

从国产中老品牌到中国潮牌——太平鸟的三次飞跃

我省全面取消企业银行账户开户许可 资料齐全可即办即用

本报讯 通讯员王欢报道 昨日,笔者从中国工商银行衢州柯城支行获悉,自2月25日我省全面取消企业银行账户开户许可以来,前来营业场所办理的企业客户不断增多。该项制度实施后,企业客户的开户时间从原先的两个工作日缩短至40分钟,且账户开立之日即可办理收付业务,不再受3个工作日后方可使用的限制。

笔者在现场看到,衢州市衢江区华刚宠物用品商行的尹华刚在柜台简单操作了几个交易代码后,40分钟后就拥有了属于他的单位账户,“现在开个户太方便了,原来我打算先过来咨询一下,没想到这么快账户就办好能用了。”

据介绍,2018年浙江台州市、江苏省泰州市便试点取消企业银行账户开户许可,今年2月25日开始,扩展至浙江、江苏全省,这也意味着我省金融“放管服”改革往前推进了一大步。

银行账户开户作为银行为企

业提供金融服务的第一道关口,历来都是银行基础工作的重中之重。此前,企业开户需要先报送当地人民银行分支机构核准,一般需要2天时间,企业人员跑2趟。账户开立之后,还需等待3个工作日,才能启用付款功能。“对企业来说,这是一个很大的政策红利,为他们解决了实实在在的问题。”工商银行衢州柯城支行相关工作人介绍,取消企业银行账户开户许可核发一方面使开户时间从原先的2天压缩为40分钟,大大节约了企业的时间成本。另一方面大大提高了企业账户资金的使用效率。

当然,取消企业开立银行账户的人民银行审批环节,并不意味着要放松审核。该工作人员表示,为确保金融安全,银行会在人员培训等方面做足功课,投入更多的人力和物力加强审核,避免增加企业银行账户的开立被不法分子利用的风险。

企业报园地

浙能集团二届二次职代会提出: 打造“三型”现代能源企业

浙江能源报陈夏报道 近期,浙能集团举行第二届第二次职工代表大会,谋划2019年新阶段“四业”发展的新内涵,标定重塑企业核心竞争力的新方向,带领全体员工朝着技术型、协同型和服务型“三型”现代能源企业迈进。

2018年,浙能集团全年完成发电量1435亿千瓦时,完成煤炭供应6638万吨,天然气供应110亿方(含代输),供热2028万吨,同比分别增长7.37%、10.11%、26.44%和34.9%。资产总额达2069亿元,所有者权益达1060亿元。

会上提出,2019年集团将全力推进综合能源服务体系、智能化运输体系、现代能源销售体系、特色金融服务体系、数字浙能体系等五大体系建设,油气产业发展行

动计划、电力环保产业转型升级行动计划、可再生能源产业发展行动计划等七项行动计划,综合能源供应示范项目、氢能技术引进和应用示范项目、储能(电)示范项目、智慧电厂示范项目、生物质循环经济示范项目等五大示范项目,全力打造体制机制改革攻坚战、减亏扭亏攻坚战等四大攻坚战,努力打造技术型、协同型和服务型现代能源企业,重塑新的可以立于不败之地的企业核心竞争力,推动集团高质量发展,重续“百年浙能”伟大梦想。

集团二届二次职代会283名职工代表、集团公司监事会成员、集团公司老领导、省党代会代表、劳模代表、外派项目代表等37名特邀(列席)代表参加会议。

巨化两工程实验室(研究中心) 获评省优秀

巨化报美国强报道 近日,浙江省发改委《关于公布省工程实验室(研究中心)建设及运行情况评估结果的通报》,巨化新型氟材料工程研究中心以及巨化与浙江师范大学联合的“含氟专用化学品绿色合成与应用”省工程实验室获评优秀。

新型氟材料浙江省工程研究中心以巨化集团技术中心为核心建设单位,依托巨化集团有限公司以及下属氟聚合物事业部、歌瑞公司、制冷剂事业部、氟碳事业部、电子化学品事业部、精细化学品事业部等为工程中心产业化示范基地而建。通过开放合作、机制创新、孵化培育、平台服务,形成了催化、特种氟化、界面材料、低氟材料、资源利用等方面优势。

巨化与浙江师范大学自2016年联合建立“含氟新材

料”联合实验室以来,先后获批国家“含氟新材料”创新引智基地、“含氟新材料”浙江省国际科技合作基地、“含氟专用化学品制备”浙江省领军型创新团队、“含氟专用化学品绿色合成与应用”浙江省工程实验室以及全国石油和化工行业“含氟专用化学品制造与应用”工程实验室等5个国家、省级科研平台和团队,引进国家特聘专家3人、国家高端外国专家1人、国家海外专家4人和浙江省特聘专家2人;申请或授权发明专利40余件,相关科研成果荣获浙江省科技进步一等奖1项。

“我们将以此次评估为契机,进一步推进实验室的建设,切实发挥实验室对科创建设的支撑作用,努力提升科技创新能力,为推动巨化争创世界一流企业做出更大贡献。”集团科创中心相关负责人表示。

花园铜业公司总经理魏锦 入选协会专家委员会首批成员

花园报吴浩宇报道 近日,笔者从花园铜业公司获悉,公司总经理魏锦成功入选中国有色金属加工工业协会第七届专家委员会首批成员名单,成为铜加工铜板带箔领域的专家。

魏锦是教授级高级工程师,从事有色金属加工行业数十年,对有色金属及合金压力加工工艺有很深的造诣,参加了多项大工程与项目的产品开发。在管理好企业生产经营之余,魏锦不断将科研成果形成理论,先后在《电线电缆》《安徽工业大学学报》《轴承》等国内著名期刊中发表多篇论文,以供同行业人才交流学习。值得一提的是,魏锦所管理的花园铜业公司凭借优质的

产品质量、强大的人才队伍、精湛的技术支撑、积极的创新理念以及扎实的企业业绩等,在2017年底首次跻身“中国铜板带材十强企业”,并于2018年获“浙江省工业大奖”以及“东阳市市长质量奖”。

据了解,中国有色金属加工工业协会成立于1981年11月,是中国唯一专业从事有色金属加工行业发展规划、协调、服务的国家级行业组织。中国有色金属加工工业协会审议通过关于成立第七届专家委员会的决议,旨在进一步发挥协会决策科学化水平和服务能力,以达到做好各项咨询工作和决策支撑的目的。

记者张浩呈报道 从最初的男装,延伸女装、童装,再到现在主力定位年轻一代,太平鸟集团有限公司几次升级转型的故事,至今仍被当作本土品牌转型的范本。这个诞生于1995年的宁波“大龄”品牌,在服装行业20多年的“老兵”,经过三次飞跃升级后,最终完成了从中老品牌到年轻时尚品牌的转型。

重资产经营转型虚拟经营

1984年,17岁的张江平进了城,选择当一名裁缝,凭借着对服装行业的热情,1989年张江平正式创业。在原始积累的6年中,意识到打造品牌的重要性,1996年张江平与创业伙伴们,以象征自由、快乐、美丽的和平鸽为原型,创建了太平鸟品牌。

从1996年到2001年的5年,是太平鸟着力发展男装的时期。在没有先例可循的情况下,张江平带领着伙伴们以“错位竞争”的理念,奠定品牌发展基石。

1998年悄然而至的金融危机,让张江平至今回忆起仍心有余悸,“1998年是我们最痛苦的阶段。当时环境不好,银行只能减少放贷。相比于大企业,中小企业的信贷压力非常大。”由于当时的太平鸟是重资产经营方式,银行压缩

贷款,企业的资金链就开始紧张。那一年,张江平被迫转移管理重心,为了获得更多的贷款,让公司正常运营,张江平每天奔走于各个银行之间。他甚至变卖厂房、设备等固定资产,把资金用在投资、销售渠道上。2000年,“太平鸟”熬过了最艰难的时期。张江平也通过变卖厂房后把生产外包,将资金集中投入于产品的研发、设计、销售渠道,生产交由其他工厂制作,剥离需要大量资金、劳动力投入的制造业务,从重资产经营转型虚拟经营。

通过虚拟经营,张江平把所有优势集中在产品研发和渠道上,让太平鸟从重资产企业转型为轻资产企业,成功地完成了一次由内而外的自发性革命,自我变革,自我变化,自我创新。

涉足女装

2001年9月,“太平鸟”成立“太平鸟时尚女装有限公司”,开始涉足女装领域,正式开启独立运营模式,而这也开启了“太平鸟”的第二次飞跃。据太平鸟集团董事长唐红亮介绍,当时男界男装市场基本被雅戈尔、杉杉、培罗成等企业占据,“太平鸟”在其中并不出色。为此,“太平鸟”开启差异化竞争之路,涉足女

装。唐红亮说,尽管太平鸟的诞生地——宁波根本没有女装的竞争优势和市场地位,专业设计的人才少、本土经验缺乏,但凭借之前的渠道优势,以及品牌上的延伸性,太平鸟女装很快成为了时尚化、个性化的女装代名词。

之后,“太平鸟”拓展了少女品牌乐町、美式街头风品牌Material Girl、童装品牌MINI PEACE等。通过市场细分,“太平鸟”在服装品牌上实现了多层面覆盖。2015年4月,也许是看到消费者对高档服装类的需求,“太平鸟”入股法国高级定制品牌Alexis Mabile,欲填补中高端时尚零售领域的空白。

从成熟品牌线出发,进一步从细分领域去发展新品牌,通过渠道、设计、营销等资源互补,帮助新品牌成长,是“太平鸟”一贯的“套路”。目前,“太平鸟”在女装上涵盖了16岁到30岁的市场,男装上涵盖了23岁到30岁的市场,童装市场亦有覆盖,甚至开启了家居用品店“太平鸟·巢”,可谓“全面开花”。同时,“太平鸟”一直致力于学习国外设计理念,每年公司推出的新款服饰达到1万多款。

时尚化、年轻化

2008年对“太平鸟”来说,是一

涉足国家多个高精尖领域,进入奔驰、宝马供应商渠道……

“伊思灵”抢占弹簧高端市场

通讯员杨云贵报道 近日,笔者驱车来到诸暨市开发区的浙江伊思灵双第弹簧有限公司,看到所有生产岗位已开足马力满负荷生产。公司董事长楼静先介绍:“今年全年的生产订单已经基本确定,早在初七上午,公司500余名员工已100%到岗进入正常生产状态,2019年又是一个大丰收年。”

近十多年来,公司坚持科技创新不停步,年年研发出五六只高、奇、特弹簧新产品,一直处于稳健较快发展阶段。特别是从原先老

厂区搬迁到开发区以后,引进了一大批国际先进水平的生产装备,每年业务饱满,经济效益和社会效益双丰收。2018年12月31日,浙江省科学技术厅公布了“2018省级企业研究院”名单,浙江伊思灵双第弹簧有限公司研究院榜上有名。

“省级企业研究院建设是浙江省创新驱动发展战略的重要内容之一,人选要求非常高,公司凭借国际一流水平的技术装备,专注于汽车弹簧、高端特种弹簧的研发和生产,并涉足国家多个高精尖领域,近年来先后获得国家发明专利十余项,公司申报省级企业研究院终于获得了通过。”楼静先说。

记者了解到,浙江伊思灵双第弹簧有限公司是一家成立于2005年的中德合资公司,专业生产中高端弹簧系列产品。2018年公司生产的高端弹簧产量占了全公司的50%以上,并稳居世界高端弹簧产量的10%。通过近7年时间的不断研发和应用,一种弧形高端汽车弹簧获得德国博世公司的认可,目前弧形高端汽车弹簧已顺利

进入奔驰、宝马供应商渠道,前2年产品的利润率高达40%以上。到目前为止,这条弧形弹簧全球只有8家企业能生产,国内只有3家半企业能生产。楼静先透露,去年德国博世公司应用伊思灵双第的高端弹簧产品后十分满意,主动向公司提出无偿提供300万元技术设备改造提升资金以示奖励。

“公司产品自从进入高端市场后,反而感觉市场竞争压力有所减轻,这个感觉与公司当初决定开发高端产品时的预判十分相符。”楼

静先说,“所以我们把公司今后的发展定位于高端市场,因为我们已经具备了这样的条件,且与其他企业拉开了差距。”

要在高端市场上走得更远,加快技术改造是不二法宝。据介绍,今年公司二车间计划继续投资3000余万元引进国外先进设备实施“腾笼换鸟”技术改造项目,目前,新设备已经陆续到位。楼静先说,把产品做到极致,让企业奔向更广阔的舞台是“伊思灵”的不懈追求。

突破



近日,省交通集团投资建设的金台铁路工程——仙居县田市跨永安溪特大桥正在施工,大桥共60孔,全长跨度为56m,是浙江省、乃至华东地区迄今最大跨度的铁路工程,堪称华东地区“跨度之最”。

见习记者邹伟锋 通讯员王华斌 摄

“宁波华泰盛富”: “三个一”特色培训 让员工“跑起来”

记者张浩呈 通讯员钟鑫报道 “只争朝夕,实现飞跃”,宁波华泰盛富复合材料有限公司成立7年来,保持了平稳快速发展。并在2018年经济下行压力增大的背景下,投资60多亿元,开启70万吨/年轻烃利用项目建设序幕,迈出了百万吨乙烯建设的第一步。项目入选浙江省重点攻坚项目,宁波市“建功六争攻坚、助力三年攀高”竞赛项目,它的建成将填补华东地区高端聚烯烃市场的空白,未来也将承担“中国制造2025”精准落地以及国家石化产业基地建设的重任,年可实现产值89.74亿元,税费8.86亿元。

“企业运行好不好,关键在人,着眼点在于培训,我们人才培养计划先于工程建设开展,力争为装置的开车及后续运行提供足够的人才储备。”公司培训总负责人黄河泳告诉记者。为此,2018年公司分三批共招聘应届毕业生180余人,摸索出了一次“严训”锻造纪律意识、一次文化洗礼树立从业意识、一次安全教育培训专业意识的“三个一”特色培训模式,帮助他们尽快完成从学生向员工身份的转变。

通过军训,努力让职场新人从一开始就养成良好的职业习惯,也将学员们的军训表现情况作为个人绩效考核的一部分,并进行适当的奖励,多措并举锻造有纪律、有战斗力的员工队伍。同时,作为合资企业,公司将企业文化教育分为自身文化学习、形势任务教育、爱国主义教育、企业管理养成四大块,目的就是让员工能够做到热爱祖国并珍惜当下,将工作当作事业并勤奋务实,敢于担当并勇于作为,懂得管理并敬畏制度。2018年公司已经累计为全员开展了20小时的培训。除此之外,公司第一时间为新员工开展安全培训,内容包括国家法律法规、企业安全要求以及应急管理三方面内容,“我们进行反复的安全教育,并通过对新员工的教育,让员工懂得保护自己,保护他人,培养专业的精神。”公司安全负责人告诉记者。2018年公司共完成新员工入厂HSE培训13场,使他们熟悉、掌握必要的安全技术知识和自我防护技能,让新员工们在安全的环境下开始自己的职场历程。

2019年是攻坚克难的一年,“华泰盛富”将继续把人才培养好、呵护好,保证项目如期达产,为地方经济建设贡献力量。

“德华”坚持13年举行“春季读书会”

在阅读中思考创新发展

本报讯 记者何悦 通讯员王海霞报道 一年之计在于春。近日,一场春季读书会在德华集团举行。集团公司的110名中高层管理者参加,共享知识盛宴。据悉,这已是集团的第13届春季读书会。

春节前夕,公司给每位管理者下发了彼得·德鲁克的书《卓有成效的管理者》。作为德鲁克最著名的管理学著作之一,该书不仅对组织管理,也对个人管理带来启示,它强调了“关注时间管理、关注系统思考、关注培养接班人”的现实意义。12名来自不同公司和岗位的管理人

员现场发言,分享他们读书后的所思所想。德华兔宝宝装饰板公司总经理助理张丽细细品味该书后说,书中的“以身作则”“有效的管理者善于利用长处”“卓有成效和记录好时间使用情况的关系”等让她体会很深。她现在主要负责内外销业务,外销业务员除了要具备内销业务员专业的业务知识、很强的沟通及交流能力外,还应该具备英语及外贸业务知识等。只有充分沟通、了解自己的优点,才能共同完成各项任务。她相信团队中的每个人

都能够做到卓有成效,“平凡者也能做出不平凡的事业。”“我感触最深的是对于管理者定位的重新理解。管理者不是看你管多少人,而是首先要管理好自己及对组织产生的贡献。”浙江德华木皮市场管理有限公司总经理助理下为明结合自身工作谈到一个经常在别人安排事情的人,几乎一定不会卓有成效;换言之,作为一个管理者有这样的下属,那么这个管理者也是不合格的。

一家企业的生命力在于创新,创新的源泉在于学习。公司搭建“读书会”平台,营造积极向

上的学习氛围,让学习成为管理者持续提升管理能力、不断进行自我革新、全面激发思考力的有效途径。兔宝宝衣柜公司总经理助理韩静很感谢公司的读书会平台,“这为员工们营造了读书的氛围。”她说,“我们要强调团队协作精神,每个人都作为团队的一分子,共同为目标而战这点很好。让我对2019开展团队工作、完成目标带来新的思考。”自2007年起,“春季读书会”作为德华集团一个“学习品牌”已经坚持了13年,同时成为传播“学习文化”的有效平台,一

来提升了管理者素养和效率,二来增强了公司对外竞争力和对内凝聚力。“2019年,人才培养和管理提升是公司的两项重要工作。”董事长丁鸿敏说,读书会是一个很好的提升形式,为职工营造了读书和思考的氛围。但学习之后想与不想是一回事,想了以后做与不做又是另一回事。他对企业的管理者们提出新的要求:要“学而所用、学而所思”,要敢于打开企业边界,开放管理心胸,坚守核心价值观,在稳健经营中实现新一轮的跨越式发展。