

本期关注

涌现出一批妇女手工创业带头人和妇女手工品牌,2021年广东省妇女手工创业创新大赛落幕

南粤巧手共筑巾帼创业创新梦



2021年广东省妇女手工创业创新大赛圆满闭幕。

中国妇女报全媒体记者 林志文
粤妇宣

2021年广东省妇女手工创业创新大赛经过近4个月的精心组织近日圆满结束,经过紧张角逐,《凤冠霞帔——“巾”绣国粹》等60个项目从571个参赛项目中脱颖而出,夺得大赛各类荣誉。

广东省妇联表示,本次大赛是全省妇女在手工行业一次全方位的风采展示,大赛不仅吸引了一批工艺美术领域的国家级及省级大师,还涌现出一批妇女手工创业带头人和妇女手工品牌,为妇女手工产业发展营造了良好社会环境,有效激发了妇女手工创新创造活力。希望政府相关部门和社会各界与妇联加强联动,不断出台各种举措支持妇女手工创业创新工作,将“创业创新巾帼行动”做深做实。

评选三大标准:传承、公益、创意

为给妇女手工艺产品提供展示、交流、销售平台,传承和发扬中华民族优秀传统文化,带动妇女创业就业,助力乡村振兴,今年8月,广东省妇联联合省工业

和信息化厅、省人力资源和社会保障厅、省农业农村厅、省广轻工控股集团共同举办2021年广东省妇女手工创业创新大赛。

大赛以“巧手巾帼 筑梦明天”为主题,通过全媒体宣传发动,吸引了社会各界广泛关注和积极参与。本次大赛紧密围绕手工艺领域各个类别,因应不同评选标准,设置了传承组、公益组、创意组三个参赛组别,广泛面向从事手工创作的女性或负责人女性的手工创作团队开放报名,最终共吸引了全省各地571个项目报名参赛。

风格迥异、类别丰富,是本次大赛的显著特点。据介绍,本次大赛参赛作品涉及刺绣、剪纸、布艺、木雕、瓷器等多种艺术类别,既有鲜明的民族特色与岭南风格的传统工艺技术作品,也有设计新颖、富有新时代气息的创意手工作品,更有促进妇女就业、增强妇女创业能力的公益手工艺品,充分展现出广东省女手工艺人在手工创新创作方面的优秀成果和向上向善的精神风貌。

大赛邀请了工艺美术以及创业孵化、市场营销、风险投资等方面的专家担任评委,对项目的基础性、创意性、创新性、公

益性和传承性等方面进行综合评审。经过层层选拔和激烈角逐,最终有50个参赛项目晋级决赛。

12月1日,50个决赛入围项目分组依次登台进行路演、答辩,深入阐述项目在传承传统文化、促进妇女创业就业、助力乡村振兴等方面的亮点、优势与发展前景,最终产生传承组、公益组、创意组三个组别的金银铜奖和优秀奖,端砚雕刻《月与荷花一样清》、大湾区文创手工业高技能人才智库《凤冠霞帔——“巾”绣国粹》三个项目分别获得三个组别的金奖。

大赛引领女性手艺人创新创业就业热潮

值得一提的是,在国潮风风起云涌的当下,此次大赛引领广东妇女手工创业新就业掀起新热潮。

获得公益组金奖的作品广府金绣《凤冠霞帔——“巾”绣国粹》是将中国传统婚嫁文化中的凤冠霞帔用特有的“金属丝绣制”工艺呈现。据项目负责人莫雪玉介绍,广府金绣所具有的延展性令其不仅能作为工艺藏品,还能与诸多领域进行技术

跨界与融合对接,从而开发出一系列产品。该产品学习门槛不高,可实现部件化、标准化以及分工流水作业,根据订单,学员在家就能进行部件化制作。自项目团队组建以来,吸引了大量的在校大学生以及社会人士的参与,200多名学员在学习之后实现了就业或创业。莫雪玉表示,“期待更多人加入手工艺创业创新的队伍中来,让项目技术和产品惠及更多、更广泛的群体,共建更广阔的平台。”

大赛期间涌现的女性手工艺人在推动创新创业、文化传承、乡村振兴方面的例子和故事还有很多。如获得铜奖的《织心梦——公益+商业模式助力残障人士就业》项目,团队是由有创业意愿的健全人士和残障人士共5名及志愿者组成,项目专注于困境女性就业创业问题,通过线上线下教授编织技艺,目前带动残障人士56人、单亲及留守妇女40人实现就业,帮助大家通过掌握一技之长实现人生价值。

营造妇女手工业发展良好社会环境

据广东省妇联介绍,广东妇女手工业历史悠久、精品辈出,近年来,广东各级妇联把发展妇女手工作为服务大局、帮助妇女脱贫致富的重要手段,作为促进家庭和谐、维护社会稳定、助力乡村振兴的重要载体,通过培育妇女手工创业创新基地,开展妇女手工技能培训,实施妇女小额贷款项目,携手广西、贵州妇联开展“金绣球计划”“锦绣计划”,共同搭建东西部协作手工产业对接平台等,不断为妇女手工业发展营造良好社会环境。

据了解,大赛结束后,承办单位还将继续积极整合资源,为决赛获奖项目提供搭建平台、金融扶持、创业孵化、媒介推介等四大方面的赋能,助力获奖选手和团队宣传产品、拓展市场。接下来,大赛获奖作品将在“网演中国”数字文旅云平台(艺维云展)虚拟专区展示。组委会将举办作品展示、直播带货、合作签约等活动,为手工产品提供展示、交流、销售平台,以激励广大妇女释放创新活力和创造潜能。

焦点新闻 人物



董明珠代言的“硬核”广告亮相中国家电展的格力电器展区。(图片来源:IC photo)

邢贺扬

“我们要坚守什么?是赚快钱还是赚慢钱?是贪图一时之快,还是坚守企业社会责任?”2021中国企业家博鳌论坛12月2日-5日在海南博鳌举行,珠海格力电器股份有限公司董事长兼总裁董明珠出席其间举行的“中国实干家公开课”。她认为,急功近利赚钱,只会被市场和消费者抛弃。

在研发上要舍得花钱

“格力很多花了十余年时间研发的技术都有了成果,并且产生了很大的社会价值。”

为者常成,行者常至。“实体经济企业要在研发上舍得花钱。如果没有一代代的技术升级更迭,就实现不了可持续发展。”董明珠在公开课上说,“格力坚持自主创新和研发,目前累计申请国内外专利91512件,其中有33项为国际领先技术。”

格力一直履行着“坚守奉献与创新”的企业使命。“坚”是格力电器生生不息、历久弥新的文化。以“实干”为基,格力勇攀世界科技高峰,围绕品牌持续发力,让世界以“优质”定义中国制造。

董明珠说,“可以说世界最好的空调就在中国、在格力,对格力的自信来源于对社会的诚信。”

“我记得1995年到日本时,日本全面采用了变频技术,而当时的我们连能效等级都没有,何谈变频技术?之后,我国能效等级出台,我们开始意识到节能对于一个产品的重要性,关乎社会,也关乎个人。现在,格力有句广告语‘格力空调,省电一半’,这需要实力的支撑。”董明珠说。

“中国向国际社会承诺‘双碳’目标,对我们来说责任重大。今年4月,格力‘零碳源’空调在全球制冷创新大奖赛中荣获最高奖,实现发电、储能、直流驱动、制热、照明的完整流程能量循环,真正做到安全高效、‘零电费’。”董明珠介绍。

作为一家多元化、科技型、绿色环保低碳的全球工业集团,格力电器产品涉及消费者、工业产品和新能源领域,其“零碳源”空调技术、钛酸锂电池储能技术等均处于行业领先地位。

“30年来,从一个小作坊到世界500强企业,年产值由2千万到2千亿元,格力在于始终坚持质量管控、持续推进技术创新这个企业发展的生命线。”董明珠说。

格力用9年时间研发出“零碳源”技术。董明珠说:“我们愿意给科研人员大量时间和资金潜心研发。最终的结果是,很多花了十余年时间研发的技术都有了成果,并且产生了很大的社会价值。”

不斗不可能成长

“因为在斗的过程中,有犯错,也有疑惑,所以我们也跟自己斗,不断纠正,不断完善。”

各自努力,顶峰相见。“我是一个‘好斗’的人,不斗不可能成长。因为格力的存在,让中国空调行业成为世界一流,最重要的一个字就是‘斗’。”董明珠说,“我培养的第二个‘董明珠’,依然是个坚守‘好斗’的人,因为在斗的过程中,有犯错,也有疑惑,所以我们也跟自己斗,不断纠正,不断完善。格力凭着斗争精神走到今天。”

董明珠之所以如此“好斗”,和她关注产品质量密不可分。“质量关乎两个‘生命’,一个是企业的生命,一个是消费者的生命。”董明珠认为,已经有很多企业兴衰和社会案例印证了这句话。唯有以优质产品为消费者打造更加美好的生活,才能真正赢得市场的认可与信赖。产品质量是企业生存和发展的根本。好的产品质量,是一块金字招牌,可以展现良好的企业形象和具有强大的感染力。

赚钱不是目的,只是一个结果

“一个好的企业不是急功近利赚钱,而是能够帮助别人。别人因为你而快乐,这就是好的企业。”

“如果我告诉你,格力从来不在乎钱,那肯定是骗你的。企业不赚钱靠什么生存?不赚钱靠什么发展?不赚钱靠什么做研究?所以,钱一定是要赚的,但是赚钱不是我的目的,只是一个结果。”董明珠说,“我们的目的是为社会做贡献,因为格力的存在,让人民生活更美好。这是格力坚持以消费者需求为导向的动力。”

“如果你的目的只是急功近利赚钱,只会被市场和消费者抛弃。作为一个企业家,要有社会使命和社会责任。不畏困难,敢于面对,才会有今天的收获。”董明珠说。

“一个好的企业不是骗到钱,而是给别人钱,也就是能够帮助别人。别人因为你而快乐,这就是好的企业。”董明珠认为,格力的成功源于诚信,“格力坚守诚信文化。没有诚信,质量也是空谈。”

董明珠介绍,2005年,格力率先在行业内提出“整机6年免费包修”的承诺。“今年我们提出了10年免费保修。目前为止,在家电行业只此一家。我认为,这个承诺就是一个企业的实力,也是一个企业的诚信。”

谈实体经济研发、格力的斗争精神以及企业发展的导向及动力,董明珠在中国企业家博鳌论坛“中国实干家公开课”开讲:

我是个『好斗』的人

职业女性 榜样

阿里巴巴集团宣布升级“多元化治理”体系,两位重量级女性高管职位变动

戴珊:“主内”数字商业板块 武卫:卸任CFO 续任执董

陈婷 蓝莲花 夏雯琪

近日,阿里巴巴董事会主席兼CEO张勇发出内部信,宣布公司升级“多元化治理”体系,这一阿里巴巴组织架构和管理层的重要调整包含两位阿里女性高管的职能变动。

其中,阿里巴巴集团创办人之一戴珊将负责新设立的“中国数字商业”板块,据悉,这一板块包括大淘宝(包括淘宝、天猫、阿里妈妈)、B2C零售事业群、淘菜菜、淘特(淘宝特价版)和1688网上批发平台等业务。

内部信中,张勇同时宣布,阿里巴巴集团CFO武卫则从2022年3月31卸任。她将继续担任集团执行董事,并担任集团董事会下设的可持续发展委员会成员。

戴珊:聚焦内需,分管“中国数字商业”新板块

业内分析人士认为,从微观上看,阿里这次的组织架构调整,实际上等于是把国内淘系整个融合了,核心人物就是国内板块的新负责人戴珊。她是淘特和淘菜菜的缔造者,一手拓展了阿里的商业版图。

张勇称,竞争格局越来越激烈,必须决策更高效,行动更统一,各层组织之间的定位和分工更明确。期待戴珊基于深厚的市场经验、杰出的领导力以及独特的女性体验视角,继续发挥阿里巴巴在中国消费领域的引领作用。

戴珊毕业于杭州电子科技大学,于1999年加入阿里巴巴,是阿里创始人之一,也是阿里合伙人。2009年至2014

年,任淘宝和阿里巴巴国际站的人力资源资深副总裁,以及阿里巴巴集团副席人才官、首席人才官。2014年6月至2017年1月任阿里巴巴集团首席客户服务官。

当时她曾对阿里巴巴的客服体系进行过大刀阔斧的改革,客服从打电话的“救火队”变成“创造新体验”的重要岗位,并率先推出极速退款退货等服务。月度高管例会上,戴珊总是被张勇第一个点名,让她讲过去一个月从服务端看到哪些问题。

2017年1月起,戴珊担任阿里巴巴产业电商(B系)事业群总裁。为了全面打通盒马、农村淘宝、智慧农业这三条涉农业务线,2019年底,戴珊开始分管盒马事业群。

2021年3月,阿里巴巴成立了MMC事业群,内部人士称其为“买买菜”,由戴珊负责,主要聚焦社区团购业务,并整合了零售通的社区团购业务和盒马集市业务,戴珊开始担任阿里巴巴社区电商事业群总裁。

值得一提的是,经过本轮调整,直接打破了过去基于业务客群所划分的To C、To B业务线,阿里两大电商板块淘系与面向企业客户的B系业务首次得以打通,戴珊分管的中国数字商业板块将聚焦内需。

从前,戴珊带领的B端业务在阿里较为边缘。但如今,联合工厂直供打造低价的淘特,年度买家超过2.4亿,本季度净增4000万用户,占到了阿里巴巴集团新增用户的60%,戴珊展露出不俗的实力。

在本轮调整之前,根据阿里2022财年二季度财报的数据,戴珊分管下的淘特和MMC两大新业务增长迅速,在对于下

沉市场的进军上已经有所成绩,成为阿里在中国市场的用户增长来源。财新网的一篇报道引用内部人士的说法称,阿里希望在消费端流量见顶的情况下,从戴珊所擅长的供应链端寻找新的增量。

武卫:阿里目前战略投资版图的搭建者,战友+知心姐姐

2012年,在联合领导阿里巴巴(B2B公司)的私有化项目后,武卫开始负责阿里巴巴集团财务组织的关键部门,包括运营财务、财务报告、内部控制、税务和资金管理。2013年,武卫正式担任阿里巴巴集团CFO一职。

资料显示,武卫曾是毕马威华振会计师事务所合伙人,为多家大型中国境外上市公司及在华跨国企业提供审计和财务咨询服务。2007年7月武卫加入阿里巴巴集团,出任阿里巴巴(B2B公司)首席财务官一职。她领导了公司财务体系的建设并帮助阿里巴巴(B2B公司)于当年11月在香港成功上市。

2012年,在联合领导阿里巴巴(B2B公司)的私有化项目后,武卫开始负责阿里巴巴集团财务组织的关键部门,包括运营财务、财务报告、内部控制、税务和资金管理。2013年,武卫正式担任阿里巴巴集团CFO一职。

同所有的CFO一样,武卫相当低调,极少出现在大众视野,但说她是中国最成功的CFO之一也不为过。她曾经三次帮助阿里上市,在集团内部与阿里巴巴资深副总裁彭蕾并称为“阿里双妹”。



戴珊



武卫