



首批30位“杭州工匠”4月底评出 有望认定高层次人才

记者 殷军领

本报讯 今年4月底,杭州市将举行“杭州工匠璀璨之夜”——首届杭州工匠认定暨工匠精神推介会(暂名)电视晚会,届时将认定首批30位“杭州工匠”。昨天下午,市政府与市总工会举行第十九次联席会议,会上市总工会建议,把“杭州工匠”纳入市高层次人才目录,把符合条件的“杭州工匠”认定为相应类别的高层次人才。

去年的杭州市政府工作报告中,张鸿铭市长提

出要打造“杭州工匠”品牌。4月,市人力社保局发布《培育“杭州工匠”行动计划(2016—2020年)》,计划通过5年努力,全市新增高技能人才20万人左右,基本构建起一支适应我市经济社会发展需要、结构较合理、层次较分明的高技能人才队伍,打响“杭州工匠”品牌。6月,杭州市成立了首届“杭州工匠”认定工作领导小组,开展“杭州工匠”认定工作,共有230多人报名,目前已有150多人通过审核。

会上谈及工匠精神,张鸿铭市长说,“工匠精神”的核心是“精益求精”,这种精神不只在制造行业需

要,在服务行业等社会的各个行业都需要,杭州要把“精益求精”的工匠精神推广到各个行业领域。

他说,要发挥工会组织在助推科技创新和成果转化、发扬工匠精神打造杭州“智造”、招大引强扩大有效投资等方面的强大作用;要更加增强对工会会员的凝聚力度,竭力为大家排忧解难;同时,要加强对困难群体的帮扶力度,把解决就业放在第一位;要增强对社会和谐的稳定力度,发挥联动机制作用,抓好安全生产教育,为经济社会持续健康发展营造安定团结、和谐有序的良好环境。

成为全国样本还不够 杭州这次的目标是“国际网络贸易中心城市”

记者 潘杰

2016年1月6日,国务院常务会议决定要将杭州的跨境电商经验推广到全国。究竟是什么样的经验这么牛?

六个字——“六体系两平台”。

具体说来,就是指信息共享体系、电商信用体系、金融服务体系、统计监测体系、智能物流体系以及风险防控体系;“两平台”则为线上“单一窗口”平台和线下“综合园区”平台。

别小看这套系统,跨境电商本来就是个新事物,杭州在没有其他经验可以借鉴的情况下,摸黑走路,不断闯不断试,最终成为了别人学习的模范,成果斐然的背后就是这台系统在推波助力。

昨天,杭州市跨境电商综试办联合杭州海关、省外汇管理局、杭州市国税局、杭州出入境检验检疫局召开新闻发布会,首次全面总结和阐述了“六体系两平台”的建设成果。

同时,还明确提出,接下来杭州的目标是打造“国际网络贸易中心城市”。具体措施包括:接下来杭州将出台加快跨境电商发展实施意见,对于优秀企业最高扶持将达500万;并牵手阿里巴巴,打造全球第一个“eWTP实验区”。

eWTP,全称“全球互联网贸易平台”,是Electronic World Trade Platform的字母缩写,由马云提出,旨在建立一个全球买、全球卖、高效率、全透明、无障碍、全球中小企业可参与的全球电子贸易平台及规则体系,去年被写入G20杭州峰会公报。

出口申报从4小时变1分钟

跨境电商,说起来简单,就是通过互联网和国外做生意,但操作起来,涉及汇率、报关、物流等一系列

环节,是一项非常复杂的大工程。“六体系两平台”把这么多的环节打通捋顺,经过近两年试验,正日趋完善和成熟。

建立信息共享体系方面,打通“关”“税”“汇”“检”“商”“物”“融”之间的信息壁垒,实现信息互联互通;从杭州报关的企业,已实现直接从上海、宁波、厦门、天津等口岸出口,企业出口货物申报时间从最初的4小时缩短到目前平均1分钟。

建设电商信用体系方面,利用大数据技术,对汇聚的各类信用数据进行分类、分析和梳理,制定统一的信用数据规则规范,建成电商信用基础数据库。

优化智能物流体系方面,通过增加新航线、新设接转专线等方式,延长长三角区域城市和综试区跨境园区的一体化物流通道,加快进口水果、肉类指定口岸建设。

创新金融服务体系方面,合作推出“跨境保”产品,推进支付机构跨境外汇支付业务试点,单笔交易限额由等值5万美元提高到等值20万美元。

加强风险防控体系方面,联合杭州市中院组建中国首个“互联网法庭”,全国首个跨境电商产品质量风险监测中心落户并上线运营。

健全统计监测体系方面,建立并发布全球首个“跨境电子商务指数”,探索行业统计标准。

优化线上“单一窗口”平台方面,已实现与电商企业、物流企业、金融机构等6000余家市场主体对接,同时汇聚市场监管、发改等28个政府部门超过1.19亿条监管数据。

构建线下“综合园区”平台方面,建起13个跨境电商园区,总面积达323万平方米,入驻企业2188家,“一核、一圈、一带”总体布局基本形成。

杭州市综试办常务副主任王翀昨天介绍,跨境电商已从一种经济现象发展到一种商业模式,正固化成为一种新型贸易方式,而“六体系两平台”正在助

推跨境电商成为传统外贸转型的新动能。

据介绍,2016年1月至11月,杭州跨境电商出口52.7亿美元,拉动杭州外贸出口增长了13.2%。

牵手阿里建“eWTP实验区”

杭州综试区与阿里巴巴的合作并非首次。在综试区风险防控体系建设过程中,杭州市政府和阿里巴巴合作为4000多家杭州企业提供8.5亿美元的信保额度,引导企业通过诚信经营积累信用。而这次的“eWTP实验区”共建,双方都寄予了很高期望。

昨天王翀说,杭州综试区“六体系两平台”的监管服务体系除了在国内复制推广,也被多个国家借鉴,并且这套基于大数据的快进贸易新制度具备分享功能,也满足eWTP倡议的“全球化”、“全透明”等要素。

阿里巴巴集团CEO张勇在评价双方此次合作时,期望摸索出第一个全球样本,创造新经济体的“深圳特区”,将杭州经验变成中国经验甚至是全球经验。

杭州最高扶持跨境电商500万

就在上月底,杭州市出台《关于加快跨境电子商务发展的实施意见》,在龙头企业引进、跨境电商品牌培育、“单一窗口”平台建设和产业园区发展等七个方面加大扶持力度,进一步抢占跨境电子商务制高点。

其中,对新落户杭州的跨境电商企业,首年跨境电商电子商务进出口额超过5000万美元的,给予不超过100万元的一次性扶持;首年跨境电商电子商务进出口额超过1亿美元的,给予不超过500万元的一次性扶持。

意见也更注重跨境电商品牌培育,不仅在商标注册费用、认证服务费用上给予一次性扶持,还根据业绩给予鼓励措施。

弘扬长征精神 助推企业转型 永发集团组织员工重走长征路

2016年11月,在长征胜利80周年之际,“永发保险箱-新长征行”活动启动,60多名中高层管理人员和优秀基层员工在董事长胡小良带领下重走部分长征路。

“通过长征行,学习红军不怕艰险不怕牺牲,树立理想和目标,坚定信念勇往直前的长征精神,这也是企业发展需要的一种精神。”2016年12月底活动结束后,胡小良说。

早在2006年长征胜利70周年之际,公司就组织员工开展过该活动。其实,永发集团发展也走过了三次“长征”。

第一次长征 “柴油桶”事件引发品质革新

1988年,26岁的胡小良从打工的五金厂出来,带着3000元资本和2名员工创办北仑白峰坚固机械钣焊厂(永发集团前身),进入当时国内还处于起步阶段的保险箱制造行业。

初创阶段企业规模小,资金实力弱,因为买不起钢板,胡小良通过收购柴油桶、报废冰箱等废旧品,对废旧钢板改造后再利用,制造保险箱。

有一次,一批化工桶被当做柴油桶收进来,几个月后客户相继反映,保险箱出现生锈问题。

为客户负责,胡小良决定用全新钢板制造的保险箱进行替换。

1991年9月,永发在上海设立办事处,这成为改变企业在大城市产品销售不利状况的突破口,次年凭借创新技术制造的“微动式警报”保险箱打入上海中百一店。

走过“次品事件”,永发成为国内民营企业中第一家全部采用全新钢板制造保险箱的企业,产品质量为重的理念深深融入企业血液中。

第二次长征 向高端保险箱(柜)制造领域转型

2006年,永发公司与德国一家企业合作开发ATM设备用于出口。在投入数千万元建造厂房购买设备后,德国方面却提出终止合作。永发进退两难。

当时,胡小良受央视《我的长征》影响,决定让企业走一回“长征行”。在这次活动中,永发确定了“为社会创造更大价值”的企业宗旨,及企业未来方向——开发ATM整机等高端保险箱(柜)。

2008年,永发枪柜服务北京奥运会;2009年,永发枪械柜服务于国庆阅兵仪式;2010年,《枪械保险柜》行业标准制定研讨会在永发集团召开;2013年,永发集团主起草的《枪支弹药专用保管箱》行业标准正式实施。

“得标准者得天下。”胡小良说,永发集团尝到了转型和技术创新带来的甜头。

第三次长征 经济新常态下打造全新商业模式

近几年,国内经济进入新常态,总体增速放缓。如何使企

业转变发展思维,拧成一股绳,劲往一处使? 胡小良提出开展第二次“长征行”。

“永发-遵义”会议上,永发提出以成为“世界保险柜行业领航者”为目标,以“抓精神、促转型”为发展主旨,打造“4+2X”商业发展新模式。

“4”指“研发+创新+全网营销+高端服务”,2X以“战略联盟+资本运营”为核心内容。企业将进一步强化团队能力建设,并谋求在2020年前上市。以后每隔10年,永发都要走一次长征路。

目前永发产品涵盖12个系列,300多个品种。2015年,永发推出爱情保险箱产品,赋予产品更多的情感附加意义,希望改变大众心目中保险箱仅仅是一个柜的看法,吸引更多潜在消费者购买产品。

个性化系列保险箱产品研发和推广是永发未来几年发展重点之一,除爱情保险箱,目前推出的个性化产品还有财运保险箱,智慧保险箱等。

“经营企业本身是一次漫漫长征行,每一次转型发展也可以被认为是重走一次长征路。”胡小良说,在企业发展道路上,困难无法避免,但只要坚定信念、勇往直前,就一定能收获胜利。

(张明明 田佳叶)