

行进中国·精彩故事
2015创业者

水果微商周士衡

创业，从一个人起步

本报记者 吴齐强

“最开始创业的那两个月，我自己就是一支队伍。”回忆起2012年刚从江西师范大学毕业的时光，周士衡笑着说，那时他每天在网上找各种适合做仓库的地址，自己去农产品批发市场采购水果，骑着车在烈日下配送……

现在，他已经拥有了一个10余人的小公司，自己做老板。

越南青芒、白金蜜瓜、智利黑布林、泰国椰皇……约60平方米的小仓库里，摆着各式各样的水果箱。其中一个房间是办公室，安置了3台电脑，负责日常的线上经营，另一个房间放着5台冰箱两台冰柜，用来存储水果。

“这些设备都是这3年来一点点添置的，当初这仓库就是个毛坯。”创业之初，最缺的就是钱。最穷的时候，除去批发水果的钱后，周士衡身上就剩下不到两百块。他干脆在批发市场买了两箱方便面，连吃了半个多月。

早在大学期间，学广告学的周士衡就颇有想法。他卖过U盘、小物件，参加设计大赛，还曾与同学一起成立了工作室，接一些设计方面的业务，在校内小有名气。

2012年毕业那一年，他与同专业的同学一起建立了一个小公司，主要负责电商运营。然而由于经营不善，几个月后公司就倒闭了。迫于生计，他去公司做过广告设计，半年不到就辞职了，因为他还是拗不过内心创业的想法。2013年下半年，他创立了一个水果营销品牌叫“果园”。考察市场时，他瞅准了南昌市最大的水果批发市场——深圳农产品批发市场，他决定把仓库设在离市场近的黄溪公寓，坚持自己做配送。

最初没有客户，他就先从熟人做起，利用微博、微信这些方式，在朋友圈里进行传播。朋友们一传十，十传百，慢慢地，“果园”通过口碑传播，一点点建立起了客户群，就这样苦熬了大半年。

一位高中同学听说他在自主创业，也想加入，两人于是合伙打。然而2个月后，朋友最终还是放弃了，去了一家事业单位。

2014年4月，他参加了“南昌市青年互联网创业大赛”，获得了第二名，有了3万块的创业奖金。在比赛中，他认识了现在的合伙人张裕，两人一拍即合，决定联合做同城水果的配送，两人合伙注册了江西省果道贸易有限公司。

有了合伙人，有了一笔创业资金，还有了一批新培养起来的年轻消费群体，深圳农产品批发市场有最新鲜的货源供应，然而市场推广方面却似乎有些不足。

周士衡最初利用微信个人号在朋友圈里营销，尽管客户在噌噌地增长，然而由于个人号本身存在的局限性，周士衡发现，常常出现“漏单”的现象。他和张裕开始考虑做微信公众号，既可以被搜索，又能及时推送产品信息。随后，他发现了一个更广阔的平台，那就是微信商城。嗅觉敏锐的周士衡在微信里注册了自己的店铺，取名“果道”，依托互联网技术和现代企业管理方式，公司开始初具规模了。

随着业绩越做越好，公司现已发展为10余人的小型企业，3名配送员均为年轻的80后。周士衡自己做线上运营管理和平台把控等，张裕与另外两位员工一起负责采购，还有2名店员为店长及店长助理。

公司现在每个月营业额达到24万元左右，毛利润约为两三万元。下一步周士衡与张裕想拓宽市场，实现线上线下一起营销。他们初步想在青山湖边上再开一个实体店，利用当地的高校资源，把微商做好做大。

现在的周士衡已经在朋友圈小有名气，由于他的朋友圈状态里大部分是关于创业的文章推送，大学的同学给他取了个外号“创业小王子”。当记者提到这个称号，周士衡笑了笑，开心地说：“梦想还是要有的，万一实现了呢！”



周士衡在挑水果。 本报记者 吴齐强摄

渤钢集团钢管公司电气师李刚

“土师傅”带出“洋徒弟” “创新，工人也有大作为”

本报记者 新博



刚刚过去的庆“五一”全国劳模表彰大会上，天津渤海钢铁集团钢管公司管加工部主任电气师李刚，再次当选全国劳模。

就在领奖前几天，他刚从渤钢集团美国工厂项目处回国，这是迄今为止我国制造业在美国最大的绿地投资项目，李刚把中国蓝领工人过硬的技术带到了国际前台。

“手到病除”的“电气华佗”

李刚今年46岁，25年的一线工作经历，让他成长为一名高级技师，成为掌握国际顶尖技术的新时代产业工人。

他至今记得，刚参加工作时，公司从国外引进了一组一流水平的成套设备，可来调试设备的外国专家每次都严格限制中方人员参与，只为保守技术秘密。李刚一边主动干脏活累活，一边跟着外国专家“偷师学艺”，记了几本工作笔记，还靠自学跨过了英语和计算机这两道“门槛”，练出一手电气设备故障手到病除的绝活儿，以至钢管公司的同事们给李刚起了个亲切的绰号“电气华佗”。

近几年，石油行业对管材性能的要求越来越高，尤其是尖端特殊扣套管需求很大，但因产能落后，长期以来只能依靠高价进口。李刚带领团队潜心研究、反复攻关，自主编写电气控制软件，根据工艺要求开发出特殊扣石油套管拧接技术。与国外系统相比不仅功能增加，操作简便，而且使特殊扣石油套管成材率大幅提高，月产量由5000吨提高到3万吨以上，打破了垄断，满足了我国石油工业的发展需要，这项技术也获得全国冶金行业职工技术创新成果一等奖。

多年来，李刚带领他的团队围绕电气设备难点承担了15项重点攻关项目，主持完成了100多项行业领先的技术难题，为企业创效近亿元，并获得国家发明专利一项。

在大洋彼岸带出“洋徒弟”

李刚所在的钢管公司是世界上单厂规模最大、生产线最多、品种规格最全的无缝钢管生产企业，随着近几年中企“走出去”的步伐加快，钢管公司也在美国建厂。作为技术骨干，李刚不仅参与了技术谈判、工艺设计和设备选型，还被派往美国参与项目建设。

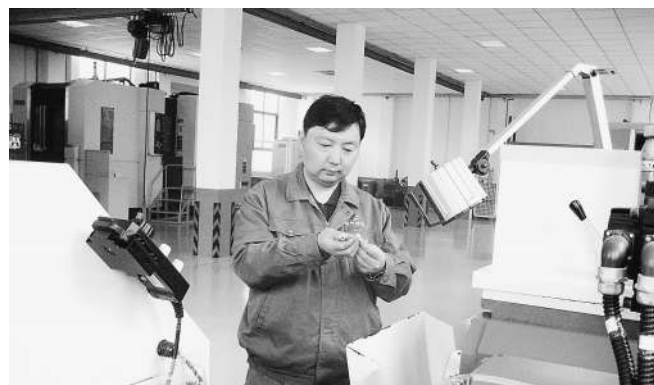
刚到美国，李刚和同事们就遇到一个大难题，现场的热处理接触水循环系统无法实现自动控制，人工操作又会影响生产，大家一筹莫展。经过一个多月的研究，李刚自己动手，不仅实现了液位的自动控制，还设计了无线监控水循环系统，保证了热处理生产顺利进行。随后，李刚又解决了20多项主要设备问题。“每解决一个问题都特别有成就感，因为我们代表着中国人。”

在参与公司美国项目建设期间，李刚不但多次解决设备技术难题，还培养出不少“洋徒弟”，成了当地工人口中的“Model李”。2014年，“李刚劳模创新工作室”被中华全国总工会命名为全国示范性劳模创新工作室。李刚把自己日常积累的故障处理和技改实践经验整理成471条技术诀窍，并编制成册推广应用，还制作了50多万字的幻灯片，举办技术培训百余次，带出了100多名徒弟，培养出30名优秀班组长，一大批技术骨干成了国内钢管领域的技术尖子。

上图：李刚（右二）和同事探讨技术问题。 人民视觉

劳动者之歌

上海电气液压气动工段长李斌



本报记者 谢卫群

李斌第四次当选全国劳模！这个上海电气液压气动有限公司液压泵厂数控工段工段长，1980年进厂时仅仅是个技校学生，如今已经成为高级技师、高级工程师，成为了上海工人的一面旗帜，成为众多新生代工人的榜样。

面对众多的荣誉，李斌很平和。他对记者感叹：一线工人是创新的基础，只要脚踏实地，也能大有作为，成就梦想。

管理模式创新：5年开发85项新产品

李斌的创新成果不胜枚举。

李斌在近5年时间里，通过创建“李斌数控工作室”、成立通过市级技术中心认定的“李斌技术中心”和技术中心中试车间“三位一体”，形成了一个大的创新团队。在技术创新、技术攻关和管理创新的推动下，李斌带领他的团队攻克了一个又一个技术难关，创新了一个又一个管理模式。

在技术管理上，李斌及其团队推行项目制，他主持制订了完善的《项目管理制度》，通过项目管理流程，对项目策划、项目立项、立项评审、项目实施、项目控制、项目鉴定、鉴定考核等进行了详细的规定，确保项目实施后符合顾客和市场的需求；编制实施计划，把工作内容和要求，列入创新与攻关体系中，保证了项目能够按照实施计划有效进行。

通过创新管理模式和技术攻关，近5年来李斌技术中心及李斌数控技术工作室共完成新产品开发项目85项，新申报的专利146项，授权

65项，其中李斌个人专利40项，成为上海市专利试点企业。

李斌带领他的团队还主动承担了“高压轴向柱塞泵马达国产化关键技术”的重点攻关项目，突破了11个关键技术难点，打通了产品技术上的瓶颈，使产品从强度、精度、耐磨性、装配复原性等技术指标上，完全达到了进口部件的技术性能，并形成了批量生产能力。项目的攻关成功，使企业的产品从性能到价格极具市场竞争力，从此打开了工程机械的高端市场，取得了良好的经济效益。同时，产品打破了国外垄断，引领我国产品行业技术提升起到重要作用。

工程技术创新：从技术人员到一线工人

一线工人为何也要参与技术创新？李斌说，创新不仅仅是工程技术人员的事，也需要一线工人的配合。许多技术创新只有与一线生产紧密配合，才可能使创新的设想完美实现。李斌以为，没有十全十美的设计，每个设计都需要解决许多瓶颈问题，才能变成好的产品。

正是基于这样的思考，李斌不仅自己在创新上争先，也不断带领更多工人一起参与创新。

李斌带领他的团队通过技术创新、技术攻关活动取得了良好的经济效益及社会效益和辐射效应。按近3年统计，项目平均每年销售收入超过6000万元，累计新增销售收入合计超过1.8亿元，毛利率平均为35.7%。更重要的是，通过国产化关键技术攻关，使我国真正拥有国际先进的液压元件制造技术，打破国外技术垄断，实现高端液压元件的全面国产化。

李斌通过项目的带动，对企业人才培养与成长产生积极影响。李斌工作室因为优秀的业绩，也获得诸多荣誉，李斌由一个人创新、一个人当模范，变成了一群人创新、一群人成模范。

上图：李斌在检查精密零部件。 资料图片



壮大业余文化人才队伍

5月5日，参加文体队伍扶持工程培训的业余画家们在一起交流学习。河北省三河市为繁荣文化事业，采取多种措施，实施文体队伍扶持工程，发展壮大业余文化人才队伍，收到良好效果。

本报记者 史家民摄

中国搜索日均访问量大幅提升

本报北京5月5日电（记者余建斌）由人民日报、新华社、中央电视台等七家中央媒体联合创办的搜索引擎——中国搜索（www.chinaso.com）于2014年3月上线运行。一年多来，中国搜索的日均访问量大幅提升，用户群体日益扩大，目前受众已覆盖到全国各地及全球190多个国家和地区。

上线一年多来，中国搜索坚持以社会和用户需求为导向，以内容建设为主突破口，以不断优化提升用户体验为最大的着力点，相继推出了新闻、网页、导航、视频、图片、音频、地图等多个主搜索版块，以及国搜报道、今日关注、国情、国际、军事、法治、科技等近30个垂直频道，

推出了“中国搜索”（“国搜”）、“国搜新闻”等移动客户端，并根据用户需求大力优化和创新。

“依托人民日报、新华社、中央电视台、光明日报、经济日报、中国日报和中新社七大股东单位丰富的新闻信息资源优势，中国搜索坚持以新闻信息搜索作为内容建设的着力点。”中国搜索副总编辑赵嘉麟说。

“近期，中国搜索还将陆续推出学术、文库、教育等专业搜索和垂直搜索服务，推出国搜系列移动客户端产品。”中国搜索战略研发部总监龙飞说。

中国搜索恪守社会责任，以守法、诚信作为内容信息和服务搜索的第一原则，摒弃虚假排名和商业排名，将搜索的权威性、公益性、诚信性和精准化、垂直化、绿色化作为最大的特色和优化方向。

援藏导游刘萌萌 为游客展示真实的西藏

本报记者 王珂

他曾在海拔5200米的珠穆朗玛峰大本营因高原缺氧彻夜难眠，也曾入藏“天堑”悬崖峭壁的公路上险些被落石砸中；他曾在阿里地区无人区与野狼偶遇，也曾发着烧咬牙拔掉点滴赶去带团……他是刘萌萌，广西桂林导游协会会长，一名3次援藏的英语导游。

自2003年起，国家旅游局决定连续10年，每年从全国内地骨干旅行社中选派100名优秀导游员，在西藏旅游旺季（4月15日至10月15日）开展导游援藏工作，广西每年只有两三个名额。2006年，刘萌萌在广西2万名导游中脱颖而出。

刚到西藏，刘萌萌就收到高原的“礼物”——高原反应：头痛、呕吐、失眠，连站起来的力气都没有。顶着高原反应带来的不适，刘萌萌每天花费近10个小时用于踩点和背英语单词。

有人不解，刘萌萌说，西藏景点众多，需要用到很多专用的英语单词。为外国游客讲解，必须做到准确而专业。

在不少外国游客眼中，西藏是神秘的，一些人甚至由于不了解而抱有偏见。作为援藏导游，刘萌萌用真诚、专业和热情向外国游客们展示了一个真实的西藏，架起了西藏与世界沟通的“金桥”。

2007年5月，刘萌萌接待了一位叫做大卫的美国客人。在刘萌萌的带领下，大卫领略当地风土人情，感受西藏人民生活的巨大改变后感叹说：“感谢你让我看到的一切，我相信我的所见所闻，回国后我会告诉朋友们，西藏正越来越好。”

援藏很辛苦，但刘萌萌说：“作为一名导游，我的愿望就是服务好每一位游客，并将这份诚心传递给其他导游，我觉得这份付出很值得。”

文明旅游 最美导游

“核心价值观百场讲坛” 走进四川泸州

本报成都5月5日电（记者王明峰）今天，由中宣部指导，光明日报社、中国人民大学、中国伦理学会共同主办的“核心价值观百场讲坛”第二十场活动在四川泸州举行。中国人民大学国学院教授韩星作题为《中国传统文化的基本精神与现代传承》的演讲，并与现场观众和网友进行了互动。

“文化精神，在实质上是指民族文化占核心地位的基本思想观念，它是指导和推动民族文化不断发展的基本动力……”韩星从国学和文化的角度出发，运用大量的古籍文献，引经据典阐述了中国文化基本精神的踪迹与融合过程，并详细论述了这些精神的新意义和新发展。