

工匠精神与创新灵感

■徐曙光

据报道,上海的一家五金制造厂厂长出去散步时,发现许多人在扎堆,买炒栗子。偶尔听一位买炒栗子的顾客抱怨,新炒的栗子比较烫不好剥开,如果有一个剥栗子器该多好。根据专业知识加经验,他两天便绘制出了草图,通知厂里。他又到商店做市场调查,把剥栗子器向别人做了说明,打听是否能卖?什么时间可以卖?4天就生产出了剥栗子器。然后,组织大规模生产,并创造出高利润。

许多改进产品和服务的设想正是来源于客户的意见中,顾客的意见蕴藏着广阔的潜在市场,精明的经营者往往善于从顾客意见中找准工作中的纰漏,进而对自己的产品和服务不断创新和改进。

吉利集团董事长李书福认为,“工匠精神是产品品质保证、技术进步创新灵感的来源,没有工匠精神就不可能有可持续发展的产品和受人尊敬

的品牌。”被誉为国产大型运输机总设计师的中航工业集团副总工程师唐长红认为,工匠精神就是把事做精,把事做好。“从某种程度来说,工程师本身就是个匠人,因为他要成为他所在领域中最具专业能力的人。”

然而,至今仍有一些生产经营者优先考虑的是,我们要么对市场感到困惑,要么就凭空想象生产产品。这样何以能在激烈的市场竞争中立住脚跟?作为一位精明的企业经营者,应该时时留意市场的动态和变化,善于从消费者的闲谈话语中捕捉商机,从而开发和生产出广受消费者青睐的产品,使企业和产品永葆青春。

常言道:机不可失,时不再来。许多时候,商机就潜伏在消费者的抱怨声中,只是许多人熟视无睹罢了。倘若我们的生产经营者优先考虑的是倾听顾客的抱怨,经常对身边的抱怨声好好梳理一番,也许就能找到创新的灵感。

信息传递

海归创业达人
进高校分享“创业经”

记者孟万成报道 “创业要有一份恒心和诚心。大学生创业前三年,主要任务是‘找自己’,也就是说,找准自己的创业定位。”日前,台州籍80后海归创业达人石晨曦,走进台州学院椒江校区,与师生分享自己的“创业经”。

据介绍,1987年出生的石晨曦,是台州首家西班牙语培训机构的老总。她的留学和创业经历非常丰富,曾在7年时间里走了50多个国家、200多座城市。她带领的“晨曦教育”团队,培养了400多名以外贸企业主及经理为主的学生。“我们台州制造业比较发达,与海外市场的合作交流,迫切需要一批外语人才。我

回国办西班牙语培训,也是想为台州制造业的转型升级出一分力。”石晨曦这样描述她的创业初衷。

为全面落实党中央、国务院《关于进一步加强和改进新形势下高校宣传思想工作的意见》精神,台州市委宣传部、市委讲师团、市教育局、团市委联合在该市组织开展百姓故事宣讲团“社校双进”活动。

活动的主要内容包括“最美丽人物”宣讲进高校和优秀师生宣讲进社会两大部分。宣讲团选择一批具有代表性的本土嘉宾,以平民化的视角、故事化的讲述,传播社会正能量。“创业创新”是今年宣讲的主旋律。

玉环“创业助理”助你创业

本报讯 记者孟万成 通讯员詹晓霞报道 “在品牌建设和宣传上,县里的创业扶持政策帮了我的大忙,让我少走了很多弯路。”刚刚成功举办第五届开采节的台州玉环火山茶董事长林招水感慨地说。

创业初期,林招水就得到了玉环县人才办、团县委等部门的贴心帮扶,小到设备采购、大到各类行政审批、资金支持等。为了打响玉环火山茶这一品牌,团县委等部门还帮助林招水开展火山茶采摘节等各种文化活动。在去年的省农博会上,还专门为火山茶准备了展示窗口。在创业政策扶持下,短短五六年时间,火山茶屡次在省内外获奖,走上了发展快车道。

为了精准帮扶创业人才,

玉环县推出了“创业助理”制度。该县人才办联合团县委、县人社局等单位从各乡镇(街道)挑选懂政策、熟业务的中层干部担任“创业助理”,依照学历专业、岗位经历等,分为“电商组”、“金融组”、“保障组”,为创业人才或团队提供政策咨询、协助设备采购等服务,并代为办理项目立项、工商注册、税务登记、税费减免等行政审批事项,打通人才创业创新绿色通道。

“创业助理”是创业者的管家和保姆。去年,玉环县累计为300余名本土青年提供创业服务,帮助120余人成功创业,涉及项目35个,年产值逾3000万元,涵盖品牌创意、电子商务、文化传媒等多个行业。

人各有志

“白富美”弃百万年薪做花农

通讯员黄田、王导、吕倩蓉报道 皮肤漆黑,扎着大马辮,衣着朴素,拿着沾满泥土的藏红花种球,很自然地用手擦去种球上的泥土……这样一个“农人”形象的孙灵娟,谁能想到一年半前,曾是年薪达百万元的企业高管,众人眼中的“白富美”。

1981年出生的孙灵娟毕业于中国人民大学,主修法学,又自修了工商管理专业。2001年本科毕业后她回到永康市,在某纳税百强

企业担任总经理助理。2009年,在职读完了浙江大学经济学硕士,在永康另一家百强企业担任董事长秘书,年薪超过100万元,年底还有分红。

谁也没想到,2015年,这位“白富美”竟然辞去了工作,转而投身农业。2015年3月,孙灵娟筹集5000万元,注册成立了浙江方圆农业科技有限公司。

大手笔孕育着大理想。在孙灵娟的设想中,农业就是一个高端

产业,她的目标定位就是发展现代化高端农业,中短期产品相结合,通过嫁接科技和引入新型商业模式,实现农业现代化。

2015年9月,孙灵娟在一次偶然的聊天中得知藏红花市场前景广阔,引起她很大的兴趣。孙灵娟种下了50亩精品藏红花,成了在田间地头除草护花的“花农”。

拥有15年企业高管经验的孙灵娟,做起农业来也是颇具“工

业味”。为确保藏红花品质,孙灵娟引进了流水线生产的种植模式,并专门从韩国请来了农业专家,结合永康市自然条件制定了藏红花种植标准,保证了产品品质的稳定性。

不仅如此,孙灵娟还花了300多万元请来专业技术公司,量身打造农业种植MTC(ERP)平台,实现育苗——种植——采收——加工——包装——销售全业务流程的管理和追溯系统。消费者扫扫

二维码,就可以知晓农产品种植、检测全过程。

为了实现种植效益最大化,孙灵娟种植了5块试验田,分别采用菌棒、稻草、锯木粉、油菜梗、油菜籽渣进行土壤改良。经过小半年实验,孙灵娟完成了土壤改良,藏红花亩产翻了2倍多。

去年短短一个季度,方圆公司的销售额近千万元。今年藏红花花丝及种球销售目标直指8000万元,对此,孙灵娟信心十足。



龙游“小微企业三年成长计划”显成效

近日,龙游县市场监管局小微企业服务干部来到该县城南工业园区,对浙江特美新材料股份有限公司开展上市后的后续服务指导。该企业为县首家新三板挂牌上市企业。

近年来,该局积极落实“小微企业三年成

长计划”,持续抓好“个转企、小升规、规转股、股上市”工作,已完成“个转企”750多户,培育扶持新三板上市企业6家,实施“小微企业三年成长计划”已逐步显现实效。

通讯员江友富 项明亮 摄影报道

创业人生

徐财德：
咬定青山也生金

徐财德(左)在茶庄店里向我们介绍茶叶销售情况。

通讯员齐振松、张富兴摄影报道 开化县憩坑家庭农场,地处该县音坑乡汶川口村憩坑一个深山坞内。这里有1000多亩荒山,如今大面积已披上彩装:红枫、红杏、红玉兰,还有那百亩梯田式的茶园,放眼望去,绿中有红、红中有绿,故称“彩装”。

农场主人徐财德相告,2015年,他的200多亩茶园生产开化龙顶名茶4万余公斤,销往上海、杭州以及东北10多个省市,加上苗木出售等,销售额达1000多万元。今年春茶销2万余公斤,销售额达500余万元。

47岁的徐财德是城关镇星群村农民家庭出身,中学毕业后曾在镇林业特产站工作了5年,走遍了附近的山山水水。之后,他决定自己创业,辞去了林特站工作。当时家人很不理解:现成好好的工作不干,要出来创什么业,自找苦吃!

他没听家人的劝告,结果真的吃了苦头。那是1993年,他只身跑到江西去闯荡,承包了一家地板厂。当时年轻,原地板厂老板和他称兄道弟,酒肉相待,即时轻信了老板的话,包他一年能赚个二十几万没问题。徐财德信以为真,一下投入了10多万元,结果没想到原来该厂底子亏空,当地不仅不给优惠政策,而且故意刁难,经营2年多让徐财德血本无归。

吃一堑,长一智。徐财德想

起在林特站工作时看到的不少山地荒芜,深感可惜,便下定决心要与荒山荒地打交道。2003年,他流转荒芜山地100余亩,搞茶叶种植。他采取无公害化种植培育茶园,并且做点茶叶生意,每年赚些小钱,慢慢地把债务还清了。

10多年的种茶育茶及经营茶叶,徐财德积累了一些经验。2013年,他在银行贷款100万元支持下,投入80万元流转荒山荒地1500亩,种植红枫、红杏、红玉兰及茶叶等,绿化荒山。此时,妻子反对了:我们做做小生意不是很安稳吗?有过一次办厂失败的教训,为何还要将大把的钱撒向荒山!

徐财德像一头埋头耕田的老牛,认准要做的事决不回头。他开发荒芜山地,除种下大面积的红枫、红杏、红玉兰外,又按高标准种了100多亩茶叶,使用的是农家肥、柴草灰等有机肥。他的这些茶园,因此被县农业局命名为“开化无公害茶叶示范基地”。

剩下的400多亩荒山,下半年徐财德将从银行贷款,投资营造健康生态彩色观赏林,同时在葱坑建造为游客提供休闲、餐饮、养生为一体的旅游景点。

如今,徐财德通过多年的艰辛创业,已然走上了致富的康庄大道上。

耳闻目睹

“互联网+”让丹家村尝到甜头

通讯员钟伟、许东海报道 近段时间,到绍兴市柯桥区王坛镇丹家村踏青爬山的“驴友”一批接着一批。一个原本偏远的小山村,怎么就成了游客眼里的旅游胜地?

“一年时间,我们村就有了名气,这离不开利用‘互联网+’的造势。”王坛镇丹家村村委主任孙位军道出答案。

丹家村位于海拔600多米的山顶,四周有雄鸡峰、雌鸡峰和五百岗等高山,村集体经济发展和村民收入提高一直很困难。近年来,丹家村通了公路,山上的风景便成了村里的一大宝藏。但如何让市民知晓,成为该村旅游发展的新课题。

“王坛镇丹家村五百岗发现了一批疑似恐龙化石,大小不一,椭圆形状。”去年3月,有关丹家村的一则图配文重磅消息在绍兴市民的朋友圈中“疯传”,并引起了媒体的广泛报道。虽然最后经专家鉴定不是恐龙蛋是结核石,但丹家村的自然风光却已经在市民心中留下烙印。

去年9月,丹家村公开向社会征集公众微信平台名称,最终“云端丹家”入选;今年初,该村又通

过互联网征集有丹家气息的村歌;而最近,丹家村推出的充满着泥土芬芳的宣传片,在网上不断被转发……

这些通过“互联网+”开展的活动,在绍兴当地“热闹”了一次又一次。孙位军说,借用“互联网+”为村里的青山绿水造势,效果好,成本低,让他们尝到了甜头。

在此期间,当地政府和旅游部门也趁热打铁,把丹家村的旅游推广结合到“猪友会”、“负氧离子测试之旅”活动、五百岗定向赛、“寻找五百岗·醉梅王坛”骑行赛、“寻找最洁净的天空”负氧离子浓度竞猜等旅游活动中,丹家村很快成为了众多“驴友”心目中的旅游胜地。“去年,游客纷至沓来,我们的农副 products 也打开了销售渠道。”孙位军说,投资者开始在村里建设“民宿”,丹家村一转眼就成了投资的热土。

“今年,我们将继续挖掘丹家村的旅游潜力,在保护生态环境的同时,开发好、利用好生态环境。”王坛镇有关负责人认为,丹家村旅游从默默无闻闻风生水起,“互联网+”功不可没,这也为该镇的不少村居树立了“互联网+”的旅游“样本”。

衢州移动：“最美移动人”巡讲拉开序幕

衢州移动分公司工会以“学最美、做最美”为主题,从5月12日开始,组织1名集团公司劳模、1名技术标兵和9名优秀员工组成巡讲团,在全市开展5场巡讲活动。公司管理层出席了第一场巡讲活动。

全体员工一起聆听、学习了劳模和优秀员工的工作事迹和成长历程,他们在本职岗位追求卓越,以平凡的劳动创造了不平凡的业绩,深刻地体现了移动人的“最美”精神。会议还举行了莫群项劳模工作室授牌仪式。大会号召全体员工发挥“最美精神”,增强创新能力,立足本职、勤勉工作,争做有智慧、有技术、会创新的劳动者!

报告会结束后,新员工与劳模、优秀员工进行了工作与思想上的沟通对话,他们交流了各种心得体会,回答了现场新员工提出的问题,传播积极向上的正能量。 徐慧

平湖烟草打出内管机制“组合拳”

为进一步推进烟草专卖内部监管工作市场化,平湖市烟草专卖局立足工作实际,在数据分析、实地调查、信息互动上狠下功夫,积极构建贴市场、接地气的内管监管模式。一是聚焦“三类”数据,监测分析排查异常。密切关注内管商业预警数据、敏感品牌卷烟投放数据、真烟非法流通数据,全面筛选异常线索,形成强有力的防控体系。

二是增强“三类”调查,提升实地核查质量。加强内管日常实地走访的频率,尤其对敏感品牌异动零售户、超5万元(20万支)以上案件涉案零售户、外流省外卷烟涉案零售户加强实地调查。

三是发动“三员”优势,实现信息互动互管。专卖管理员、客户经理、内管员“三员协同”,在日常监管过程中发现苗头、敏感和重大问题,通过预警通报方式进行信息传递,促使相关职能部门做出快速的应急响应。

柯宏伟

温州银行股份有限公司信贷资产债权转让招标公告

温州银行股份有限公司拟对信贷资产债权进行公开转让,现特发出本转让公告,对有关事项说明如下:

一、拟转让信贷资产有关情况

本次拟转让信贷资产共9户,涉及9笔债权,金额总计17,623,099.71元,其中本金16,558,357.17元,利息1,064,742.54元(截止2016年4月30日)。

二、受让单位资格和条件

1. 受让单位应为在中华人民共和国境内注册的法人或者其分支机构;

2. 受让单位应根据相关法律、行政法规、部门规章和监管规定,有资格商业性买卖银行业信贷资产。

三、招标组织安排

转让方配合符合条件的意向受让方对拟转让信贷资产进行现场尽职调查。

四、转让方式

本次转让为公开招标,报价日定于2016年5月29日。如果只产生一家符合条件的意向受让方时,拟采取协议转让方式。

五、有效期限

本次招标公告有效期截止 2016年5月29日。

六、其他事项

1. 为力求规范、公平,本次资产包将转让的基准日设定为2016年4月30日。即受让方与转让方签订正式合同后,全部转让信贷资产从2016年4月

30日后的现金等收入全部归受让方所有。

2. 若受让方有因主观因素放弃或恶意抬高中标价格后再放弃的行为,今后我行在信贷资产转让业务上将不与其合作。

3. 本公告不构成转让上述信贷资产的要约或承诺。

4. 本招标文件的解释权属招标单位。

联系人:王先生、陈小姐
电话:0577-88990712

温州银行股份有限公司
2016年5月23日