

我省“新苗人才计划”10年投入7800万元

13万大学生获助投身“双创”

记者杜成敏 通讯员周晓夏报道 对浙江大学学生王昊飞来说,参加浙江省“新苗人才计划”,是他在大学本科学段最珍贵的经历。

2010年5月,王昊飞在浏览新闻时看到,墨西哥湾原油泄漏事故造成的污染还没停止,主修自动化专业的他不禁想到,能不能设计一种自动清理油污的机器呢?

但是没有经费,什么也无法实现。恰好此时,浙江省“新苗人才计划”开始申报。王昊飞和同学立即成立团队进行申请,并成功立项。

在“新苗人才计划”的支持下,他和团队成功研制出基于图像识别的海上除油机器人,并获得全国大学生节能减排大赛一等奖、第41届日内瓦国际发明展览会金奖。

从新苗项目到国际金奖,王昊飞说:“新苗人才计划不仅提供了一次科研探索、实现梦想的机会,还培养了我们团队协作、共同解决问题的能力。”

在我省,像王昊飞团队一样的项目,每年有2000个得到立项。这项名为浙江省大学生科技

创新活动暨新苗人才计划,是浙江省扶持大学生科技创新活动的一项重要举措,由浙江团省委联合财政厅、教育厅、科技厅于2006年共同组织开展。我省自实施“新苗人才计划”以来,已累计投入资金7800万元,并在投入力度上逐年递增,目前年投入已达1000万元。

“新苗人才计划”突破了科技创新只维“高精尖”的传统思维模式,不断扩大受助范围,从原来的省属本科院校扩大到全省所有高校。同时,在项目立项之初就投入

一定的资金加以扶持,改变了以往大学生缺乏科技创新经费支持、想参与但不敢参与的情况。

在浙江建设职业技术学院,学生追求学术创新的热情不亚于本科院校学生。“新苗人才计划”实施以来,该校学生将参与申报工作与专业学习紧密结合,仅4年时间,就立项了例如“基于规范的碳纤维抗弯加固GUI开发”、“测量水准尺的改良”、“再生骨料用于制备绿色高性能混凝土”等在内的建筑类项目30余项,开展创业创新项目120余项,参与学生达1177人,间接辐

射教育学生数万人,有效激发了学生创新创业的主动性。

据不完全统计,截至目前,浙江省已有超过13万名大学生参加了“新苗人才计划”,在历届“挑战杯”系列竞赛中获得好成绩的项目,很大一部分来自“新苗人才计划”。

目前,“新苗人才计划”项目类别齐全,涵盖大学生科技创新、大学生科技成果推广、大学生创新创业孵化三类项目,已成为我省具有标杆意义的大学生科研创新研究计划和人才培育品牌。

经营有方

一家只有33人的小型服装企业,却有22人从事设计和产品开发,但没有1名业务员。从单一的电商到线上线下互动销售,3年来企业已发展90多家加盟店,今年前9个月销售同比增长30%——

“汉译服饰”逆袭线下市场

通讯员张文胜报道 日前,借第20届宁波国际服装节的东风,宁波汉译服饰有限公司举办了2017春夏季产品订货会。来自全国各地的50多名经销商参加。

该公司总经理李燕飞在会上透露,之前全国各地有100多客户想借订货会之际,成为他们的加盟代理商,却被他婉拒了。加盟的门槛凭啥这么高?

他说,想加盟首先要认同“汉译”品牌设计理念与风格,潜心于对品牌的认同后才能进行合作,对加盟代理商数量宁缺毋滥。他举例说,有的客商一年做帽子,一年做鞋子,一年做皮草,没有明确的定位,只注重短期利益;也有的客户原先经营低档产品,客户群众与他们的产品定位不一样,这样的人他一概谢绝。

15年前,李燕飞与朋友开办了一家设计工作室,专门做一些知名品牌设计产品。2010年,他注册成立了汉译公司,专业中高档羊绒衫,客群定位是30岁到35岁的都市女性。企业只做设计开发和销售,生产全部外包。

起初,李燕飞他们专门做电商。3年前,他们开始尝试实体店销售。令人

不可思议的是,该公司至今没有1名业务员。李燕飞说,加盟商都是自己找上门来的,“把产品做好以后所有客户都是我们的业务员,没有做好产品一切都是空的。”别看他们只是一家只有33人的小企业,却有22人从事设计和产品开发。

正是抓住了“微笑曲线”的两端,今年在服装行业整体不景气的状态下,该公司前三季度销售同比增长30%,而且,实体店销售占比从去年的三分之一提升到今年的二分之一。该公司去年实现销售4000多万元,今年有望达到6000万元。

来自江苏省建湖县的加盟商铁妮说,今年是她代理“汉译”的第二年,去年销售是10万元,今年有望翻一番。“汉译品牌时尚年轻,在当地已经有了固定的消费群体。”

李燕飞表示,做生意讲原则,彼此信任,这样,加盟商也放心,对企业不断做大也有好处。“我们对加盟商一年销售额不作硬性规定,只要加盟商用心去经营,总会开拓一片市场。”

他认为,理想商业模式就是线上线下互动,线上做宣传和推广,线下做销售、体验、服务。

创业人生

她让百年老店焕发青春活力

记者孟万成摄影报道 在号称江南五大名镇之首的杭州市余杭区塘栖古镇,在浩浩千里的京杭大运河广济桥边,矗立着一座百年老店“王元兴”。酒楼业主王莉莉女士致力于杭菜烹饪事业近半个世纪,以其精益求精的工匠精神,使百年老店焕发出青春活力,成为一张餐饮业金名片,引起业内行家 and 餐饮协会高度关注。

王莉莉1952年出生在塘栖古镇北小河皮匠弄一家酒楼上。她依稀记得房子是河边的吊脚楼,酒店开在楼下,规模不大,楼上是食材仓库。母亲夏爱宝怀了她照样要在酒楼为生计奔忙。公私合营后,塘栖镇成立了饮服公司,母亲

在栖味馆上班。王莉莉至今记得,母亲经常蹲在店门口市河埠头上洗菜。父亲是做点心的好把式,分配到富强点心店后,因技术好调去了临平。

王莉莉19岁那年,下乡到了崇贤镇刘文村,在农村度过5年艰苦生活。1975年国家落实知识青年上山下乡政策,因其母退休,她顶职回城,进了饮服公司“栖味馆”上班。1991年,王莉莉被调到赫赫有名的“新华丝厂”,厂里发现她有做餐饮的一技特长,就任命其担任该厂下属的“新都大酒店”副经理兼厨师长,全面负责酒店业务管理。2001年,同在新华丝厂做工的丈夫郭兴元因破产下岗。其时

王莉莉刚好退休,心中萌生振兴祖业的愿望,于是同丈夫一起,很快在塘栖人民路开了一家塘栖花中人大酒店,这为日后恢复“王元兴”老字号奠定了基础。

2007年,乘着杭州旅游餐饮业迅速发展的势头,王莉莉把酒店迁至镇商贸中心广济路242号,营业面积扩大至4000平方米左右,成为塘栖最大的酒楼,并于当年荣获“杭州余杭区知名商号”殊荣。2008年,王莉莉夫妇在夯实了企业基础的情况下,在临平街道绿城蓝庭又开了一家“蓝庭花中人大酒店”,当年便荣获当地“三产发展先进奖”和“省卫生A级企业”称号。

2013年6月,花甲之年的王莉

莉女士终于在塘栖镇西横头街正式亮出“王元兴酒店”招牌营业,为百年老店“王元兴”在21世纪焕发青春活力而迈出了实质性的步伐。由于“王元兴酒楼”的品牌优势,新店一开张就吸引八方顾客慕名而来,其品牌影响力与日俱增。近年来,浙江省老字号行业协会和省市餐饮行业协会的领导都曾专程来实地考察,余杭区政府品牌办还邀请“王元兴”参加“舌尖上的老字号”专题研讨活动。

作为一位女企业家,王莉莉女士勇于创业、敢于创新开拓的勇气让人敬佩,其女性特有的人性化管理亦可圈可点。

在王元兴酒楼员工的眼中,

王莉莉是一位慈祥的大姐或妈妈。有位员工生大病,经济困难,全家心中焦急。王莉莉了解实际情况后,就发动全体员工献爱心,全店共捐得3万元,及时帮助解决了他住院治疗的费用。平日在企业里,王莉莉坚持按时召开总结表彰大会,从企业经营利润中划出一块奖励资金,专款专用,长年累月坚持不懈。企业还每年拨出资金给员工旅游,使每位员工每年都可享受一至二次愉快的国内外旅游活动。

通过采访王莉莉,记者深感其退休再创业,将“王元兴”经营得如此红火,真不易呀!天道酬勤,此之谓也。

光大途家联名信用卡助力民宿分享产业

近日,光大银行信用卡中心携手互联网公寓预订平台领导者途家网召开新闻发布会。会上双方宣布建立战略合作,联合推出“光大途家联名信用卡”,该卡涵盖途家钻石会员权益、轻松代办签证、手机APP办理退税、途家网消费满减、全国机场贵宾厅服务等专属权益,共同为持卡客户提供更加便利、高效、实惠的公寓预订服务和支付服务。

随着旅游与互联网的迅速发展,人们的出行与消费

方式逐渐改变,基于分享经济,致力于为游客提供高品质度假公寓的在线平台途家网也迈入了快速成长期,并构建了全新的民宿分享生态系统。与此同时,为更好地顺应市场发展,光大银行信用卡中心不断利用互联网思维对市场、用户、产品乃至对整个商业生态进行审视,将自身金融机构在资源、产品、风控等方面的优势与互联网企业平台、数据、营销等方面的优势充分整合,积极打造金融与其他消费场景融合的

强势跨界金融产品。

光大银行负责人表示,此次合作是继与京东、掌阅等互联网企业合作后,光大银行信用卡布局互联网与金融+场景的又一力作。光大银行与途家网在各自领域内都有较强的实力与品牌美誉度,此次合作双方在深耕自身专业、发挥品牌优势的基础上,推出“光大途家联名信用卡”,为两者整合资源提供了有效渠道,也为金融与民宿分享互联网企业的结合开辟了一条新道路。 黄欢