

浙江工商大学举办“创业者说”活动

学子与企业家零距离探讨经营之道

这个暑假,浙江工商大学的暑期社会实践又出了新意——瞄准校友中的“创业大佬”,由5名指导老师 and 41名大学生组成采访团,行程近1000公里,深入21家企业,与商海中的学长学姐们学习探讨经营之道。而这个活动的名字,就叫作“创业者说”,它秉承了该校“立足浙商,发展工商,终成大商”的传统,通过实践,让参与者对创新的浙商精神、对自己今后的创业之路有全方位的了解和思考,收获一笔宝贵的人生财富。

36天行程 1000公里

此次活动是“创业者说”首次尝试,实践历时36天,累计行程将近1000公里,共计采访21名优秀创业者,其中不乏“杭州市青年英才”朱正锋、“中国互联网金融系统第一上市公司董事长”冯科、华泰长城资本管理有限公司总经理姚晓东、向上创业控股集团总裁袁宁敏等浙江知名企业。

此次活动启动时就得到了学校的重视,出发前,5名指导老师对招录的41名学生进行了多次悉心辅导,从采访、拍摄、礼仪、安全等多方面授课。

为了更好地实施本次活动,从架构上,学校、学院对成员进行了严密的分工:由浙江工商大学创业协会会长梅海洋担任主要负责人,下设6个工作组,每个工作组安排2名摄像、2名采访、2名编辑,学校、学院还给予了设备、硬件上的大力支持。团队建设完毕之后,各组分分别联系采访对象展开工作,其规模堪称一个中型纪录片采访组。

创业者要做行动的巨人

初次举办“创业者说”这样的大型暑期实践活动,该团队面临了不少困难,包括前期规划、人员配置、联系渠道、后勤等。由于该校毕业的学长学姐们不乏事业如日中天者,有的创业者一天只有不到5小时的睡眠时间,因此在采访时间的预约上出现了诸多小插曲。一方面,学生们深深体会到了创业的不易和创业者的付出;另一方面,也被学长学姐们的精神所感动,有的成员暗暗下决心向采访对象看齐,将来也全身心地投入到自己的项目中去。

此次接受采访的21位校友都是各行各业优秀

的创业者,他们把创业经历真诚分享,同时也给大家很多建议。

冯科告诫创业者“在创业路上不仅要坚持不懈,更要不断地学习,与时俱进,抓住先机”。对彭慧敏而言,创业是她的梦想与期待:“成功的人,其实就是做到了普通人所做不到的事情,创业者要有不达目的誓不罢休的决心和毅力。”姚晓东认为,从就业者到创业者的进击,是道义与责任的选择,他告诉大学生应该勇于不断试错。朱正峰则认为,创业者走哪条路没关系,找到自己的判断,作出自己的抉择,想成为什么样的人,取决于自己。

本次“创业者说”暑期实践活动的最大支持者——袁宁敏,是浙商家族的第三代,创业已成为其家族基因的一部分,在“以商立家”之外,袁宁敏还希望能帮助更多有创业梦想的年轻人。他提出创业者要做行动的巨人,不要畏首畏尾,有梦想要敢于去实践。作为创业服务企业总裁,袁宁敏表示:“如果大学生有创业的种子,从点子团队、工作室、小微企业到有规模的上市公司,都可以来找我们,我们愿意提供‘阳光和水分’。”

房敏婕 王燕

溜溜球高手设计的建筑作品新意十足
浙农林大张凯作品获国际建筑设计竞赛一等奖

近日,由西班牙OPENGAP机构主办的第六届INNATURE建筑设计竞赛公布结果,浙江农林大学建筑学142班张凯的作品“TIME SLICES”(时间碎片),荣获该项国际比赛唯一的一等奖。

INNATURE竞赛由西班牙OPENGAP机构每年举办一次,是针对全世界建筑学专业大学生、建筑相关人士所举办的一项国际竞赛,在欧洲业界享有较高的声誉。竞赛鼓励参赛者寻找人与自然的和谐关系,在受到保护的的自然环境中遵从并发现新锐的解决方式,使参观变成一次全然令人感动的体验,推动参观者与自然达成融洽。

在每年一度的OPENGAP概念设计竞赛中,设计师们都在挑战自己的脑洞,探寻能将建筑与自然创意整合在一起的方案。现在气候变化对当下和未来世界的影响正在慢慢浮现,本届比赛主办方希望参赛者能根据这一全球性问题构思一个类似博物馆建筑的设计概念和理解,所以主办方确定的竞赛主题就是征集“自然演绎中心”概念方案。

张凯设计的作品“TIME SLICES”,选取了冰岛最南端的火山岛叙尔特塞(Surtsey)为元素,设计了一组存在于海洋中将不同时期叙尔特塞岛切片凝固在其中的建筑,以此展现该火山岛从诞生到逐渐因风和波浪的侵蚀导致岛屿逐渐变小的过程,向大家演绎大自然的伟大和时间的伟大。

叙尔特塞岛由火山爆发而形成,火山喷发从1963年一直持续到1967年,岛的面积也达到最大值2.7平方公里。火山学家在火山喷发期间,集中研究了这座岛屿,植物学家和动物学家也在这里研究生命如何在这座原本光秃秃的岛上形成。由于风和波浪的侵蚀,该岛正在逐渐变小,目前面积已不足1.4平方公里。

“我设计的这一组作品,每幢建筑中的叙尔特塞岛都是不同时期的,希望通过以时间切面、时间碎片的方式,展现不同时期的叙尔特塞岛,反映叙尔特塞岛的变化,从而演绎大自然的变化。”说起自己的创作构思时,张凯说道。

陈胜伟

科技金融时报 2017年8月18日

【理财】

责任编辑:吴淑彦 版式设计:蒋闻 电话:0571-28978910 E-mail:13958162058@163.com

净值型产品将成为银行理财主流
在市场行情好转时,其收益高于收益率型产品

最近,理财产品市场再次出现了变化,有投资者发现,有的理财产品预期收益率变化成了业绩基准。数家银行销售的产品中均有几款这样的理财产品。业内人士表示,此类产品为净值型理财产品,此后结合投资成本银行将会加大此类产品的发行力度。

数家银行现身净值型理财产品

一家商业银行营业网点内,新一期销售的理财产品中有三款产品受到多位投资者关注。这三款产品投资起点均为5万元,但是收益率却没有预期收益率,而仅仅是业绩基准。以其中一款产品为例,起购金额5万元,业绩基准4.85%。另一家商业银行营业网点内,也有系列类似的理财产品,这些产品中根据风险不同分为低风险、中风险和较高风险,产品投资期限也分为固定期限和灵活期限。

现阶段,数家银行已陆续推出这样的净值型理财产品。业内人士表示,目前理财市场中的产品主要有预期收益型理财产品和净值型理财产品。银行所售的预期收益型理财产品,会按照约定到期后进行本息兑付,此类产品一直深受投资者青睐。但是预期收益型理财产品存在运作不透明的因素,再加上监管层引导银行理财产品回归代客理财本质,净值型产品正逐渐成为银行理财主流方向。

净值型理财与传统理财差异较大

据了解,目前在售的净值型理财产品,具有高流动性、稳健的盈利能力、灵活投资期限以及专业投资管理等特点。此类产品与传统理财产品有很

大的不同,更像开放式基金,银行定期披露产品的当前净值,没有预期收益率,以产品净值的形式展示盈亏情况,实际投资情况与实际净值表现紧密相关。同时投资期限也不像传统的理财产品那样分为1个月、3个月、6个月、12个月等,投资者可以在约定的开放期内进行自主购买、赎回等。一般情况下,开放周期分为每日开放、每月开放、每季开放、每半年开放、每年开放等。以一家银行在售的一款净值类产品为例,起购金额5万元,每日滚动,申购次日即起息,赎回次日即到账。

“净值型理财产品中所谓的业绩基准,不是产品的真实收益,它是产品管理人计提固定管理费和浮动管理费等相关费用的依据。”一家商业银行理财师表示,“常见的业绩基准有三种类型,一种是固定数值型,一种是跟踪指数型,还有一种是混合型。”

上述业内人士称,理财产品预计会出现分化的趋势,净值型理财产品占据市场主角的可能性很大。银行理财业务整体将打破刚性兑付的现象,理财产品的收益会从一个点到一个区间,最后到不保本浮动收益。就目前的市场情况来看,净值型理财产品的真实收益较同期限的固定收益类理财产品具有一定的优势。以往所售的净值型产品,其业绩普遍好于同期的固定收益类理财产品。

净值型理财产品注意风险防范

近期,净值型理财产品吸引了不少投资者的目光。但是业内人士称购买此类产品时要详细了解,此类产品的投资范围、投资比例、风险等级、开放频率等与传统理财产品均有不同,而且不同的净值型产品收益率也有差异。对于习惯理财产品刚性兑付

的投资者而言,投资净值型理财产品时还要做好风险防范。

“购买净值型理财产品时,首先要清楚产品的投资标的、产品结构以及收益率计算方法,不可将业绩基准当作产品的预期收益率或真实收益率。同时根据自身风险偏好、产品投向和历史运作情况,理性选择适合自己的产品。”一家商业银行理财师道。

此外,业内人士提醒,购买净值型产品时尤其要注意其收益率的计算,毕竟产品的业绩基准不同于预期收益率,更不是产品的真实收益率。它是产品管理人计提固定管理费和浮动管理费等相关费用的依据。总之,净值型理财产品不能再按照以往的理财经验去参照预期收益率,而且购买后对于赎回也有明确期限,过期不赎回将自动流入下一个投资周期。

周一海

什么是净值型理财产品

净值型银行理财产品类似于开放式公募基金,无预期收益率,定期披露产品净值。净值型理财产品相对于收益率型产品来说有两大区别:一是净值型产品定期披露净值,而收益率型产品不披露净值;二是净值型产品没有预期收益率,也不承诺一定赚钱,其收益率完全随产品净值的变化而变化。因此一般来说,净值型产品的风险要高于收益率型产品,但在市场行情好转时,其收益会高于收益率型产品。

“云峰新材”设立博士后工作站

浙江升华云峰新材股份有限公司日前获准设立浙江省博士后工作站。

“云峰新材”作为一家高新技术企业,多年来坚持自主创新,走“产学研用”结合的发展道路。迄今为止已完成省级以上重大科研计划项目6项,多项技术已达到国际先进水平,并且参与制定国际标准2个,参与制修订国家标准14个,参与制修订行业标准18个,企业已拥有各项专利100多件。

随着企业的快速高效发展,高素质、高层次人才培养成为制约企业持续发展的“瓶颈”。该公司始终在思考如何引进培养更高层次的人才,提高自身研发实力和水平,解决行业高端技术人才缺乏的困境,更好地满足企业项目研发和创新发展的需求。

省博士后工作站的设立,将推动企业开展深度课题研究,培养高层次人才,为人才培养与技术创新提升创造了更加优越的条件。

“云峰新材”将依托省博士后工作站开展课题研究,加大科研投入力度,充分发挥公司在实践与理论研究两方面的优势,夯实高层次人才培养基础,增强公司自主创新能力,提升核心竞争力,促进公司持续健康发展。

赵新荣 张世国

“圣达生物”投入巨资助力创新

浙江圣达生物药业股份有限公司IPO日前获通过。在公布的资料中,拟募集资金将有6000万元用于圣达生物企业研究院项目。这是该公司注重科技创新的实际行动。

“圣达生物”是一家主要从事食品和饲料添加剂的研发、生产及销售的企业,产品主要包括生物素、叶酸等维生素类产品 and 乳酸链球菌素、纳他霉素等生物保鲜剂,是细分市场上的“单打冠军”。

一直以来,该公司放大“人才筹码”,依托人才决胜市场,目前建有1500平方米的省级高新技术企业研究开发中心,承担多项国家级、省级及企业立项研发工作。年初,该公司与南方科技大学签订了共建“陈十一院士专家工作站”协议,企业研发由此进入一个新的发展阶段。

“我们与南方科技大学建立了良好的合作关系,借此全力打造具有核心竞争力的发展‘芯片’。”“圣达生物”行政总监郑广告诉笔者,公司今年已经派出5批技术人员到南方科技大学接受专业培训,而校方也派出研究生团队到公司对接产品研发。除了通过互派的方式加强研发交流外,平时企业方面在遇到困难时,双方还经常通过视频会议的方式共同探讨加以解决。

“陈十一院士工作站”建立后,“圣达生物”的项目、产业优势大为提高,特别是在催化剂的研发应用上更是如此。该公司的主导产品生物素,合成工艺非常复杂,在关键工艺上对于催化剂的要求很高。如何提高催化剂的工艺水平,缩短反应时间,成为该公司降低生产成本,提高产品竞争力的重中之重。

徐平 郑晓刚

淘宝上有便宜的流量共享包卖
看似价格低廉其实并非真划算

现代生活伴随着智能手机功能的快速扩展,流量越来越成为不可或缺的“生活必需品”。流量不够用、流量加油包费日趋成为用户们头疼的问题,于是淘宝上价格低廉的流量共享包便适时而生了。然而,这些共享包真的像商家所言般划算吗?

以移动流量作为案例分析,从价格上看,从营业厅正规渠道购买的流量加油包价格确实较为昂贵。以IGB国内流量为例,移动营业厅标价60元,而在淘宝一些流量店铺的共享流量价格仅为15元左右,甚至更加便宜。如此看来似乎在网上购买的流量更为划算,但这其实是建立在不会产生额外费用,并且流量足量的前提之下的。而在实际情况中,这两条均不一定能够保证,并且在相关行业中缺乏有效的监管。

那么为何在网上订购的共享流量会产生这些问题呢?从流量分配方式来看,在移动营业厅通过正规渠道购买的加油包采取的是付费后直接提供足量流量的供给方式,只有当流量超出后才会额外计费,在购买流量未超出前无论用多少都不会新产生费用。而网上购买的共享流量是先提供一个主卡流量,而后将四个用户一同拉进主卡中共享流量,这样问题就产生了。由于主卡中的流量是有定额的,每个用户所使用的流量都直接计入主卡中,虽然商家会为每位用户限定使用量,但这个环节只能使用手动方式操作,即商家手动将额度用完的用户移除。然而流量使用具有很大的不确定性,如追剧迷在网上收看1080P的高清视频,很可能在短短半个小时内就用去数个G的流量,因此主卡中的流量就可能在超额用户被踢出前便将主卡中有限的流量全部用尽,至于超出部分的流量则会重新计费。并且超出流量的计费是由主卡中的几位用户共同分担支付的,在这种情况下便会出现流量用得不足却开始额外消耗用户手机账户中话费的情况。

另外从对网上各店铺的使用评价获悉,上述情况并不罕见,多家店铺的留言中均可见类似情况。笔者在今年7月也曾在网上购买了IGB共享流量,共花费14.8元。然而在购买流量后不久,在限额尚剩下600余MB的情况下,主卡流量便耗尽了,并开始的话费中额外扣除费用。在额外费用产生后,商铺方面也未及时踢出超额用户且在多次交涉后亦未能补足不足量的流量,最终在仅使用300余MB流量的情况下除去先期购买流量花费的14.8元还额外产生3元的扣费。如若在此类情况下未及时退出主卡,便可能出现流量不足量,就产生大量话费甚至超过流量购买费用的情况,如有用户就曾出现被倒扣30余元话费的情况。

更糟糕的问题在于这些漏洞目前仍然缺乏有效的管理途径或者行业规范。其一,主卡中流量的实际用量无法精确管理。其二,对于额外产生的费用缺少合适的处理途径及方案,个别用户超额流量的费用由其他付费用户共同承担显然不合理。如此一来,就需要重新审视廉价共享流量的划算性了。

孙飞扬

漫画原稿行情渐热

情节性和故事性等,收藏价值更高。收藏时可根据个人的兴趣爱好和赏析习惯,有重点有选择地收藏。漫画收藏可选择直接从画家手中购买原稿,也可以从民间藏家手中搜集,而参加漫画作品拍卖会也是一个不错的选择。

进入新世纪以来,随着中国书画行情的上涨,也带动了漫画原稿收藏热。2001年,华君武的《鸡贵有自知之明图》在中国嘉德拍出1.045万元;2006年,张乐平的《三毛像》在上海崇源拍出1.98万元。丰子恺的作品原稿表现最为出色,成交价动辄数十万元甚至更高,2004年,丰子恺的一幅尺幅很小的《儿童相》在香港苏富比以33.6万港元成交;2006年,他的《卖画》被香港佳士得以30.5万元拍出。尤其是2011年5月,杭州西泠印社举办中国首届漫画

作品专场拍卖会,总标的222件漫画原稿竟无一流拍,总成交额高达1180万元。其中,叶浅予的《双人舞》以42.56万元成交;当代漫画名家朱德庸的《在这个世界上我的自我角落》,以1万元起拍,最终成交价高达44.8万元。

我国许多早中期著名漫画家的作品具有强烈的时代感和艺术观赏性,而目前存世的作品原稿已十分稀少,其后市必然看好。当代漫画收藏,应尽量选择名家名作,要选那些经得起历史和时间考验,内涵丰富、意义深远且哲理性、幽默性强,图文并茂的作品原稿,而获奖作品或被媒体发表、著录过的作品原稿也值得收藏,其未来的升值空间非常广阔。

吴伟忠