

吕宏伟荣获第七届 科技新浙商 他说：做人学乔峰，做事靠创新



吕宏伟(图右六)接受 科技新浙商 颁奖。

7月28日晚,杭州电视台演播大厅灯火辉煌,第七届科技新浙商颁奖典礼正在举行,省政协副主席张泽熙、省科技厅厅长周国辉等领导出席颁奖晚会。

记者 舒姿

15年前,他是一家名不经传的金五五金店负责人,而今,公司已成为年产值近5个亿的核电供应链领域的佼佼者。伴随着专题事迹介绍,在浙江电视台经济生活频道主持人茅莹邀请下,我市企业浙江宏伟供应链集团股份有限公司董事长吕宏伟身着得体西装,款款走上台。

茅莹:恭喜,吕总。告诉大家,吕总还有一个名字叫乔峰,请问您和《天龙八部》里的乔峰帮主有什么共同之处吗?

吕宏伟:我想跟他一样,做个有情有义的人。如果说我们相像,我相信这就是我们最大的共同之处吧。

茅莹:今天我们一起来到了科技新浙商颁奖现场,我特别想知道,在核电供应链中,科技元素是怎么体现的?

吕宏伟:大家都知道,核电代表着科技领域最顶端的工业制造,在全世界能掌握核电技术的都是发达国家或者技术能力非常强的国家,而中国现在也实现了核电国产化,并带着科技产品走出去,这也代表着中国的核电科技已经走到了世界的前沿。

茅莹:我们特别希望吕总能成为核电工业链领域当中真正的武林高手。再次祝贺你。

[宗庆后评委现场点评]:致力科技创新引领发展是科技新浙商的共同点,他们是浙商的好榜样。科技创新已成为企业转型升级路径,而这些走在科技前沿的浙商们正在汇聚一股不可或缺的力量,成为浙江经济发展的排头兵。希望科技新浙商可以引领浙江经济的发展,使我们浙

记者手记

科技新浙商评选活动连续举办了7届,已成为激励创新创业的一个重要载体和活动品牌,树立了一批重视科技、勇于创新的浙商典范,提升了浙商形象,营造了创新驱动发展的浓厚氛围。经过长达一年的层层推荐和筛选,吕宏伟作为浙江科技创新的领头雁之一成功入选,为永康智造赢得了认可和殊荣。

核电行业是公认的高科技行业,宏伟公司一直定位科技求发展,向科技要效益,他们联合业内优秀企业研发新品,10多年来以专业集成供应商

江发展得更好。

晚会上,吕宏伟与其他19位候选人一一登台,在与主持人互动后,由杭州娃哈哈集团有限公司董事长宗庆后、浙江大学经济学院院长黄先海等企业家和学者组成的评审团现场给他们打分,在场观众参与微信投票。宗庆后等评委亮出了9.2以上的高分,吕宏伟以第五名的成绩,与来自新材料、新能源、现代信息技术等战略新兴产业的9位优秀浙商代表,成功当选科技新浙商。

和物流仓储外包服务商的身份服务于核电、石化、天然气等能源行业和航空、汽车、船舶等大型高端装备制造业。

过去建个核电站得去发达国家请专家、购原料,而今他们反过来向中国人购买,我们的客户有大亚湾核电、西比埃工程(欧洲)公司、德国拜耳、美国通用等国内外知名企业。吕宏伟表示,企业成长是一个没有终点的赛跑,要始终掌握核心竞争力,也必须继续加大科技创新投入,才能精准把握行业发展走向,寻得新发展。

福瑞祥首家体验店 传统手工食品飘香 千层糕松软可口 市民每天可尝鲜

记者 舒姿

逢年过节,我市浙江老字号福瑞祥食品厂生产的粽子、馒头、糕点等订单不断,食客们争先购买其制作的美味传统美食。近日,该厂新推出的千层糕又掀起了新一轮的美食狂潮,飘香永城。福瑞祥掌门人应杰华更是特意在紫薇南路131号开出传统美食专卖店,让市民可近距离品尝这道让人向往的糕点。

纯手工精良制作

说起千层糕,它可是由已有20多年糕点制作经验的徐月芝纯手工制作。7月28日凌晨3时30分,记者与徐月芝一起来到后厨,实地观摩制作千层糕的过程。

一到工作场地,徐月芝先把已浸泡了12小时的武义宣平高山大米磨成米浆。米浆必须细腻、手感光滑,糕体才会松软,吃起来香甜可口。谈话间,徐月芝开始给各式口味的千层糕调色,红色用苋菜汁,绿色用绿叶蔬菜汁,黄色用栀子花汁,并将搅拌好的原料放在蒸笼内蒸。

每隔10分钟,往上浇一层,直至10层。徐月芝说,这个步骤不仅需要耐心,还得娴熟的技术,在逐层往上浇的过程中,只要其中一层没控制好,整屉千层糕就会毁于一旦,只能重来,所以必须专注。

待2个小时后,徐月芝将一屉蒸熟的千层糕取出时,后厨顿时芳香四溢,拿起一块细细品尝,绵密的口感和香甜的气味让人欲罢不能。

徐师傅把握千层糕尺寸可精确了,每一层控制在0.1cm,一屉糕蒸下来原料相差10g,非常均匀,如此才能保证口感。应杰华说,千层糕日产量达到500多kg,常温下可保质2天,糕体不会变硬,主要供应给我市各大酒店、早餐店,还通过微店销往杭州、江苏、上海等地。之前,一些嘴馋的市民已通过微信尝鲜千层糕。

体验店满足日常需求

7月29日,福瑞祥传统美食店开业第一天,家住紫薇路的市民应美英就来店里尝鲜,她说:我早就希望福瑞祥能开家店,让我们日常也可以品尝到粽子、千层糕等传统手工美食。现在总算如愿了,多方便,你看,想吃什么都有。

和应美英一样,福瑞祥体验店内,聚集了不少从四面八方赶来、排着队争相点餐的食客,福瑞祥系列产品受我市市民喜欢的程度可见一斑。

除了本地食客,许多外地人也会驱车专程找上门到厂里买粽子等食品,他们的捧场让我很感动,为了能方便消费者,我才开起体验店。应杰华坦言,过了端午节粽子差不多就是淡季,馒头、糕点特地去厂里买不方便,开家实体店,不仅方便市民,也是延长粽子、糕点等的销售期。

设立五金展示专区 吸引中欧客商眼球 我市企业纷纷申请入驻红龙市场

记者 田妙联

欧洲中国(永康五金)商品展示中心项目作为永康五金畅行欧洲市场的桥头堡,成为了我市企业主关注的焦点。7月27日,该项目招商推进会吸引了200多家企业参加。

浙江加彩工贸有限公司外贸经理金黛表现出浓厚的兴趣,主动向主办方询问了门产品能否在流动展厅展示,以及参展费用等问题。

我们的装甲门以内销为主,不过近年来也在努力开拓国际市场,有销往诸如中亚、俄罗斯等。金黛认为,减去各项补贴后,4万元/年的展费并不高,若能因地制宜地产符合当地消

费习惯的产品,比如推拉门、可灵活拆卸的门等品类,门企无疑能借助这座桥头堡打开更大的欧洲市场。

市恩瑞特工贸有限公司第一时间上交了申请报名表。该公司负责人程恩补说:公司主营电动折叠滑板车、自行车,产品远销美、日、韩等国,但这两年,我们发现欧洲市场需求正逐年上升,目前输欧占比占公司总销售额的5%。在展示中心设立展位,能让罗马尼亚人更了解公司产品,继而建立更多的合作关系,趁势进入欧洲市场。

众泰集团也不断桥接世界经济,演绎永康制造精彩。作为自主品牌,众泰汽车主要出口亚非拉国家,今年

上半年销量在7000台左右。众泰国际贸易有限公司总经理李强表示,此次申请入驻红龙市场,对今后众泰汽车走进欧洲市场具有战略意义。

如果仔细梳理,不难发现众泰汽车这几年往中高端走,推出了一批大迈X7、SR7、众泰T600运动版等中高端车型。在销量网覆盖方面,也不断走出去。目前众泰集团在白俄罗斯投资1亿元设立CKD组装厂,主要生产T600车型。

我们计划通过入驻红龙市场,打响品牌,推广销售新能源汽车,继而逐步渗透其它车型销售。李强介绍,欧美市场开发将是公司走向世界的重点。