由方乾勇指导、培训茶农。奉化曲毫的“生产基地”,就这样一个个复制开来。

方乾勇说,茶叶栽培技术由他亲自指导,茶农由他亲自培训,大家步调一致,为产业化生产打下了基础。

他还制定了严格的合作社准入标准:加入的茶农要有20年以上的种植经历;规模50亩以上,20万元以上年收入;规模50亩以上,20万元以上年收入。

“这个标准其实代表着该茶农是以此为终身职业的,茶业收入是其家庭的主要收入,这样一来,他就会非常重视品牌和产品品质。”方乾勇解释道。

随着产业规模的扩大,奉化曲毫注册了“雪窦山”牌商标,在原奉化曲毫生产联合体基础上成

立了宁波第一家、浙江省第二家茶叶专业合作社“奉化市雪窦山名茶产销合作社”,采用“统一品牌,统一标准,统一包装,统一价格,统一监督管理”的五统一战略措施,最终达到“保证质量,扩大产销,节约成本,增加效益”的成效。

如今,“雪窦山”品牌的集中度大大提高,已形成奉化曲毫、弥勒白茶、黄金芽及大堰白茶等品牌系列名茶,不仅牢牢占据本地市场,在宁波、上海、深圳、北京、沈阳等地也有较强的品牌影响力。并先后获“国际名茶金奖”、“首届世界绿茶大会最高金奖”、“中茶杯”特等奖、“中绿杯”金奖等国内外40多个奖项。

杭州你我茶业有限公司负责人倪晓英评价说:“奉化茶叶产业化,“五统一”模式是很难得的,做茶叶这么多年,我见过不少地方茶产业都是散乱状态,没有一个拳头产品,但奉化曲毫做到了。每年的推介会上,绿茶曲毫注册了“雪窦山”牌商标,在原奉化曲毫生产联合体基础上成

一片茶叶一座城

当然,奉化曲毫的发展也离不开政府的支持。

早在2000年,奉化区政府就提出了“统一品牌、集中扶持”茶叶产业发展对策;2007年又提出了“现代农业五十个”的建设目标,把名优茶产业列入全区十大主导农产品加以强力扶持。针对“雪窦山”品牌,专门制定出台《奉化曲毫系列标准》和《“雪窦山”牌奉化曲毫品牌管理办法》。

此外,宁波市及奉化区各自出台一系列的扶持政策,每年扶持名优茶产业资金在20万元以上。如宁波市对连片发展20亩以上无公害良种茶园每亩补助1500元;每年给予“雪窦山”茶叶专业合作社品牌宣传经费10多万元等。

通过政策扶持和引导,奉化全区目前良种茶园已达14100亩,良种化率达到54.2%,年产量达8000万元左右。在2015年中国茶叶产品品牌价值评估报告中,“雪窦山”牌奉化曲毫品牌价值1.76亿元。

千年古茶复兴路,一片茶叶一座城。