

勇往直前的“十佳新临海人”



王细凡和他生产的眼镜。

记者孟万成摄影报道 临海市杜桥镇是全国闻名的“眼镜之乡”、全国综合改革试点镇，外来流动人口有5万。来自湖北通山县的王细凡，就是这5万外来人口中的一员。从当初一名普通的打工者，到如今成为拥有50多人的眼镜公司老板，王细凡在异乡实现着自身的人生价值。

为争气，他走上自主创业之路

王细凡是家里三兄弟中的老

二。他读书时成绩很好，可因家贫交不起学费，初中毕业就辍学了。1995年，17岁的他跟随姨夫到天津做小工，因为被嫌个子小，干了不到3个月就“打道回府”了。

次年，一位在温州眼镜厂上班的老乡将王细凡带到温州，从此他便与眼镜结下了不解之缘。王细凡进厂先从杂工做起，那时他“每天都比别人上班早”。半年之后，他成为一名点焊技术工。

1997年，老板觉得他“脑瓜管

用”，干活利索，让他跟自己做钳工。1998年，他在圈里已小有名气，经常有老板邀请他去厂里做技术指导。当年一位台商邀请他去搞开发，这也让他学到了管理经验。1999年，他被另一家眼镜厂聘为生产经理。

一个偶然的机会，王细凡来到杜桥：“当时，杜桥的眼镜市场刚刚起步，很缺技术人才。”王细凡考虑再三，决心留下来“闯一闯”。

之后，王细凡师兄弟介绍他到另一家厂帮忙。该厂老板对他信任有加，自己负责原料、订单，由他负责生产、招工，月工资1万多元。

过了两三年后，王细凡不甘寄人篱下，辞职出来搞承包经营，有时一包就好几家工厂。

在经验和资金、人脉都具备之后，“为争气”的王细凡终于迈出了自主创业的步伐。2005年，他开始租民房做起眼镜零配件加工，其间他带有10多名学徒，大家一起同吃同住，甘苦与共。

为守信，他3天赶出18万副眼镜

2008年9月，王细凡创办了临海市信诺眼镜有限公司，主营外

销。他接的第一笔订单，来自秘鲁。18万副眼镜得在短期内交货，时间赶得很紧。回忆起当时的场景，王细凡只记得，厂房的电灯，整宿整宿地亮着。“公司几乎是全体总动员。大家倒班工作，连着赶了三天两夜的工。”王细凡说，信诺指的就是信守承诺，要说到做到，不放空炮。

经此一笔生意，信诺公司的名气迅速在业内叫响了，订单应接不暇。

让王细凡印象深刻的是，2012年来自美国的一笔订单。他告诉记者，第一次验货，因为眼镜商标上的一个小扣子没有扣紧，整批眼镜都被退了回来。第二次验货，因为镜片的透光率稍低一些，货物又被退了回来。正是在老外“贼亮贼亮”眼睛的监督下，王细凡的眼镜越做越精细了。

“现在，货物基本上都是通过性通过的。”王细凡说，一些生意上经常往来的老伙伴，出于信任，都不需要怎么验货了。

为将来，他要做精做强做稳

随着业务的增长，以前的小打

小闹已无法满足发展的需要。2012年8月，王细凡将新厂移到杜桥镇岸头村，建筑面积1700多平方米，能容纳150多名员工。与此同时，眼镜厂的订单也一年比一年多，销量一年比一年好。从以前的年销量几十万元，发展到如今的每年1500万元。

近年来，在大部分中小企业效益不佳的情况下，王细凡带领眼镜厂全体员工奋力拼搏，效益稳步上升。质量提高了，销量自然不愁。企业做稳了，自然也就强了。2013年，王细凡将企业更名为临海市久安眼镜有限公司，“企业平安，才能长久，这是我的新思维。”

在企业做大出名之后，王细凡没有忘记回馈社会，他业余担任杜桥镇新居民联谊会常务副会长、杜桥眼镜协会青年委员会副秘书长、外地老板义工队队长等。2013年被临海市总工会等单位评为第五届“十佳新临海人”，2014年当选临海市“诚实守信好人”，2015年获得临海市“城市先进管理个人”之誉，并在家乡光荣地加入了中国共产党。

际工作中也同样不够重视。多给小革新、小发明、小创造以关注和肯定，其意义在于：这样的革新和创新，总是立足于对产品的改进，注重于科学知识在实践中的运用，具有改革创新的现实基础；同时，它能激发人们参与改革创新的热情，增强他们改革的积极性，达到人人参与改革、参与创新的目的。拖把是最平常不过的物件，但在特定的场合、场地，能做到干湿同步完成，这是现实中的难题，而文中的王传忠就是针对这一难题，不言放弃，经过反复琢磨和实践，终获成功。这也说明，创新存在于每一个岗位之中，小岗位中有大作为。

客观地说，一个人在有限的时间里能做的工作是屈指可数的，因此，做事不要贪多，要专注自己最喜欢做的一项工作。相信经过努力，一定能在工作中找到发挥自身才智的位置，做出令人刮目相看的成绩，就像保洁员王传忠一样。

“拖地神器”看起来是小的发明和革新，但我们需要这样

免税白说

由“拖地神器”想到的

■董柏云

近日从媒体获悉，绍兴市妇保院保洁员王传忠，利用类似“打点滴”的原理改进拖把，连接水管一边的拖布是湿的，而另一边却是干的，即前湿后干，以前分两步作业，现在可做到干湿同步完成，既提高了工作效率，又确保了人员行走安全。这款奇特拖把的出现，人们纷纷点赞，称其是“拖地神器”。

“拖地神器”的革新实践诠释了一句话：成功就是你比别人多一个心眼儿。

善于钻研的保洁员王传忠，原先是名机修工，这次制作“拖地神器”的灵感源自于病人“打点滴”，由此得到启发，先后改进了8次才成功。“拖地神器”的诞生，也蕴藏这样的道理：革新无处不在，机会时时都有，只要用心去发现、去研究，任何一项小改革、小发明，都有可能在原有的基础上，有进一步的发展和提高，使前行的道路柳暗花明。

现实中，对小革新、小发明、小创造，很少有人提及，实

万众创新 中国轻纺城 布商用上APP

通讯员钟伟、曹梦婕报道 这些天，一款名为“e布网”的APP引起了中国轻纺城众多布商的关注，只需在手机上打开APP，就可以足不出户快速找到中意的面料，既省时又省力，让买布卖布一步到位。

研发这个高效APP的是位于绍兴市柯桥区福全镇聚势电商园区内的浙江璞华信息技术有限公司。据公司副总经理包芳芳介绍，轻纺城从最初的只要有布就能卖出去，到之后通过门市部进行展示销售，再到如今通过电商卖，如何将交易变得更加快速、高效、透明，一直是璞华信息公司努力的方向；加之目前中国轻纺城正实施“三次创业”，公司决定通过互联网思维研发一个纺织全产业链的电商平台。

去年5月，包芳芳和合作伙伴成立浙江璞华信息技术有限公司，着手研发“e布网”。但研发的路并不好走，要想打造以面料辅料及设计版样交易为主的纺织全产业链电商平台，不仅要解决P2P领域大宗面料交易遇到的问题，还要解决面料

图像搜索问题和手感问题。这也是众多纺织产业链电商平台无法顺利发展的最大“瓶颈”，当然还有关于在线电子合同的签订以及对“e布网”的数据管理。

要想在不断兴起的众多纺织全产业链电商平台中脱颖而出，解决上述技术问题是提升竞争力的最好方法。幸运的是，包芳芳有着近20年的纺织从业经验，加上“方正璞华”的技术支持，“e布网”在今年3月全面上线，并引起了不小的反响。

如今，“e布网”拥有最新最庞大的面料资源库和最真实的手感解决体系，通过精准的语音识别和图像识别技术，就可以迅速通过卖家寻找货源，想要找面料，找辅料，找花型，找设计，找工厂，找渠道都不成问题。

“当你进入到一个新的行业越深，你越会发现传统行业的智慧，所以‘e布网’的发展道路还很长。”包芳芳对“e布网”的发展信心十足，下一步，“e布网”还将建立全产业链服务体系，包括服装个性化定制、跨境交易等。

宋庆龄基金会在我省设立青年创业项目办



中国宋庆龄基金会、中国青年创业计划项目办公室浙江省联络处授牌仪式日前在杭州举行。为贯彻落实党中央、国务院关于鼓励创业创新的工作部署，形成“大众创业、万众创新”的良好环境，去年，中国宋庆龄基金会与人力资源和社会保障部联

合举办首届“中国创翼”青年创业创新大赛，取得了圆满成功。为了持续支持和推动“中国创翼”大赛等双创公益活动，中国宋庆龄基金会设立中国青年创业计划项目办公室，并在我省设立省级联络处。

记者孟万成 通讯员朱钊年 摄影报道

助力创业 吴兴建成首个 创业创新服务站

通讯员孙建新、周昆报道 日前，在湖州市吴兴区市场监管局的全程指导帮扶下，“吴兴众创空间创业创新服务站”正式挂牌成立。这是吴兴区首个创业创新服务站。

该服务站由吴兴区市场监管局与吴兴科技创业中心、吴兴众创空间共同组建。办公地址设在众创空间园区内，有固定的办公场所和必备的办公设施，配备5名服务人员。服务站工作职责、服务清单均上墙公示，采取“日常服务和重点指导”相结合的形式，实施多方联动，为吴兴科创园、吴兴众创空间园区企业提供年报与信用管理、商标注册与品牌申报、质量管理和商业秘密保护等服务。同时，服务站印制了服务指南和政策汇编供企业查询，方便企业了解服务内容。

“吴兴众创空间”是湖州市首家众创空间，总规划面积为2550平方米，拥有创客工位104个，目前已累计吸收孵化小微企业和团队34家，创客75名，处于初创期

的小微企业和创业者众多，对相关服务的需求较为迫切。吴兴区市场监管局紧紧围绕省、市、区委、区政府决策部署，以服务创业创新为出发点，把服务特色小镇、众创空间、科创园区、小微企业园等重点区域内的小微企业，作为新常态下全区市场监管部门推进供给侧结构性改革，加快促进经济转型升级和创新发展的重要任务，经过再三筛选，选择在吴兴众创空间设立首个创业创新服务站。

下一步，吴兴区市场监管局将充分发挥创业创新服务站“靠前服务，助推发展”的作用，以“三有五好”为目标，即做到有一项服务机制、有一张服务清单、有一套服务指南；做到服务站点建设好、工作人员服务好、部门联动协同好、创新举措落实好、服务对象反映好。

笔者看到，他们生产的L型双轮代步工具，和公园里小朋友们骑着玩的那种，看上去十分相似。但是，这种造型更加时尚优雅、重量更轻、功能更加稳定的滑板车，可以载着使用者穿梭在拥堵的车流和机动车难以进入的小巷里，提供更便捷的出行方式。

金鑫大学本科学的是机械专业。几年前，他在清华大学读

85后清华MBA金鑫—— “激战”电动滑板车市场

通讯员张文胜报道 “从8月8日到30日，我们第三代电动滑板车在京东众筹平台上的参与数量已达700辆，接近目标数的1000%，预计到9月11日结束时能达到1000台。”近日，宁波聚力金属有限公司CEO金鑫说。

这位出生于1985年的清华大学工商管理硕士研究生，到宁波市鄞州区创业已一年多。而他已经执着于电动滑板车行业两年多了。

笔者看到，他们生产的L型双轮代步工具，和公园里小朋友们骑着玩的那种，看上去十分相似。但是，这种造型更加时尚优雅、重量更轻、功能更加稳定的滑板车，可以载着使用者穿梭在拥堵的车流和机动车难以进入的小巷里，提供更便捷的出行方式。

金鑫大学本科学的是机械专业。几年前，他在清华大学读

MBA时去郊区找了一份实习工作。企业离地铁站有2公里路，走路需半小时，乘出租车则经常要堵。有一次，金鑫坐出租车被堵在路上，司机师傅突然感慨：有时看到小年轻踩着电动滑板悠然超过缓缓挪动的机动车，挺羡慕的。

说者无意，听者有心。金鑫意识到，这是机会。经过一番调研后，他就开始步入电动滑板车这个行业。

金鑫找到一名合伙人，开始在淘宝上经营网店，代理浙江一家代工厂生产的电动滑板车。在没有花费任何推广费用的情况下，第一个月卖出了100多台。渐渐地，金鑫成为代工厂最大的客户。

简单的代销不是金鑫的最终目标。2014年年底，他在北京成立了自己的企业。他将自己的品牌命名为“激战”，以表示在电动滑板车市场进行一番“激战”。

产品也不断更新换代：第一代产品15公斤，第二代产品12公斤，第三代6.2公斤，还可以折叠，更方便携带。“第三代产品目前是全球最轻的滑板车。”他说。为此，该公司去年研发投入100万元，今年将达150万元。

“电机、电池、车架结构等比同行轻。像电机，一般的滑板车在25公斤，我们的只有1.4公斤。电池则利用清华大学校友团队的优势，一般厂家重量是1500克，我们的只有750克。”

去年3月，经过几番考察，他在鄞州区租了厂房，注册成立了宁波聚力金属有限公司，建起了生产线。“宁波周边有配套企业十多家，如数控加工、表面工艺处理、模具设计制造等。正因为有配套产业的支持，所以最终确定落户鄞州。”金鑫对公司未来的发展充满信心。

金融学堂

衢江联社夜间值守巡查护航G20

为了助力G20杭州峰会的顺利召开，全力保障G20峰会期间衢江农信社安全生产和金融服务，该联社按照衢江区委、区政府以及公安部关于护航G20杭州峰会治安保卫重点工作

管理要求，自8月10日至9月10日期间，启动了各营业网点夜间值守、巡查制度。

据悉，该活动紧紧围绕平安衢州建设的总体目标，严格按照“谁主管、谁负责”和“谁检

查、谁负责”的原则，要求各网点提前布置并上报夜间值守、巡查人员名单，按规定做好值守、巡查信息等相关记录。活动期间，农村信用社网点实行每天夜间值守，城区营业网点

中行绍兴分行：创新形式上党课

近日，中国银行绍兴市分行开展“不忘初心、继续前进”主题党课活动。本次党课一改以往“党委书记一人讲”的传统党课模式，创新采取互动问答形式，将参加活动的班子成员、各位支部书记和党员代表均衡分配组成16个讨论组，开展小组讨论，参与集体问答，聚焦合格党员“四讲四有”，结合全行经营管理实际，畅谈“两学一做”该学什么、做什么、怎么学、怎么做的问题。并通过必答、抢答、谈心得、重温誓词等环节，使每位党员干部都参与其中，真正做到党课有所学、有所思、有所悟、有所得。

党课现场气氛热烈但不失严肃，大家重温党章党规、系列讲话，听取并分享了前期的学习心得，一些党员同志结合当前形势和实际工作，发言情感真挚，内容翔实，赢得了阵阵掌声；一些党员认真埋头做着笔记，把自己还没有掌握或者掌握不全的知识点圈出来，把重点记下来，准备课后作进一步的学习巩固；各位党员干部还无法按捺内心的激动，继续扎堆交流着学习感悟和对如何抓党建的心得体会。这场创新党课不仅检验了该行“两学一做”的学习成果，更点燃了分行党员干部的“赤子之心”。 李莎

江山农商行以“普惠讲坛”为载体，通过情景剧和现场宣讲相结合的形式，围绕阳光信贷、手机银行、助农服务点等农信特色服务和产品，以及反假币、防诈骗、防骗等群众迫切需求的金融知识进行普及宣讲。

江山农商行“普惠讲坛”为使讲坛更接地气，让上了年纪的村民也能听得懂，全程以方言进行宣讲，亲切的乡音、耐心的讲解，赢得了村民们的阵阵掌声。其间，还穿插了有奖问答互动环节，浅显易答

实行每天夜间不少于两次的营业场所和提供夜间的自助银行、自助终端设备等的巡查、检视，进一步杜绝安全隐患，防范安全漏洞，确保金融安全无虞，确保辖内金融安全平稳运行，为杭州G20峰会顺利召开做出贡献。

程小芬 余伟平 杜建中

的金融常识问题激发了村民们参与的积极性，将整个活动推向了高潮。此后，江山农商银行还将深入更多的乡镇进行“普惠讲坛”等活动，打造家门口的“亲近银行”。 周云毅