

濮院泥瓦匠陈建根转行羊毛衫产业摸爬滚打30多年——

纱线“织”出精彩人生



■陈建忠

工资,这样的日子,他坚持了4年多。

毛衫行业摸爬滚打30多年,陈建根搬过7次厂房,从最初租用一间平房,发展为今天占地数十亩的现代化标准厂房,跻身濮院毛衫行业领军企业。一路走来,陈建根见证了濮院毛衫每一次的转身:起先家家户户,机杼声声,后来大大小小的毛衫企业如雨后春笋般出现,有了统一交易市场,现如今,这块3.5平方公里的区域又悄然转变为毛衫时尚小镇。

泥瓦匠怎么会与毛衫结缘?

钱好赚,是陈建根进入毛衫产业的直接原因。“做毛衫当时太赚钱了。”陈建根说,他是土生土长的濮院人,15岁就出来干泥瓦匠,每天能拿到一块两毛钱的

场交易。陈建根白天没时间,就选择晚上去挨个敲旅馆房门推销。

很快,第一批毛衫卖完了,陈建根足足赚了300多元钱。一周时间,就赚了差不多他以前一年的收入。丰厚的“第一桶金”,让陈建根创业的脚步更坚定了。1988年4月,销售难题也迎刃而解。濮院镇在镇区南侧公路旁建造了4300多平方米的50间营业用房,将无序的摊点统一集中到场内进行交易。

进入上世纪90年代初,濮院毛衫市场越发繁荣。头脑活络的陈建根在市场摸爬几年后,嗅到了更多的商机,他创业的步子愈加紧凑。

1991年,濮院镇上开始有临街门面的居民破墙开店,有的选择出租谋利。他看准机会,在镇上老汽车站附近租了3间两层楼的房子做厂房;1992年,濮院羊毛衫市场酝酿向国道南侧发展。到1993年竣工时,有100多间门面,陈建根又以3000元的价格买了一间,成了市场开发首批够买店面的人之一;1993年,陈建根又在老汽车站附近造了4层楼,还下血本花20多万元新购入了两台圆机,又与姑妈合资买了一台绣花机。

恰巧,当时消费者都喜欢大衣,新买的圆机效率高,能日产几百件大衣。正是这样的反复“折腾”,陈建根当时成了“百万富翁”。

快人一步,敢想敢干

许多人都为陈建根的锐气所折服。但在陈建根看来,关键在于他时刻关注濮院毛衫这首航母的动向。

1997年,濮院针织产业园区成立,里面设施完善,陈建根二话没说,就在园区里买下6亩土地,并在1999年搬了进去,成了第一批入驻园区的企业。过了两三年,厂房又不够用了,在2004年,又在园区买下25亩地,建成了新厂区。

事业不会总是一帆风顺。进入21世纪初,来自同行的低价恶性竞争,让陈建根犯了难。他举例说,当时做大衣一件200多元,整个镇上5000多户人家一哄而上,到最后利润压低到20多元。全镇跟风上,让毛衫行业面临危机。

如何突出重围?陈建根干了许多事。首先,他注册了“千圣禧”这一商标,“千”代表大众,“圣”代表专业,“禧”代表吉祥,产品在全国100多家大型商厦都设有专柜。接着,加大机器换人力。公司的员工人数最多达到将近600人,他从国外进口了一批先进设备,为此淘汰了200多名员工。

“占据‘微笑曲线’两端,最为关键。”1998年开始,陈建根就高薪聘请设计师,在已拥有一支专业的设计团队,并常年与国内外的设计师团队交流、合作,一年可

以设计出上千个新款。

2003年,有客户找到陈建根,说想要订购一批可以防静电的羊衫,他就四处寻找合作单位一起研发新面料。2008年,“千圣禧”与大专院校共同研制的国内首件防静电羊衫获得成功,拥有了技术专利。

订单纷至沓来。大庆油田、克拉玛依油田一下子和他们签订了2万套的订单,当时全国60%以上的防静电毛衫市场份额都被“千圣禧”包揽下来。

陈建根并没有止步。2011年开始,他还尝试将毛衫挂到互联网上销售,开起了天猫店,也给其他网上平台供货,成了濮院最早一批“触网”的毛衫人。

近年来,濮院拓展产品领域、提升产品档次,实现了从单季服装向四季全品类时装的华丽转身,千圣禧也在不断向全品类服装方向转型升级。眼下,公司生产的毛衫产品中,梭织类产品已经占到将近50%。

在濮院毛衫这艘大船上,陈建根始终占得一席之地。今年8月20日,由他出资入股建立的濮院毛衫创新园内新入驻了40家深圳设计师团队,截至目前共有100家设计师团队入驻园区,这些原创力量的汇聚也将为“千圣禧”和濮院其他毛衫品牌注入更强大的活力和设计灵魂。陈建根信心满满地说:“跟牢市场的航向一定不会错,发展也不会差!”

总额增幅32.7%。

主动作为,椒江把忙帮到点子上,重点发挥政府的引导作用,保护市场主体活力。在政府引导下,破解中小企融资难、融资贵有了“椒江办法”。目前,椒江主导产业的本土配套率已超过50%,龙头企业对其供应链的中小企业给予融资帮扶,抱团发展。至10月底,椒江人民币贷款余额同比增长11.94%,约七成贷款流向实体经济。

“政府服务企业,如果没有货真价实的服务,反而会给企业带去负担。”椒江区委书记主要负责人说。在推进企业减负上,椒江加大对综合评价为A类、B类优质企业的扶持,土地使用税分别给予100%和80%的奖励返还。为帮助企业更好地应对挑战,椒江专门开设民营经济学院,聘请国内知名专家学者授课,提振企业家信心。接下来,椒江每年还将安排500万元纾困专项培训资金,针对企业高管、外贸骨干和外贸企业技工开展资本运营、国际市场拓展、外贸实务等精准培训。

宁波集聚高端资源 补齐科创短板

■王虎羽、秦羽

向基础性、前沿性研究,谋划建设甬江实验室。优先支持重点实验室、创新中心以及产业技术研究院建设科研基础设施,给予最高3000万元的资金补助。

“改革”是“科技新政46条”的另一关键词。宁波将通过

减、扩、评、激等方式,优化科技计划管理,建立以创新贡献、创新质量为导向的科技评价机制,最大限度释放民营经济和“双创”活力。为激发研发动力,“新政”还明确给予企业最高200万元的研发后补助。

据悉,今年以来,随着“科技创新2025”重大专项、宁波高新区“黄金八条”等政策先后落地,宁波自主创新能力持续增强。

以创新为导向,优化科创资源空间布局。宁波明确将全市域建设国家自主创新示范区,科学规划甬江科创大走廊,围绕智能经济、人工智能、新能源汽车等领域,在杭州湾沿岸规划建设宁波前湾新区。同时发挥宁波国家高新区核心带动作用,推动实体经济与互联网、大数据、人工智能深度融合。

针对科创能力不足的短板,“科技新政46条”明确将面

推动“草根经济”成长为“榕树经济”

湖州南浔优化环境 服务小微企业

■孙建新、车海芬

这两天,是地处湖州市南浔区和孚镇的南浔和平靓帽果蔬菜家庭农场负责人潘永强难得的悠闲时光:农场里的果树正在茁壮生长,河塘的鱼苗在下个月就能获得丰收。

去年3月成立农场,今年6月完成“个转企”,对于潘永强来说,一年多的时间,他的农场完成了一次飞跃。“以前和别人谈合作时,对方一听你是个体户,总是会觉得信誉度不高,难以达成协议。我赶在今年完成‘个转企’,也是为了给接下来的发展筑牢基础。”潘永强说。

与潘永强一样,今年,南浔区个体工商户“个转企”越来越多。截至目前,已有145家个体工商户主动摘掉了个体户“帽子”,由“小草”向“大树”方向发展。

小微企业是社会经济发展的重要基础力量,它们的生存状况关系着地区发展和民生大计。但事实上,目前不少小微企业存在着质量管理水准低、技术创新能力不足、产品质量不稳定等亟待解决的问题。为了让小微企业走出困境,实现可持续发展,南浔区市场监管局牵头出台了新一轮小微企业三年成长计划,以个体工商户升级为突破口,突出品牌集聚效应,鼓励其抓住当前转调机遇谋大求强,推动“草根经济”成长为“榕树经济”。

余杭发力建设全国 数字经济先行区

■陈道亮

技协同发展。”苏州奥趋光电子有限公司董事长林大跃说。

为传统产业插上数字化“翅膀”,余杭积极推进产业数字化,深入推进行业数字化,融合发展示范区建设。此次签约的supET工业互联网平台项目,将助推余杭经济技术开发区和临平新城等平台的传统产业改造提升。

推进城市数字化建设,把推进智能化与提高公共服务水平结合起来,余杭要实现“城市大脑”在交通、城管、综治等各领域的应用。当天,未来科技城与阿里达摩院签约,其中一项任务就是将南湖达摩小镇打造成未来智慧城市样板,成为科技驱动的全球高科技智慧城市范本。

打造一流国际营商环境,以全方位的好环境吸引企业与人才。12月1日,余杭发布了营造国际一流营商环境60条151项举措,致力于营造提质降本产业发展环境、开放便利投资贸易环境、更具活力创新创业环境、公平公正法治环境、独具魅力人文生态环境和优质高效政务服务环境。当天,该区还设立了规模为20亿元的余杭上市公司稳健发展基金,使政府产业基金总规模达到60亿元,撬动社会资本248亿元。

今日视点

瓯海眼镜业卧薪尝胆转型升级——

“飞”走的订单又回来了

■白丽媛、邵晨婵

这个价格提高到了10美元至15美元,最贵的超过20美元。

变化不只发生在金达眼镜。作为国内主要的眼镜产业基地之一,上世纪90年代初,瓯海就打开了国际市场大门。但从2012年开始,受民间借贷危机和国际市场调整影响,瓯海眼镜产业受到重创并经历了一轮行业洗牌,不少外贸订单也在此时“飞”走了。

从2015年起,瓯海眼镜产业加速调整产业结构,开始走出不景气周期,产值、出口等主要数据

逐年快速增长。今年前三季度,瓯海眼镜规上企业总产值60亿元,同比增长15.41%,其中出口交货值17.37亿元,同比增长42.49%,高端订单增长尤为明显。这也是近10年来瓯海眼镜产业交出的一张最好成绩单。

“飞”走的订单又回来了,而且还是国际一二线品牌的大量订单,瓯海眼镜企业靠的是什么?

“别小看这一副眼镜,金属和板材的严丝合缝是很难做到的。能拿到国际品牌的高端订单,最重要的是过质量关。”瓯

海区眼镜协会会长、通达光学董事长周爱松说,制作一副眼镜要经过焊接、喷砂、精雕等200多道基本工序,稍有误差,都会影响眼镜品质,“我们现在的加工精度,都是以丝来计算的。无论在设计、制造工艺还是产品种类方面,瓯海眼镜的竞争力都上了新台阶。”

竞争力提升的背后是创新投入。最近3年,通达光学投入3000多万元实施“机器换人”,产品品质大幅提升;正大眼镜每年将销售额的8%以上用于研发,与美国公司合作研发出“世界上最薄”的眼镜外挂,重量仅4.8克……新技术正不断融入瓯海眼镜产业链的各个环节,新产品层出不穷。

为进一步提升眼镜产业,

“纾困十条” 助力民营经济发展

椒江精准施策帮扶民企

■林霞

总额增幅32.7%。

主动作为,椒江把忙帮到点子上,重点发挥政府的引导作用,保护市场主体活力。在政府引导下,破解中小企融资难、融资贵有了“椒江办法”。目前,椒江主导产业的本土配套率已超过50%,龙头企业对其供应链的中小企业给予融资帮扶,抱团发展。至10月底,椒江人民币贷款余额同比增长11.94%,约七成贷款流向实体经济。

台州椒江民营企业近日迎来一场“及时雨”。在扎实走访和调研民企的基础上,椒江日前出台民企“纾困十条”,助力民营经济健康稳定发展。“光我们一家企业用得上的就有四条。”怡和卫浴有限公司有关负责人指着“纾困十条”说,“特别是鼓励企业拓展‘一带一路’沿线国家市场,对企业展位费最高予以全额补助,真是太好了!”

扶助民企,椒江精准施策。去年以来,椒江开展“百名干部进百企”行动,为103家企业提供“一对一”精准帮扶,落实各项扶持政策。此次出台的“纾困十条”,正是“百名干部进百企”的一个阶段性成果,每一条都为解决当下企业发展的痛点难点而设,都是从企业走访中而来。

椒江是外贸重镇,面对今年复杂严峻的国际市场,椒江区委、区政府深入排摸调研。今年前三季度,椒江拿出了近8年来的最好成绩单:与去年同期相比,全区GDP增幅9.1%,外贸出口增幅25.2%,企业利润

总投资7448万元的12个项目落地 上虞丁宅乡建成省级特色农业强镇



■陈晓潮、范文忠

日前,绍兴市上虞区丁宅乡成功创建成为省级特色农业强镇,这是绍兴市首个,也是迄今为止绍兴市唯一一个获得此殊荣的乡镇。

上虞区丁宅乡是上虞虞南地区的后花园,依托丰富的土地资源,走现代农业与旅游产业相结合之路。从春季的草莓,到夏季的桑葚、蓝莓、葡萄、水蜜桃,到秋季的奇异果猕猴桃,到冬季的冬桃、冬枣等等。目前,该乡“四季仙果”种植面积已超过7000亩,农产品资源优势不断显现。

该乡上虞润之露蓝莓园内一派火热朝天的景象:一垄垄果园土地正在整理,一车车有机肥深埋土层。老式地下滴管升空,建成50亩的肥水同管;近10亩的标准连体大棚横空出世;200多米的游步道竣工通过验收;标准的排水沟确保排水畅通……今年年初开始,这个基地投资50多万元,通过项目带动基地提质。现这个占地120多亩的润之露蓝莓园,已成功跻身“上虞四季仙果之旅”四星级采摘基地。

该乡以“仙果采摘+”为主线,

着力提升现代农发展水平,强化现代农业与乡村旅游的深度融合。

通过农业主体培育、农技推广、农业基础设施提升、旅游

跨越,打造了一个“全域美丽”新农村。

阳光明媚,笔者站在该乡下管溪眺望南岸,整治后的下管溪与北侧青山相映成趣,蔚为壮观。凉亭、长廊、亲水平台等精致景观节点跃然眼前。从今年3月始,丁宅乡投资1600多万元,对“一溪两岸”进行改造,北岸建成全长1.2公里的游步道,南岸建成1公里的游步道。目前“一溪两岸”延伸工程仍在紧锣密鼓建设中,该乡副乡长周雯告诉笔者。

“上了12个项目,总投资达7448万元。”上虞区丁宅乡已成功创建成为省级特色农业强镇,这是绍兴市首个,也是迄今为止绍兴市唯一一个乡镇。

推动“草根经济”成长为“榕树经济”

湖州南浔优化环境 服务小微企业

■孙建新、车海芬

这两天,是地处湖州市南浔区和孚镇的南浔和平靓帽果蔬菜家庭农场负责人潘永强难得的悠闲时光:农场里的果树正在茁壮生长,河塘的鱼苗在下个月就能获得丰收。

去年3月成立农场,今年6月完成“个转企”,对于潘永强来说,一年多的时间,他的农场完成了一次飞跃。“以前和别人谈合作时,对方一听你是个体户,总是会觉得信誉度不高,难以达成协议。我赶在今年完成‘个转企’,也是为了给接下来的发展筑牢基础。”潘永强说。

与潘永强一样,今年,南浔区个体工商户“个转企”越来越多。截至目前,已有145家个体工商户主动摘掉了个体户“帽子”,由“小草”向“大树”方向发展。

小微企业是社会经济发展的重要基础力量,它们的生存状况关系着地区发展和民生大计。但事实上,目前不少小微企业存在着质量管理水准低、技术创新能力不足、产品质量不稳定等亟待解决的问题。为了让小微企业走出困境,实现可持续发展,南浔区市场监管局牵头出台了新一轮小微企业三年成长计划,以个体工商户升级为突破口,突出品牌集聚效应,鼓励其抓住当前转调机遇谋大求强,推动“草根经济”成长为“榕树经济”。