

查处一起、通报一起、教育一片,江东出台举措——

让违纪通报曝光成常态



宁波市南部滨海新区 协办

11月1日起黄标车禁行

届时“闯禁”将罚100元记3分

本报讯(记者陈飞 通讯员董力军)记者从交警部门获悉,从11月1日起,我市将实施黄标车禁行,全时段禁止黄标车进入宁波市行政区域。这就意味着,黄标车如违反禁行规定,将受到罚款100元、记3分的处罚。

了一起涉嫌滥用职权、玩忽职守的违纪案件。与以往不同的是,根据江东新区出台的“党员、干部违纪案件通报曝光暂行办法”,违纪案件审理结束并经审核后,将进行通报曝光。据悉,如此将通报曝光常态化的举措,在我市尚属首创。

“通报曝光违纪案件是党要管党、从严治党的必然要求,是正风肃纪、惩防腐败的有效举措。”江东区纪委相关负责人介绍,以往的通报曝光没有形成

规范化和常态化,一般只选择部分案件在一定范围内进行通报。“为了扩大警示教育效果,我们制定了‘党员、干部违纪案件通报曝光暂行办法’,真正做到‘用身边事警醒身边人’,让心存侥幸者望而却步、三思而行。”

根据规定,凡由江东区纪委(监察局)查处或批准的党纪、政纪处分案件,除根据有关规定应予保密的,均可纳入通报。其中,违反政治纪律或组织纪律的案件、违反中央八项规定

精神的案件、涉及职务犯罪的案件以及因落实主体责任或监督责任不力被追究责任的案件,应予以通报,并视情曝光。党员、干部违纪案件,在审理结束后,经相关负责人审核,进行通报、曝光。

据悉,通报主要面向江东区各街道各部门,曝光主要通过江东区纪委官方网站、微博、微信等媒介,通报曝光的内容包括违纪人姓名、工作单位和职务、主要违纪事实和处理结果。

情暖环卫工 超市有爱心

甬上首家环卫工人“博爱超市”开张



浙江省省级党报现场短新闻竞赛
承办单位:宁波市总工会
协办单位:湖州南浔镇

□本报记者 单玉紫枫
通讯员 王佩佩 单亚波

款式新颖的衣服鞋袜,五颜六色的围巾手套,温暖厚实的冬被棉袄,实用

的大米豆油……昨天,奉化市环卫处二楼办公室里,六排货架挤得满满当当,俨然一个小型超市。不过,这家超市只对一线环卫工人开放,唯一的流通货币是“爱心卡”。

在第19个环卫工人节来临之际,昨天,宁波首家环卫工人“博爱超市”在奉化开张,21名一线经济困难的环卫工成为首批受益对象。

上午9时,有几个环卫工人在超市里试穿外套。“这个节啊,过得真暖心!”46岁的环卫工冯遵广左手提着大

米,右手拎着衣服,一脸幸福。65岁的临聘职工应国英,其老伴70岁,因病痛不能参加劳动,家里有一儿子40岁,因病须长期服药治疗,不能工作,一家三口的生活全靠应阿姨微薄的工资维持。

整个上午,“博爱超市”工作人员何亚芬忙得不可开交。“你们别看这里东西不算多,可除了这个15平方米的超市,楼下还有个100多平方米的仓库,奉化市红十字会给了我们很大的支持,单是今年仓库里的物资就价值40

余万元。”

市环卫处相关负责人介绍,奉化首创的“博爱超市”打破了以往被动受赠固定物资的形式,改由环卫工人自由挑选适用的物品,每人一张200元的爱心卡,捐赠更贴近实际。同时,固定场所的设立也有助于建立帮扶困难职工的长效机制。

据悉,目前奉化市的一线环卫工人,包括保洁公司、镇(街道)保洁人员,凡是符合条件的贫困职工,可以向博爱超市提出申请,由工作人员调查、审核后发放“爱心卡”。

基层党组织书记示范培训班举行

本报讯(记者黄合 通讯员勇祖轩)昨日,为期3天的2015年全市基层党组织书记示范培训班结业,这也是我市首次统一就村、社区、两新组织三个领域的基层党组织书记进行集中培训,150名来自各个县(市)区及开发区的培训对象参与。

据介绍,此次培训加强了师资力量,丰富了培训方式,由市领导和有关部门专家分别授课,为基层党组织书记加油、提气、强信心。

在课程设计上,既包括基层党建实务、农村(社区)改革与发展、规

范小微权力等国情市策的现场解读,也有到基层党建示范点考察点进行现场教学,还邀请了“功勋书记”现身说法,结合自己的实际工作经历体会,围绕发展村级集体经济、服务群众、推进中心工作、化解社会矛盾、依法管理事务等话题,聊一聊基层党组织书记“那些事儿”。

据悉,类似的市级基层党组织书记示范培训班将常态化举行。与此同时,各个县(市)区也结合各自的实际情况,采取党建工作室、导师带徒、集中授课等方式,提升基层党组织书记的能力素质,夯实社会治理的基石。

全市推进城市国际化会议召开

本报讯(记者王伊婧)昨天下午,市政府召开全市推进城市国际化工作会议,强调要紧紧围绕“九大行动纲要”,突出服务“一带一路”战略和港口经济圈建设要求,加快建设国际贸易中心,全面推进产业国际化,加快打造国际强港。副市长王剑侯出席并讲话。

会议指出,两年来我市城市国际

化工作起步良好,成效明显,但与先进城市相比还有较大差距。在下一步工作中要准确把握推进城市国际化工作的新要求,全面完成今年重点工作任务,务实推进下一阶段工作。

市住建委、市口岸打私办、市教育局、市文广新闻出版局、余姚市政府、梅山保税港区管委会六家单位在会上汇报了相关工作。

“宁波闲话传乡情”活动举行

本报讯(记者王伊婧 通讯员蔡烈军)昨天下午,由市台办、市台联会、台北市宁波同乡会共同举办的“宁波闲话传乡情”活动在甬举行。

活动通过寻根问祖、探亲访友、乡音交流、参观访问等形式,加强与

在台乡亲的交流交往。活动中设置的少儿用宁波话唱儿歌、朗诵宁波民谣、宁波方言小品展播、宁波老话现场互动、向台北市宁波同乡会“宁波话”班学员赠《宁波老话》图书等环节,引发了热烈的互动。

《田螺姑娘传说》出版首发

本报讯(记者南华 通讯员陈可伟)以浙东地区家喻户晓的“田螺姑娘传说”为蓝本,由中国文联出版社正式出版发行的民间文学集成《田螺姑娘传说》昨日在鄞州首发。

该书汇集了流传于宁波地区的各种版本的田螺姑娘传说故事以及新故事30多则,歌谣谜语20余则,文献研究10余篇,分寻根溯源、古老传说、故事新编、歌谣谜语、学术研究5个篇章。

宁波国际服装节特别报道

“互联网+”时代,服装业怎么走?

□本报记者 刘玉凤
通讯员 徐业 郁俏峰

昨天,诸多新常态的弄潮儿齐聚宁波国际会展中心,共论服装行业的挑战与机遇。

嘉宾:白墙先生 白墙创始人兼CEO
王戈钧 上海来伊份股份有限公司新事业群总裁

吴俊 浙江天下商邦科技股份有限公司总经理
陈鹏 返利网副总裁

回归品牌印记,摒弃“搬砖”做渠道

白墙先生:现在有一些非常火的APP平台,短时间内估值就可以到四亿美元。而我们做服饰电商的,感觉自己就像搬砖一样,做得非常辛

苦。服饰电商未来路在何方?这是许多品牌商最近聊得最多的话题。我的答案是:回归商品,打造独有的品牌印记。定位用户群,考虑如何持续不断增加品牌溢价能力,而不是停留在简单地卖货、搭渠道上。

未来无关乎大小,只关乎优劣。服饰品牌进展,并不是线上做了两个亿、三个亿,实质上是看用户是不是真的认可你的商品和品牌本身所表现出来的情感,这才是一定要思考的。

高度定制化,重视异业合作

王戈钧:做服装的,某种意义上跟我们做食品的一模一样。2013年到2015年,以消费者为核心的结构完成确立,通过移动手机选择在哪里下单、到哪里咨询,以前那种不对称的生意模式将越来越没有希望。

消费者体验过程和结构非常重要。一是要高度定制化,每一个节点都能想

到让消费者体验得更完整;二是硬件要跟上,未来硬件变化会驱动整个行业的变化;三是异业合作。干掉你的企业绝对不是是你身边的同行,而很有可能是其他行业的人,因此要十分关注新生态和新产业。

换个思维,让线上线
下共处共赢

吴俊:是否所有的企业要去做微商、线上呢?是否要将已有的线下渠道全部摒弃呢?互联网+实体营销,应该倒过来,实体营销+互联网,就有很多新东西出来。

传统的供应链里,产品需要经过多级经销商才能到消费者手上,一件衣服100元的出厂价,到门店就成了399元,这与淘宝的170元就没有可比性了。但是,如果立足实体销售,再利用新兴的互联网第三方平台,让品牌商的产品不经过任何中间环节直接到门店

呢?100元的出厂价,给门店就是100元,卖160照样可以活下来。这样的模式使得线上线下真正平等起来,实现和平共处、平等共赢,而不是互相厮杀的局面。同时,我们这样的平台还包括智慧门店管理系统,提高门店的产品转化率和顾客的消费体验。

会切蛋糕,未来一定是“越来越细”

陈鹏:唯品会把淘宝的女装切走了,聚美把化妆品切走了,母婴也正在被切。谁能切到淘宝一个细分领域,他没有做好的地方,谁切走了谁就会做好。有实力的服装企业一定是在细分的女装或者是某一个更加细分的品类上做得好的企业。未来一定是越来越细,就看你能不能抓住。

电商时代的营销讲究抓住用户核心点:从线上到线下的体验要有温度,对接上消费者的诉求和联想;营销内容的趣味化,产品好不好玩是最重要的,服装一定有自己的切入点,跨界合作可参与、可互动,比如可以去晒,让朋友点赞;重视粉丝经济,去明星代言,让意见领袖、公司创始人参与进来,进行不以卖货为目的的主动分享,做有趣的事。

突破“天花板”
宁波服装企业
新招迭出

本报讯(记者殷聪 通讯员徐燕 郁俏峰)中国纺织服装业正驶入“换挡提速”转型升级的关键期,传统的产规划及经营模式面临着前所未有的挑战。本届服装节上,宁波各服装企业纷纷出招寻求突破,力争突破阻碍企业发展的“天花板”,寻找企业效益增长的新路径。

个性化定制满足消费者需求

这厢智能试衣间进行尺寸测量、DIY设计,那厢工业机器人已挥舞手臂,开始了自动化服装加工。本届服装节上,且可韵服饰与慈星机械等联手打造的“互联网+服装定制”现场体验馆,让人感受到企业求新求变的力度。

“以后,大众化的概念可能会过时,取而代之的,将是独特个性定制。”宁波且可韵服饰有限公司副总经理陆旦说,为了打造核心竞争力,满足消费者个性定制需求,他们和慈星等单位合作,正在把“互联网+服装定制”的梦想变成现实。

让服装“智能”起来

“为什么冬天热销的是价格昂贵的冲锋衣而不是羽绒服?因为冲锋衣功能性更强,既防风保暖,还能防雨。”昨天举行的中国服装采购商大会暨对接会上,中国商业联合会副会长、中华全国商业信息中心主任王耀说,今天的消费者更追求产品的功能性,产品性能受众面越大,性能越强越实用,商业价值也越高。

在本届服装节上,宁波本地品牌马威“掘金”多功能环保面料受到广泛关注。比如精选花莲丰田玉石制作的极度凉感内衣。该内衣将

玉石打磨成粉并添加具有负离子释放功能的纳米级电气石粉末,使得用该布料做出的衣服极具凉感。

衣服里加电扇,大多数市民可能闻所未闻,但这样一款冲锋衣正是宁波一家企业的主打产品。据现场工作人员介绍,该款衣服叫降温空调服。通过安装一套安全微电压的迷你风扇装置,在衣服背部或裤子的两侧把外部的空气吸到衣服内,实现空气快速转换,从而达到降温效果。除了降温空调服外,该企业还展示了加热服与便携式可移动降温风扇等服饰与装备。

让花型设计有国际范

“这些花型很时尚。”昨天,在会展中心4号馆参观的中国纺织信息中心时尚推广部项目经理谢然对宁波企业设计的优秀花型赞不绝口。他说:“宁波的花型设计水平正在缩小与发达国家的差距,这与宁波服装企业与国内外团队加强交流与合作密不可分。”以传统纺织面料贸易企业凤凰庄为例,该企业一直在探索企业可持续发展的新动力。

据凤凰庄相关负责人介绍,在意大利、日本等地,一些经营了几十年,甚至上百年的面料公司,规模不大,但因为注重创新,老当益壮,经济效益不仅没有下滑,反而有越来越好之势。去年12月,凤凰庄开始引进韩国印花团队。在短短10个月的时间内,这个韩国团队就开发了700多款花型,其中600个花型迅速被客户预订,预订率超过85%。“引进国外团队后,间接激发了我们原有设计团队的潜力。通过新老设计团队的交流与合作,目前企业整体的设计创新能力显著提升。”该负责人说。

服装“恋”上高科技

昨天,一外国友人拿到印有自己头像的面料开心不已。服装节期间,且可韵服饰公司与慈星机械首次合作推出“互联网+服装定制”平台,客户通过电脑或手机拍摄照片并上传,后台就能根据图片数据测出人体尺寸,进而传输到工厂制作。

(记者 徐能 摄)

