

# 义乌力天电器公司真贴心—— 年租万元宿舍,职工免费住

本报讯 记者荣江报道 “以前国外的订单我们都来不及做,所以就没有开发国内市场,现在在税务部门的对接下,通过直销等形式,国内市场到目前已累计销售200余万元,效果明显。”面对疫情影响,正在挖掘国内市场的义乌市力天电器有限公司(以下简称力天电器)总经理虞振刚说。

据了解,位于义乌市苏溪镇的力天电器是目前国内最大的电蚊拍生产企业,年产电蚊拍700万支。

“今年以来,我们先后遭遇了复工难、国外订单被取消等困境,好在有相关部门的扶持帮助,我们努力克服

困难,现在生产已恢复正常。”虞振刚说。

力天电器是义乌市第一批复工复产的企业,从2月中旬开始做好复工复产的准备到迎接员工回公司上班、恢复生产,过程非常不易。

往年,不管路程远近,给过完春节回公司上班的员工补助500元的路费,是力天电器多年来给员工的额外福利。今年也不例外,在3月1日前回该公司上班的员工,在享受了政府部门全额报销车费的基础上,都还拿到了公司的500元补助和300元开门红包。

“企业善待员工,反过来,员工

肯定会为企业卖力,在疫情影响严重的今年,我们公司老员工及时回公司上班,更说明了这个问题。”义乌市劳模、力天电器工会主席郑录新说。

力天电器员工宿舍优越的条件,印证了郑录新的话,甚至在当地行业内被传为“佳话”。

据介绍,该公司宿舍有三种房型:一种是带有卫生间,和宾馆的标准间一样,供两个单身职工入住;一种是夫妻房,带有厨、卫设施;还有一种是套间,目前共有33套,供有老人或小孩的一家人一起入住,值得一提的是,每个卫生间都安装上大品牌的智能抽水马桶。

来自江西的该公司副总经理彭义立就住在公司免费提供的两室一厅的套间里。

彭义立说:“这些房子如果直接出租,套间每年可租2万元、标间每年至少也要7000元,算下来将近200万元的租金,核算到公司180位员工,公司给每个员工的住房福利就达万元。”

记者问虞振刚是怎样的初心和情结,让他这样舍得为员工谋福利?虞振刚直言不讳,“刚开始创业时,因为经济紧张,没有能力为员工解决好住宿问题,在一次有关部门检查中,检查人员看到我们公司的员工住在楼顶石棉瓦等搭建的简易

棚里,于是,检查人员责怪我‘怎么可以让工人住这种地方?’当时我感到非常羞愧和内疚,并下决心,等有条件了,一定要让员工住上好房子。”

“现在我有这个能力了,我就尽力去做,这不,在员工的支持下,公司的各方面业务都稳步增长呢。”虞振刚坦言。

力天电器一直十分注重产品的研发和技术创新,到目前,公司拥有30多项产品技术专利。“YPD”、“LITIAN”、“GECKO”等系列电蚊拍成了国际知名品牌,产品远销美国、巴西、意大利、印度、韩国、埃及、坦桑尼亚等40多个国家。

## 6.75亿件! “双11”当天快递量再创新高

新华社北京11月12日电 国家邮政局监测数据显示,11月11日当天全国邮政、快递企业共处理快件6.75亿件,同比增长26.16%。

今年快递旺季范围自11月初至2021年春节前夕,为做好今年的旺季保障工作,邮政快递行业在人员、运力、场地、处理设备、信息系统等方面开展了大量准备工作。国家邮政局要求“全网不瘫痪、重要节点不爆仓、保畅通、保安全、保平稳”,坚持防控与生产并重,坚持服务与安全并重,坚持发展与环保并

重,努力打造有质量保证的“双11”、有安全兜底的“双11”。

国家邮政局有关负责人表示,要做好常态化疫情防控工作,尽最大努力保障旺季期间作业秩序,满足基本民生需求。为此,国家邮政局向全行业下发了《疫情防控期间邮政快递业生产操作规范建议(第六版)》,同时加强对国际邮件互换局和交换站的监测,对国际邮件快件进行重点消杀,强化对冷链运输服务环节和医院、宾馆等揽投服务的管控。

我与企业共成长

## 在“兔宝宝”十年 我种下 三颗“种子”



■陆鸣亮

前几天与新来的同事交流工作,聊着聊着发现只有自己在讲话,她却转移视线低下头在听。一时间,让我感觉到了一丝年轻人的腼腆,细细一数,自己在公司也是个10年的“老兵”了。

10年,在时间维度上是漫长的,但不经意间也就是短短一瞬。这段奋斗的青春,我留在了德华兔宝宝装饰新材股份有限公司(以下简称兔宝宝),见证了公司的发展与壮大,也在这里学习、成长……

2011年8月入职兔宝宝,我就像文章开头的那位同事一样,青涩得不大会说话,甚至连称呼女同事“姐姐”还是“阿姨”这件事上,都有点不知所措。初入职场,作为总经理秘书,我着实没那么“称职”。很感谢当时的领导和同事,给了我很多“试错”的机会。那几年,我就像婴儿蹒跚学步,从学校毕业,慢慢走进了社会。感激兔宝宝的平台,给予我养分与机会。

2014年,我任职于德华兔宝宝装饰材料销售有限公司(兔宝宝分公司),当时只有40多人,总经理赵建锋喊出了“三年突破20亿元”的口号!我第一次直观感受到那种勇往无前的热血。如今,销售公司已在冲刺100亿元,并且定了三年冲刺200亿元的战略目标。这是我种下的第一颗“种子”:梦想的热血。

2018年,兔宝宝商

学院领导力项目——业柏计划高潜人才培训班正式启动,我通过面试正式进入培训班学习。这次的学习历时半年,学员是45位分公司最具潜力的人员。那一年我年轻气盛,只想展现自己,只想当第一,最终收获了优秀小组、优秀学员、优秀课题的荣誉。到了2019年,“业柏班”第二期持续学习,经过项目组老师的纠偏,我的心态发生了很大的变化,从成就自己到成就他人,关注到他人的需求并能带领小组团队迈向成功。这是我种下的第二颗“种子”:成就他人的力量。

2020年,经过两年“业柏计划”的培养,我成为了一个真正的管理者。从前端的销售转到了后端的供应,从销售公司的部门经理成长为供应中心的常务副总经理。“兵马未动,粮草先行”是对供应工作最好的诠释。一个全新的领域,一个极具挑战的岗位,每每想起这场“粮草”之战工作之大,责任之重,都深感公司的信任与栽培,更是坚定了我一路前行的勇气。这是我种下的第三颗种子:组织与自我的互相成就。

在每个新岗位上,我是一个新人,公司承受了我造成损失的可能性,让我在不同的领域中学习,在不同的场合学习,同时在自身的坚持和努力下,让我今天有了一点小成就。公司还在“开疆拓土”,我一直在路上……

## 劳模同仁间的切磋



近日,杭州市工业系统50余位劳模工匠前往安吉,他们在浙江华丰纸业科技有限公司进行了参观学习。

劳模工匠们参观了华丰科技车间先进生产线和百年华丰企业文化展厅,亲身感受了华丰纸业搬迁到安吉后企业腾飞式的发展。在随后召开的座谈会上,他们聆听了身边三位劳模工匠同仁的感人故事和工作心得,大家受益匪浅。

浅。

据介绍,本次“走进杭实集团”活动系杭实集团和杭州市工业工会于今年上半年确定的工业系统全面推进产业工人队伍建设“11211”工程的一项重要内容,也是杭州市劳模工匠协会工业分会首次组织工业系统的劳模工匠进本系统企业参观学习。

通讯员杨建国、厉子恩 文/摄

## 浙江出口网上交易会 非洲系列站活动启动

本报讯 记者张浩呈报道 近日,由省商务厅主办的浙非贸易云上行——浙江出口网上交易会非洲系列站在杭州举办了开幕仪式。据介绍,2020浙江出口网上交易会非洲系列站吸引了100家来自尼日利亚、坦桑尼亚、吉布提、安哥拉、喀麦隆、几内亚、南非等非洲国家采购商和60家浙江省外贸企业参加。

开幕式上,省商务厅厅长盛秋平表示,近年来,浙江省充分发挥与非洲市场商品互补性强的比较优势,不断加大对非的出口力度,非洲市场已成为浙江省重要的新兴出口目的地。

2019年省商务厅出台了《浙江省加快推进对非经贸合作行动计划

(2019~2022年)》,鼓励和引导浙江外贸企业和非洲客商进行合作,支持浙江企业在与非洲的贸易往来、投资促进、园区建设、产能合作、基础设施建设方面打造一批合作发展示范工程、示范项目,并积极拓展数字贸易等新业态合作,实现合作共赢。

非洲作为浙江的重要合作伙伴,经贸关系越来越密切,目前,浙江已成为中国对非洲进出口贸易额最大省份之一,2019年达到了332.2亿美元,其中对非洲出口占全国的1/4,居全国第一。“此次非洲系列站活动,通过打破传统会展形式,利用新技术、新模式,推动数字化展会和数字化外贸的全新发展,

共同打造浙非贸易云上平台,通过各方的全面合作,同心同向,共克时艰。”盛秋平说。

据介绍,前期通过非洲各国的宣传推广,根据浙江参展企业的产品类别,采购商与供应商进行了精准匹配,双方将借助线上平台,实现了“一对一”精准对接,为两地企业搭建交流新平台、开辟合作新路径。

开幕式期间还举办了防疫物资捐赠仪式。浙江东方基因生物制品有限公司、杭州微策生物技术有限公司等9家企业踊跃自发向非洲国家捐赠检测试剂、口罩等防疫应急物资,助力非洲抗疫,用实际行动践行中非命运共同体。

## 2020“之江创客”农村电商赛区决赛落下帷幕

# 花园红木家具城“花园购”获一等奖

## 企业报 园地

花园报王江红报道 近日,“之江创客”2020全球电子商务创业创新大赛农村电商赛区决赛暨颁奖典礼在丽水举行,入围的十二强项目同台竞技,展现出农村电商的澎湃活力和创业创新的无限可能。经过路演陈述、专家提问等环节的激烈角逐,最终,东阳的花园红木家具城“花园购”项目荣获一等奖,将代表

农村电商类目参加全球总决赛,冲击年度桂冠。

据介绍,本届“之江创客”大赛由浙江省商务厅等10个部门主办,浙江省电子商务促进中心、丽水市商务局联合承办,作为聚焦电商领域的全球级重磅赛事,今年大赛设置了浙江、粤港澳、欧洲、中东、北美等7个赛区,吸引了几十个国家和地区的创业者热情参与,收到了近2000个创业项目的参赛报名,涵盖电商助农平台、农特产品新零售平台、智慧农业云平台、农产品品牌IP、聚焦农业的整体解决方案等方面。

在应对此次新冠肺炎疫情中,

电商为农特产品的销售注入了新活力,农村电商在稳市场、促消费的作用突出,但也暴露出农村电商人才不够、流通网络体系不健全、基础设施薄弱等问题。农村电商所面临的新挑战和困难,其破解之道也许就是创业创新的机遇。因此,本届农村电商赛区赛事备受瞩目,赛场上围绕电商赋能乡村的竞技交流、协同创新,成为探索“电商+三农”无限可能的一次生动实践。

近年来,位于东阳花园村的全球最大红木家具专业市场——花园红木家具城未雨绸缪,以“互联网+实体市场”为突破口,整合人才和资

源,投入巨资研发并打通线下线上活力,农村电商新零售渠道,推出新零售智慧红木市场“花园购”。去年底,花园红木家具城“花园购”商家版上线,标志着市场正式布局线上。今年的疫情,加快了市场布局线上的进度。4月中旬,“花园购”经销版正式上线,并通过“花园购”平台将2020中国·花园红木家具展销会搬上云端,率先开启线上会展模式,花园红木家具城很快搭上了“网络快车”。

7月底,升级重塑的“花园购”平台,将原先推出的商家版与经销版进行无缝对接,增添了直播以及红木圈等功能,让市场内商家零基

础开启直播带货,无粉丝也可将产品推向红木经销商,同时可以快速给商家新品、促销、优惠信息推送给全国“花园购”用户。此外,“花园购”门店版和iPad版也同步上线。门店版智慧大屏可以将花园红木家具装修的展厅、精美的红木家具植入全国门店,实现线下与线上优势互补、降低门店运营成本,以最小付出得到最大效益;而iPad版可以将实景展厅和产品装进平板,并增加了实景AR功能,只需对环境进行扫描,一键导入产品模型,产品在实景中的摆放效果就一目了然,让顾客有身临其境的感觉。