

免税白说

转型创新亟须  
“自我救赎”

■杨朝清

据媒体报道,近日广州市肉菜市场协会在珠江新城召开了“广州市肉菜市场转型升级、加快发展”经验交流会,展示了一些先进肉菜市场的升级模式,更注重体验性、文化性与休闲性。面对新形势、新变化,一位摊主曾经表示,“马云搞得我们没饭吃了”。

在“互联网+”的冲击下,一些传统行业受到猛烈的冲击。这位摊主的话语尽管有些矫情和夸张,却也代表了一部分从业者复杂的心态——习惯了以往的盈利模式和利益格局,面对互联网经济的挑战 and 压力,一些摊贩难以适应,将“板子”打在电商上;电商犹如一个不受欢迎的入侵者和破坏者,成为打破某些人饭碗的“罪魁祸首”。

伴随着信息化浪潮,“互联网+”带来了生产方式和管理模式的变革,既促进传统产业的改造升级,也会推动现代服务业等新兴业态加快发展。在一个转型和创新的时代里,如果肉菜摊贩依然在陈词滥调中打转,依然在转型创新中踟蹰不前,依然在批评质疑中自说自话,不可避免遭遇市场的“滑铁卢”。换言之,肉菜摊贩不是“被马云搞得没饭吃”,而是被多年形成的思维定势、行为习惯和路径依赖搞得没饭吃。

市场经济在本质上也是一种竞争经济,商家如果安于现状、故步自封,难免会处于不利地位。以创新思维为核心的互联网经济,具有促进资源充分流动的社会功能,有助于发挥市场在资源配置中的决定性作用。互联网经济不仅能够带来新的经济增长点,也会极大地改变老百姓的生活习惯和思维方式,推动多个领域“旧貌换新颜”。

那种认为马云搭建的电商平台挤占了销售市场、压缩了利益空间的想法,说到底是一种利益固化的产物。对于商家来说,互联网经济既带来了压力和风险,也带来了发展空间和利益空间。如果迎头赶上,肉菜摊贩将迎来新的机遇;如果消极逃避,肉菜摊贩将会面临着“钱袋空荡荡”的困境。

正所谓一个时代有一个时代的精神,一个时代有一个时代的价值,创新就是当下的时代精神。互联网经济不仅会推动产业变革,也会带来价值观念的重塑与更新。让改革和创新成为人们普遍的价值体认和价值追求,让“穷则思变,变则通,通则久”得到更多的文化认同,既需要外部的教育引导,也离不开商家的“自我救赎”。

“惟改革者进,惟创新者强,惟改革创新者胜”。不是马云抢了饭碗,而是陈旧观念、僵化思维建构的“文化枷锁”让商家的饭碗越来越小甚至丢了饭碗。不论是满足消费者多元化、个性化消费需要,还是推动服务增值,抑或降低运营成本,商家只有“取马云所长”,才会拥有更加广阔的天地。

创新创业

南浔精准发力  
打造电梯之都

本报讯 通讯员孙建新、张瑞良报道 日前,湖州市南浔区召开精准对接精准服务电梯产业发展工作动员大会,旨在加快电梯产业转型升级,全面提升电梯产业发展总体水平。全区43家电梯行业规上企业代表、湖州市电梯协会及区政府相关部门80多人参加了会议。

电梯,是南浔“三电一木”主导产业之一,也是支撑全区经济增长方式转变的重点产业。此次动员大会上,该区明确将以电梯龙头企业 and 重点项目为突破口,通过科技创新、品牌培育、质量提升、培育育强、两化融合、整合发展等一系列举措,加快建设“中国电梯之都”。

按照计划,到2017年,南浔区将创建国家级电梯质量检测平台、电梯产业科技创新公共服务平台,培育一批技术精英,开发一批拥有自主知识产权的核心技术。同时,培育一批名牌产品,创造区域品牌,打造一批具有较强竞争力的龙头骨干企业和科技型中小企业,新培育省级企业研究院1家、省级以上技术中心或研发中心3家,使电梯主要配件本地配套率达到30%以上,构建一个创新能力强、全国知名度较高的现代电梯制造产业集群区。

南浔区市场监管局相关负责人介绍,南浔区将与湖州市电梯协会合作,根据企业需求,遴选确定全区电梯重点企业、项目、品种,明确分类帮扶重点。同时,由省、市电梯协会牵头,组织成立专业委员会,实施精准服务。

拍卖公告

受个人委托,兹定于2016年1月20日10:00在杭州市省府路9号浙江省人民大会堂公开拍卖广州市广园东路云泉直街17号503室,房产面积:91.42平方米,起拍价:90.3万元。

一、展示时间:2016年1月18日—19日9:30至16:00在标的所在地展示。标的看样前请电话预约。

二、报名时间:即日起至1月19日16:00止。报名须提供有效身份证件及相关资料,经审核后签署相关文件、缴纳相应竞买保证金5万元/套(保证金缴入账户:浙江省省直拍实行,开户银行:中国工商银行杭州曙光路支行,账号:120202451990060326)。保证金须于报名截止时间前到达上述账户。竞买人须以本人名义缴纳竞买保证金。

三、报名咨询地点:杭州市省府路9号人民大会堂中四楼。  
四、联系电话:87010127。  
五、工商局监督电话:88385224。

浙江省省直拍行

对话

记者:作为本土外卖APP,如何与那些外来的巨头竞争?

王鹏:我们24小时都可以送,距离也更远。我们签约的餐饮店档次比较高,每单额度也比较高。

记者:下一步有什么打算?

王鹏:我们在运行中发现,现行版本的APP存在一些问题,不是很完善。为此,我们进行二期版本的开发,现在正在进行测试,过段时间就可以上线了。

温岭外卖市场毕竟有限,今年年初,我们计划把公司总部搬到椒江,开拓椒、黄、路三区的外卖市场。目前,针对三区的外卖APP已经在开发日程上了,准备正月十五开张。

另外,由于在当地招收技术人才不易,公司技术部今年将迁到杭州。

为保障食物质量,严格筛选商家

我们对APP里的商家筛选很严格,我们会去他们的店里进行评估和试吃,餐厅的卫生状况一定要好、制作速度要快、档次较高。目前,我们已经跟200多家商家签约。但商家不是越多越好,我们一直在筛选,准备减少到100家以内,以便提高档次和方便管理。

目前,公司负责配送的员工有18个人。公司在位于温岭市中心的东辉小区附近设置了一个配送服务站,供配送人员休息充电。我们24小时都能提供服务,晚上有8名员工负责配送烧烤等夜宵的配送生意,是整个温岭卖得最好的。

我们的配送范围不只限于温岭市区,还可以远距离配送到大溪、泽国等镇。我们按距离向客户收取配送费用,客户在平台上下单,很直观地就能看到餐品价格和配送费用,两者相加就是他们要支付的费用,避免了讨价还价。此外,我们还提供可以多家店点餐,只收一份配送费的服务。

经过一段时间的经营,目前“贪

吃服务并不是很好,存在收费乱、距离远不送等问题,这对一个吃货来说是件挺痛苦的事情。前年,我和一个朋友聊起此事,都觉得可以把温岭的餐饮店整合起来,做一个专门送外卖的APP,方便我们这些吃货。

说干就干,我和朋友创办了欧溢网络技术有限公司。2014年12月,公司开始餐饮外卖APP的开发。我们给这个APP取了个名字,叫“贪吃鸠”,在温岭方言里就是“吃货”的意思。

“贪吃鸠”外卖APP主要分为两条产品线,其一是物流配送系统。对于无配送餐厅,以及远距离配送,我们为商家提供配送服务。其二是面向餐厅的线上管理系统,餐厅通过系统,接收订单数据,并且由餐厅自主更新菜单,做针对用户的餐品营销,减少了平台本身的维护成本。

经过半年多的研发测试,去年下半年,“贪吃鸠”外卖APP正式上线。

## “余氏”毒蛇畅销大上海



在开化县池淮镇高源有一座200多平方米的房子,铁门砖窗铁丝网,里面养着许多毒蛇。这是长乡乡高田坑村村民余建平在此创办的开化县余氏蛇业养殖场。

38岁的余建平,原在河北打工3年,做木工活,时间一久,他的皮肤常常过敏,便决定返回家乡创业。他从媒体上了解到养蛇市场看好,尤其是毒蛇价位不断上升,就下决心要干人工养殖毒蛇这一行。

2013年春,余建平投资创办余氏蛇业养殖场。在试养过程中,余建平不断探索,特别是在蛇类养殖防病治病上下一番功夫。蛇一天天地长大,初期他在给蛇打针喂药时还几次被蛇咬了手。随后,他用中草药敷在伤口上,忍着疼痛,又干开了。

2014年,余建平繁育了眼

镜蛇、大王蛇等多种毒蛇和无毒蛇2000多条,其中500条销到上海、宁波等地,收入10多万元。2015年他已出售200多条,现存栏大小蛇2000多条,上海等地客商已纷纷提前订货,年收入可达17万余元。

图为余建平(左)向我们介绍毒蛇养殖情况。

通讯员齐振松 廖军健 摄影报道

创业故事

温岭小伙王鹏先是开家居店,再搞外卖APP,赢得200名粉丝天天追——

## 这只“贪吃鸠”眼光远志气高

人物名片



王鹏在接受记者采访时的情景。

王鹏,1988年出生,台州温岭人。大学读的是行政管理专业,毕业后开始经营一个家居店。

2014年12月,王鹏和朋友创办欧溢网络技术有限公司,开始开发“贪吃鸠外卖APP”。2015年下半年,“贪吃鸠”正式上线。

在温岭市场成功立足后,王鹏计划今年开始进军椒江、黄岩、路桥三区的外卖市场。

进入人生

## 像老黄牛一样无私奉献

——记浙江精功公司“创业楷模”文继喜

通讯员钟伟报道 说起文继喜,浙江精功科技股份有限公司焊接车间的工友们总会竖起大拇指,称赞他是辛勤耕耘的“老黄牛”、职工的“贴心人”。

文继喜的祖籍在贵州,2002年进入精功科技股份有限公司,一直从事焊工作业。由于工作勤快、又肯钻研,两年后就被提拔为焊接组组长。2007年,公司主攻结晶炉项目,文继喜担当起焊接车间的管理重任。由于结晶炉使用的材料都是不锈钢,再加上当时的工艺技术缺乏,产品质量达不到客户要求,员工思想出现波动。在文继喜的带领下,他的团队迅速填补了该项目在制作工艺上的空白,成功缩短了制作时间,降低了生产成本。2008年,文继喜负责的项目增加了建材机械产品,该类产品计划时间短、品种多、数量杂,面对配置的人员不足,文继喜立即调整了团队的分工,通过分组加班,圆满完成了又一个又一个订单。由于表现出色,2014年,文继喜负责起两个焊接车间和一个钣金车间的生产管理。

从一个普普通通的电焊工,走上管理100多人的重要岗位,文继喜深感肩负的责任重大。文继喜认为,要调动工友的积极性,必须建立起公平、公开、透明的按劳分配制度。为此,他从改变计酬方式入手,为每件产品制定了定额工时,按照员工一个

月加工的总量计算出总的工时,再根据公司的总工价,核算出单位工价,以此确定每个员工的计件工资。计酬方式的改变,大大提高了员工的生产热情,员工的质量意识和操作水平也逐步提高,车间的生产秩序也井井有条。

作为公司的生产者,文继喜是外来创业者的楷模,但作为家里的顶梁柱,文继喜是愧对家人的。前几年,妻子和两个孩子一直在贵州老家,文继喜只在春节的时候才能回去见上一面。大儿子出生那天,他正在潜心研制聚氨酯生产线和三维钻,没能回去陪在妻子身边。如今,虽然一家人都住在了绍兴,但还是很难抽出时间陪伴家人。“在厂肯吃苦,在家享清福,他的爱人如此戏谑他。

文继喜给大家最深的印象就是技术过硬,他不仅精通工程图纸,而且对焊接拼装也了如指掌。“一个人有多大的能力,就应该全部倾注在自己的岗位上。”正是凭着这股精神十足的干劲,文继喜在平凡的岗位上闪烁着动人的光彩。

十多年来,文继喜已记不清有多少个节假日是在公司里度过的,也数不清将多少个门外汉培养成了业务能手。但对于焊接车间每个月的生产进度,几千个日日夜夜的安全无事故……公司上下都是历历在目的。

从小就对我严格要求,留学期间的那段日子,体验种种打工生活之不易后,我才逐渐懂得世道之艰辛,也才明白金钱的来之不易。”张少捷说,因此一毕业,他就决定回到平湖创业。

2013那年,学成归国的张少捷来到浙江多凌药用包装材料有限公司。刚开始,他并没有在第一时间选择进入高管层,而是从公司基层干起,白天跟着前辈们跑,晚上自己看材料学习,这样的日子,持续了大半年。“这是PVC硬片材料,而这种是PVC/PVDC复合材料。相比单片材料,复合材料的水透、氧透更低,应用也更为广泛。一般产品的划痕、黑点、气泡、平整度都有标准,最好要做

到像玻璃镜面一样很均匀。”张少捷说,通过几年来的努力,现在对公司产品的型号、性能都很行在。如今,他把主要精力都放在复合材料的研发上。

“在刚开始接触客户时,工作很难开展,我也曾经一度质疑自己的能力。”张少捷说,推销药包与推销红酒不同,它是一个长期合作的过程,他们的服务贯穿于设计、制样、检样、批量生产到后期客户反馈。这一过程短则半年长则一年以上,每一步都马虎不得,只有建立彼此间的信任关系,后续合作才得以顺利开展。在基层干出一些成绩后,张少捷被父亲调到办公室,如今已经接手总经理的位

为进一步加强与企业的沟通与合作,建立和谐的供用电关系,近日,桐庐供电公司汪宇怀总经理与沈健副总经理一行对公司用电大客户桐庐红狮水泥有限公司进行了走访,深入了解用电客户的需求。

此次回访中,汪总对红狮的生产情况、用电负荷情况及未来企业的用电发展计划等进行了详细了解,随后介绍了桐庐县供电用电形势。当了解到桐庐红狮水泥厂有意开展节能减排的改造工程,实现

子。张少捷表示,新官上任,困难重重,只有去克服困难,才能使企业焕发出新的活力。

面对公司产品的生产量已饱和的现状,张少捷有了新建厂房扩大生产规模的设想,并得到了父亲的大力支持。“每当我有新想法,父亲总让我放开手脚去干。”经过前期的规划和设计,如今新厂房的建设正有序进行,一系列设备技术改进也已被提上议事日程,将在新厂房建成后付诸实施。

除了把国内市场做好做强,专注于新技术、新设备、新厂房的配备外,张少捷还把目光放到了国外。他表示,在发达国家,医药包装的价值占

到了药品价值的30%,国内还远达不到这个水平,而药品包装作为药品生产中的重要环节,无论是包装材料、包装工艺,还是包装设备等,都对药品安全有着不容小觑的影响和作用。

“未来,随着新药物、新剂型的不断涌现,以及人们对药品包装安全的关注度不断提升,药用包装技术的革新刻不容缓。”为此,张少捷在积极推进企业技术创新的同时,还与德国的一家著名包装生产企业取得了联系,一个既能增长公司销售额,又能增强公司实力的想法慢慢产生。张少捷说,目前正在与外商积极洽谈代工合作项目,未来会更进一步合作。

赵强

长兴供电管控新增城镇、  
农村电网升级工程

近日,国网浙江长兴县供电公司编制了《新增城镇和农村电网改造升级工程工作方案》。

该方案分工程项目概况、工程前期管理、工程项目管理、工程安全管理、工程质量管理、工程造价管理、工程技术和档案管理等七块内容。从2015年新增城镇和农村电网改造升级工程的项目介绍,到工程施工环节的安全、质量管理以及工

程竣工后的资料、档案管理都做了详细明确的要求,并制定了2015年新增城镇和农村电网改造升级工程主要进度节点管控表,对每项工程的各个环节明确了时间节点。

通过对2015年新增城镇和农村电网改造升级工程的全局综合管控,长兴公司要求各相关单位牢把各个工程项目的安全关、质量关和进度关。

邢翼

## 桐庐供电深入企业走访大客户

为进一步加强与企业的沟通与合作,建立和谐的供用电关系,近日,桐庐供电公司汪宇怀总经理与沈健副总经理一行对公司用电大客户桐庐红狮水泥有限公司进行了走访,深入了解用电客户的需求。

此次回访中,汪总对红狮的生产情况、用电负荷情况及未来企业的用电发展计划等进行了详细了解,随后介绍了桐庐县供电用电形势。当了解到桐庐红狮水泥厂有意开展节能减排的改造工程,实现

地沟通,公司领导了解了用户的想法和需求,及时帮助企业协调解决,提升自身服务水平,切实保障企业的安全可靠供电。

桐庐公司主动上门沟通将供电服务“送到家”,让客户切身感受到了公司“你用电,我用心”的服务理念,得到了客户的好评。客户表示,这样的回访方式促进了电力企业与大客户的深层次沟通交流,促进了企业与电力部门之间的相互配合。供电公司也在面对面沟通中着力改善服务,为今后优质服务工作的开展奠定了基础。

赵强

长兴供电管控新增城镇、  
农村电网升级工程

近日,国网浙江长兴县供电公司编制了《新增城镇和农村电网改造升级工程工作方案》。

该方案分工程项目概况、工程前期管理、工程项目管理、工程安全管理、工程质量管理、工程造价管理、工程技术和档案管理等七块内容。从2015年新增城镇和农村电网改造升级工程的项目介绍,到工程施工环节的安全、质量管理以及工

程竣工后的资料、档案管理都做了详细明确的要求,并制定了2015年新增城镇和农村电网改造升级工程主要进度节点管控表,对每项工程的各个环节明确了时间节点。

通过对2015年新增城镇和农村电网改造升级工程的全局综合管控,长兴公司要求各相关单位牢把各个工程项目的安全关、质量关和进度关。

邢翼