

创业创新

“海归女”办起手绘花样设计室

通讯员钟伟、陶晓宇报道 90后女生魏倩璐，韩国建国大学花型设计专业学成归来，3个月前入驻绍兴柯桥F5创意园，凭着自身扎实的花型手绘基本功和敏锐的市场嗅觉，吸引了不少轻纺城布商，特别是年轻一代布商的青睐。她说，花型设计的路很长，希望自己能给柯桥设计市场带来新的视觉感受，同时做强自己的时尚品牌。韩国首尔是亚洲时尚界的集中营，当地盛行手绘花型原创设计。魏倩璐回绍兴前，一度想留在当地。不过，当她了解到柯桥正大力发展创意产业，便毅然选择了回国，当一名手绘设计师，意欲把国外最好的设计带回家乡。从市场调研，到当实习生，再到注册公司，她一步一步努力向自己的理想靠近。

今年5月，魏倩璐在家人的支持下，投资30万元开起了一家花型设计公司，公司名为“原生空品”。这体现了她对设计的理解：

好的设计，不应该有太多的限制，而是一种原生态的、天马行空的发挥，但同时又是极具品味的东西。

在韩国6年，让魏倩璐体会到，越是手绘的作品，色彩层次感强，内涵丰富，越是受到市场欢迎。因此，公司成立后，她的主打产品，正是原创手绘花型。

然而，这一观念一开始却有点“水土不服”。一些布商看了后说，你的作品太高端了，我们不这么做高端的；还有的客户说，喜欢

是喜欢，但是价格高，不敢轻易尝试。这一度让魏倩璐感到失落。好在功夫不负有心人，有一次，公司里来了一位素未谋面的布商，拿着一张照片找上门来，请魏倩璐帮助变成风格相近的绘画作品。这对魏倩璐来说，是拿手好戏。没过几天，她就拿出了手稿，客户看了非常满意。此后，这名客户每个月都会找上门来，让“原生空品”设计作品。

就这样，一传十，十传百，找

上门来设计的客户越来越多。如今魏倩璐已经有10多位长期合作的稳定客户。

而令魏倩璐感到快乐的是，现在，很多新生代商人对她的作品比较欣赏，前来买花型的，大多是30多岁甚至20多岁的年轻布商。魏倩璐说，年轻人代表的是一种趋势，虽然目前大部分柯桥本土商人暂时不能接受最新潮的作品，但是，随着设计市场的越来越成熟，这个情况会有所改观。

耳闻目睹

平湖来料加工 鼓起人们钱袋子

通讯员徐志良报道 来料加工让平湖“失地”家庭妇女美丽的“梦想”变成了现实：足不出村，甚至足不出户，就可以工作，家里的大事小事不落下，还能有相对稳定的收入来源。据悉，今年以来，该市从事来料加工人数达到1万余人，人均增收8000多元，其中受益者绝大多数为“5060”家庭妇女。

年龄偏大、素质偏低、身体病残、家庭负担重等是平湖低收入家庭妇女增收难的主要原因。平湖市把发展来料加工作为低收入家庭妇女增收的一个渠道，设立扶贫小额信贷专项基金等金融帮扶政策，并给予来料加工经纪人解决场地、招收人员，促进扶持来料加工工业快速发展。

缺少一技之长，地处城区偏僻的平湖曹桥街道勤安村的钱小豪夫妇就是来料加工的受益者。承包地流转后，也曾外出做过小工，一年只能挣个几千元的夫妻俩如今在家里加工布包，一年挣个两三万元不成问题，家里老少照顾、家庭打理一样不落下。就连原来无法劳作的闲散人员也重新找到了就业门路，今年73岁的曹桥街道勤安村民张雪花说，她每年来料加工收入近万元，加上政府发放的养老金、困难补助等，生活越过越好。

在平湖当湖街道如意社区负

守护诚信

吴兴有企业组建起独立的信用管理机构

打造信用 “金字招牌”很重要

通讯员孙建新、陈健民报道 走进位于湖州市东部新区的浙江晶日照明科技有限公司行政楼的大厅，笔者便看到企业荣誉墙上又多出了一张沉甸甸的证书。据了解，经省企业信用促进会同浙江省工商企业信用研究与评价中心评审后，浙江晶日照明科技有限公司通过层层筛选被认定为“浙江省信用管理示范企业”。

“最近企业发展情况怎么样？有没有遇到什么困难？”日前，笔者跟随湖州市吴兴区市场监督管理局的工作人员来到浙江晶日照明科技有限公司进行实地走访。

浙江晶日照明科技有限公司始创于1996年，是一家集研究开发、生产制造、工程安装为一体的户外照明企业。先进的制造装备、丰富的产品系列和全面的人才储备，为“晶日照明”的快速发展提供了强有力的保障。而企业快速的发展形势以及社会竞争的

“十姐妹果蔬合作社”成功创业

本报讯 记者夏晓茵报道 上虞章镇的“十姐妹果蔬合作社”是集水果采摘、果苗培育、水果销售于一体的专业合作社。合作社负责人郭彩斐向记者介绍说，2009年，大学生村官徐建军响应省委组织部号召，以亲自投身创业来带动

兄弟姐妹和农户致富，于是有了今天的“十姐妹果蔬合作社”。

记者在现场看到，现在合作社基地面积已达到500余亩，其中种植葡萄50多亩，水蜜桃60多亩，红心猕猴桃130余亩，樱桃28亩，杨梅25亩，还有竹林休闲区

200多亩。郭彩斐说，他们从不会种植水果开始，到种出好水果，其中的付出自无需多说。印象最深的是2012年，当他们种植的樱桃得到人们认可后，有一天基地外面停了138辆车，都是喜欢采摘水果的人开来的。

种植甘蔗致富增收



8月19日，在建德市寿昌村红路村田间，蔗农们对种植的红皮甘蔗的老黄叶进行剥衣管理，叶片随即还田归地。据悉，通过对剩下的叶子还田，既可以起到一定的保湿抗旱作用，又提高了蔗地的通风透光性能，增强果蔗品质，有利于防虫、防鼠害等。一位姓王的蔗农说，现在村里种植的红皮甘蔗将在10月初上市，一亩甘蔗产值可达万元左右，净收入5000多元，是农户发展田间经济作物增收的好门路。

通讯员宁文武 摄影报道

创业故事

一中一外两个“小鞋匠”

通讯员王珍报道 其实，不管是成功人士还是失败者，都各有各的故事。只不过成功者更有谈经验的话语权，比如，下面要讲到的两个小鞋匠的成功经验谈也许能给我们一些启示。

南存辉：13岁当鞋匠

南存辉是正泰集团股份有限公司董事长兼总裁，温州柳市上园人。北京商学院（现北京工商大学）企业管理专业毕业，研究生学历。非凡的经历和业绩，使南存辉成为世人公认的“浙南模式”的积极探索者和杰出代表，被誉为“中国新兴民企代言人”，并被《中国青年》杂志评选为“可能影响中国21世纪的中国青年人物”之一。

正泰集团主要生产经营高低压电器、输配电设备、仪器仪表、建筑电器、工业自动化、汽车电器等100多个系列、5000多个品种、2

万多种规格的产品。集团综合实力已连续多年名列全国民营企业500强前茅，系中国低压电器行业最大产销企业。

这个拥有几亿美元资产，目标成为国际电气巨头的南存辉，当年初中没毕业就当上了小鞋匠。

南存辉回忆说：“那时我13岁，离初中毕业还有15天，我父亲因为意外腿部骨折。”医生说，可能要休息一两年。而母亲身体一向虚弱，作为长子，照顾妹妹、养家糊口的生活重担就压在了南存辉的肩上。初中没毕业，南存辉就当上了小鞋匠。

回忆起当年的小鞋匠生活，南存辉说：“3年修鞋虽没赚到什么钱，但它使我懂得了诚实做人的道理，有质量便有市场。同时也让我明白了，一个人要想有所作为，必须重视从一件件的平凡小事做起，而且任何小事要做好

都是不易的。”

在修鞋的时候南存辉发现，柳市很多供销员在全国各地揽了很多低压电器业务，创办了众多的前店后厂的家族企业。“我发现这个行业非常快，能够赚钱，而且能够锻炼人，所以我就把修鞋停下来，转而搞起了电器行业。”南存辉说。

“开始就是你几十元、他几百元钱地投入，钱并不是很多。我和朋友4个人合伙设了一个柜台，第一个月赚了35元钱，而且自己每天都干到凌晨5点钟，但我很高兴，第一个月就成功了，没有亏本。”南存辉说，“做事业的人不要妄想发横财，要靠心血和汗水来换取。”

菲拉格慕：11岁当鞋匠

萨尔瓦多·菲拉格慕（Salvatore Ferragamo）出生于意大利南部拿坡里小镇，家中共有14个兄

弟姊妹。菲拉格慕9岁时已辍学，做鞋匠是他从小的梦想，所以，11岁那年他就当上了鞋匠的学徒；13岁，他就开出了自己的店铺，为意大利的女鞋王国奏响了序曲。

后来，年轻的菲拉格慕前往美国加州的圣巴巴拉开办了一家补鞋店，并开始设计电影所用的鞋履，菲拉格慕的名字开始流传于明星界。小鞋匠菲拉格慕特意到洛杉矶大学去修读人体解剖学，力求制作出符合人体需求的完美鞋子。

1923年，他在好莱坞开设了一间靴子店，与不少有名的电影制片人合作，令菲拉格慕的名字更广为人知。1927年，他回到了意大利，并在佛罗伦萨开设首间店铺。

菲拉格慕的成功在于他对产品质量的坚持，即使在生产过程机械化的同时，产品全数采用手工缝制，而且每名技术人员只负责一个工序，令每个工序更专业、更完美。

1951年，菲拉格慕完成了第一个时装表演。9年后，菲拉格慕先生逝世，其妻Wanda Miletta与6名子女接手品牌，将菲拉格慕扩展至男女时装、手袋、丝巾、领带、香水系列等，发展成一家“从头穿到脚”的全线时装品牌。

随后，菲拉格慕发展成一个时装集团，1996年取得法国时装品牌伊曼纽尔·温加罗的控股权，1997年又与宝格丽合作，发展香薰与化妆品。1998年，菲拉格慕与陆逊梯卡合作推出眼镜系列，令菲拉格慕业务更多元化。

其实，菲拉格慕一直为鞋业发展及推广不遗余力。萨尔瓦多·菲拉格慕不仅希望把他对制鞋的知识与经验传承给他的家族及企业，更希望让世界分享他对鞋子的热忱。

菲拉格慕的成功在于他对产品的坚持，即使在生产过程机械化的同时，产品全数采用手工缝制，而且每名技术人员只负责一个工序，令每个工序更专业、更完美。

1951年，菲拉格慕完成了第一个时装表演。9年后，菲拉格慕先生逝世，其妻Wanda Miletta与6名子女接手品牌，将菲拉格慕扩展至男女时装、手袋、丝巾、领带、香水系列等，发展成一家“从头穿到脚”的全线时装品牌。

随后，菲拉格慕发展成一个时装集团，1996年取得法国时装品牌伊曼纽尔·温加罗的控股权，1997年又与宝格丽合作，发展香薰与化妆品。1998年，菲拉格慕与陆逊梯卡合作推出眼镜系列，令菲拉格慕业务更多元化。

其实，菲拉格慕一直为鞋业发展及推广不遗余力。萨尔瓦多·菲拉格慕不仅希望把他对制鞋的知识与经验传承给他的家族及企业，更希望让世界分享他对鞋子的热忱。

菲拉格慕的成功在于他对产品的坚持，即使在生产过程机械化的同时，产品全数采用手工缝