

职场中的
“拼命三娘”

——记“杭州晶鑫”外贸部经理张红艳

记者孟万成 通讯员黄林波报道 “都在晒娃，我也凑热闹，出差前希望多陪陪宝宝。”去年底出差去广州前，张红艳在朋友圈里发了这样一条状态。当时由于公司业务量的猛增，张红艳需要经常拜访客户，出差时间多了，和孩子以及家人聚少离多。

正是在张红艳这样优秀的员工共同努力下，尽管经济形势严峻，杭州晶鑫镀膜包装有限公司去年的销售额依然逆势增长——相比前年增长了50%，张红艳带领的外贸部去年更是为公司创造了1250万美金的业绩。

32岁的张红艳是杭州晶鑫镀膜包装有限公司的外贸部经理，今年是进公司的第9个年头，从一名普通的业务员，到3年前成为外贸部经理，张红艳付出了辛劳的汗水，收获了甘甜的果实。

“她身上最大的优点就是勤奋拼搏。去年公司最大的单笔订单就是小张谈的，50万美金。”公司负责人对她颇为赞赏，“张红艳成为外贸部的带头人是靠实实在在的业绩说话的。”同事和领导都还记得，3年前，张红艳在临产前一星期还去义乌出差，“当时如果我不去这笔单子就搞不定，所以我还是去了。”

张红艳所在的杭州晶鑫镀膜包装有限公司是杭州市高新技术企业，公司主要生产PET、CPP、OPP、PE和PVC等各类薄膜镀铝产品，广泛应用于医药、食品、建材、电子元器件复合包装及纺织服装、装修装饰、圣诞礼品等行业。以前晶鑫镀膜的业务是内贸为主，行业内其他公司也是内贸为主，很多人都对外贸没有多大期望。但是张红艳却不这么看，随着国内本行业市场竞争压力越来越大，公司要想跨越式发展，开拓国际市场势在必行。几年前，张红艳挑起了大梁，立志为公司的外贸业务打开局面。果然，巾帼不让须眉，在张红艳和同事们的努力下，这几年公司外贸规模日益壮大。近年来随着跨境电商的兴起，晶鑫镀膜还专门设立了跨境电商部，刚开始是张红艳一个人做，现在已经是9个人的团队了，还在继续招人。对公司未来的发展，张红艳充满着期待。

从大学毕业到现在，张红艳一直都做着外贸的工作，身经百战的她已经摸索出不少经验，她也毫无保留地与团队分享。张红艳说，作为一个外贸经理，必须非常了解自己的产品，知道产品的优势和劣势，和客户的谈判中心里才会有底。更重要的是，外贸销售工作要靠勤奋，肯吃苦，公司有不少业务在欧洲和美洲，因为时差的原因有时候使得张红艳一天只能睡2~3个小时。张红艳憧憬在她和同事们的一起努力下，公司更加快速发展。

母亲家暴离世 父亲锒铛入狱

“漫丝阁”关爱
离职员工子女

本报讯 通讯员钟伟、王秋莉报道 母亲在家暴中不幸去世，父亲受到法律制裁……安徽阜阳的一对年幼姐弟的不幸遭遇，牵动着地处绍兴市柯桥区钱清镇的漫丝阁纺织有限公司200多位员工的心。日前，公司负责人带着全体员工的爱心，专程赴阜阳与这对姐弟结对。

“这对姐弟是我们公司离职员工的子女。”漫丝阁公司办公室负责人小唐说，其父母曾在公司工作，两年前离职返乡。去年年底，公司领导从安徽阜阳职工处了解到，这对离职员工因家庭暴力已家破人亡，剩下一对年幼的子女生活十分困难。于是，公司领导决定在职工中开展爱心捐款活动。听说这对年幼姐弟的遭遇，200余位职工纷纷献出爱心，捐款超万元。

带着浓浓的爱，公司老板龚先生与三名员工一同驱车10多个小时，赶赴远在安徽阜阳的姐弟俩家中。

姐弟俩的家在偏僻的小山村中，6岁的姐姐和4岁的弟弟住在一间简陋的房子里，由年过七旬的爷爷奶奶照顾。“这对姐弟俩真的很可怜。”龚先生说，姐弟俩很乖巧懂事，经现场了解，更增强了公司资助这对孩子的意愿。

回到柯桥后，龚先生将了解到的情况向公司家委会成员反映，并提出启动企业“爱心基金”，与孩子结成帮扶对子。

据了解，漫丝阁公司的“爱心基金”，原本是用于帮助公司困难职工的，现在要用来资助离职员工子女，需征求职工意见。龚先生说，没想到，漫丝阁公司200余位职工对此不但无异议，还一致同意：结对姐弟俩，直到他们长大成人。

邮储银行衢州分行：
普惠金融进万家

邮储银行衢州市分行组织辖内机构于“3·15”期间开展以“保护消费者权益”为主题的“金融消费者权益日”活动。

日前，邮储银行衢州市分行及辖内各县（市）支行纷纷在人流量较大的广场、街道设点摆摊，通过拉宣传横幅、发放宣传折页，在LED上滚动播放宣传语等形式，提升金融消费者的自我保护意识和风险意识。

同时，宣传人员还针对消费者关心的理财、存款等问题进行了有针对性的解答，积极告知消费者根据相关金融产品的风险特征和自身的风险承受能力，选择适当的金融产品和服务，呼吁大家理性投资，提升消费者风险防范和责任意识。

本次活动得到了现场群众的一致好评，在提高金融消费者自身权益保护意识的同时，也进一步提升了邮储银行良好的社会形象。

“十二五”以来“机器换人”成绩亮眼——
我省工业机器人总量居全国第一位

记者吴晓静 通讯员蓝金英报

道 记者日前从省经信委获悉，“十二五”以来，我省推进“机器换人”成效显著。面对错综复杂的国内外经济形势，全省“机器换人”实现技术改造投资高位增长，企业生产效率大幅提高，企业经济效益平稳增长、社会就业结构不断优化。

据了解，2012年底，省委省政府作出了全面推进“机器换人”的决策部署。通过省、市、县三级联动，在全省营造了良好的工作氛围，推动了以“机器换人”为主要内容的技术改造工作深入开展。

我省工业机器人总量居全国第一位

在这份亮眼的“成绩单”中，以“机器换人”为主要内容的技术改造通过“机器换人”实现提质增效，保持了企业经济效益平稳增长。2014年，

全省完成技改投资4661亿元，增长25.8%；2014年完成5420亿元，增长16.2%；2015年完成6701亿元，增长5.1%和5.02%，企业利润水平居全国前列。

目前，我省工业机器人总量占全国的15%左右，居全国第一位，在役工业机器人总量达到3.2万台。有效促进了我省企业生产效率的提高，全省规模以上工业人均劳动生产率在2013年、2014年同比分别提高9.9%和9.4%的基础上，2015年再度提高8.1%，达到19.3万元。三年来，规模以上工业人均劳动生产率累计提高近25%。

在企业发展普遍困难，全国工业利润负增长的不利形势下，我省企业通过“机器换人”实现提质增效，保持了企业经济效益平稳增长。2014年，

2015年全省规上工业增加值分别同比增长6.9%和4.4%，利润同比增长5.1%和5.02%，企业利润水平居全国前列。

2012年以来，在保持工业增加值平稳增长的同时，企业用工数连续4年负增长。按万元工业增加值计算，在2013年、2014年分别减少普通劳动用工70万人和67万人的基础上，2015年，全省万元工业增加值用工人数再次下降7.5%，相当于减少了57.7万以简单劳动为主的操作工人。与此同时，随着大量高端智能装备的应用，解决了大量本地户籍人员为主的大专院校毕业生的就业，优化了我省的就业结构。

“四大法宝”推进“机器换人”

在我省推进“机器换人”的过程中

中，分类指导、典型示范、政策激励、机制保障成为“四大法宝”。

专家服务指导组和工程服务公司的智力技术优势凸显，积极为各地和企业开展“机器换人”诊断调研、方案设计、项目实施、效果评价等全方位服务。省级成立五批共22个省级“机器换人”专家服务指导组和35个工程服务公司，与国家机械科学研究院签订了“机器换人”战略合作协议，充分调动了工程公司、第三方服务平台和科技人员的积极性。

为激发“机器换人”的内在动力，省级每年确定百项“机器换人”示范项目，并落实各市、县同步确定一批示范项目，在各个行业发掘出一批典型案例。省、市、县三级政府组织推进了一系列“机器换人”示范试点，着力提高企业家“机器换人”的主动性

和积极性。开展分行业推进“机器换人”试点工作，共确定22个试点行业，进行面上推广。

资金方面，省级层面共安排6亿元用于支持以“机器换人”为重点的技术改造，每年落实3000亩用地指标和3000万元财政专项资金，用于奖励工业投资和“机器换人”工作做得好的地区。出台机器人购置奖励补贴政策，省与地方1:2配套，对企业购置的机器人按10%进行补贴。并着力推动地方加大“机器换人”的政策支持力度。

与此同时，修订完善工业投资和“机器换人”考核指标体系，进一步提高考核工作的科学性、公平性和有效性。指导各设区市和工业强县完成“机器换人”实施方案的制订，并推动实施。

“四个一”当好
“电商保姆”

衢州绿色产业集聚区力促跨境电商发展

本报讯 通讯员陈淮贵报道 衢州绿色产业集聚区结合产业园特色，以“四个一”保姆型服务推动跨境电商快速发展，持续推进“互联网+产业”、“互联网+外贸”战略的具体实施，帮助工业企业降成本、拓市场，目前，已有衢州杭甬变压器有限公司等34家工业企业与阿里巴巴公司合作，

通过与知名平台阿里巴巴的深度合作，将服务理念由“帮助出口企业”转变为“帮助企业出口”，鼓励集聚区工业企业与阿里巴巴及其关联公司合作，引导企业将目光转向国际市场，区内企业跨境电商积极性得到激发。衢州杭甬变压器有限公司、浙江永和制冷股份有限公司等34家签约“930”项目开展跨境电商经营，9家企业在签约后取得外贸订单，同时14家企业外贸订单正在跟进。

依托一个电商平台。积极实施“园区+阿里巴巴”、“互联网+外贸”战略的具体实施，帮助工业企业降成本、拓市场，目前，已有衢州杭甬变压器有限公司等34家工业企业与阿里巴巴公司合作，通过与知名平台阿里巴巴的深度合作，将服务理念由“帮助出口企业”转变为“帮助企业出口”，鼓励集聚区工业企业与阿里巴巴及其关联公司合作，引导企业将目光转向国际市场，区内企业跨境电商积极性得到激发。衢州杭甬变压器有限公司、浙江永和制冷股份有限公司等34家签约“930”项目开展跨境电商经营，9家企业在签约后取得外贸订单，同时14家企业外贸订单正在跟进。

引进一批电商团队。借力网格化招商团队，引进杭州跨境电商小镇运营主体——杭州文睿投资管理有限公司入驻E谷电商园，成立衢州市电子商务产业园，大力推进跨境电商的发展。

打响一个服务品牌。打响“集聚之光”电商服务品牌，形成品牌效应。定期开展“集聚之光”沙龙活动，加强电商企业交流，邀请专家授课，委托阿里巴巴开展针对企业管理层的“橙功营”培训活动，开阔管理层思维，扩大企业电商圈。已开展集聚之光——飞跃930企业“启航”沙龙、衢州网商协会小禾学院外贸电商训练营、衢州汇居网络科技有限公司入驻电商产业园。

抚慰历史的伤痛



记者羊荣江 通讯员王云峰、王

潘红摄影报道 自去年9月巨化集团衢化医院接收第一批愿意免费接受手术的细菌战“烂脚病”患者以来，如今已取得良好的效果，已有22位出院，其中20位痊愈、2位病情好转。

目前医院还有两位“烂脚病”患者准备接受手术。浙江医学会烧伤外科分会副主任委员、省创面修复学组副组长张元海说，衢化医院将继续收治经筛选符合免费手术条件的细菌战“烂脚病”患者，为浙江部分地区的患者提供最新的医疗救助模式，以抚慰患者数十年的战争创伤。

去年9月，经上海、衢州等专家医疗团队的会诊，衢州市有20多位患者比较符合手术条件，根据就近治疗的原则，由衢化医院等处承担治疗任务。

82岁的余敦祥和77岁的吴发贵两位老人是衢化医院最早收治的

口溃疡并迅速扩张，深可见骨，患者常年化脓流血创口恶臭，症状持续终身。

据不完全统计，目前衢州地区有近300人还在饱受“烂脚病”的煎熬，患病群体普遍十分贫困。

近年来，中国社会活动家王选女士和上海王正国创伤医学发展基金会发起了“细菌战烂脚病人救助”公益项目。项目筹集资金100万元，全部用于日军细菌战“烂脚病”患者的医疗救助，为浙江部分地区的患者提供最新的医疗救助模式，以抚慰患者数十年的战争创伤。

去年9月，经上海、衢州等专家医疗团队的会诊，衢州市有20多位患者比较符合手术条件，根据就近治疗的原则，由衢化医院等处承担治疗任务。

82岁的余敦祥和77岁的吴发贵两位老人是衢化医院最早收治的

两位患者。

谈及受“烂脚病”的折磨，吴发贵的儿子吴小荣说，因为烂脚，父亲的创口长期不能愈合，白天痛晚上痛，数十年来没有睡过一天安稳觉。

谈及病痛，两位老人更是抑制不住内心的苦楚，眼中不时地含着泪水。在接受记者采访时，质朴的余敦祥老人反复念叨的一句话就是：“没想到这辈子还有这么一天。”

杜世玉、姜春根、周文清等20多位收治患者的医疗费用，除农保和医保外，全部由“细菌战烂脚病人救助”公益基金负责，病人自己不用出一分钱。

侵华日军细菌战衢州受害者协会（筹）负责人吴建平说，“细菌战”已经过去了70多年，这些老人已进入晚年，从某种意义上说，救治这些患者，为他们的晚年生活减轻一点痛苦。我们是在与时间赛跑，在抚慰历史伤痛！”

弘扬“善”文化 传递正能量
为中鑫毛纺“日行一善”点赞

记者章慧芬、邹伟锋报道 每日随手做一件善事。自2012年开始，宁波中鑫毛纺集团有限公司开展了“日行一善”活动，1000余名员工既是“善”文化的实践者，又是正能量的弘扬者，在当地传为佳话。

创建于1994年的宁波中鑫毛纺集团有限公司，前身是宁波中鑫兔毛纺厂，是我省毛纺重点骨干企业，一直致力于“人品铸产品，信用拓市场”的企业文化，倡导“共赢、共享、共生存、共同发展”的和谐发展理念，是全国模范职工之家、全国职工书屋、浙江省文明单位。

日行开展小“善”

在中鑫公司，员工上下班的厂区上，井然有序相互让座；在食堂用餐，每位员工倡导“光盘行动”，节约每一粒粮食；同事之间有困难，大家第一时间伸出援手……

什么是善？该公司工会主席刘幼芳说，见义勇为是善，学雷锋日扫大街是善，但普通员工哪能天天遇到这样的事？“日行一善，更多的是从日常生活中的一些小事做起，只要是利他的，就可以去做。”

据悉，中鑫公司在推进“日行一善”活动过程中，从提高全员素质教育，明确“日行一善”内容入手，邀请稻盛和夫无锡研究会的孔天民老师前来授课，多次开展“日行一善”专题教育讲座，并且日日开展小“善”活动。“进入电梯相互礼让，离开办公室及时关灯，这些看似极小的事，在我们公司已形成氛围。”粗纺车间主任陈伟国说。

公司更是通过身边人讲身边事，传颂普通人的道德故事，用身边事教育身边人，发挥道德榜样的引领作用，引导广大干部职工从我做起、从现在做起、从小事做起，营造“感恩、诚信、敬业、爱岗”的良好氛围。张玉冲是中鑫集团中润分公司车间乙班班长，2012年被公司评为道德模范；2013年，她荣获镇海区感动人物提名奖。她是同事眼中的“知心姐姐”，经常帮同事换班，每天笑脸相迎，力所能及地帮助别人；2003年夏天，35岁的丈夫被确诊脑干出血引起运动

神经损害，导致了双腿残疾、右边脸瘫痪。洗脸、剃头、做饭、按摩……一年365天，她用无私的付出唤起丈夫对生活的信心，谱写出一曲感动相邻的人间真情，用柔弱的肩膀为家庭撑起一片蓝天！

“日行一善”开展以来，公司党支部联合工会每周六下午为全体党员干部发一条“日行一善指导语”，督促党员干部带头学善行善，现已发200多条。

爱心互助行“善”

“衷心地感谢公司领导和同事，假如人生可以重来，我仍选择‘中鑫’，做一名合格中鑫员工，祝‘中鑫’兴旺发达。”不久前，中鑫毛纺召开全体职工大会，患重症员工吴国祥因躺在病床上无法参加，通过视频对工友讲了这段肺腑之言。

吴国祥曾是公司电工班班长，被

确诊患咽下癌重症，需巨额医疗费住院治疗。公司工会获知后，迅速向全体职工发出爱心捐款倡议，共募捐6万元送到他手中，让他感受到了公司“大家庭”的温暖。

“扬善”关键在于“行善”。公司工会充分利用爱心互助会平台，开展困难救助服务，并积极申请社会援助，帮助困难职工解决燃眉之急。截至目前，公司工会已为2名特困职工筹集善款10万余元。通过爱心互助会、申请社会慈善基金等平台，2015年共资助困难职工14人，收到资助款5万余元。

行善有爱，细水长流。“日行一善”活动开展以来，有效改善了公司全体干部员工精神面貌，进一步提升了企业凝聚力和核心竞争力，促进了企业快速发展。2015年，该企业年销售额达7亿元人民币，进出口总额4000万美元。

“好邻居·丰收驿站”助农特产品
搭上“快车道”

自2015年以来，常山农信联社主动适应“互联网+”，充分利用熟悉农村风土人情、深知农民所需所求、了解农户物产特产的独特优势，推出了“好邻居·丰收驿站”农村电商综合服务平台，利用“丰收购·常山馆”为村民线上销售“常山三宝”等农特产品，便农利农的行动也得到了广大农民的一致好评。目前，该社已通过平台为村民网上代购605笔、金额16.8万元，帮助村民销售农特产品3.6万元。下一步，该社还将按照计划，有力推进“好邻居·丰收驿站”和“丰收购·常山馆”建设与推广，确保2016年末“好邻居·丰收驿站”在全县188个行政村和社区全覆盖，全县农特产品在丰收购·常山馆上架50家，全年销售额达到全省农信系统各馆中等水平，为农民带去更多的便捷，让农户享受更舒适更优质的电商服务，实现农农互赢。

胡金红

江山农商行：助橘农 传爱心

为了帮助四都镇农户解决橘子滞销的难题，江山农商银行急橘农之所急，充分发挥支农支

小主力军作用，连同四都镇人民政府、江山市妇联等单位开展爱心捐步，分享“柑”甜活动。并以“三八”妇女节健

王伶俐

步锻炼活动为契机，通过丰收E支付1元爱心购橘帮助果农销售橘子。活动当天，该行共帮助果农销售爱心橘3000多斤，将江山农商银行满满的爱心传递到广大客户的心里，甜到橘农的心头。

余诗怡 张湘军

衢江联社发放春耕备耕贷款3亿元

值此春耕备耕时节，衢江农村信用联社信贷人员，客户经理，借助“走千家、访万户、共成长