为啥游客都爱往这个小村"钻"? 越溪白鹤村党支部书记 陈定粮说:"村里有山有水有土货,关键民宿的服务还好,口口 相传,就成为'网红'打卡地了。

好服务,是越溪白鹤村留住客人的秘诀。"来来来,这是自 家做的地瓜干、芝麻糖,尝尝。"陈丽仙热情地招呼。她扎着马 尾辫,脸上总带着微笑,像个亲切的大姐。这家名为"栖鹤居"

回村开民宿之前,陈丽仙在湖州市吴兴区做了20多年餐饮 生意。正是这段经历,让陈定粮下决心把她请回老家办民宿。

的民宿,白墙黛瓦,上下两层总共8个房间。

陈丽仙也不负众望,把餐饮行业的经验"移植"到民宿上, 简单来说,就是尽量满足客人的需要——累了,有简约时尚的 客房和供嬉戏玩耍的小院;饿了,就尝尝汤溪"妈妈菜";有烦 心事,尽管倾诉。要是想出去走走,她还会开车带游客到周边 景点……"一来二去,回头客就多了。"陈丽仙说。

这不,2月28日、29日,又有一批来自杭州的客人,预订 了栖鹤居。"十来个人,都是喜欢清静的老年人。他们已经来 过两回了,爱去山里走走、泡泡温泉,空下来打打牌……"陈丽

"嘎!嘎……"窗外大白鹅的叫声划破村庄的宁静。陈定 粮说,这几年村里游客越来越多,他想得最多的,就是如何让 游客们留得更久一点。不光村民们积极做好服务,村里也尽 可能多地完善各类游乐设施,让游客从"小玩一日"变成"小住 几目"。

2018年开始,在村两委带领下,越溪白鹤村村民以股份 制入股的方式自筹100余万元,投资了索道、游船、卡丁车、小 火车等娱乐项目。股份制让村民产权共有、风险共担、收益共 享,这不仅鼓起了村民的腰包,激发了全村人创业的热情,更 打响了越溪白鹤村乡村旅游的名气。

如今的越溪白鹤村,民宿以"鹤"为名,打响了品牌;温暖的服务,让"头回客"纷 纷变成了"回头客"。2023年,村集体收入达到270万元,民宿、农家乐、土特产收 入500多万元,村民迈向共同富裕的路子更加广阔。

东侧的厢房,原本是多功能室,但想留宿的客人越来越多,陈丽仙就重新装修 成客房。采访时,她给记者出了题:"这间房起个什么名字好呢?""民宿名带鹤,闲 云野鹤,就叫'闲云'吧!"陈丽仙欣然接受。一旁的餐厅里,"干杯"的声音传来,欢 声笑语久久回荡在小院里。

云和推出涉企中层岗位勤廉指数

谁在担当谁在干 企业打分看一看

本报讯(记者 邬敏 县委报道组 陈雅雯 通讯员 严晶晶 刘倩) 近日, 一份由云和县作风建设领导小组办公 室印发的年度"勤廉成绩单",直达全县 3000多名党员干部的案头:云和县 110个涉企中层岗位中,4个岗位获评 "先进岗位",4个岗位获评"落后岗 位"。这让不少干部红了脸,绷紧了弦。

"涉企中层岗位是直接面向服务企 业和群众的关键岗位,涉企执法和服务过 程中,一些干部工作积极性不高、主动服 务意识不强、服务态度不佳,存在'躺平' '撞钟'等现象。该关键'部位'一旦出现 '中梗阻',影响的是政府在老百姓心中的 公信力。"云和县作风办相关负责人介绍, 打通"中梗阻"、破解"办事难",就要构建 "亲而有度、清而有为"的政商关系,以优 质营商环境保障企业健康发展。

2023年10月起,云和启动涉企中 层岗位"勤廉指数"监督评议活动,围绕 政策落实度、履职合法度、人员清廉度、 服务满意度、工作成效度等5方面重点 指标,通过部门自评、单位互评、县领导 评议和第三方测评等多方评议方式,对 县经开区、县发改局、县经商局等67个 涉企服务类中层岗位,县公安局、县交 通运输局、县自然资源和规划局等43 个涉企执法类中层岗位开展监督评议。

涉企干部服务优不优,企业最有发 言权。第三方测评中,全县150余家企

"落后岗位"负责人及其所在科室、站所 全体干部将受到相应惩罚。在此次评议 中,云和县农业农村局畜牧渔业服务中 心等4个岗位因排名落后"吃罚单"。 云和县作风办相关负责人介绍,

业对机关部门进行评议,县委、县政府要

求各被评议部门不得以任何形式干涉企

业的评议,保证评议结果的真实性和准

确度。"想不到企业也能参与干部履职评

议!"在浙江汉威阀门制造有限公司总经

理胡东海看来,服务好不好,企业来打

分,是当地政府对企业和企业家的尊重。

标。云和县市场监督管理局行政许可

科是此次评出的4个"先进岗位"之一。

该科室负责人吴姗姗介绍,为全力服务

好企业,科室深化企业开办、个体工商

户经营者变更等改革,不断提升企业办

事便利度。2023年,为企业减免开办成

本63万余元,减免退出成本15万余元。

"勤廉指数"结果一目了然。根据评议规

定,"先进岗位"负责人及其岗位所在科

室、站所全体干部将受到相应奖励,而

谁在担当谁在干,谁在敷衍谁在看,

工作实绩,是评议干部的重要指

"先进岗位"科室负责人评优评先、提拔 任用将会优先考虑。"落后岗位"科室负 责人将被免职或跨部门交流,所在科室 全体干部年度考核也将"一票否优",真 正让"躺平式干部"躺不住、"混日子干 部"没市场。

售了2000多万元。看着后台蹭蹭上涨

新华社记者随笔——

义乌老板娘的新本领

新华社杭州2月25日电(记者 袁震宇)"你好""Bonjour""Hola"……网上热传的一段视频里,浙江 义乌的老板娘张吉英无缝切换各国语 言,如数家珍介绍自家商品。

在义乌市场做了20年雨伞生意, 张吉英从没想过,自己可以流利"说"出 那么多种外语。支撑她的,是义乌国际 商贸城推出的商品贸易领域大语言模 型和新升级的Chinagoods AI智创服

商户将录制好的中文视频上传平 台,可转化成30多种语言的版本,输出 时还会根据发音调整嘴型。这是"买全 球卖全球"的义乌在AI技术赋能传统 贸易上的最新探索。

用这一平台做了1分钟的视频,却 火爆出圈,张吉英在三个月内新增五六 十位外商伙伴,还有不少三四年没联系 的外国客户来要求发新商品。

早期在义乌做外贸,中外语言不 通,交流要靠计算器上按数字。"现在他 们会用各种数字化工具获客、报价、接 单。"一名德国客商感叹于生意伙伴的

这项技术投入应用之前,产品行销 100多个国家的义乌,商户没法精通每 种语言,交流不畅一定程度上妨碍了业 务拓展。面对复杂多变的经济形势和 迅猛发展的数字经济,义乌的传统经营 模式正面临越来越大的挑战。但正如 历史上每一次迎接挑战,义乌的回答都 是:不断创新探索。

人多地少、土质不宜种植,义乌人 便以经商为生存之道,用当地产的红糖 交换商品,是为"敲糖帮"。改革开放以

来,有形的义乌经历了小商品市场的五 次迭代,无形的义乌见证了从一般贸易 到旅游购物贸易再到市场采购贸易的

21世纪初,面对中国加入世贸组织 的机遇,义乌的大多数商户却不懂外 贸、不会电脑。再加上全国与之类似的 市场非常多,同行竞争激烈,以至于有 人断言义乌市场活不过新世纪的头

这"成长的烦恼",突出反映在体制 机制的不适应——外国人居留、商户融 资、出口通关,义乌这个县级行政单位 的治理能力如何跟上发展的步伐,亟待 改革破局。形象的比喻是,得"给成长 快的孩子换上一件大衣服。"

在深入调研基础上,国家层面和浙 江省均出台一系列政策,蹄疾步稳扩大

当地经济社会管理权限改革,助推义乌 持续实现超常规快速发展。

打"创新牌"、走"开放路"、吃"改革 饭",终于成就这座小城从"鸡毛换糖" 到"世界超市"的蝶变。2023年,义乌 进出口总额达5660.5亿元,进口出口逆

当前,义乌在全球范围运营布局海 外仓210个,正从国际贸易全链路入手 建设数字贸易平台,提供一站式数字化 选品、交易、通关、结算等服务。

有了科技赋能的新本领,谈起龙年 的发展,义乌老板娘自信满满。张吉英 希望借助AI数字老板娘的功能,进行 全天24小时的多语种直播,与客户沟 通的渠道更通畅,市场机会更多。

义乌虽小,可观世事。这是中国经 济改革创新永不停步的一个例证。

孙子见(左一)在高架桥上"劝架"视频截图。

杭州为好人撑腰

"一人兴善,万人可激。"孙子见作

《民法典》有"好人条款"明文规定,

为见义勇为者,获得物质和精神双重嘉

奖,让公众从一个具体案例中看到了见

因保护他人民事权益使自己受到损害

的,由侵权人承担民事责任,受益人可

以给予适当补偿;因自愿实施紧急救助

行为造成受助人损害的,救助人不承担

民事责任。这是在国家法律层面给见

杭州尤为明显。去年3月,杭州市政府

办公厅出台关于进一步加强见义勇为

人员权益保障工作的实施意见,从伤亡

抚恤、基本生活、就业、医疗、住房、教

育、落户、慰问补助、法治保障等九个方

面进一步深化完善了见义勇为人员的

法律制度导人向善,见义勇为也必

义举是鼓励出来的,也是支持出来

的。用过硬温暖的制度,解决好见义勇

为者的后顾之忧,良好的示范效应将转

化为群体效应,自然会有越来越多的人

"好人"勇敢出手,无后顾之忧,在

义勇为者背后的"腰"有多硬。

义勇为者吃下的"定心丸"。

各项权益保障措施。

将作为公众内心的道德坚守。

有底气"该出手时就出手"。

⇒ 短评

沈琳 张彧

记者再访杭州高架"劝架大哥"孙子见-

做一个平凡的好人

最美浙江人

本报讯(记者 王逸群 刘俏言 陈晓驰)密集的闪光灯,让浙杭律师事 务所律师孙子见有些无所适从。

2月26日下午,杭州市委宣传部、 市文明办负责人来到律所,为他授予 "杭州好人"的荣誉称号。

"没想到能获得这么高的荣誉。"面 对镜头,这个身高近一米八的东北汉子 红了脸。

这两天,孙子见停车阻止施暴的视 频在网络上持续传播。22日,在杭州钱 塘快速路上,一名驾驶员在高架桥上殴 打另一名驾驶员,孙子见停车,劝阻施 暴者行凶。几天过去,从一位平凡的律 师,到"杭州好人"、见义勇为及三等治 安荣誉奖章等荣誉加身,孙子见身份转 变的背后,汇聚了无数市民、网友的

"当时不怕吗?"面对网友的提问, 他说,促使他下车的那个念头,不是来 自对荣誉的追求,而是怕造成更大的伤 害的本能反应。彼时彼刻,当冲动与暴 力摆在眼前,他以勇敢冷静,直接制止 暴力行径,更坚定捍卫了正义和良知。

他救的是两个人

"也不一定说我是最勇敢的,只是 我遇见这个事情,觉得自己应该管一 管。"孙子见说。

回忆起22日劝架的情景,孙子见 说,自己"脑子还没来得及思考,身体已

彼时的他,并没有注意到行凶者手 中还有一把茶刀。"我就怕躺在地上的 伤者被车辆二次伤害。"孙子见说。如 果事情不断恶化,比如车辆会撞到受害 人的头部,或者行凶者继续情绪激愤, 可能就会发生更严重的过激行为。

于是,在冲上去之前,他还不忘细 心地将车斜停在路上,方便后方来车及 时减速。

当时,也有其他车主和孙子见一起 报警、拨打120。他也觉得自己只是其 中那个迈出步子的人。"任何人遇到同 样的事情,都会和我一样选择挺身而

作为自天然洗衣液的研发带头人,

时间回到2019年,刘英印象深刻,那

一开始,大家心里都犯嘀咕:论趋

这么好的产品,还要怎么"打败"自

"头发就是那会儿熬白的。"刘英说,

他们找遍了国内外竞品,翻遍了行业的

几十个数据库,新产品没头绪,每天愁得

睡不着觉。他和团队先后在2021年和

2022年提出 APG 洗衣液升级提案,无

一例外都在集团内部评审中被驳回,原

去几十年,纳爱斯一路从发不出工资的

小厂,到全国洗涤行业的"龙头",靠的就

雕牌超能皂,不仅味道清香,去污能力还

提高了三四倍,结束了"臭肥皂"的历史;

2000年推出酶制剂洗衣粉替代含磷洗

衣粉,降低对水环境的影响;2002年的

在纳爱斯,产品是用来推翻的。过

1992年,纳爱斯研发出蓝色包装的

因很简单:产品没有颠覆性。

是不断推翻自己-

五年时间,他熬白了头,却也成功地研发

出一款足以放入业界大事记的好产品。

会儿公司最新研发的绿色产品APG洗衣

液刚上市,还没来得及庆祝销售火爆,他

势,APG洗衣液满足了消费者对绿色健

康产品的需求;论水准,一公斤30元左

右的价格,属于市场最高档次。

和团队就接到任务:研发新一代洗衣液。

(上接第一版)



出。"孙子见说。

从业十余年,从刑事案件到民商案 件,孙子见遇见的"风浪"不少。从打架 斗殴导致的刑事案件到治安案件,他深 知这样的举动会对当事人产生怎样的 影响,也见过受害人和家属遭受的痛苦 和伤害。

"一时的冲动过后,剩下的只有后 悔和懊恼。"孙子见说,如果当时他没有 拦着打人的司机,对方可能也会承受法 律上更为严重的后果。

在孙子见的内心深处,制止犯罪行 为,救的是两个人,也是这两人的家庭。

虽然一身正气、一腔热血,但孙子 见此前却从来没有想过,有一天自己也 会成为全民热议的见义勇为人士。上 一次,他关注到的还是"跳桥小哥"彭

"我一直是他的粉丝,经常给他的 视频评论点赞。"提及彭清林,孙子见有 些激动。他笑称,比起彭清林的勇敢, 自己做的只是再普通不过的"一件小

平凡的"搬砖人"

相比于"杭州好人""见义勇为英 雄"等称谓,孙子见更喜欢"搬砖人"这 个称呼

英雄的面孔之下,是一个奋斗的平 凡打工人。8年前,他背着行囊来到杭 州,从零开始,一步一个脚印,在这座城 市安家落户。日子说不上富裕,但紧凑

天然皂粉,在行业内率先使用天然原料,

开创国内新品类;2011年开发出节水洗

衣液,实现洗涤漂洗节水率在30%以

上,相关技术获得行业科技进步一等奖;

2015年首创洗衣凝珠,集合了洗衣和柔

不断推翻自己的重任,也落到了刘英这

年的职代会,其他部门的同事都把背挺

得直直的,一向活跃的刘英恨不得找个

地缝钻进去,"研发不出新产品,头都抬

明的一句话,点醒了"梦中人":"走出差异

化发展之路,要把市场现状搞得透透的、

弄得明明白白的,看清市场本质所在,差

到答案,那就回到起点、也是终点,去找

队对客户进行访谈,深入了解消费者的

需求和痛点。功夫不负有心人,在对一

百多个样本精准访谈分析后,他们找到

然洗衣液,但多为概念,能兼顾天然原料

和去污功效的并不多。再者,即便做到

了方向:做更健康的天然洗衣液。

这句话启发了他:"是啊,途中找不

随后几个月,刘英像打了鸡血,和团

问题随之而来,市场上虽然也有天

异就自然而然地呈现于你的面前。

市场、找消费者要答案!"

迷茫失落之时,会上集团董事长何丽

随着纳爱斯在消费市场一路向前,

时间不等人,转眼来到2023年。那

顺等多重功能……

一代身上。

不起来"。

丰富的工作生活,也让他有了果实。这 两年,买了车,买了房,他还将黑龙江老 家的父母也接来了杭州。

从小到大,孙子见是个"爱管闲事" 的热心肠。之前,他也遇到过斗殴,但 没有这么激烈,劝一劝,双方就言归于 年轻的律师们则称呼他为"师

父"。浙杭律师事务所的陈帅记得,一 遇到恶劣天气,"师父"就会送住得远的 同事下班:"他不好意思直接说送。嘴 上说顺路,实则跟他自己家'南辕北

他的救人事迹被报道后,比亚迪决 定对他的车辆提供终身免费维修保养, 并奖励20万元。

随着走红,孙子见的身上突然多了 很多"标签"——律师、比亚迪车主、新 杭州人……在高兴之余,他也感到前所 未有的压力和责任。"原来平凡如我,一 举一动依然会影响到一些人。"他说。

当被问及今后有什么打算,孙子见 顿了顿,开口说:"对家人来说,我要做 一个好爸爸;对同事而言,我要做一个 好的工作伙伴;更重要的是,要拒绝'躺 平',把这份善意传递出去。" 作为律师,他见证了人生百态。而

对于未来的生活,他依

然抱有浓烈的热爱。

正如他在社交网 站中所说:"心中有 爱,眼里有光,未来 可期。"



越是传统,越要走在创新前沿

了,消费者也不买账。

难点何尝不是突破点? 消费者认为 天然原料去污能力不强,他们就通过分子 改性,把原本线性结构的分子,变成支链化 的聚合物材料,让污渍清除能力更强。这 一技术,也让他们揽获一项国家发明专利。

消费者不相信天然产品的洗护实 力,那就以实力论英雄。以ISO国际标 准为依据,拿到官方认证;请第三方做敏 感肌受试者测试,无不良反应……

回顾研发自天然洗衣液的点点滴 滴,刘英不胜感慨。从老家回到杭州后, 刘英也没闲着。自天然洗衣液销售红火 之中,他又开始和团队成员着手研发下 一个新品。

新 就是要撬动天花板

在近几年浙江百强企业排行榜上, 纳爱斯排名靠后。

提及此,何丽明非但不避讳,反而自 信地表示:"如果有一天纳爱斯不在百强 榜了,也不用担心。纳爱斯发展得很健 康,不光要做大还要做强。"

作为改革开放后发展最迅速、最早 对外开放的行业之一,日化是一个充分 竞争的市场化行业。上世纪八九十年

代,外资品牌进入中国市场,民族日化品 牌在夹缝中生存;2003年,国外品牌以 低价针对纳爱斯的雕牌系列产品发起 "射雕行动"……纳爱斯经历风风雨雨, 一次次杀出重围。

何丽明清楚,日化市场就那么大,行 业普遍被认为有天花板,但企业发展需 要不断撬动天花板,才能开辟出第二条 以至第N条成长曲线。成功的关键,在 于企业是否有稳健的内核——高度活跃 的创新基因和团队。

2016年,为弥补原丽水总部技术创 新平台的地域劣势,集团在杭州成立纳 爱斯创新发展研究院,招揽了众多业内 顶尖的专职技术人员,为纳爱斯的成长 曲线埋下火种。效果来得明显,新品一 时间"百花齐放";问题也随之产生,海量 的新品,企业来不及、也没足够的精力验 证产品是否适销对路。

自上而下难度大,那就自下而上。 看到宠物需求"消费升级",创出一 个千亿级的增长空间,纳爱斯的一个小 团队尝试在电商平台推出"淘豆玩国"品 牌,卖高品质的宠物产品,迅速赢得"铲 屎官"的信赖。2020年,斯迈丽电商科

技(杭州)有限公司成立。 斯迈丽的成功启发了纳爱斯。这种 内创公司的新模式,就像给公司打造了一 支支"轻骑兵"队伍,以敏捷的身手迅速切 入最有潜力的市场,并打造一批特色产品。

自此以后,纳爱斯的策略之一,就是

让细分领域的新产品先在电商试水,得 到市场认可后,再把产品和团队拉出来, 设立品牌和公司。 主打婴童用品的纳谷(杭州)生活科

技有限公司,就是其中一个。公司负责人 梁国雄,已经完成了从研发人员到年销售 几千万元的初创公司负责人的身份转变。 新角色带来新体验。以往,产品研

发大多各自为战,大家各扫门前雪,但新 公司成立后,产品的研发、生产、设计、销 售等,需要群策群力。 "我不只是一个研发人员。"去年4

月,每次新品研发会前,梁国雄都会在心

里反复提醒自己,彼时他们正在为秋冬 准备一款儿童润肤霜。 "产品成分要安全""设计上要跟市场 竞品有所区分,不然没有优势"……梁国雄 记得很清楚,会上来自不同岗位的同事,源

源不断地抛出想法,这个火热场面跟以前 自己埋头搞研发时的安静全然不同。 "众人拾柴"下的成品,也还不错。 考虑到用户习惯和痛点,他们把润肤膏 设计成半球状的固体膏,手拿瓶底就可

以直接在脸上擦涂,避免手的二次接触。 让梁国雄没想到的是,这款产品去 年10月一上市,就成为爆品,三个月销 的成交数据,梁国雄有种前所未有的成 就感和惊喜,连连感慨:小团队酿出的果 子,也可以很香甜。

这几年,内创公司这一模式的孵化器 作用日渐显现,纳爱斯母婴安全研究中 心、宠物健康研究中心、美业研究院及相 关新锐公司等先后成立,不断推出各种饱 含生态科技的新产品,深受消费者青睐。

"不是什么产品火爆就做什么,品质 是第一位的。""轻骑兵"探路的过程中, 纳爱斯一直保持警惕。研究院相关负责 人提及,去年一家打品公司找到他们,承 诺可以帮助他们打造一批爆品。深入接 触后,他们发觉对方走的是低成本劣品 的路子,果断拒绝。昙花一现的产品,市 场不会同意,纳爱斯也决不同意。

无论是自天然洗衣液的问世,还是 高度活跃的新模式团队,均与当下纳爱 斯正在谋划的一件大事息息相关:企业 全速布局"全链生态产业体系",并在北 欧等地建立研发中心。今后,他们将以 正在建设的生态产业园为核心区块,延 展出更多产业,并打通一二三产,将产业 发展与区域发展融合成整体,也顺势打 开纳爱斯增长的第N条增长曲线。

"创新是能够看清、找准另一条甚至 N条成长曲线,并以无惧无畏的果敢与 勇气迎接挑战,穿越新的领域、攀登新的 高峰。"何丽明说。