责任编辑:郑性昭 版式设计:姚丽 电话:0571-28978941 E mail:hjrbzw@qq.com

深耕

『凿井者,起于三寸之坎,以就万仞之深。』她们守正笃实、久久为功,在各自领域深耕,成就各自精彩。

孔燕波 28年专注做精显微镜

用“差之毫厘,谬以千里”来形容显微镜的功效并不为过。走进宁波华光精密仪器有限公司加工车间,只见技术工人在厚度不到1毫米的镜片上轻轻涂上薄薄的胶水,然后小心翼翼地把镜片均匀地粘到加工夹具上。总经理孔燕波说,胶水沾少了,加工中发热容易脱落;沾多了,因为胶水的应力变形,影响成像质量,“产品越精密,越需要工匠精神,产品容不得一丝一毫的出入”。

28年来,“华光”专注于光学仪器的研发和生产,以做专做精产品赢得客户,跻身中国光学行业强企之列。作为主打产品的教学显微镜,出口到以精度要求高著称的美国、德国、日本等国,在国际上有较高的知名度和美誉度。

孔燕波说,1991年前,企业曾经生产照相机、放大机等产品,后来由于销路不畅停产了,但光学加工是企业生产的优势。当时,在咨询相关专家时得到一条重要信息,国际市场流行的小型立体教学显微镜,国内也正在开发生产。公司决定开发新产品,虽然转型困难很大,但企业全力以赴,迎难而上。

不久,样品试制出来了,但卖给谁呢?孔燕波手提样品,到上海、广州、厦门等城市的外贸公司去推销。几经努力,企业有了小批量订单。

1994年,“华光”接到一笔价值500万元的联合国教科文组织订单,孔燕波既高兴又担心。高兴的是产品得到了大客户的认可,担心的是企业面临资金、设备、技术等方面的考验,而且产品要一次性交付,生产和仓储场地不足。

为此,孔燕波连夜召集人员研讨,从资金筹集到原材料采购,各车间签订责任状、倒排时间表,集中攻关。3个月后,订单产品提前完成,还一次性通过了客户验收。此后,“华光”显微镜大踏步进入国际市场,同时推动了企业生产能力和管理能力的提升,产品品种越来越多,精度越来越高。

用过显微镜的人都知道,使用时两只眼睛所看到的图像要基本一致。根据国家标准,左右双像差距允许有0.02毫米误差,上下则是0.01毫米。而“华光”出口欧洲的产品,标准提高一倍,即双像差距左右控制在0.01毫米内,上下控制在0.005毫米内。

立业难,守业更难。孔燕波说,办企业时刻要有危机意识。2000年起,她积极“充电”,管理理念也潜移默化地改变。

显微镜是小众市场,这几年,随着市场竞争的加剧,产品利润越来越低。于是,“华光”在积极改进工艺技术、为客户量身定做差异化产品的同时,加强内部管理,降低生产成本。

孔燕波高中毕业后进入企业当冲床工,积累了丰富的经验,她深知车间管理的重要性。今年起,企业对每个车间的生产成本细化考核,“以前,车间原辅料浪费现象经常发生,现在每个车间精打细算,能省则省。车间主任要多拿奖金,要通过自己的努力来获得。”

生产管理持续改进,只有逗号,没有句号。孔燕波表示,“华光”的市场份额是从德国、日本的同行中“瓜分”来的,更需要工匠精神,对产品精益求精。

张文胜

江芬儿 兔王转型记

她说女企业家要自信、自爱、自强不息。

她一直强调做人、做事要信用第一,人品为先。

高调做事,低调做人伴随着她整个创业历程,也成为了她创业20载的深刻写照。

从成立桐庐县第一家农民专业合作社到公司营养套餐成为铁路、航空配餐食品,她的公司已成为全国主食加工业示范企业。

她就是杭州冠华王食品有限公司董事长江芬儿。

江芬儿属兔,很喜欢兔子,她的办公室里随处可见兔子的摆设,而与兔子结缘似乎是种命运的安排。

1979年,高中毕业的江芬儿考取了桐庐县技工学校,毕业后凭借优异的成绩分配到自行车链条厂,当时这份安稳的工作是许多同龄人所向往的“铁饭碗”。

然而想干一番大事业的她,从未想过停步。1998年,江芬儿毅然放弃了县城安逸的工作,回到农村开始创业,而她首先想到的就是养兔。

“桐庐山区非常适合养兔,完全可以‘靠山吃山’,带动家乡的剩余劳动力发展兔业。”沐浴着改革开放的春风,江芬儿在改革开放发令枪响之时,与众多浙商一样率先起跑乃至抢跑,创业活力喷薄而出。

1999年,江芬儿发起成立桐庐县第一家农民专业合作社,并成功走出了“公司+合作社+农户”的生产模式与“产销一条龙,科工贸一体化”的经营模式相结合的致富之路,她本人更是获得了“全国兔王”的美誉。

江芬儿的“野心”不止于此。

2008年,中国第一条拥有完全自主知识产权的高速铁路——京津城际铁路开通,凭借敏锐的市场洞察力,江芬儿牢牢抓住了这样的机遇,在铁路配餐市场开辟出了一方广阔天地。

“以前出差坐火车,一天到几天不等,这时候我就在想,火车上的食物要是方便又好吃,那该多好啊。”雷厉风行的她立马将萌生的研制铁路营养套餐付诸于行动。2008年开始,江芬儿辗转世界各地动车高铁,学习借鉴铁路方便米饭的经验,同时成立食品研发中心。“我们每一份套餐都是经过国家特一级厨师不断尝试,确定下来的最佳搭配方案。”江芬儿告诉记者,冠华王的食品工厂是以生产药品的标准来设计并运作的。

2011年,为了进一步提升套餐口感,满足乘客的多样化需求,江芬儿又带领团队研制出了保质期24小时的冷鲜饭,如今已经成为铁路乘客的主流选择。

在确保铁路配餐供应的同时,冠华王进一步开辟了高校、高档写字楼、养老、医疗、大型会议、展会、旅游市场的健康营养套餐配送,成功为G20杭州峰会、阿里巴巴年会、浙江省农业博览会等提供供餐服务。

江芬儿介绍,公司计划投资3亿元建设12万平方米新厂房,建成后将形成年产1亿份营养套餐能力,成为全国一流的现代化农产品加工基地。

本报记者 何飘飘

吴惠云 心有一片海,深耕待春来

初见吴惠云,是在一场活动晚宴上,她站在台上,为一群刚表演完的特殊小朋友送上自家产的羽绒服,后来才知道,为了让这群小朋友人手一件,只做童装的吴惠云,联系了工厂,特意开了一条特殊生产线,为他们量身定制。

第二次见她,她穿着一件黑色羽绒服,身上没有多余的饰品,如同“邻家大姐姐”一般舒服自在,难免生出亲近之意。

21岁,在很多人刚刚脱离父母庇护,带着一身稚气踏入社会的年纪,吴惠云已经是一位独当一面的医药代表,22岁,吴惠云就成为省区的市场经理,也让她的财富快速积累。

“那是2006年,我在义乌偶然上了一节马云的课,当时他并不像现在这么出名,那节课他介绍的就是互联网的优点。”吴惠云清晰地记着那一天马云讲的互联网,一下课她便想加盟马云创建的阿里巴巴,由于阿里巴巴平台能开店却不能加盟,想着做“领导”的吴惠云只能作罢,但“电子商务平台”这个概念却在她的脑中生根发芽。2008年,吴惠云发现并加盟代理了嘉兴地区“made in china 国际站”平台,短短一年,销售额从0元到800万元,光利润就做到了500万元,高利润让吴惠云尝到了甜头。正准备大干一番,“made in china 国际站”由于总公司的上市计划,回购了所有代理商的平台。“不能加盟了,要不我就自己做呗。”就这样,2009年吴惠云砸下了500万元,创办了自己的华佗医药网,可惜事与愿违,基站建设、人工成本支出等耗资颇费,没到两年500万元就烧完了。

面对成功,吴惠云并没有沾沾自喜,面对失败,吴惠云也不气馁。人人都劝她做生不如做熟,吴惠云很快否定了大家的看法。

“跑市场还是创业都不免要应酬,当接触的人层次不一样之后,会发现自己的思维、话题都跟不上人家,我会很有危机感,要提升自己就要接触新事物,逼自己成长。”2016年,吴惠云一头扎进了童装行业。

身为两个孩子的妈妈,吴惠云深知儿童服装品牌性的重要,为了自己的童装梦,她加盟了某国际童装品牌,并不断投入广告费,然而在终于转亏为盈的时候,该公司却不再与吴惠云续签合同,当头棒喝,让吴惠云深知品牌自主权的重要性。

此后,吴惠云与他人合作创立了加菲猫,2018年,吴惠云通过丹麦华人商会的介绍,1200万元买下了丹麦皇室品牌安徒生,开启了自有品牌之路。从加盟国际大牌、创立加菲猫到打造自有品牌安徒生,从白手起家到步入正轨,永远笑脸迎人的吴惠云看似顺风顺水,而其中的挫折只有她自己最清楚。

心有一片海,深耕待春来。创业20载,吴惠云的每一步都走在了准确的步点:该闯就闯,该创就创。这一切,正如她自己所说,要勇于抓住机遇,看到好的机会你可以观望,但一观望,机会就没了。

本报记者 何飘飘

郑爱军 互联天下,数往智来

2月20日,《长三角地区营商环境发展水平评估报告》《长三角地区数字政府白皮书》在上海发布。这是继去年11月28日发布《2018首届中国营商环境评估报告》和《数字政府白皮书》后,舟山国脉集团有限公司聚焦国家级城市群的首个营商环境评估和数字政府研究成果。

自2004年成立以来,国脉始终秉持“国脉智慧,成就客户”的行为理念,专注于信息化、互联网+政务服务、智慧政府、智慧城市、智慧企业、大数据治理、数据服务等领域,创新提出“软件+咨询+平台+数据”四位一体的服务模型,拥有数据基因(DNA)和水巢(DIPS)两大系列几十项软件产品,已成为中国领先的大数据治理和数据服务专业机构。目前,国脉已在全国七大区域设立20余家分支机构、5大技术研发基地、国脉研究院(智慧城市研究中心、“最多跑一次”改革发展研究中心、营商环境评价中心、互联网+政务评价中心、数字经济研究所、政策研究所等),投资建设国脉智慧产业城,服务客户2000余家,执行项目5000余个。

国脉集团创始人、总裁郑爱军从事信息化发展研究工作近二十年,是电子政务、智慧城市和大数据资深研究专家。她基础扎实,实战经验丰富,是智慧城市、互联网+、大数据等领域的规划设计者、绩效评估的实践者和培训师,她常年为多家国家部委、多个省级政府提供专家咨询与培训。在信息化咨询领域方面,以方法论为基础,直接参与并指导过数千个信息化、电子政务、网站群的规划咨询与绩效评估、数百次培训讲座及课题研究等项目。

实践之余,郑爱军还先后出版《智慧城市发展愿景、规划与行动策略》《智慧城市发展手册》等著作,参与编写《智慧城市:规划、愿景与行动策略》《智慧城市行动手册》《互联网+政务》《互联网+交通、互联网+渔检、互联网+会展、互联网+船舶白皮书》《互联网金融100问》《物联网100问》《智慧城市100问》《电子政务绩效评估模型构建》等书。

技术与创新不断引领着下一个未来。未来已来,如何成为未来的领跑者?郑爱军认为,这既是每个国脉人的使命,也是时代所需。国脉将把量化管理置于大数据时代的视野下,结合咨询的方法论,让用户找到一条连接数据管理与数据治理的路径,赋予数据灵魂,活化数据价值,共同谱写“互联天下,数往智来”的美好新篇章。

郭闻