

不畏浮云遮望眼 不待扬鞭自奋蹄

——我省民营企业交出稳健的年考答卷(上)

即将过去的2018年,虽然宏观形势复杂多变,经济运行中的困难和风险明显增多,但是,我省的民营企业顶住压力,在变幻莫测的市场环境下,披荆斩棘、砥砺前行,交出了一份“稳健”的年考答卷,助推浙江经济保持了“稳中有进”的良好态势——今年浙江前三季度GDP增长7.5%;今年前11个月,浙江规模以上工业增加值同比增长7.6%,高于全国1.3个百分点……

这背后伫立着依托互联网、踏着数字经济浪潮而来的新兴企业,自我革新、在转型升级中焕发“青春”的传统企业,他们把握重要战略机遇期,高举科技创新大旗,持续推动着我省民营经济高质量发展走在前列。

时值年末,本报对企业版报道过的10家民营企业进行了回访,以此洞见我省民营企业奋斗历程,坚定发展信心。

壮志凌云的“康赛妮”: 与世界级高端奢侈品牌同台共舞

记者张浩呈报道 过去近20年“只做一根羊绒纱线”,从一开始就定位“高端”的康赛妮,今年终于迎来了“高光”时刻——受邀参加第84届意大利PITTI FILATI国际纱线展。

康赛妮集团董事长薛惊理说,从2006年开始,康赛妮就已开始为进入这一国际顶级纱线展未雨绸缪,历经12年的风风雨雨,直到今年,终于用高品质的产品、一流的服务、良好的品牌形象叩开了这扇全球顶级纱线俱乐部的大门。可以说是康赛妮集团发展史上一个重要的里程碑,“从此以后,康赛妮集团将代表中国与世界顶级奢侈品牌同台共舞”。

2018年,对于康赛妮来说,有太多可以铭记的节点:在美国纽约举办“入线之间”时尚大秀,获得国字头“绿色工厂”认定,10款羊绒针织制品被认定为“绿色设计产品”……“平稳、健康”是薛惊理对过去这一年康赛妮集团发展的概括。

作为掌门人的薛惊理见惯了风浪,知道“平稳”对企业发展的重要性,也知道“平稳、健康”来之不易。回看2018,贸易战、原材料价格上涨,各种不确定性因素,都曾给这份“平稳”带来过威胁。“贸易战”肯定会对企业或项目造成直接或间接的影响,薛惊理说,“但我们企业从设立开始就注重品牌的培育,注重执行行业和国际标准,最关键的是我们一开始就有明确的定位,做高端纯天然纤维。”企业定位定天下”,好的定位、执行好的标准,再建立好的品牌,这样即使发生“贸易战”,也不会对我们形成过大的冲击。”

记者胡翀报道 杭州本土品牌——祖名豆制品,作为一家传统食品生产企业,在拥抱数字经济、拥抱互联网的转型之后,释放了一波发展新动能。数据显示,上半年“祖名”的销售收入比去年同期增长了10%多,净利润增长了220%。

今年整个经济形势大环境不那么明朗,内部的劳动用工和大豆原材料成本提高等也一度给企业发展带来影响,但通过深化转型,向数字要管理要效益,这些困难被一一克服了。

2018年企业最大的变化是上“云”。上“云”之后人力成本节省、管理效率提升;客观方面,市场竞争力增强、



“康赛妮”在纽约举办“入线之间”时尚大秀。

对于未来,“康赛妮”将在信息化与工业化两方面发力,目前已投入4.5亿元与德国西门子联手打造全国毛纺行业第一

为一家有理想的企业,远看50年,也许手机不会用了,但人还是要穿衣服。“我对未来非常有信心,并且坚定地认为未来真正

相关报道详见2018年12月14日《“全球每卖7件羊绒制品,就有1件使用了我们的纱线”——“康赛妮”凭一根顶级纱线征服世界》。

历久弥新的“祖名”: 向“云”上百年老店迈进

品牌价值进一步获得认同,“节省下来的人力资源和财力资源,我们可以进行更有效地匹配,从而升级企业的核心竞争力。”杭州祖名豆制品股份有限公司副总经理兼董秘高峰介绍说。

“传统企业转型是大势所趋。”对于祖

名目前处于转型的那个阶段,高峰心里有着清醒的认识。在他看来,拥抱数字经济,将互联网、大数据与实体经济紧密结合,向数字要管理,向管理要效益是必经之路。

尽管未来仍有许多不确定因素,困难

和挑战也依然存在,但董事长蔡祖明的目标始终没有变,那就是将“祖名”打造成百年老店。

相关报道详见2018年10月19日《去年一季度亏损130万元 今年同期盈利750万元 祖名豆制品上“云”抓管理出效益》。

坚守初心的“王的手创”: 让古老手工艺回归生活

是纯手工制作,保证产品品质,是我们的初心,亦是发展的底线,更是上百万粉丝的信任。

明年,“王的手创”将推出更多的黔东南地区的手工产品,包括银饰、蜡染等,“当然不是直接贩卖,还是‘老规矩’,我们品牌方先进行二度创作,把这些工艺融入现代审美,设计出更受大众喜爱的生活用品。”同时,饶勇也计划在2019年推出更多的线下活动,让古老的手工艺回归生活。

相关报道详见2018年11月16日《以匠心致敬古老手工艺 “王的手创”让小众产品走进大众视野》。



“王的手创”亮相2018首届中国(杭州)文化消费节。

柯城公路:剪枝清理标志牌



近日,衢州市柯城公路部门对辖区公路两侧影响行车视线和遮挡交通标志标牌的行道树进行了修剪。通过清理,标志牌重新发挥应有的指示、警示作用,消除了安全隐患。

徐小娟 张小娟

长兴供电:“上改下”,旧貌换新颜

近日,国网长兴供电公司为夹浦镇环丁路区块的架空电力线路实施由地上搬至地下的“人地”工程,助力当地环境整治,改善城镇面貌。

曾经的环丁路作为夹浦街市的主干道,一根根电杆与纵横交错的架空线是居民开启小康生活的标志。随着城镇化的推进,往日的幸福美景如今成了“心头刺”——密集的电线横亘头顶,路边电杆遍布,严重影响镇容镇貌,还含有诸多电力安全隐患。

针对这一状况,长兴供电公司内部多次召集相关负责人对

“上改下”工程方案协商,结合整治工程量及实施条件等综合因素做好工程预案。

施工现场,高压供电服务班成员分组配合,在确保安全防护的前提下改造施工,拆除杂乱导线,敷设电缆至电缆分支箱内。据统计,此次改造线路700余米,拆除导线36档,涉及30余基电杆。

完工后,架空电线不见了,取而代之的是隐形的地下电缆。“电从地下走,地上的路宽敞了,视野开阔了,心都舒坦了!”镇上的居民看到整改之后焕然一新的街道感叹道。

楼文天 洪钰莹

不惧寒冬的“回车科技”: 走过至暗 未来可期

记者张浩呈报道 2018年的开局,可以说是易昊翔的创业生涯至暗时刻——智能硬件设备市场受挫、融资遭遇“跳单”,企业裁员三分之一……“2018年应该是我创业以来最为艰难的一年”,易昊翔说,“死亡就在瞬息之间”。谈判从4月份开始,一直到10月份才尘埃落定,签下订单,这其中的辛酸,只有易昊翔自己知道。

创业是一条艰难的路。

也是在2014年,智能硬件创业犹如星火燎原之势迅速扩张,无论是巨头们,还是创业者都不愿错过这场会改变未来生活的征战。在这一年,易昊翔和同学们一起创办了杭州回车电子科技有限公司,在脑电波领域创业,主打帮助睡眠的智能眼罩——易休。

借助这股势头,“回车科技”一路高歌猛进,成立当年8月便获得百万天使轮融资;2015年7月,天使投资人追加数百万投资;2016年1月,再获得中关村创投Pre-A轮千万投资,公司一度估值过亿。

从烈火烹油到如坠冰窟,只在转瞬之间。进入2018年,易昊翔渐渐嗅到了一丝“寒气”,资本市场冷却、智能硬件热度下降,随之而来的便是随时“死亡”的危机四伏,“年初谈好的融资,协议都签了,最后投资人没拿钱,跑了。在智能硬件圈,几乎每天都能听说无数失败的创业故事,谈不上悲壮,但着实残酷。当初大举抢滩的创业者们以为坐在风口上就会飞起来,可惜,多数人最后重重地摔成了泥。凛冬席卷过后,大家仍能挖出遍地“枯骨”。每个冬天给多数创业公司留下的,不是必有后福就是血的教训。易昊翔不想成为后者,“我要自己搏自己”。

为了“活下去”,易昊翔积极寻求

与小米的合作,“北京我都不知道去过多少次了,智能眼罩,我前前后后给他们寄出的样品都超过了50个,他们内部盲测,看看中间会有什么问题,中间有反馈,我们去修改,直到符合小米的标准。”谈判从4月份开始,一直到10月份才尘埃落定,签下订单,这其中的辛酸,只有易昊翔自己知道。

为了“活下去”,在裁员三分之一的情况下,“回车科技”还不断开拓新业务,开发新的产品,构建新的渠道,“虽然人变少了,但事都做了,而且都做下来了,我们的产品有一半是出口的,几个大的市场像日本、韩国、德国、北美,现在已经建立起比较稳固的合作关系,也都有比较稳定的货值。”

“自己搏自己”,搏出一片生机,在困境之下,“回车科技”居然实现扭亏为盈,“这是我们创业以来公司正儿八经真正地盈利”,易昊翔不无得意地说道。

“寒冬从来都不是创业失败的原凶,大环境的变化,GDP增长是8%还是6%,影响不到我这个层面,对于我们创业公司来说,最主要还是自己要做好自己的工作,把自己内部流程抓好,把自己的业务抓好,一样可以在困境下,屹立不倒,”这是走出危机之后,易昊翔自己的感悟。

走过至暗时刻,易昊翔依旧心向光明,坚信自己走在正确的路上,易昊翔说,未来“回车科技”将更多地偏向于技术层面,将脑电波领域技术拓展到更广范围,如心电、皮肤电导等领域,“我对未来信心满满”。

相关报道详见2018年5月4日《憧憬着科幻小说情节出现在现实生活 “回车科技”运用脑电波掘金未来》。

未雨绸缪的“兔宝宝”: 从消费升级中 找准出路



今年4月,“兔宝宝”与世界最大的强化地板品牌德国柯诺“牵手”,德国柯诺正式成为其代加工生产商。

记者何悦报道 2018年,是德华兔宝宝装饰新材料股份有限公司稳健发展的一年。虽然受大环境影响,部分出口受阻,但凭借内生动力,预计“兔宝宝”核心业务完成销售额73亿元。

外部经济增长放缓、房产红利渐退,贴面板行业不可避免地存在发展烦恼。作为全国贴面板行业首家上市企业,“兔宝宝”加大创新力度,从消费升级中找准出路,适时推出了“科技木、除醛生态板、变色木百叶、阻燃胶合板、顺芯板”等一系列公司自主研发并掌握核心知识产权的产品和研究成果,市场反应良好。仅天猫“双11”当天,“兔宝宝”的销售额达1.26亿,同比增长128%。

同时,“兔宝宝”对装修市场也进行了预判,即随着精装修和大家居时代的到来,零售业务将出现萎缩。“有了这个预判,公司正积极进行地产‘大宗业务’的对接,推动‘大家居’落地。”德华集团副总经理徐伟达介绍,公司工程服务公司先后和“绿城”“滨江”等地产公司接洽,为今后进入“木门、橱柜、儿童家居”等体系做准备。

即将到来的2019年,挑战和机

遇并存,“兔宝宝”已有了明晰的发展规划,但也有着税赋较重、知识产权保护难、外地员工子女上学难等老问题。不过徐伟达更愿乐观面对,“中央经济工作会议上提出,‘要支持民营企业发展,坚决破除民营企业发展障碍’,我们的发展信心很足。”

相关报道详见2018年9月28日《把握市场脉搏布局先人一步 “兔宝宝”逆势发展向“百亿级”进发》。

省妇保与常山人民医院开展新一轮合作

近日,浙江大学医学院附属妇产科医院(以下简称省妇保)与常山县人民医院紧密型协作五年,工作总结暨新一轮合作签约仪式举行。

2013年,两家医院积极响应省委、省政府提出的“双下沉、两提升”要求,以重点托管的模式,成为省里第一批参与紧密型省、县合作办医试点之一。五年紧密型合作成绩显著,5批27人次专家团队来到常山县人民医院,按照重点扶持、全面发展的原则,依托省妇保优质资源,积极组建和培育特色学科,通过临床规划、学科建设、医疗质量管理等进行全

面指导,着力提升重点学科核心竞争力。通过传、帮、带、教,让“输血”变“造血”,常山县人民医院打造了一批带不走的医疗队伍,让常山老百姓不出家门就能享受优质的省级医疗服务,也为基层分级诊疗、双向转诊打下了良好的基础。

通过省妇保五年的帮扶,常山县人民医院在把握机遇、引进技术和管理的同时,充分利用省妇保的人才、技术和品牌优势,促进医疗技术水平和服务能力全面提升。新一轮合约的签订也意味着常山县医疗卫生服务能力将再跃新台阶。

段费