

绍兴柯桥区一浙大研究生回乡创业

自主研发3D打印机打入美国市场

通讯员钟伟、张影报道 “这次调试出来的精度,应该达到了打印珠宝的水准。”这些天,位于绍兴市柯桥区平水新城工业园区的绍兴迅实电子科技有限公司内忙得热火朝天,工人们正在调试机器,让打印出来的产品在细节上更出众。

进入车间,只见流水线上正在生产用于制造3D打印机的零部件。黄色、绿色的液体耗材通过光线照射,逐渐转化成固态,各种动漫造型的人物、埃菲尔铁塔、珠宝戒指手链崭露雏形。一旁的工作人员,正在为已经打印成型

的工件做支撑的拆卸,为了有良好的视觉效果,有的工作人员还为工件上色。

前不久,迅实公司自主研发的MoonRay光固化3D打印机登录美国众筹平台kickstarter进行众筹,首日即达到15万美金,打响了3D打印机“中国创造”的知名度。公司总经理金良说:“那天,我们兴奋得一夜都没睡觉,众筹到的金额不停地攀升,看到我们的产品走出国门得到了国际市场的认可,这让我感到自豪。”

2011年从浙江大学机械专业研究生毕业后,金良辞去了在浙

江台州研究院的稳定工作,决定回平水创业。“我是平水镇人,对家乡有着深厚的感情。我在学校里学了很多知识,并积累了大量的实践经验,我希望到家乡创业。”金良说。

尽管投入了大量精力,但首次创业,金良与合作人意见不合,加上市场行情突变,销量骤降,金良的企业举步维艰。一次偶然的机

会,金良遇到了一位来自美国的朋友,这位朋友提醒金良,做3D打印将会有很好的前景。随后,金良便组建起一支经验丰富、技术精湛的研发团队,开始围绕关键技术,转变应用领域,并于2013年成立了绍兴迅实电子科技有限公司。

虽然已掌握了制造3D打印机的技术,但当团队经过反复的试验和摸索,真正地做出第一台3D打印机的时候,整个实验室还是沸腾了。

“先前市面上的3D打印大致可分为两种:一种是高精度但是很昂贵,另一种是很便宜但是打印质量很差。我们希望能

在两者间找到平衡点,做出精度高且价格合适的3D打印机来。”金良说。

经过两年时间的研发和经营,公司研发出了7款3D打印机、3款3D扫描仪和3款3D打印耗材。去年11月,公司获得浙江省政府和柯桥区政府共计400万创业资助以及各类融资千万元,同时,迅实美国分公司SprintRay也成立了。今年4月28日,迅实产品上美国众筹平台kickstarter,正式打入美国市场。

“中国的产品给人的印象一直是不具有创新性,但我们要做的,就是要颠覆国际上对中国制造的印象,让他们看到‘中国创造’正在崛起。”金良说。

免税白说

为大学毕业生踊跃创业点赞

■白峰

去创业,成为越来越多大学毕业生的首选。日前,智联招聘根据近6万应届毕业生的调查问卷发布的报告显示,2015年七成毕业生选择就业,较去年下降了近5%,选择创业的大学生比例却实现了翻番,由去年的3.2%上升为今年的6.3%。报告称,随着毕业季的临近,创业或者加入创业公司成为大学生们的热议话题。

创业应该是社会的主流和方向,创业更能激发出市场的活力,也是带动经济社会发展的源泉;而且创业也是这个社会最能体现价值的一种有效方式,更是一个人的

一种责任意识

大学毕业生选择创业,不管怎么说,是值得鼓励和提倡的,这体现了大学毕业生的一种责任意识

大学毕业生选择创业比例

的翻番说明,大学生的自主能力增强了,我国创业的环境变好了,创业的天地更广阔了。

李克强总理说:“要掀起一个大众创业、草根创业的新浪潮”,大学毕业生就是大众创业和草根创业的重要组成部

也是重要力量。正是有他们的参与,创业的市场更大,前景更加广阔。

当然,创业不是一本万利,也不会一蹴而就。创业有风险,也有成本,更有艰难险阻。只有勇敢面对风险、敢于破除艰难险阻的人,才能迎来人生的一片艳阳天。

进取人生

两度创业失败欠下80万元债务 “创客”虞邦荣守信还债

通讯员张文胜报道 6月1日,宁波银捷通互联网科技有限公司董事长虞邦荣,归还了第二笔欠债10万元。至此,他已还清两次创业失败遗留的所有债务,摘掉了3年多的“老赖”帽子。

今年41岁的虞邦荣是台州临海人。2008年,他在当地租了10亩土地,尝试无土栽培技术。经过不断地钻研,试验获得成功。

然而,天有不测风云。2011年冬,正在第一批小青菜可以上市销售之际,一场暴雪压塌了大棚。虞邦荣全部投入打了水漂。

其间,他先后从临海农信联社贷款60万元。虞邦荣对当地信用社负责人承诺,这笔贷款和利息6年内一定会还清。对方当时半信半疑。

2012年,他来到宁波鄞州创业,与人合伙开办典当行。由于经营不善,他又欠下了10万元债务。散伙时,他也向债权人承诺,等下次创业成功了一定会来还债。

此后,他开始进军互联网金融领域,开拓银联第三方支付业务市场。

两年多来,他的客户越来越多,企业逐渐有了赢利。虞邦荣想到是该偿还债务的时候了。

5月8日,他还清了临海农信联社(现改制为临海农商银行)贷款本息70万元。该行法务部员工金崇华说,连本带息一次性还清债务、金额又这么大,虞邦荣在该行客户中还是第一个。

虞邦荣说,“老赖”的帽子戴在头上实在不好受。平时,他不能坐飞机和高铁,去外地谈业务旅途上要花更多的时间。由于上了征信“黑名单”,创业缺钱,银行贷款无门,有时急需资金只能借高利贷。

到鄞州创业以来,虞邦荣省吃俭用,一直想着早日还清欠债,有时连做梦也是在挣钱还债。以前,他一天抽烟两三包,后来戒了;他爱去KTV唱歌,往往一晚花费数千元,3年多来没去过一次。他把更多的精力投入到工作中,每天工作16小时以上。

金融领域,开拓银联第三方支付业务市场。

两年多来,他的客户越来越多,企业逐渐有了赢利。虞邦荣想到是该偿还债务的时候了。

5月8日,他还清了临海农信联社(现改制为临海农商银行)贷款本息70万元。该行法务部员工金崇华说,连本带息一次性还清债务、金额又这么大,虞邦荣在该行客户中还是第一个。

虞邦荣说,“老赖”的帽子戴在头上实在不好受。平时,他不能坐飞机和高铁,去外地谈业务旅途上要花更多的时间。由于上了征信“黑名单”,创业缺钱,银行贷款无门,有时急需资金只能借高利贷。

到鄞州创业以来,虞邦荣省吃俭用,一直想着早日还清欠债,有时连做梦也是在挣钱还债。以前,他一天抽烟两三包,后来戒了;他爱去KTV唱歌,往往一晚花费数千元,3年多来没去过一次。他把更多的精力投入到工作中,每天工作16小时以上。

经营有方

“80后”创业搭上“互联网+”列车

通讯员徐志良、胡佳英报道 最近,一份沉甸甸的“订单”来自湖北省的徐先生,他向位于平湖市的新仓无花果专业合作社订购了1万棵无花果种苗。该合作社负责人胡剑平告诉笔者说,他与徐先生的结缘,正是因为他们都搭上了“互联网+”的列车。

今年30岁的胡剑平,生在农村,长在农村,是一名地地道道的“80后”。中专毕业后他就走上了自己的创业路。

与祖辈、父辈的经营理念不同,在他刚踏上创业路的时候,就想把传统的农业生产与时尚的网络搭上边。在胡剑平的坚持下,合作社成立了自身的网站,介绍起农业基地的产品。“我可不是跟风,而是用心经营这个网站。”胡剑平说,合作社网站刚开通时,每天的浏览量只是个位数。然而,胡剑平没有放弃,到了晚上他就登录后更新网站内容,除了添加新品以外,他还会把生态种植的过程增加到网站,让浏览网页的人更加了解他们合作社的种植理念。

慢慢地,浏览网页的人越来越多,在各大搜索引擎的排名也越来越靠前。“现在网页一天的浏览量达到了100多人次。如果你在‘百度’搜索引擎上搜索‘无花果’3个字,第2页就能找到平湖新仓无花果专业合作社。”胡剑平说。

湖北省的徐先生就是浏览了网页,向他们伸出了“橄榄枝”。早在去年11月,徐先生就通过网站联系到了合作社,并下了3万棵无花果种苗的订单。现在半年过去了,3万棵种苗已经发芽,存活率达到了95%,这也坚定了徐先生再次下单的决心。

包括徐先生在内,通过网页找到胡剑平创立的平湖新仓无花果专业合作社的客户还有很多。不过,“互联网+”这趟列车带来的不仅是优质的客户订单,还有新型的农业栽培技术。据了解,无花果基本以露天种植为主,今年胡剑平创新地搭建了7个大棚,把露天的无花果移种在大棚里。胡剑平的这个想法正是来源于互联网。利用互联网这个平台,他不断地更新着自己的创业理念,还拓展了销售市场。

实践也证明,大棚种植的无花果处于可控范围内,在存活率等方面比露天种植的要高得多,在其他方面也有无可比拟的优越性。除了尝试大棚种植以外,胡剑平萌生了制作酵素肥代替化肥的想法。新仓是芦笋产业基地,胡剑平就打起了芦笋根茎等农业废料的“主意”,制作酵素肥。“酵素肥是生态肥,不仅不会破坏土壤结构,而且能减少种植成本。”胡剑平说。



做贸易的人种起了罗汉松

开化碧宏商贸有限公司经营松香、松节油。近年来,该公司年经营松香、松节油3000多吨,畅销上海、江苏及本省,销售额达3000多万元。

去年,公司老总叶新培看到开化建设国家公园风景区如火如荼,便于今春投资40多万元,从杭州苗木基地购进大小罗汉松70棵,种植在长虹乡芳村。

叶新培相告,一段时间后,待大小罗汉松适应当地土壤,便可移栽到开化国家公园各风景点,届时形成一道靓丽的风景线。

图为叶新培(右)开心地指引我们观赏大小罗汉松的情景。

通讯员齐振松 余志胜 摄影报道



6月4日下午,游客在温岭市城南镇照谷村百合种植基地赏花。当前正是百合花盛开时节,该基地已盛开的3亩多亩竞相争艳的百合花,吸引了众多游客前来观赏。

笔者在现场看到,这里的百

合花五颜六色,有纯洁的白色、明亮的黄色、温暖的橘红色……将乡村田园装扮得美丽如画。游客们有的漫步花海,有的举起相机拍照留念,感受百合花的美。

据种植户王勇介绍,他于去年从四川引进花、叶、球茎均可食

用的甜百合,在海拔200多米高的照谷村承包了30多亩地开始种植。利用桐岭水库得天独厚的自然环境,这里的百合花长势良好,预计8月份可采收,市场价每公斤近百元,经济效益可观。

通讯员葛云丹 摄影报道

举办“幸福三门,创享青春”创业大赛 三门大力助推青年实现创业梦想

本报讯 通讯员朱曙光、林方鹏、朱芳芳报道 “信用社10万元的贷款帮我的团队开启了创业路,现在我们想进一步扩大规模,打造三门本土的智能家居服务供应商。”近日,三门县汉海智能技术有限公司总经理吴海华,从该县农村信用合作联社领到10万元贷款后高兴地说。

日前,由共青团三门县委牵头、三门县农村信用合作联社参与举办的“幸福三门,创享青春”创业大赛,在该县行政中心精彩开锣。通过前期层层筛选,近20个青年创业者参加现场评审PK,创业项目涉及现代农业、电商代

理、微商平台和社区O2O等各个领域。

青年创业选手结合VCR短片和PPT对各自的创业项目进行5分钟的阐述,对创业团队、发展规划、风险控制和市场前景进行全面展示,并在组委会评审和专业评委的3分钟现场点评和提问下一一作答。经过激烈角逐,最终产生了大赛一、二、三等奖。

对于符合条件的获奖选手,由农信联社根据青年融资需求,提供最高授信额度20万元的创业贷款支持,贷款利率按基准利率执行,优惠期享受一年。

很多创业选手在比赛中表示,

缺少资金是创业过程中遇到的最大“拦路虎”,希望得到信用社的资金支持。作为主办单位之一,该联社专家代表对创业项目进行了中肯的点评,并结合实际就市场营销、项目融资等提出建设性意见,引导青年勤创业、巧创业。

据了解,自2009年推出青年创业贷款以来,三门农信联社就一直扮演农村青年创业“孵化器”的角色。6年多来,该联社累计投放青年创业贷款5000多万元,扶持数百名农村青年实现创业梦,其中累计投放大学生创业信用贷款980万元,培育青年信用示范户30户。

创业创新

破解融资难 创业添活力 德清完善科技金融体系助力中小企业创新发展

通讯员孙建新、姚宁报道 在经济转型升级的进程中,科技和金融的力量功不可没。在湖州德清县境内,许多企业正享受着科技金融结合的成果。近年来,该县市场监管局努力探索发挥金融在优化配置科技创新资源中的突出作用,扎实推进科技和金融紧密结合,有效破解企业发展中的融资难问题,促进了企业的创新发展,助推了民营经济的转型升级。

德清县市场监管局致力于推动企业以小额贷款、项目资金

配置放大贷款、小微企业信用贷款等多种融资方式获得所需创新资金。当地德清县科技担保公司以科技信用担保的方式,帮“科达磁电”融资200万元。这个在创业初期有好产品却没有资金的企业,曾数次向银行贷款未果。现在,这家公司已成为国内规模最大、品种最多的金属磁粉芯企业。

德清县市场监管局根据县域经济发展情况,制订下发了《德清县民营企业对接现代科技、现代金融“双对接”服务实施方

案》。根据方案部署,建立、完善了集聚各类信息、资源和要素,形成服务民营企业的“双对接”的信息服务、培训服务、项目对接等“三大服务平台”。积极引导政府加强创新驱动的引导,搭建银企对接平台,银行通过直接为科技型中小微企业制定个性化金融产品和服务,进一步优化科技小微企业融资环境,目前已为23家科技企业发放贷款2480万元。另外,县财政安排3000万元设立科技金融风险补偿基金,用于金融机构提供科技信用贷

款、信用担保的补助和补偿。去年,通过政府性资金向银行、担保、小贷等机构补助46万元。

针对中小微企业创业初期如何扶一把的问题,德清县市场监管局积极向政府建言,取得政府对中小企业融资的重视和扶持,该县财政每年安排1亿元科技信贷引导基金,鼓励创新金融产品、发放科技贷款,促使银行从“惜贷”转变为“多贷”。去年,当地银行向181家科技企业贷款14.3亿元;今年一季度支持新增科技小微企业36户,贷款8500

万元。同时,县市场监管局与农村商业合作、建设等多家银行共同建立400万元的“风险资金池”,银行配套放大为4000万元规模的信用贷款资金,给予单个企业最高200万元的信用贷款额度,促使政府资金从扶持一家企业变为通过银行扶持一批企业。

除政府引导下的银行金融机构支持外,德清县市场监管局还鼓励推动科技企业赴多层次资本市场挂牌上市,为企业创造多元化、多层次的科技金融环境。对企业在区域性股权交易市场、新三板挂牌、上市给予100万至1300万元不等奖励。截至目前,仅7家上市企业获得各项财政扶持资金已达3.64亿元。还有“新三板”挂牌企业5家、“四板”挂牌企业44家,都得到了一定的奖励。

江山:“智慧旅游”助力山民成“创客”

5月29日,江山市“保安乡创新创业动员会暨民宿发展推进会”的启动标志着“创客”们的春天已经到来。保安乡,全市唯一一个无工业产业的乡镇,近年来乡政府努力打造产业发展、人居和谐、环境优美、特色明显的“最美风情小镇”,大力倡导发展民宿经济,让游客能来更能留,“一屋一居一民宿”正在老百姓家悄然兴起。

而本次活动的重头戏——江山农商银行线上推广平台“智慧旅游”亦同步启动。该平台不仅为山区民宿“创客”提供便利优惠的融资渠道,更为重要的是借助浙江农信“互联网+”广阔的网络覆盖,通过农信网上预约平台和各行社之间微服务的互通有无,实时

发布最新旅游信息,帮助其提高知名度。而每季定期提供民宿行业分析报告,特色农家乐先进交流信息也为该平台增加不小的看点。

据悉,江山农商银行将以江郎山、廿八都古镇、仙霞古道、风情小镇等旅游景点为依托,以“智慧旅游”为着力点,大力培育以农家乐、民宿、特色农产品为主要经营方式的“创客”们发展壮大。截至目前,江山农商银行已投放“智慧旅游”系列贷款4000多笔,贷款金额超5亿元。在对“智慧旅游”产业信贷投入中,江山农商银行占据了全市75%以上份额,有力地支持了地方经济发展和百姓致富。

郑春燕 陆天军

衢江联社:把阳光“贷”入千家万户

6月3日,衢江衢江区信用联社的工作人员通过白天走访、晚上探访、电话联系的方式,深入田间地头、社区了解信用社工作人员是否存在违反作风建设规定,发放的贷款是否存在“假、借、冒名”贷款等违规情况。据了解,为了提升农村信用社形

象,整肃行风行纪,衢江衢江区农村信用社每年开展“阳光信贷”教育活动,以全体员工为教育对象,把信贷岗位人员作为重点,在全系统开展整肃行风行纪职业道德教育,以看得见、摸得着的实际成效,让群众得到实惠。

林丽

杭州高德菲斯科技有限公司减资公告

经本公司最高权力机构决定:本公司投资总额从1500万美元减至800万美元,注册资本从750万美元减至400万美元。请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知的自本公告之日起四十五日内,有权要求本公司清偿债务或者提供相应的担保,逾期不提出的视其为没有提出要求。

杭州高德菲斯科技有限公司

温州银行股份有限公司信贷资产债权转让招标公告

温州银行股份有限公司拟对信贷资产债权进行公开转让,现特发出本转让公告,对有关事项说明如下:

一、拟转让信贷资产有关情况

本次拟转让信贷资产共9户,涉及9笔债权,金额总计21,459,553.15元,其中本金20,209,999.59元,利息1,249,553.56元(截止2015年5月31日)。

二、受让单位资格和条件

1. 受让单位应为在中华人民共和国境内注册的法人或者其分支机构;

2. 受让单位应根据相关法律、行政法规、部门规章和监管规定,有资格商业性买受银行业信贷资产。

三、招标组织安排

转让方配合符合条件的意向受让方对拟转让信贷资产进行现场尽职调查。

四、转让方式

本次转让为公开招

标,报价日定于2015年6月14日。如果只产生一家符合条件的意向受让方时,拟采取协议转让方式。

五、有效期限

本次招标公告有效期截止2015年6月14日。

六、其他事项

1. 为力求规范、公平,本次资产包将转让的基准日设定为2015年5月31日。即受让方与转让方签订正式合同后,全部转让信贷资产从2015年5月31日后的现金等收入全部归受让方所有。

2. 若受让方有因主观因素放弃或恶意抬高中标价格后再放弃的行为,今后我行在信贷资产转让业务上将不与其合作。

3. 本公告不构成转让上述信贷资产的要约或承诺。

4. 本招标文件的解释权属招标单位。

联系人:王先生、戴先生

电话:0577—88990712

温州银行股份有限公司

2015年6月8日