



发展之美 提速浙江

周象

9月19日,纽约证券交易所的钟声响起,宣示杭州的阿里巴巴在此成功上市,成为世界第二大互联网公司。杭州人马云,成为最新的中国首富。至此,十年来十个中国首富,三个浙江产——丁磊,宗庆后,马云。

这两个绝非偶然的事实,起码证明了几点:浙江经济的强大。富裕程度全国领先;浙江经济开放度之大。以阿里为代表的数十家浙江企业,近年纷纷奔向我国香港、新加坡、美国等地,拥抱全球资本市场;浙江经济发展速度的快。30多年时间,浙江经济总量、人均GDP、人均收入,从全国中游超车

到全国前茅,农村居民人均纯收入连续29年位居全国各省(区)首位。

浙江经济,就是一趟开往“中国梦家园”的高速列车!

浙江经济这趟高速列车,开启于改革开放元年的1978年,提速于11年前的浙江省委十一届四次全会提出的“八八战略”。在“八八战略”的指导下,浙江高速列车驶入科学发展轨道,开始了又好又快发展的旅程。

2008年,浙江迈入工业化后期阶段,比全国平均水平先行10年左右。一个全新的工业经济强省,呼啸而至。

高度对内对外开放的经济,是浙江经济高铁的一个重要引擎。为了培育形成开放型经济新优势,我省还不断深入推进海洋经济发展示范区、舟山群岛新区、义乌国际贸易综合改革试点和温州金融综合改革实验区等四大国家战略……

“八八战略”把进一步发挥浙江体制机制优势,大力推动以公有制为主体、多种所有制经济共同发展,不断完善社会主义市场经济体制作为第一条,为浙江经济持续快速发展奠定了战略基础。

积极推出投资项目,促进民间投资,是近年来浙江经济的一个重要特点。2012年,全省民间投资首破1万亿元,比上年增长22.4%,占到了全省固定资产投资比重6成以上。换句话说,民间投资成了我省投资主体;

积极推进行政审批制度改革,放松市场规制,最大限度“松绑”民间活力,是我省经济的一大特色;

民间活力大大增强,有效应对资源环境等瓶颈制约,是我省经济的一个重要现象。

民营经济,是浙江持续快速发展的重要一极、重大法宝。2013年11月,省委十三届四次全会通过《全面深化改革再创体制机制新优势的决定》,“着眼于使市场在资源配置中起决定性作用……最大限度激发民间活力”,为我省民营经济的辉煌,添加了一个有力的注脚。

11年间,浙江不绝地产生首富,可以预见的是,以后的日子,会有更多的首富、次富、普富,出于浙江。

……浙江的经济“高铁”,有太多的动人故事可讲,有太多的赞美词藻可加,就像“八八战略”给浙江带来的一切,远远超出了寻常的想象。

追梦

用互联网思维做童装品牌

倪冰

9月19日,以“With me”为主题的“马拉丁”2015春夏新品发布会在杭州之江创意园举行。来自全国各地的VIP客户、经销商、有意加盟的投资者,把发布会现场挤得满满当当。在动听的音乐声和变幻的灯光中,小萌娃们穿着新衣一个个出场了,在“马叔叔”的菜园里演绎了“你好芝麻菜”、“快到碗里来”、“萌马豆豆”、“跳舞的沙拉”四个有趣的故事。“马叔叔”则坐在头排,发出会心的微笑,不时鼓掌。

“马叔叔”就是童装品牌

牌“马拉丁”的创始人李烈庆,学服装设计的他在1999年注册了童装品牌“马拉丁”,决心在“女装之都”杭州做出一个有生命力的童装品牌。15年过去了,“马拉丁”已是国内童装品牌的佼佼者。目前,“马拉丁”已经在全国主要城市拥有直营店60家,加盟店140余家。此外,在淘宝、京东、唯品会等比较好的电商平台,“马拉丁”也开出了自己的店铺。今年,杭州大厦许多大牌服装都遭遇销量下滑,“马拉丁”旗下产品线“M-TT”却逆势增长,5至9月的销量比去年同期增长70%,亮眼的成绩让同行羡慕不已。

“马叔叔”的感悟是:“互联网时代,讲究分享和体验,做服装的再也不能停留在传统思维。”

比如这次新品发布会,“马叔叔”邀请了远至西安、

重庆,近在杭州、苏州的VIP客户家庭,现场分享和“马拉丁”的故事,感染力十足。高三学生史哲涵从三四岁起就担任“马拉丁”的小麻豆,他告诉现场那些萌娃的爸妈:“小时候我是一个害羞的男孩,上秀场时总是紧紧拉住‘马叔叔’的手。”在“马拉丁”的一路陪伴下,他学会了自信,学会了把自己表现给别人看。正在申请美国大学的他,准备把这一段经历写进去。

“马叔叔”的愿景是:跟上时代,跟上趋势,让“马拉丁”这一原创设计师童装品牌走向国际化。



倪冰 吕志强

把更多利润留给小微企业

追梦

2010年开始筹备,2011年5月上线,浙江前后科技股份有限公司(以下简称“前后科技”),在电子商务领域埋头耕耘数年后,如今已成长为台州的电子商务核心企业,其创建、运营的“前店后厂”,已成为全国最大的零中间商批发平台。目前,入驻“前店后厂”的厂家有1万多家,来此批发的店铺已超过16万家;在平台上交易的鞋帽箱包类商品多达100多万种。

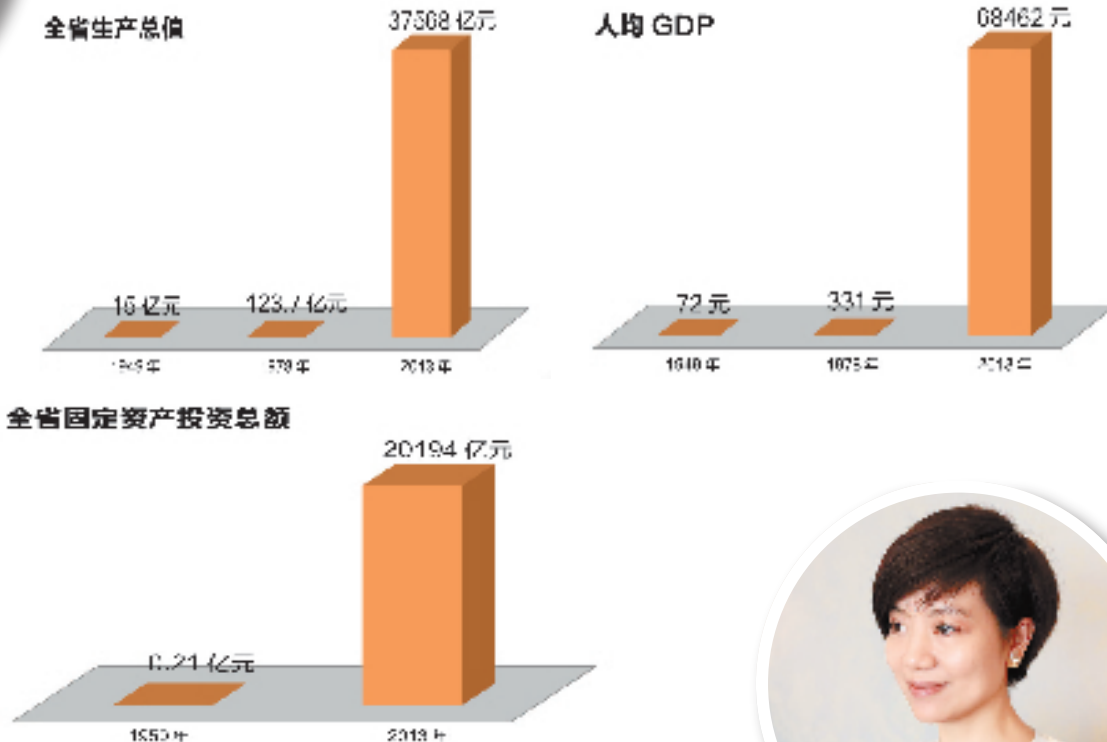
由于“剪”掉了交易的中间环节,通过“前店后厂”做生意的厂家和店铺可以赚到更多的钱。“前后科技”总裁李彬说:“我的梦想就是让小微企业和店商在成长中少一些痛点,多一些利润。”

生在北京、成长在四川的李彬大学

毕业后开始创业。“在这个过程中,我看到小微企业起早摸黑却无法赚到本应属于他们的利润,小微店家又无法进到价廉物美的货物。”回到老家台州后,李彬思考了一年多时间,七易方案,最后形成了“前店后厂”电子商务运作模式。

他以1亿元启动资金再次创业。到2011年底,已经有800多家厂家、1万多家店铺在“前店后厂”平台上做生意,当年线上交易额5300万元。之后,线上交易额更是年年攀升,今年可望突破50亿元。

“前后科技”发展已然进入快车道:6月,与中信银行合作的手机支付正式上线;7月,全渠道ERP系统上线,已有12家知名品牌投入使用;8月,电子商务园开工奠基,总部大楼破土动工;9月,在省发改委立项跨境电商,拟在明年初步实现平台搭建……未来,清晰可见。



追梦

八载筑梦新金融

何超 施翼

“安居乐业,相夫教子,守一小宅院,养一群娃”,浙江中新力合控股有限公司(简称“中新力合”)董事长杨胜在中新力合创立之前,甚至此后的一段时间里,这一直是她心中唯一的梦想。“认真做事,把事做好”是她每天工作中的主旋律,工作之外,就是悉心养娃、当个小女人,也读点杂书,还喜摆弄宅居。

中新力合的事业起步后,杨胜在“认真做事,把事做好”中,深刻地感受到,中国经济的生力军——中小企业真正的困境,是面对商业机会时资金缺乏的窘迫。她和同事们怀着朴素的梦

想,希望能够用创新的实践,帮助最广泛的中小企业在最需要成长的阶段,用最便捷的方式,以最适宜的成本,获得他们所需要的金融资源。

中新力合创始团队把这份事业称之为“全新历史机遇下的挑战”,是要“以企业的方式解决一些社会问题”。作为金融服务企业,“共同创造金融新世界”,这是中新力合的梦,一个很大的梦。筑梦八载,踌躇满怀,杨胜和同事们不懈地服务于“三型六新”(轻资产型、初创型、微小型,新经济、新服务、新农业、新材料、新能源、新模式)新兴产业经济过程中,积淀下了彰显价值的创新实践成果,并由创新实践的多变性、多样性,不断得到认识新事物、解决新问题的启迪与思考。同时,她欣喜地看到了新型金融组织所代表的民间金融正不断地迸发出一股势不可挡的力量,开始

主动对接以银行为代表的主流金融业,共同协作,走向金融新世界。

去年,在浙江股权交易中心一周年会员大会上,中新力合作为全国唯一的非银行、非证券的区域资本市场牌照会员,杨胜作为会员代表这样说:“我们要走向的是一个全新的领域和一个全新的市场。我们面临的、开发的、承做的是全新的业务,研发的是创新的产品,没有人尝试过,似乎很不确定。但是,我们对中国的经济充满信心,我们对未来金融发展的前景充满信心。这个信心来自于非常美好的梦想,在追逐梦想的过程中,我们每一位都是这个新市场的践行者。”

