2015年8月14日 / 星期五 / 责任编辑 / 潘孝青 苏盈盈

节能减排+文化建设

健力粘扣带：企业发展需“内外兼修”

■见习记者 张洵煜

走进中国健力粘扣带有限公司（以下简称“健力公司”）的办公室，各种荣誉奖牌整齐上墙，“浙江名牌产品”、“五十强企业”、“节能标兵企业”、“三位一体职工文化乐园”……从奖牌可看出，该公司不仅每年都能在全市工业企业50强中占领一席之地，在节能减排、企业文化等领域也有不错的成绩。

“公司不能只注重业绩，‘内外兼修’才能更有生命力。”该公司负责人道出奥秘。

Rui bao Tel:66081255 小企业大亮点

“健力”举办劳动技能比赛

外功：技术创新助力节能减排

健力公司创建于1993年，占地面积120亩，现有员工700多人，是专业生产尼龙粘扣带的龙头企业，产品出口东南亚、中东、欧美等50多个国家和地区。

近年来，健力公司苦练技术“外功”，不断提高自主创新能力，并将其用于节能减排，推动企业实现“绿色”转身。

2006年，该公司导入清洁生产模式，制定了19个清洁生产方案，共投入106.9万元，譬如对锅炉风机频率的改造，通过提高效率，一年可节电16万度。当本、减少污染后，技术人员又转攻电机质量，经过一次次的调试，在改造电机功率的同时，也促进了质量的提升。

2013年，健力公司在保证质量的前提下，改变功率，将原先2.2千瓦的电机改装为1.5千瓦，300多台机器更新换面，一年合计节电140万度，节省电费120万元。压缩成浇花、冲马桶等，节省了不少开支。”该公司行政部主任谢开连说。去年9月，该公司还主动接受环保部门的24小时在线监控，对其每天排放的废气、废水加以检测。

在废水处理方面，健力公司也下足工夫。去年，该公司投入380万元翻新废水处理系统，从过去日处理废水700多吨增加到1000多吨，并增加中水回用设施，污水处理后，一半用于循环利用。

“过去处理后的水会全部排放，政府的指导工作给了好思路，我们把一半的废水用来

“这种方式与其说是监督，不如说是在帮助我们不断提高节能减排的能力。”谢开连说。

内功：丰富企业文化凝聚人心

修炼好技术的同时，健力公司也不忘建设企业文化。“人才是企业的核心，丰富企业文化，让员工有归属感，是留住人才的不二法门。”谢开连说。

别看健力公司面积不大，篮球场、阅览室、台球厅、排舞室等员工的文体场所却是“五脏俱全”。

车间工人小李是个“运动控”，每天下班后，他喜欢通过运动释放自己——先和工友打一场篮球赛，再去台球厅练会儿台球。“运动完，回宿舍冲个澡，吹吹空调，感觉真好。”小李说。

据健力公司员工介绍，公司的宿舍四人一间，设施一应俱全，有空调、独立卫生间、阳台、无线网络等，夫妻员工还可申请“夫妻房”，对在外租房的员工，每月还有200元的补贴。

“公司不仅住宿环境好，伙食也让我们吃得舒心！”小李说，公司食堂的饭菜价格实惠，每顿只需3.5元，有荤有素有汤，饭随便吃。

据了解，健力公司食堂不仅提供丰富的菜品，为了照顾到各地员工不同的饮食习惯，特地准备了馒头、面条等面食。晚上下班后，公司还免费为上夜班的员工提供一份夜宵，有面条、粉干、饺子等。

工作中，小李十分注重提高技能，每年的劳动技能比赛总少不了他的身影。据了解，该公司每年举办劳动技能比赛，已连续举办七年。“通过岗位技能练兵，能让员工在不断学习中认识不足，把技术做精做细。”谢开连说。

在健力公司，员工还有一位“娘家人”——工会。员工遇到困难，首先想到的就是公司工会这只“温暖的手”。2011年，公司发现车间一名员工住院，了解到该员工患重病，公司派代表送上1万元的补助金，并在其住院期间组织工友多次看望慰问。

谢开连说：“健力公司不仅是工作的地方，更是一个充满人情味的大家庭。”

毕业半年开证券工作室，二次创业30万元打了水漂

塘下“80后”瞄准实业再扬帆

Rui bao Tel:66081255 创业故事

■见习记者 林翔翔

他叫吴胜光，是塘下“80后”创业者，大学毕业后，他与同学在上海一家证券公司上班，工作半年，与同学一起开办证券工作室；回到塘下开拓实业，他与姐夫合伙创办温州上森橡塑有限公司，专门研发生产滤清器胶片与密封圈等橡胶制品，如今公司年产值六七百万。

从初出象牙塔到小有成就，作为“80后”，吴胜光的创业过程中，会否也有鲜为人知的艰辛？

白手起家，3个月谈成2千万元交易金

1983年，吴胜光出生于塘下的一个普通家庭，2006年从浙江理工大学毕业，与2位同学一起在上海一家证券公司工作。看准当时金融市场行情较好，他向亲戚借了5万元，决定和2位同学自立门户办证券工作室，与原公司合作，所得利润五五分账。

公司提出吴胜光团队必须在3个月内拉到2千万元的交易金。在人生地不熟的大城市，没资金、没人脉，要想按时完成任务谈何容易。

“或许是从小受家乡的创业氛围影响，一心想拼想闯！”吴胜光说，他们采用“陌生拜访”的方式给他们一一打电话。“遇上态度差的是常有的事。”

在当时，3个小伙子每天用五六小时关注财经类新闻及上市公司的情况，剩下的时间就是大海捞针般不停打电话，除此之外，吴胜光等人似乎想不出更好的办法。

多次给客户发信息、打电话，有时上门拜访甚至得等上一两小时，经过不断的联系、恳谈，一客户对吴胜光的专业水准给予肯定，最终达成交易。

3个月后，团队顺利与原公司达成合作。

回温发展，30多万元租金打了水漂

吴胜光团队的工作室从原先3人增加至20多人，行情好时他的月收入达二三十万元。2007年，3个小伙子各自在上海付了一套房子的首付，准备“大干一番”。岂料，股市时好时坏，行情不好时难以支付员工工资。

2009年，吴胜光独自回温州发展，花了30多万元租下温州恒隆地段一间办公楼，装修、购置办公室设备。由于地段好、门面不错，给客户留下不错的印象，也陆续促成了几笔交易。

好景不长，2个多月后，有个自称房东的人来公司要房租。这时，吴胜光才知道，房东与二房东之间存在纠纷。而此时二房东已不知踪影。吴胜光只好搬离，30多万元的租金“打了水漂”。

转战实业，走“高端”路线站稳市场

“股市风险大，收益不稳定。”随着年龄增长，吴胜光萌生做实业的想法。

2011年底，吴胜光回到塘下，打算从汽摩配行业中分一杯羹。

“销售产品得靠人脉关系，这方面我肯定拼不过塘下老一辈企业家。要想立足市场，就必须走不同于他人的‘高端’路线。”于是，吴胜光找来了对高分子材料和化工颇有研究的姐夫林昌武。2012年，两人正式合伙办厂，吴胜光负责市场调研、销售，林昌武负责生产技术。

涉足新行业，难免会遇到很多困难。吴胜光向记者讲述了一个亲历的尴尬故事。

有一次，公司打算购置新设备，吴胜光思虑再三，决定先去打探“敌情”。他来到上海一家专门为新型汽车提供密封圈的公司，试图打探设备的消息，结果被门口保安拦下。那几天与保安“套近乎”，吴胜光成功以“客户”身份进入该公司，然而他只是被带到销售部了解情况，生产车间始终无法进入。

自此之后，吴胜光转变思路，通过不断学习摸索，参加各类展会，逐步掌握了先进的技术，如今企业慢慢发展壮大，目前，该公司年产值六七百万。