



济宁银行 5000元—50万 无需抵押 无任何手续费
—小微贷款 祝您发展 —

一般三至五个工作日给您答复

0537-2896509



施丽华简介



施丽华，女，56岁，医学细胞遗传学副主任技师，现供职于福建省莆田学院附属医院检验科细胞遗传室，现供职于济宁市产前筛查与诊断中心。毕业于福建省厦门市卫校护理专业（自学者试）。从事助产士工作9年。1985年开始从事医学细胞遗传学工作至今，共28年余。曾参加福建省产前诊断中心和莆田南洋科技大学医学细胞遗传学国家培训中心培训，并在北京协和医院“全国产前诊

断”中心进修。共检测外周血染色体8000多例、骨髓染色体20多例、羊水染色体600多例，发现异常核型800多例，其中29例被指南科大学医学细胞遗传学国家重点实验室夏家辉院士鉴定为世界首例核型，已载入中国-人类异常染色体数据库。在《中华医学遗传学杂志》发表论文25篇，《中国优生与遗传杂志》上发表论文5篇，《莆田科普》上发表文章多篇。曾荣获福建省“自学成才”光荣称号、莆田市科技进步分子、莆田县“巾帼建功”光荣称号。多次被评为单位年度的先进工作者。先后荣获莆田市、市科技进步一等奖各一次，福建省科技进步三等奖一次。培养新生力量数十人，现都已是该领域的主力军。



联系地址：济宁市妇幼保健院（市妇儿医院）（仙营路东段、长宝超市南）
交通指南：市内乘9、18、22、101、20路公交车（妇女）；首医院下车即到
咨询电话：277233 2717155

济宁鞋业联合会会长、超越体育用品公司总经理张宏——

同行不是冤家 联合起来才能做大

本报记者 贾凌煜

初见张宏，会被他真诚、热情的态度以及儒雅、谦逊、睿智的风范感染到。张宏是济宁市鞋业联合会会长，也是济宁超越体育用品公司总经理，不以小而不为，踏踏实实办事，让他从一无所有的穷小子一跃成为拥有千万资产的企业家。



张宏

抓住机遇，淘得两桶金

张宏出生于鱼台县农村，1993年只有19岁的他只身来到济宁城里打工。初到济宁为了解决温饱，只能做体力劳动糊口，而只要管饭即使不给工资的活他也愿意干，晚上则睡在别人的理发店看店。

不甘平庸的他没打算长期打工，想做些小本生意。“就是批发鞋沿街叫卖，后来1994年济宁市成立鞋帽批发市场，这对我来说既是机会也是挑战。”张宏说，市场成立之初，商户需交付3个月的租金和1000元的押金，他交完租金就只有650元，根本不够押金。抱着试试看的心态，他找市场领导说明自身情况，通过努力，领导为他的真诚打动，为他开了绿灯。

有店铺了，进货资金从哪来？张宏和家人向亲戚借了9000元的启动资金。张宏称，自己

赶上了鞋业批发的好时机，那时开店都去临沂进货，只要能把货从临沂拉到济宁，就有赚。凭借聪明和勤劳，不久他便从众多商户中脱颖而出，淘到了人生第一桶金。

拼命赚钱，换来批发的高峰，张宏没安于现状。他觉得自己的营销模式应有所改变，为此特地到南方考察，在那里他看到了体育品牌的优勢。2000年5月张宏注册成立超越体育用品公司，代理多个运动品牌，并靠差异化营销奠定市场份额。在2003年到2009年六年间，他把济宁地区的运动鞋做的风生水起，淘到了人生中的第二桶金。“直到现在我都非常感激亲戚和鞋帽市场那些领导，如果不是他们给予的帮助，我的人生轨迹肯定不同了。”张宏说。

B 成立鞋业协会，与同行共发展

创业中，张宏不断出去考察，在南方考察中他发现有些地方的行业做的特别规范，而济宁的鞋业虽然繁荣却并不规范，很多同行在遇到困难时，没有一个组织可以帮他们度过难关。

几番周折，四处奔走，2010年年底济宁市鞋业联合会成立了，在济宁市工商联的指导下，张宏通过选举担任协会会长。与别人不同，张宏打破“同行是冤家”

的传统理念，转变思维，提出同行帮同行、共发展、共繁荣、振兴行业大发展的思路。

“做生意，资金困难是商家面临的一个大问题，不少人有好的发展机会却因没有足够的资金而搁置。”如今，张宏把体育用品公司交给妻子打理，自己主要负责鞋业协会的各种事宜。张宏告诉记者，针对这些行业棘手的问题，他牵头和山东圣泰农村合

作银行成立鞋行业商户信用联盟，同行助同行，同行为同行担保，一家有难同行支援，只要是鞋业联合会的会员，根据自身的条件，都可以和山东圣泰合作，最高可贷300万至500万，最低可贷5万至10万，随时贷或还，像取款一样自由，既方便了各个商户，又让他们切实感到同行是朋友而不是冤家，互相牵手增加共抗风险的能力。

鞋帽批发市场成立近20年，商户们最头疼的是店面小，交通拥挤，停车不方便，为行业长远发展，2011年在张宏的倡导下协会牵手豪德商贸城，签下500间商铺，就为打造鲁西南最大的鞋业航母。

记者看到，新市场建设已进入尾声，整体工程基本完工，余下园内路面还未硬化，预计2104年初将投入使用。“所有商铺都已预定

出去，搬到这里后鞋帽批发市场将发生翻天覆地的变化。”对此，张宏非常期待。

采访中，对于企业发展，以及在行业发展中的贡献，张宏用的最多的两个字就是“担当”。“现在我还是圣城企业家俱乐部的会员，每天除了忙协会的事，就是到俱乐部学习、培训。”张宏告诉记者，他在俱乐部找到了真我，更加清晰了自己的

方向，人不是为自己而活，而是为身边更多的人。俱乐部有一句流行语，有事找张宏！因为培训里有他的身影，会员活动中他是执行者，俱乐部会员的困难里，他是解决者。

除发展企业，张宏还资助了四名中小学生和一名大学生，尽自己所能帮助他们完成学业。张宏说，今后还将用一颗平凡的心态，用爱践行一切。

C 签500间商铺，打造鞋业航母

济宁楼市三冠王！缔造鲁西南销售神话 济宁万达广场全系产品火爆热销，感恩钜惠席卷全城

年末将至，各行各业的奖项纷至沓来。出炉，楼市当然也不例外。纵观济宁各个楼盘2013年销售表现，济宁万达广场毫无疑问是其中最杰出的代表。并以销售面积最多、销售额最多、销售速度最快、创下济宁2013年楼市三冠王，以绝对的王者气概，领跑全城。

◆10次开盘10次热销，冠领鲁西南楼市
济宁太白路万达广场从2012年10月26日开盘到2013年10月26日全面封顶，就是说速度来说，已坐拥创造了济宁建筑史上的奇迹，然而又以10次开盘10次热销之势，令鲁西南楼市侧目。万达奇迹和万达传奇，再一次又一次的上演，不断刷新济宁楼市记录。

据不完全统计，济宁太白路万

达广场2013年销售额30多亿元，走在济宁房产市场上从未曾出现过。2012年末来推出的黄金旺铺当天开盘即告罄，创造了济宁业界的销售神话。此后盛大开盘的万达住宅，以豪华精美的高端定位以及欧式贵族典雅的设计风格，引发济宁房地产抢购风潮。2013年1月，万达精英SOHO公寓正式开盘，宜商宜居宜投资的万达精英SOHO公寓，所推房源在仅仅2个小时内被抢购一空，又一次创造了济宁房产市场上的销售神话。在接下来的数次开盘中，济宁万达广场始终位列济宁销冠，创下了10次开盘10次热销的销售传奇，风靡鲁西南！

◆济宁万达广场，缔造鲁西南岁末财富主场
万达广场作为中国商业地产

第一品牌，所到的城市，每一个万达广场都成为了当地人气最旺的“城市中心”。近几年，在布局全国的策略指引下，万达集团不断发展壮大，亚洲商业旗舰非万达莫属，实力铸就商业领袖地位。倾力打造金融不动产，构建多元投资平台，引领中国资本新走向，成就中国财富新地标。2012年，万达集团凭借国际化的战略布局、丰富的地产开发经验、超前的战略部署、独有的商业资源、雄厚的资金实力等造就济宁打造74万平米鲁西南城市综合体，并以万达速度为保障，擎举济宁城市化进程。

济宁万达广场是鲁西南唯一世界级综合体旗舰，74万方超大体量，涵盖国际购物中心、娱乐中心、

五星级酒店、5A甲级写字楼、万达精英SOHO公寓、城市商业步行街、万达住宅城市高端豪宅等，引领济宁城市新格局。以低总价和高附加值享誉鲁西南的济宁万达SOHO公寓，火爆热销并联济宁房产市场销冠，成为投资者瞩目的“首选产品”。与此同时，鲁西南唯一企业总部基地——万达中心5A甲级写字楼、万达住宅同期火爆热销。这些产品的升值潜力都普遍被业内人士看好，投资价值再创新高。

◆繁华开业倒计时，全系产品感恩钜惠
2014年7月，济宁太白路万达广场即将开业，届时，上千金球一起、室内一排的品牌购房者于74万平方米城市综合体之上，铸就繁华巅峰，同时也成就了区域中心的崛起！这

一盛况，对鲁西南核心城市的济宁来说，意义重大，众多国内外品牌齐聚万达广场一同造势，加速了济宁向国际化都会城市蜕变的过程，一个更加繁华、更加时尚的都市，已遥遥到来！

制胜商业地产领域多年，万达已与成千上万国际知名品牌形成稳固的战略合作关系，共赢共享。万达广场每到一处，合作品牌也随之造势，在楼宇体量的都市综合体中，形成强大的集群效应，不仅大幅提升区域商业能级，也改善了市民生活，提升人们的生活质量。

年末将至，济宁万达广场怀着一颗感恩的心，强势启动年末感恩回馈活动。同时，济宁万达广场每周末还将推出限量精品房源，以飨济宁广大置业者。