

樵农王军民 创业玩“众筹”

事实上,如今的“养心谷”早已不是种植香榧这么简单了。每逢节假日,驴行爱好者、自驾爱好者络绎不绝,最多的时候接待了200多人就餐。目前,王军民正在建造5间小木屋,增添10张床位,以解决游客住宿的问题;同时新增一部分桌椅,建立景观平台,供露营地游客在山顶安全地观日出日落;后期还将推出中巴接送车。

运用众筹解决资金问题

7月下旬,王军民以樵农的身份,拿到了浙江农林大学非学历教育结业证书。培训班上,浙江农林大学的一位教授向学员灌输了“众筹”“微商”等全新概念,认为农业项目回报慢,要搞现代农业,一定要解决资金链的困难。而众筹就是比较好的方式,搞种养、旅游休闲、娱乐健身的,一定要学会众筹。

“经常有自驾游的驴友自己找上门来,问我能不能在这儿住个把月。”王军民说,游客的住宿需求给了他很大的启发。他有心完善餐饮、住宿等配套设施,正愁没有融资渠道,而游客的热情和众筹提议,让他信心倍增。

在王军民的长远规划中,他还希望能带动周边村民共同富裕。“我已经与3户村民商量好了,今后把民房改建为民宿,就像杭州梅家坞一样,留住游客,带动大家致富。”王军民笑着说,自己的一项乡村旅游梦正在实现,下一步将带动村民一起来搞乡村旅游。

网络营销搞起“农家乐”

随着名气逐渐打响,来“养心谷”的驴友与日俱增。一心打造“花果山”的王军民把脑筋动到了旅游业上。每天晚上,他的一项重要任务就是与微信粉丝互动。目前,他的个人微信粉丝数已经超过了3000人。

香榧树起码要10多年后才能开始有收益,属于“慢效益”。“如果等着香榧结果,这大好的山林资源就浪费了。”王军民想到了利用香榧园之间的“缝隙”,套种果树。他在香榧园下种植了300多亩蓝莓,以及大量猕猴桃、杨梅等果树,还养起了高山甲鱼,利用山上的野鸭进行人工繁殖。

网络营销搞起“农家乐”

随着名气逐渐打响,来“养心谷”的驴友与日俱增。一心打造“花果山”的王军民把脑筋动到了旅游业上。每天晚上,他的一项重要任务就是与微信粉丝互动。目前,他的个人微信粉丝数已经超过了3000人。

平湖穗轮村民 创业奔小康

通讯员徐志良报道 这个村真“牛”,一根钢筋“拉”出一个产业,一个产业带动全村创业就业,创业就业满了家家户头钱袋。据平湖穗轮村村委会主任、股份经济合作社董事俞先锋介绍,该村目前585户人家中,办起了120家企业,有100多户个体工商户,去年实现产值13亿多元。今年前6个月,实现工业产值6亿多,同比增长10%以上。目前,全村有劳动能力的村民都进了企业当工人,带动了农民增收。

穗轮村位于平湖东南,靠近上海金山石化,全村共有2300多人口。早在上世纪70年代末,该村就办起了穗轮铰链厂,凭着苦干加巧干的精神,利用“借脑生财”和“借船出海”方式,挖掘本村的致富能手和企业家,引进村外企业家,鼓励外出打工者返乡创业,动员转业军人建功立业,调动村干部和一技之长的人兴办企业,促进了穗轮工业经济快速发展。2000年,集体企业改制后,更激起了穗轮村新一轮创业热潮。原来集体企业培养的一大批技术人员纷纷办厂创业,形成了以铰链为基石,并由其派生的钢管、超市货架等新型建筑五金产业集群。创业致富的老板越来越多,实现了先富带后富,使穗轮村的经济飞速发展突飞猛进。与此同时,工业企业低散小的现象,以及土地等要素制约瓶颈开始显现。为加快穗轮村

特色工业经济发展,催生优势农户、经营能人和创业家破土而出,前些年,当地政府按照“节约、集聚、统一规划、统一设计、统一配套”的原则和要求,规划建设穗轮建筑五金工业园,给该村原来的五金小作坊筑起了再次创业的大平台。目前,穗轮村建筑五金工业园已吸引了43家企业入驻,去年产值超过7亿元,同比增长了21%。

穗轮村村民张桂良早几年前就办起了利辉五金厂,由于厂房没着落,一直租用100多平方米的老厂房小打小闹,产值无法提升,企业发展也难以上新台阶。村里开建建筑五金工业园让张桂良看到了机会,他征地5亩建起了2000平方米新厂房,企业规模的扩大带来了产值的成倍增长,现在利辉五金厂一年的利润就可达50万元左右。沈中良前些年拿出10多年工作的积蓄,在村里的建筑五金工业园征地办厂,建造了2幢标准厂房,购进了全新的机器设备,为新一轮创业创造条件。

“我们村老板多、企业多,主要得益于完善的产业链和浓厚的创业氛围。”穗轮村党委书记、股份经济合作社董事长叶汝良说,靠创业,村民们率先奔向了小康,去年,穗轮村集体可支配资金130万元,人均纯收入22947元。现在村里585户农户中,在市区买房的有150多户,有260多户村民家里购买了小轿车。

杭州纽艾光电科技有限公司注销清算公告

杭州纽艾光电科技有限公司注销清算公告:本公司股东已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其没有提出要求。

杭州思诗贸易有限公司注销清算公告

杭州思诗贸易有限公司注销清算公告:本公司股东已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其没有提出要求。

安吉六合工艺品有限公司遗失中华人民共和国外商投资企业批准证书正本一份,批准号:商外字 浙府资湖字[2005]00271号,声明作废。

杭州默宏科技有限公司减资公告

经本公司出资人决定:本公司投资总额从1000万美元减至215万美元,注册资本从500万美元减至150万美元。请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书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,逾期不提出的视其没有提出要求。

杭州默宏科技有限公司

敢为人先的“浙北西瓜大王”

通讯员孙建新、林海军报道

在一些大棚西瓜上市的黄金季节,许多瓜农车载肩挑送到集镇街道旁,吆喝着费力卖着……可湖州市长兴县虹星桥镇虹观西瓜专业合作社于该镇新318国道旁的大棚西瓜基地却是另一番景象,只见合作社社长郭卫星带领着十来个帮手从采摘、称重、装箱、上车,忙得热火朝天,路边停满了数辆等候购瓜的上海、江苏、杭州等地的车辆。郭卫星自豪地对笔者说:“我的西瓜是无公害种植,品质绝对有保证,牌子顶呱呱,订单销路全不愁!”

科技种瓜,从量变到质变的华丽转身

十多年前,作为一名普通的农民,年轻的长兴县虹星桥镇宋高村村民郭卫星继承了父辈的老传统,依靠种植露天西瓜为生。由于连续多年土壤轮作西瓜,西瓜质量出现下降,含糖量仅8%,露天西瓜又出现烂根、皮厚,发病率增加、减产等现象。

一次偶然的机会,郭卫星看到了大棚西瓜的前景。于是,郭卫星开始打听起了小型西瓜的种植方式,在县有关部门的

帮助下,从宁波购买了种子,盖起了钢管大棚进行试种。那时,种一亩露天西瓜只要几百元的投入,而种大棚西瓜的投入则是露天西瓜的10多倍,周围的很多农户都不敢冒险尝试,家人也不支持他。郭卫星在长兴县市场监管局和平分局的多次协调下,从银行贷款30万元,单枪匹马地干了起来。

郭卫星告诉笔者:“在大棚西瓜的栽培、种植过程中,我打破常规,始终使用有机肥料,例如菜饼、有机复合肥等,用于增强土壤的肥力,只是适当地施一些化学肥料。”幸运的是,第一年他就种出了产量,卖出了好价钱。

郭卫星还在西瓜的种植技术上不断实践着:一般的西瓜在八九月份就已经结束,然而为了多种一季西瓜,增加收入,郭卫星尝试“延秋”的栽培方式,在8月份再种一季西瓜,让西瓜的销售期延长到11月份;为了提高西瓜的产量,郭卫星又想到了“立架”的种植方式,让长在地上的西瓜变成长在架子上的西瓜,让西瓜享受到充分的光照,从而增加了产量。

目前,郭卫星拥有西瓜大棚50个,种植面积50多亩,亩产量达到4000—5000公斤,平均亩纯收入超万元。在他的影响和带动下,虹星桥镇有200多农户加入大棚西瓜种植,面积突破2000余亩。

抱团销瓜,小协会有大作为

其他瓜农看到郭卫星种大棚西瓜获得了成功,由当初的怀疑、观望态度到纷纷效仿种起了大棚西瓜。

随着大棚西瓜种植面积的不断增加,虹星桥镇西瓜市场鱼龙混杂的状况开始显现。郭卫星告诉笔者,由于瓜农种植水平高低不均,品种选择不一,种出的大棚西瓜良莠不齐,影响了虹星桥西瓜在外的名气。为了规范农户种植,郭卫星又想到了把瓜农紧紧拧成一个整体,并在长兴县市场监管局和当地政府的帮助下,先后成立了长兴县天地瓜类研究开发中心、虹星桥镇西瓜专业合作社和香乡西瓜专业合作社,并建起了5个大棚西瓜示范种植基地。

品牌护瓜,硬了腰杆鼓了钱袋

长兴县市场监管局和平分局负责人告诉笔者:“‘虹观’商标是2002年虹星桥镇注册的,当时的工商部门(即现在的市场监管部门)主动与该镇政府取得联系,为他们提供咨询和服务,并成功注册了‘虹观’牌商标。”但是当时大多数瓜农没有品牌意识,对卖西瓜还注册商标没有引起足够的重视,导

致该商标注册后一段时间内没有发挥应有的品牌效益。

郭卫星当时也是这么认为:西瓜是农产品,注册商标没什么用。“郭老板,人家都说你的西瓜品质好,怎么连商标都没有,这与街头路边摊贩卖的有什么区别?”一名上海客户认真检查了包装箱摇摇头说。一个即将签约的200吨的订单就因无牌而告吹,郭卫星备受打击,也彻底改变了郭卫星对商标的认识。得知虹星桥镇政府的“虹观”商标闲置时,郭卫星第一时间取得了该商标的使用权。

目前,“虹观牌”西瓜已成为该镇的主打产品,通过国家级无公害农产品和产地认证,还被认定为浙江省著名商标,在本省及外省的市场上都拥有了不错的知名度。

“今年我们西瓜的价钱最高卖过每公斤20元,最低也要每公斤10元。自从有了自己的品牌后,不管是销量还是价格,都达到了一个新的高度,瓜农人均较以前要多创收5000元左右。”郭卫星感慨地说。据悉,敢于“吃螃蟹”的郭卫星如今已赢得了“浙北西瓜大王”的美誉!

抱怨声中找市场

■齐振松

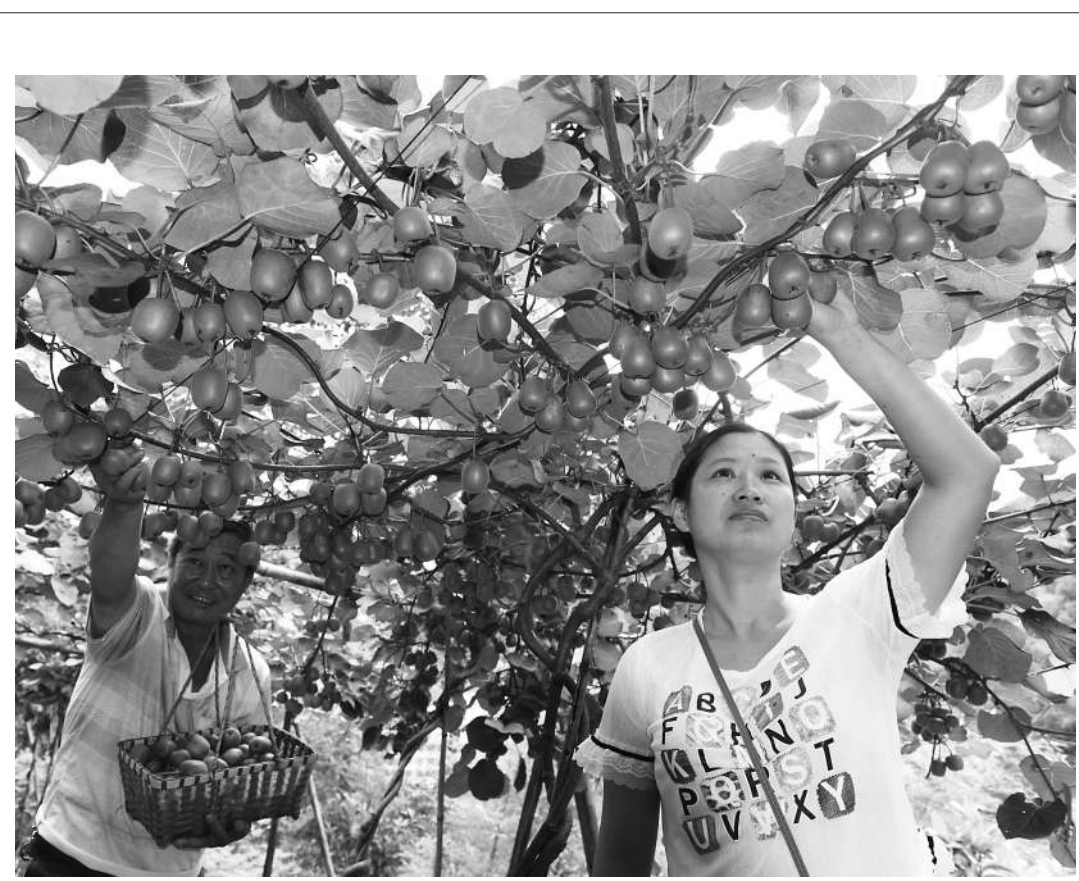
消费者常常因为某种产品存在缺陷或有质量问题而抱怨,说者无心,但如果听者有意,便会从中发现商机,找到大市场。

小汪在县城农贸市场里做卖豆腐生意,他头脑灵敏,善于思考。一次,他听到买豆芽的顾客抱怨:市场上很多豆芽是用快速方法育成的,在催芽时加入了化肥和激素等,虽然价格便宜,但是吃多了对身体有害,而且也没有乡下农家那种用传统方法育成的豆芽好吃。

顾客的抱怨让小汪灵机一动,他决定在市场上经营用传统方法育成的豆芽。起初,他将用传统方法育成的豆芽放在摊位上卖,结果是只有人看,而没有买。小汪很是纳闷,经调查,原来一些顾客以为他卖的豆芽也是快速育成的。之后,小汪用两种方法各育了些豆芽,并将两种豆芽都摆在摊位上销售,在用农家传统方法育成的豆芽中插上了“绿色豆芽”的牌子,售价比旁边快速育成的豆芽贵一倍。对比之下,“绿

色豆芽”很快被抢购一空。无独有偶。一位台商在大陆开设雨靴分厂后,一日在小店就餐时,无意中听到一女士对雨靴发牢骚:老是黑胶靴,几十年来都穿腻了。这位台商马上灵感突发:既然穿腻了,何不换个口味,改变单一色彩,生产各种彩色雨靴呢?于是回厂马上改装了生产线,使靴子不仅有红、黄、蓝、绿等多颜色品种,而且同一鞋上分别点缀了一些不同的颜色。由于新奇、独特,这种“彩色雨靴”一上市即成为抢手货,彻底改变了黑色雨靴一统天下的局面。

所以,哪里有抱怨,哪里就有问题,有问题也就有了商机和市场。人们的抱怨是因为困扰他们的问题没有解决,谁能为他们把问题解决得更早、更快、更周全,谁也就占领了市场。对于创业的人来说,谁能首先在人们的抱怨声中发现问题并解决问题,谁就能比竞争对手更有效地找到市场,从而赢得市场,占领先机。正像一些经商能人所说的,这世界不是没有市场,而是缺少发现市场的眼睛和占得先机的执行能力。



磐安“红心猕猴桃”挂满枝头

日前,磐安县安文镇报溪村陈志民家庭农场“红心猕猴桃”开始采摘。据负责人陈志民介绍,3年前投资50多万元,种植有20多亩高山“红心猕猴桃”,经过培育试种后正式上市。今年高山“红心猕猴桃”果实累累,挂满枝头,呈现一派喜人的景象,吸引了游客前来采摘。

通讯员孔德宾 摄影报道

鄞州一项调查显示,规下工业企业转型升级意愿不足

60后老板办实业得过且过 70后80后老板爱上炒股票

通讯员张文胜、曹红霞报道

近日,国家统计局宁波鄞州调查队抽样调查显示,受国内整体经济下行等因素影响,该区规模以下工业企业转型升级意愿不足。

今年上半年,该区规模以下工业经济增速趋缓。上半年,全区规模以下工业实现工业总产值371.81亿元,同比增长4.5%,比一季度仅提高0.1个百分点。像纺织业等5个行业则

出现了不同程度的负增长。一些附加值低、高能耗、环境不友好、劳动密集型的行业开始出现集体亏损。

鄞州调查队相关负责人表示,从调查情况来看,当前规下工业企业转型升级意愿不足。

老一批的规下企业老板逐渐步入中老年,他们普遍安于现状,存在守旧的思维。有些企业以守业为主,冒险精神减弱;有些老板

则发展理念、主导产品、经营模式跟不上时代潮流;有些企业老板实业定力不足,过度关注楼市股市,花在主业实业上的心思不够。

一些60后老板基本不打算研发新产品、开拓新市场,表示只要有盈利生活过得去就行。而那些70后和80后老板则表示,上半年很大精力放在了股市,主要是国内整体的实体经济环境不理想,利润微薄,

相比之下,股市来钱快、省时省力,很难经受住这样的诱惑。

中小企业的转型升级实际上就是从产业链低端走向中高端、核心竞争力由低端走向高技术的过程。转型升级需要技术创新,而技术创新的不确定性、复杂性和长期性,决定了创新的过程需要充足、稳定的资金。资金的匮乏,对中小企业的转型升级无疑是致命的

打击。

而人工成本不断上升依旧是规下企业发展的主要阻力。调查问卷显示,有64.9%的企业反映“用工成本上升快”是当前企业面临的最突出问题。咸祥某服装企业徐老总说,企业工作环境不错,包食宿,月工资也比中心城区平均高出500元左右,但始终留不住那些90后的员工。

临安加快建设智能风光互补路灯

近日,青山科技城大园路延伸段上,临安市路灯管理所工作人员正在进行第三期风光互补路灯的安装工作。

从2012年开始,临安市路灯管理所就试点建设省内首例磁悬浮智能风光互补路灯,通过一期二期建设,目前共有72套风光互补路灯提供城市照明,其新颖的外观、高科技的运用得到市民、政府的一致认可。今年,通过与青山科技城管委会的协调,决定建设第三期风光互补路灯工程,预计在大园路(科技大道—岗阳街段)上安装智能风光互补路灯116套。

智能风光互补路灯是利用风力发电机、太阳能电池组将转化的电能存储到蓄电池中,夜晚再将蓄电池中存储的电能路灯使用。该类路灯虽然首次投资成本略高于常规路灯系统,但其不需要敷设电缆、不消耗常规能源、安装简便、工作稳定可靠、使用寿命长,每支节能路灯每年可节约用电约1600多度,真正体现了“绿色生态、科技创新、低碳环保”的优势。

王宇辉

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8户,涉及8笔债权,金额总计13,309,854.71元,其中本金12,686,000.00元,利息623,854.71元(截止2015年7月31日)。
- 二、受让单位资格和条件**
 1. 受让单位应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,有资格商业性买卖银行业信贷资产。
- 三、招标组织安排**
转让方尽职调查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8月30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8月30日。
- 六、其他事项**
 1. 为力求规范、公平,本次资产包转让的基准日设定为2015年7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7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. 本公告不构成对上述信贷资产的要约或承诺。
 4. 本招标文件解释权属招标单位。

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8月24日