

袁利定:专注铸就“表率”

通讯员张文胜报道 日前,宁波东海集团董事长袁利定完成了《定位行业企业国际竞争力评价标准体系》书稿,至此,一年来,他一字一句地写了4本标准体系的书稿,约60万字。

很难想象,已经71岁的袁利定除了工作,还要不停地阅读、写作。他说,这些是企业一步步探索过来的脚步,是思想和实践的记录,为日后行业标准的修订奠定基础。

东海集团深耕水表行业40多

年,从上世纪70年代做水表的机芯、水表的整机到高精度、大口径水表生产,从90年代开发出第一代国家级重点新产品,到智能水表的研发,再到现在城市智慧计量系统……从某种程度上,工匠精神在袁利定的身上得以充分体现。

2000年,东海集团的旋转活塞容积式水表在香港特区政府水务署招标中一举中标。这也标志着东海集团产品的技术水平能与国际名牌相媲美。其实,那次中标对东海集团来说难度非常大。

香港的水资源很宝贵,水表是政府部门专控物资,由水务署按照特别严格的质量要求进行招标。此前的数十年,当地市场都被英法跨国企业所垄断。

袁利定认为,在经济全球化的环境下,一流企业做标准,标准化工作已成为企业发展的最重要的一个目标。围绕这个目标,该公司积极参与国家及行业标准的制(修)订,近5年来共参与主持(起草)了10项国家及行业标准,这也是推动企业进步的一种动力。

平时,他们不断搜集国外先进同行企业产品标准,深入研究标准与知识产权的结合,着力推进和实施技术标准战略,把自主知识产权成果提升到国家行业标准,使东海集团的产品(技术)标准达到世界一流。这几年,袁利定不停地写作,从某种程度上说,也促进了企业标准创新工作。东海集团自行编制的1项标准还获得国家在标准化方面设立的最高荣誉——“中国标准创新贡献奖”。

今年4月6日国务院常务会议指出,坚持标准引领,建设制造强国,并要求实施工业基础和智能制造、绿色制造标准化和质量提升工程,加快关键技术标准研制。这也是对袁利定莫大的鼓舞。

在日前颁发的2015年浙江科技进步奖中,东海集团自主研发的“LXHY-15/S-20/S旋转活塞容积式塑壳无线远传冷水水表研发和产业化”荣获三等奖!这也是对袁利定专注的最好褒扬。

主送铁皮石斛 附送榨机蜂蜜 “龙之须”会员制营销有新意

通讯员钟伟、许东海报道 除了每月寄送新鲜铁皮石斛,还附送榨汁机、蜂蜜等。这些天,绍兴市柯桥区王坛镇长岭村的“龙之须”农场种植的有机铁皮石斛上市,他们的销售方法,让很多市民倍感新鲜。

“从苗的种植到采收,我们采取的是有机种植。”农场负责人钱月标介绍说,由于不使用任何农药,他们的铁皮石斛生长较为缓慢,数量也不多,但产品质量却是上乘。像当前天气多雨湿润,极易滋生蜗牛等害虫,如不及时清除,铁皮石斛便会“颗粒无收”,“龙之须”通过菜叶诱捕以及撒石灰的办法,将蜗牛捉干净。办法虽然老土,也费时费工,却能保证铁皮石斛的有机品质。“无论是从种植环境,还是种植方式,我们的铁皮石斛都绿色无污染。”钱月标说。

今年3月初,“龙之须”实施了“互联网+”农场的优势,推出了会员制销售模式。客户通过注册会

员,每年交费1万元,全年12个月每月可以收到农场邮寄的1斤铁皮鲜条。钱月标说,每个会员还可以免费得到一台榨汁机和一瓶蜂蜜,铁皮石斛开花的时候还可以免费得到价值2000元的干花以及农场里种植的一些农产品。

据介绍,通过榨汁机打成浆之后,新鲜的铁皮石斛吃起来比较方便,也更容易被人体所吸收。在现场,钱月标把两三条铁皮鲜条和一杯水以及一勺蜂蜜混合后,通过榨汁机打成浆,一杯健康的饮品便瞬间“出炉”,尝一口,不但口感好,还有新鲜的青草香味。

“目前,我们已专门开辟了一块区域,用来种植出汁率较高、残渣较少,直接可以食用的‘圣兰8号’铁皮石斛新品种。”钱月标说,从目前市场推广来说,铁皮石斛榨汁的方式受到很多年轻人的青睐。

杭州市侨界举办创业投资高峰论坛

本报讯 记者孟万成报道 2016杭州市侨界创业投资高峰论坛日前在杭举行。此次高峰论坛是由杭州市侨联主办的。

近年来,新侨海归人士回杭投资创业人数众多,企业总投资额达364亿元,涌现出了以贝达药业、

英飞特电子等为代表的一批留学人员创办的高科技企业,成为创新驱动发展的重要力量。论坛通过专题报告、主题演讲、圆桌对话等环节,汇聚侨界精英人才,共商创业创新大计。

“济公故里”有个“车疯子”

天台人蔡基武创业、玩车两不误,还带队参赛拿下亚洲第一

记者孟万成 通讯员王晓峰摄影报道 当人们谈论摩托车越野时,总会联想到动感、热血、刺激或震撼等词。这项充满速度与激情的极限运动,感觉离普通人的生活很远。

而在“济公故里”天台县就有这样一位牛人,在前不久结束的宝马摩托车GS Trophy2016国际挑战赛上,他带领车队取得了亚洲第一、世界第七的亚洲最好成绩,让欧美选手大吃一惊。

他就是被称为“车疯子”的蔡基武。日前,记者听他讲述了这背后的故事。

初次参赛便夺得亚洲第一

“这次是我第一次参加比赛,可以说是一场难忘的人生体验,乐趣第一、比赛第二。”虽然比赛已结束过去些时日,但对于蔡基武来说,比赛时的场景仍历历在目。

2月28日至3月5日,第五届宝马摩托车GS Trophy2016国际挑战赛在泰国清迈举行。来自德国、加拿大、俄罗斯、英国、日本、巴西、意大利等国家的19支战队参赛,争夺象征着GS赛车界最高荣誉的冠军奖杯。

“这次比赛是中国第一次参加,这也给了我们一定的压力。”作

为队伍的领头人,蔡基武自去年拿到代表中国的资格以后,就开始仔细研究前几届赛事的相关资料,并且接受了来自德国的专业教练的培训。他要求两个队友不管刮风下雨,每个月都要待在天台两个星期,进行高强度训练。

比赛可以用历尽艰辛来形容。泰国北部金三角地区的道路多为单车道非铺装路面,有大量的连续上下坡。蔡基武每天都要在雨林中骑行200多公里,一路的颠簸让他两手发麻。

每天都有四到五个比赛项目,“断桥”、“慢速骑行”、“你知道么”等一个个高难度项目,考验着蔡基武和队友的身体灵活度、数学逻辑思维和对车的操控能力。

创业挣了钱首先买赛车

蔡基武出生于天台县始丰街道,从小就爱玩的他,显得与众不同。读小学时,他就开始研究电子表,把它拆了又装回去。爱运动、爱冒险的他,总会去尝试别人不能上、不敢上的地方。

高中毕业的时候,蔡基武开始玩摩托车。那时候的摩托车有许多走私车,拥有大马力,强劲的轰鸣声让他非常着迷。由于家境不是很好,他只能时常借朋友的车子

玩一下。

蔡基武曾出门做过生意,不过不是很顺,后来回家创业,做起管道工程建设业务。随着天台城市建设的加快,他的生意越来越好,也赚了一些钱,于是他就买了一辆30多万元的宝马牌赛车。

自1991年蔡基武接触越野摩托车以后,就一发而不可收。天台山他没跑过的山路,即使是未铺路的烂路和林道。摩托车越野非常有挑战性,还可以锻炼身体。骑着摩托车周游全国甚至世界是他一直的愿望,如今正在慢慢实现。

准备在天台山开发越野公园

随着蔡基武不断到外地去交流车技,慢慢地,他在全国摩托车越野界也小有名气。

随后,蔡基武成立了天台天键越野摩托车车队,发展了不少新玩家。每年,他都会在天台组织一次大型的摩托车越野大聚会,车友包括来自日本、马来西亚、哥伦比亚、加拿大、澳大利亚等海外爱好者。

由于摩托车越野上山速度快,加上对天台山地地形和山路比较了解,热爱公益活动的蔡基武和天台县消防队联合成立了“济公故里”消防野外救援队,大大提升了山地救援速度。

香榧子是一种红豆杉科植物的种子,其实果实有坚硬的种皮包裹,大小如枣,核如橄榄,两头尖,呈椭圆形。常食用香榧子对润肺化痰、滑肠消痔、健脾补气等具有良好作用。图为方先宝(左)向我们介绍香榧种植情况。

通讯员齐振松 洪涛 摄影报道



装修老板回乡投资种香榧



开化县村头镇士谷村方先宝在杭州、黄山市承包建筑装修工程10年,成为致富一方的老板。今年方先宝回老家过春节时,看到家乡一些荒芜的山地,便决定投资30多万元,在本村下坞流转山地107亩搞种植。他从诸暨购进香榧树苗1300多棵,种了60亩。目前,成活率达95%以上。还有47亩将于近期种下,5年后可结果。

香榧子是一种红豆杉科植物的种子,其实果实有坚硬的种皮包裹,大小如枣,核如橄榄,两头尖,呈椭圆形。常食用香榧子对润肺化痰、滑肠消痔、健脾补气等具有良好作用。图为方先宝(左)向我们介绍香榧种植情况。

通讯员齐振松 洪涛 摄影报道

实现煎饼梦也是成功

■毛旭松

据媒体报道,西南政法大学大门外热闹的学林街上,有一位从日本游学归来的女大学生李玉红,法律专业毕业,学过插花、开过饭店、在外企上过班。但她不甘在家带孩子,决定完成大学时的梦想——卖煎饼果子。

日本游学归来卖煎饼果子,大材小用了吗?笔者并不这么认为,反而真心替李玉红感到高兴,因为她实现了自己的梦想,尽管这个梦想并不是那么高大上。要知道,很多人从小就有梦想的,但随着时间流逝,梦想最终成了泡影,现实的工作跟理想状态相去甚远,大多数人工作并不开心。能像李玉红这样,为梦想而工作,不是很好吗?

还记得“北大屠夫”陆步轩吧,北大高材生去卖猪肉的故事,当年曾引发轩然大波,那时候的多数声音是不理解、不支持。然而时过境迁,后边的所谓高材生从事各种各样的平凡工作,舆论也就见怪不怪了。回首陆步轩的人生轨迹,人们会发现,只要是金子,在哪都能发光。

舆论的转向体现了社会的进步,人们的认识也更趋理性化,不再对某些行业和岗位存在歧视。袁隆平靠着杂交水稻为人类造福,刘永

好的财富是靠着一个个鹅鸭蛋累计起来的。正所谓职业只有分工的不同,没有高低贵贱之分。

同样是北大毕业的陈生,靠着养猪如今身价过百亿。他曾经给出过心中成功的定义:“什么才是一个人真正的成功?要看他是主动,还是被迫做出人生的选择;要看他在迎合社会评价,还是在做自己最喜爱、最适合的事情。”就此来看,卖煎饼果子的李玉红可以算作是一名成功者。

实际上,我们对于成功的定义太过狭隘,固化名为和利,却忽略了内心的感受。人们眼中的亿万富翁无比成功,可能他们为名利所累内心深处并不快乐。相反,像李玉红这样实现了人生的梦想,这个发自内心的快乐却美妙无比。这就是人生吧,不是想象的那么简单,也不是那么复杂。遵从于内心的选择,往往会带来意想不到的感受。

由李玉红的故事想起了电影《煎饼侠》,也是为了实现儿时的梦想。卖煎饼果子并不是份轻松的工作,李玉红却从中体会到了快乐。我们在为李玉红感到惋惜抑或是高兴的同时,是不是也问问自己,曾经的梦想还在吗?不妨为心中的梦想前行,去品尝路途上的辛酸苦辣,那绝对会是一番独特的体验。

玉环多措并举扶持年轻人创业

记者孟万成报道 近日,台州市玉环县90后“花农”王油洋收到了县里发放的今年第一期普通高校毕业生就业创业补助1.2万元。

王油洋大学毕业后回乡自主创业,前年在本县沙门镇租了100多亩土地,创建了“花即花季多肉创意花园”,开始多肉植物和鲜切花的种植。今年他向当地有关部门申报了场租补助,这个补助可连续享受两年。此前,他还获得了10万元的大学生创业补助。同时,他从银行贷款的30万元,政府提供贷款贴息。

王油洋说:“在县里的大学生创业扶持政策的支持下,我的创意花园发展得越来越好。”

连日来,一则题为《玉环籍大学生们,组织喊你来报到啦!》的帖子在微信朋友圈、微博等平台被网友热传。原来,这是玉环县建设玉环籍大学生人才信息库,推动青年人才回归和培育的一项重要举措。

为了让更多玉环籍青年人才服务家乡,也为今后玉环发展搭建一个玉环籍高层次人才库,今年年初以来,玉环县人才办、团县委、人社局、教育局共同开展玉环籍大学生信息库的扩建工作。

今年,根据大学生信息搜集入库情况,玉环结合大学生们的专业信息对接相关企业 and 部门单位,准备在暑期推出300个见习岗位,作为服务大学生人才工作的第一步。

“岛·居”是玉环籍大学生赵仰峰在家乡的一个创业项目。在2015年暑假短短两个月时间内,他们组队设计、制造,创作出了一批具有海岛特色的布艺小包,很受欢迎。“家乡有发展空间、有创业氛围,期待自己学成后能回报家乡。”这是很多参加假期沙龙活动的大学生的真实心声。

截至目前,玉环县“新生贷”共发放贷款1亿多元。“新生贷”是玉环团县委联合当地农村合作银行于前年8月底推出的针对创业青年贷款项目,贷款利率实行较同期同档次至少下浮5%的优惠政策。当地已有589名创业青年受益。

为扶持青年人才创业,今年该县将积极探索实施新生贷2.0版和电商贷。为了让更多创业青年提供金融服务,该县人才部门还探索了“青年创业金融池”项目,为创业人才的好项目提供贷款担保资金,帮助他们度过创业初期的资金难问题。

该县新出台的青年拔尖人才支持计划,对35周岁以下、专业基础扎实、具有较大培养潜力且被台州市遴选为优秀青年人才的,进行一对一制订培养方案,给予每人5万~20万元的培养经费。

梅干菜是一种极为普通的农家土菜,然而“90后”大学生崔万义却从中嗅到了商机,并取得不俗业绩——线上线下年销量达40万斤左右,拥有5万多个老客户,名列梅干菜网络营销平台全网第一名。

与梅干菜“结缘”

不管行业怎样千变万化,“市场”总是有机会。这句话用在河南农村走出来的崔万义身上最合适不过。

大学里读机械自动化专业的崔万义,偏偏对营销创业感兴趣,大学三年为不少厂家做过产品代理。2012年毕业后,听说义乌创业氛围浓厚,就兴冲冲地跑到了义乌。

刚开始他在4S店做销售,三个月后到伟帆建材公司拓展自动门业务。当时,公司一同事擅长做永康干菜肉饼。他们经常在一起边做边吃边探讨。经过一番

一年卖出40万斤! 义乌90后大学生梅干菜里“淘金”

调查摸底,2013年3月两人辞职开起早餐店。起早摸黑,忙忙碌碌,一年多辛苦下来,崔万义总算赚了一笔钱。

当时,电子商务发展如火如荼。崔万义身边不少电商朋友都做得有声有色,他不由得也动了心。有一电商朋友建议他从自己熟悉的产品做起。于是他再度与梅干菜“结缘”。

“梅干菜市场需求量其实蛮大的,做包子、做饼、烧扣肉等,都需要干菜。据我们调查,一家中型连锁快餐店每个月要消耗10吨左右干菜。”崔万义说,他来自农村,对农业项目有深厚感情,而且国家对大学生从事农业项目有扶持政策,所以他毫不犹豫地选择了梅干菜。

梅干菜里“淘金”

2015年6月,崔万义和合伙人梁栋栋在山口村租下一套一室一厅的房子,两人吃、住、工作全在里面。

开始时,他们从义乌副食品市场进来二三十斤梅干菜,一袋袋称好包装好,拍下照片,上传到自己制作的网页上试销。看到有人浏览、询问,他们便耐心地一一解答。几天下来,竟做成了一单生意。为了省成本,崔万义骑电动车为客户送去梅干菜。

欣喜之余,两人更加全身心投入,前半个月每天都有三四单生意。摸到一些门路的他们,便花钱做了一些淘宝推广,有时也通过电话营销,渐渐地生意好了起

来。一个月后,每天平均有四五十单生意。进货、称重、包装、拍照、上传、发货,两人亲力亲为,忙得团团转,连吃饭、上厕所都得速战速决。为了节约成本,增加品种,他们还跑金华、萧山、绍兴等地进货。

随着生意日趋红火,两人实在忙不过来,只得招了三个工人,并在附近租了三间仓库。经过一年多的打拼,他们的淘宝店铺“麦田特产店”和商标“麦田派”都有了一些名气,200克、500克、1000克三个网络链接的销量都位居全网前列。

“其间,我们也遭遇过盗图、恶评等烦恼。”崔万义说,去年8月,突然接到几位客人的投诉,说寄到的梅干菜质量比以前差

多了。经查实,是一个温州人眼红他们的生意火爆,盗用他们的图片、文字等,制作了一个相似度很高的网页。“我们从自身着手,一方面提高产品质量,一方面提供更加细心周到的服务。最终,对方混不下去了,只得退出”。

用梅干菜为农户增收

“义乌政府非常支持大学生创业,目前,我已拿到30万元的免息贷款,接下来准备好好干一场。”作为义乌市麦致贸易有限公司的负责人,崔万义对公司的发展充满信心并有着不少规划和打算。从商户那里采购的梅干菜,含盐量、色泽、长度等每批次都不一样,进货成本较高不说,质量也不大好掌控。为此,崔万

义打算在义乌乡村开设一个蔬菜基地,让农户种植雪菜。这样既可帮助农民增加收入,也可提升自身实力。雪菜收购过来后,公司按一定的标准统一加工制作。目前,切菜机、烘干机、蒸箱、筛选机等设备都已备齐,同义乌农合联等单位的对接沟通也在进行中。

“如今,梅干菜线上交易做得差不多了,接下来,我们要发展线下业务,线上线下结合起来营销,扩大知名度,把‘麦田派’梅干菜打进快餐厅、早餐店和食品公司。”崔万义自信地表示,公司还准备以梅干菜网络营销第一名为契机,抓牢一批客户群,再经营其他一些农产品,如莴笋干、香菇、茶树菇等,定位于中高端客户养生领域。当然,在义乌乃至金华、杭州开设实体店也是公司其中的设想。麦致贸易有限公司:17705796394,0579—89921241。