

湖州传统产业 牵手电商“加速跑”

1至7月全市网络零售额同比增长54.95%

通讯员胡宇轩报道 日前,笔者走进位于湖州市长兴县夹浦镇的长兴轻纺城,只见一排排纺织实体店早早开门营业,家纺用布、经编床垫布、丝光绒……各式纺织产品陈列其中。在长兴金发纺织有限公司门店内,负责人金飞正在接待一批东南亚客商。“以前我们只做实体,自从市场整体进驻阿里巴巴批发商圈,我们也享受到了互联网带来的红利。”金飞告诉笔者,上半年企业外贸出口800多万美元,其中50%来自电子商务,比去年同期增长了15%以上。

今年以来,湖州市加大电子商务对一、二、三产的引导和推动,深入实施电子商务“进企业、进市场、进农村、进社区”的“四进”工程,而长兴轻纺城就是“四进”工程的受益者之一。据介绍,除进驻阿里巴巴批发商圈,长兴轻纺城还和中国网库携手打造中国纺织布料产业带。目前,市场内共有300余家企业入驻两大电商平台,上半年交易额达2.6亿元。“夹浦镇纺织产品主要以半成品为主,销售大多以批发的形式进行,网上市场主要以线上询盘、线下交易为主,我们也通过入驻率、开门率、知晓率和上线率四方面狠抓市场建设,为落户企业的发展做好基础工作。”该市场负责人表示。

为“浙江制造”树标杆立样板 台州计划每年培育品牌企业5家

本报讯 记者孟万成 通讯员王晓峰报道 近日,台州市围绕民营经济创新发展和“国际制造名城”建设,制定了《台州市加快推进“浙江制造”品牌建设三年行动计划(2016~2018年)》,明确提出“通过三年行动计划的组织落实和积极推进,加快提升台州的本土制造能力和竞争力,努力推动本土制造迈向更高质量、更高水平,打造‘浙江制造’标杆和样板”的总体目标。为达目标,台州将实施五大计划。

一是标准提档计划。以交通工具、医药健康、机械电气、现代家居、能源环保等五大千亿级主导产业、数控机床、电气机械、机电器件、智能卫浴等先进制造业,水泵阀门、电线电缆、缝制设备、塑料模具、休闲用品等传统优势产业为重点,每年制订“浙江制造”产品团体标准10个以上,加快构建“浙江制造”标准体系。到2018年,制订“浙江制造”产品团体标准30个以上,制造业企业为主或参与制定国际标准、国家标准达100项以上,规模以上企业采标率达到65%以上。

二是质量升级计划。推进智能马桶、汽车用品、家具、模具、工业缝纫机、凉席等产业质量提升活

动。争取每个县(市、区)均有传统产业参与质量提升,每年组织实施一批质量提升示范项目。大力推广卓越绩效等先进质量管理方法,每年树立6家卓越绩效管理示范企业,推进90家企业导入卓越绩效管理模式,实现1000人次先进质量管理模式培训。

三是品牌推进计划。每年培育“浙江制造”品牌企业5家,浙江名牌企业15家,省著名商标企业10家。到2018年,全市新增市政府质量奖企业15家,“浙江制造”品牌企业15家,省著名商标企业30家,浙江名牌企业45家,实现

积极申报省级“机器换人”百

项示范项目,市县联动,每年组织实施500项以上“机器换人”项目。五是人才培养计划。实施“百企百师”高技能人才培养工程,以技能大师工作室建设为基础,三年内打造100家企业、100名技能大师组成的高技能人才领军队伍。加快推进台州技师学院建设,到2018年培养技能人才达到6000名以上规模,为企业、院校提供技能公共实训服务,为企业行业技术创新提供公共服务平台,建设产教深度融合的省内现代化一流技师学院。

鼓励企业研发和创新 永康设500万元专项奖金

本报讯 记者羊荣江 通讯员黄田、潘周清报道 近日,永康市审议通过了《永康市工业企业研发经费投入奖励办法》,明确每年安排500万元专项奖励资金,用于鼓励企业加大对研发经费的投入,今后视情还可逐步扩大奖励规模,达到1000万元。

按照《办法》,上年度研发经费投入主营业务收入2%以上的规模以上工业企业,均可申请享受研发经费投入奖励政策。以主营业务收入2亿元以上的、主营业务收入1亿~2亿元(不含)、主

营业务收入0.5亿~1亿元(不含)和主营业务收入0.2亿~0.5亿元(不含)分档,永康市为各个不同档次的研发经费投入前十名,设立了奖励规模总额分别为200万元、150万元、100万元、50万元的奖励资金。

据了解,去年永康市的研发经费投入GDP比重为2.61%,位列金华市第一。但永康市作为制造业大市,企业众多,产品集聚度高,企业科技研发投入的力度和意识仍有较大提升空间。

分享工作经验 交流工作心得 “每日一课”深受职工欢迎

本报讯 通讯员赵籍报道 钢筋笼下放前对槽壁垂直度、平整度、清孔质量及槽底标高进行严格检查……这是中铁四局城轨分公司杭州地铁6号线6标技术员邹智波,为项目员工授课时的一幕。标志着该项目“我授课 你来评”活动正式启动。

今年以来,项目部高度重视员工培训工作,积极探索行之有效的办法,不断提升员工基本素质。项目部通过以“短、快”为特点的“每日一课”方式向大家讲

授,鼓励员工结合生产实际,登台讲课或在现场实地分享自己的工作心得。项目主要业务骨干作为评委,对“讲师”进行点评,对授课内容进行探讨交流。

此培训新模式受到员工追捧。为上好一堂课,员工精心选题,认真备课。通过现场授课,员工以往的一些模糊概念日渐清晰,主动学习意识和现场技术水平有了显著提高。“台下听百次,不如台上讲一次。这种培训方法更实用,印象更深刻。”项目部员工纷纷表示。

40万吨级矿砂船顺利抵岸



日前,装载39.3万吨铁矿的新加坡籍“YUANJIANHAI”(远见海)轮在8艘拖轮的协助下,稳稳地抵靠舟山衢山鼠浪湖矿石中转码头,成为宁波舟山港接卸的最大吨位和最大载重量的矿砂船,也标志着鼠浪湖这座全国最大的铁矿石中转基地的生产效能全面开启。

通讯员华志波 记者吴晓静 摄

“智能云店”促传统制造业涉足“互联网+”领域尝鲜 康奈集团重磅打造大师联盟

本报讯 记者吴晓静 通讯员项智芝报道 在供给侧结构性改革背景下,传统制造企业如何与互联网融合创新?如何进行商业模式创新?近日,康奈集团在温州举行了“匠·时代·云·未来”——康奈舒适升级暨时尚新品发布会。会上,康奈重磅打造的大师联盟惊艳亮相,智能云店项目盛大启幕。这也是温州本土制造企业在“互联网+”领域的积极探索,为鞋服行业创新发展做出了表率。

“没有所谓的传统产业或传统企业,只有传统的人和传统的思维。”康奈集团董事长郑秀康在致辞中表示,面对经济下行压力和行业调整阵痛,企业只有把握趋势,主动求变,加快创新,转型升级,才能实现企业的持续健康发展。此次重点打造康奈“大师联盟”,启动“智能云店”项目,是康奈实现转型升级的重要举措。

康奈将依托强大的研发技术力量,利用互联网和大数据,通过与信息技术的深度融合,为未来实施大规模个性化定制,打下坚实的基础。

康奈集团总经理郑毅作了《把握新趋势 创造新平台 实现新跨越》主旨演讲,对康奈未来三年的“一核两轴三步走”计划进行了阐述和部署。“一核”即基于康奈产品的核心能力提升;“两轴”即建立用户社群和构建产业链云平台,最终通过三个阶段来推进完成。到2017年,基于现有康奈脚型数据库,继续通过顾客脚型数据的采集,建立起完善的适应规模化定制化的脚型数据库,通过设计转化和行业调整阵痛,企业只有把握趋势,主动求变,加快创新,转型升级,才能实现企业的持续健康发展。此次重点打造康奈“大师联盟”,启动“智能云店”项目,是康奈实现转型升级的重要举措。

企业之间最稳固的桥梁。同时,构建视觉化的信息交互平台,让顾客参与设计、沟通,实现顾客个性化定制需求。到2019年,建立产业链云平台,打通从消费端到研发、生产、物流的数据通路,实现“一脚一植、一鞋一人、一人一单”,实现一定规模的个性化定制。

康奈集团副董事长郑毅作了康奈云店运营模式讲解,详细阐述了康奈云店的定义、主要运营模式和六大核心理念。郑毅指出,康奈云店拥有“客户新体验”、“24小时营业”、“一店一社群”、“智能云货架”、“业绩新引擎”、“分享经济”六大核心理念,它是基于实体经济的大众定制和O2O的平台,是消费者到店后,通过现场的数字化量脚,对脚型进行一对一量脚,并将其脚型数据永久保存在康奈的数据中心——中央大脑,自动生成匹配顾客脚型的鞋款,并将

合适的鞋型及款式自动推送给顾客,让顾客购鞋更为便捷,服务更为周到的全新体验模式。康奈云店是康奈集团商业模式创新的一次探索。

据悉,康奈“大师联盟”由国际设计大师 André Paolo Maritan、国际测评大师 Liam Donnelly、鞋类研究大师徐波、技术大师沙民生和康奈云中心构成。分别致力于舒适度技术开发应用、产品设计、舒适度测试、鞋类舒适度研究和鞋型大数据处理与鞋楦模型研究。

其中,设计大师 André Paolo Maritan来自意大利,是国际知名奢侈品设计大师;测评大师 Liam Donnelly 来自英国,他拥有超过30年在鞋类技术和生产管理领域的资深经验。鞋类舒适度研究大师徐波教授是全国重点高校四川大学鞋制品设计专业方向的创建人,首创鞋类人机工程学学科,作

了近30年的鞋类研究,创造性地提出了鞋类的功能和结构设计方法,并出版了国家级高校教材;鞋类技术大师沙民生是康奈集团研发中心总监、国家首届高级设计师,拥有35年鞋类研发经验,研发康奈第5代鞋楦,同时拥有自主研发的国际领先新奇特技术和翻底鞋技术进行量产化,引进并实施推广了3D鞋样设计技术。

大会还举行了由国际设计大师 André Paolo Maritan担纲原创的康奈匠心之作——康奈“商务舒适系列”新品发布会。“商务舒适系列”新品以36年的脚型数据库为依托,聚焦商务人士消费需求,采用世界先进3D鞋楦设计、打印技术,进行优质皮料、高科技材料组合,独创三层缓震舒步鞋底专利技术,让消费者体验极致“舒适”感受,每一步都如同云中漫步。

基层在线

德清:乡村旅游 电力十足

秋天的莫干山,是个优雅的地方,风轻云淡,枫叶如醉。山中空气清新、纯净,没有一丝尘埃和雾气。在一片竹林海林间,一根根电线杆挺立其中,将远方的电能源源不断地输送到山里。

9月20日,从康村民国风情小镇一直绵延到南路村,一个个身着蓝衣红裤的电力施工人员星星点点地将这片幽静的竹海“点

亮”,那里正上演着一场“百人大战”。

“本来像日常一样的零星部分检修,完成这项工程起码要停5天。”国网德清县供电公司运维检修部的王韬说,为了减少停电次数,最大限度降低电力施工对莫干山百姓和游客的影响,该公司组织了近百名施工人员集中进行线路检修。当日,他们要在一天时间内完成76档线路的绝缘化改造,并对5公里线路的老旧开关和设备进行更换。改造完毕后,附近一带的供电可靠性将大幅提升,惠及当地3400多用户。

自2009年,德清在全国范围内首创“农家乐”后,乡村旅游发展驶入“快车道”,农家乐遍地开花,2015年莫干山的精品民宿达到80多家,实现直接营业收入3.5亿元。今年一季度,德清乡村旅游接待游客55万人次,同比增长28.2%,营业收入1.16亿元,同比增长32.8%。

乡村旅游的迅猛发展使得农村地区的电力负荷增长大大超过了预期。为满足不断增长的用电需求,德清县供电公司近年来不断加大山区电网建设的力度,

2015年将莫干山地区唯一一座变电站——35千伏康村变的主变由18兆伏安改造升级到40兆伏安,完成配变改造46个台区,新增容量9455千伏安,配网线路累计改造90余公里。今年夏天,德清全社会用电负荷创下历史新高,仅7、8月两月通过紧急和计划增容48台变压器,增加容量12240千伏安,有效缓解了用电压力。

接下来,德清县供电公司积极开展新一轮农网改造,加大山区电力建设投入,为德清县经济社会发展提供强大动力。

宋贤良

杭州移动:深化物流改革见实效

2016年,杭州移动公司提出“走在前列、实干担当、励精图治、创新有为”的十六字方针指引,公司物流团队遵循新思路、新要求,扎实有效地开展工作,做不打折扣的践行者。

今年也是浙江移动公司物流集中化改革年,杭州移动物流团队努力适应物流模式转型升级带来的新变化,坚持做信息化

系统的急先锋、安全库存的试验田、物流支撑的主力军。1月份启用杭州RDC,目前仓储配送规模全省第一,确保各类物资及时到货,有力保障了G20峰会、4G、全业务等重点项目。RDC对标大区标杆管理,持续提升物流集中运营效能,落实精细化管理,取得了显著成效。

应豪波

海盐烟草:财务操作培训提效率

为加强预算管理,规范数据录入,提高工作效率,近日,海盐县烟草专卖局(分公司)组织开展了NC财务系统知识操作培训。

一是结合NC报销系统电子

流程演示,提升数据质量;二是结合每月各部门上报的现金流量预算表,提升资金效率;三是结合纸质付款审批单及纸质财务报销流程,提升预算执行率。

董梅

上虞烟草:系列活动践行“两学一做”

近期,上虞烟草专卖小组通过开展“三加强”系列活动,积极组织学习、宣传法律知识及服务困难群体,更加深入践行“两学一做”。

一是加强学习。组织党员深入学习习近平总书记系列重要讲话精神及《党章》等政治理论,通过支部生活会、党员大会、民主生活会和党课的学习,强化政治理论学习,充实党员的思想阵地,进一步统一党员干部职工的思想。二是加强宣传。借着“国庆”等节日,通过上门宣传、发放专卖法律法规宣传资料等服务形式,让广大零售户知法、懂法、守法,自觉坚持诚信经营、规范经营,共同维护良好的市场环境。三是加强服务。对广大零售户中的残疾人、下岗职工、贫困低保户等社会弱势群体,予以优先办理专卖许可证,同时对于困难零售客户开展结对帮扶活动,发动党员开展捐资活动,力所能及的实际行动铸造爱心桥梁。

徐江山

邮储银行:养老金核验用上人脸识别



为进一步做好养老保险年审工作,缩短年检流程,同时防止领取人死亡后养老金被冒领现象的发生,邮储银行创新研发了人脸识别技术,只要在手机上下载一个APP就可以进行身份核验,大大缩短了年检时间。

刘雪/文 席杭琪/摄

嘉善烟草:强化技能培训,提升监管水平

近日,嘉善县烟草专卖局根据年初培训计划和专卖技能竞赛的要求,举办了一次专卖技能(内部监管)培训。本次培训由内管派驻组内管员进行授课,从内部专卖管理监督的定义着手,围绕内部专卖管理监督制度,通过讲解、分

析各类内管实务操作案例,详细阐述了各级烟草专卖行政管理部门对行业内各类烟草专卖品生产、销售和进出口业务的企业日常监管的主要内容和方法。另外,对一些重点、难点问题还结合基层一线工作实际进行了深入剖析,

培训现场气氛活跃,互动频繁。

此次培训,进一步加深了全体专卖人员对内管工作重要性的认识,巩固提升了岗位技能知识水平,为专卖队伍转型升级打下了坚实的基础。

顾翔

开化农信:首期同业存单成功发行

开化农信联社经过前期充分准备,首期同业存单于近日在银行间公开市场成功发行。本期同业存单参考收益率3.0006%,期限1个月,发行规模0.5亿元。

为进一步丰富金融机构

市场化负债产品,推进存款利率市场化,去年,开化农信通过合格审慎评估,取得同业存单的发行资格。自被吸收为市场利率定价自律机制基础会员后,积极推进同业存单发行准备工作,主动备案、开户,

强化同业机构市场需求调研,研究制订管理办法和发行计划,并获得东方金城信用评级有限公司“主体信用等级A”评定,为同业存单发行奠定了坚实基础。

孙燕