

# 平湖出政策资金场地孵化“创客”

通讯员徐志良报道 “大众创业，万众创新”是时下最热的话题。然而，如何将善于挑战的“创客”带进创业创新的摇篮？日前，笔者走进平湖科技孵化创业园，试图从在这里的创业创新者中寻找答案。

## 放弃高薪勇当创客

平湖90后创客盛夏新对家乡有着特殊的情愫。2013年大学毕业时，他就已经是上海某企业的策划部副经理。但这并不是盛夏新想要的生活。他喜欢挑战，喜欢通过创造实现自我的价值和快乐。于是，他放弃稳定的高薪，选择回乡创业。

经过认真考察，盛夏新创办了一间软陶文化工作室。由于缺乏

资金、宣传力度不够、百姓认可度不高等原因，严重制约着软陶文化工作室的发展，想要扩大规模更是无从谈起。

一次偶然的机会，盛夏新被嘉兴科技有限公司总经理沈祥福所吸收，成为嘉华公司众创空间的一员。在得到众创空间方面的鼎力支持后，盛夏新的创业之路“别开生面”，优惠政策、资金扶持、产品包装、宣传发布、品牌推广……他利用空间的丰富资源不断完善自己的工作室。用盛夏新的话来说，来到这里，他的文化工作室从“游击队”变成了“正规军”，小小的软陶手工艺品也将变成艺术品登上大雅之堂。盛夏新颇有感触地说：“加入‘嘉华众创’，让我的创业之路越走越宽！”

## 人各有志

### 不打拳击养黄鳝 有志兰溪小伙闯出一片天

通讯员于兴勇、赵剑武摄影报道 对于很多大学生来说，自主创业是毕业后面临找工作难境况的一种选择，但对于兰溪人陈浩来说，这是他高中毕业以来就有的一个梦想。

陈浩说，“10多年前在学校主要学摔跤和拳击，当时的教练是省队的，认为自己在拳击方面是个苗子，推荐自己到省队去锻炼一下。但为了能早日实现创业梦想，放弃了这样的机会。”从学校毕业后，陈浩给自己找的第一份工作是给老板开车，学习经验的同时也能感受老板创业的艰辛。

给老板开车的几年时间里，陈浩学到了一些经验，也深深感受到老板的辛苦和创业道路的曲折。有了一定的工作经验和社会阅历后，他决定从事水产养殖行业。因为自己的大伯从事这个行业几十年，跟着他学习养殖技术也会学得更快些，同时也避免走弯路。

说干就干，3年前，陈浩带上给老板打工赚来的几万元钱，在兰溪市兰江街道大路口村租了一口鱼塘，开始黄鳝养殖。随着投入的不断加大，陈浩遇到所有创业者初期都要经历的资金问题。

陈浩得知大伯一直是兰溪农村合作银行的优质客户，他把所遇到的资金问题和银行的工作人员沟通后，得到了银行方面的大力支持，贷款额度也从最早的1万元，逐步增加到30万元。得到银行资金的支持



陈浩右一了解黄鳝养殖情况

## 创业创新

### 海归“布二代”试水“互联网+”

通讯员钟伟、陶晓宇报道 来自湖北的蒋碧波，早年在英国学习计算模拟，如今，他子承父业成为中国轻纺城新生代布商，自建ERP，大胆推进“互联网+纺织”，让周边的老一代布商大开眼界。

蒋碧波是绍兴典韵纺织品有限公司的副总，上世纪90年代，他的父辈就扎根柯桥创业。虽然，蒋碧波在国外学习的是给天然气、石油做计算模拟，然而，这并不影

响他跨行从事纺织品贸易。“很多东西都是相通的，比如洞察力，思考问题和解决问题的方式。”蒋碧波说。

进入公司后，蒋碧波发现，公司各相关部门经常要为一个问题进行多次沟通，耗费太多精力。他想，这个问题完全可以通过系统化的管理去解决。于是，他用了两个月的时间，把公司研发、生产、销售、仓储等所有环节都摸排整理了

一遍，然后，凭着自己做计算模拟时的编程基础，为公司量身搭建ERP管理系统的基本框架。

很快，这个系统被应用到了公司生产经营的各个环节，并发挥出积极的作用。以往打多个电话都理不清的问题，如今一查系统就一清二楚，工作效率大大提高，公司管理开始走向精细化。

这些年，客户的采购习惯在改变，原来的一次性、大批量采购正

在向小批量、多批次转变，而很多中小型服装企业则开始上网寻找面料。

蒋碧波认为，这一迹象显示，电子商务信息交换的便捷性与商务处理的高效性将在未来贸易中大显身手，成为一种趋势。

蒋碧波和几位志同道合的布商共同发起筹建“金纺会”，大家一边学习交流电子商务理论和心得，一边开始

在网上轻纺城、阿里巴巴等不同的网络平台上试水电子商务。在此

基础上，他又利用智能手机平台，结合自家公司的特点，开拓了微店等多种互联网营销渠道，专门发掘客户的小批量采购。

就这样，在蒋碧波的主持下，

“典韵纺织”的“互联网+纺织”已初具规模。蒋碧波对电子商务的前景充满信心。他表示，线上和线下的融合发展必将成为一种趋势，框架搭好后，接下去就可以一步一步地深入推进了。

## 免税白说

### 创业不能太“花心”

#### ■徐曙光

有这样两家企业，四五年

前，都以生产皮具而远近闻

名。而如今两家企业的发

展结果却大相径庭，一家至今仍生

产皮具的企业红红火火，企

业不断发展壮大；而另一家几

年曾先后换了好几种产品，企

业不仅毫无发展，而且还负

累，陷入了困境。

综观市场，以上的例决非个别现象。我们有些经营者在选择创业项目过程中总是缺少一种恒心，而且又极易头脑发热，今天看到市场上某种产品走俏，就跟着生产这种产品；明天看到市场上某种商品畅销，又忙着经营起那种商品来。如此月亮走，我也走，盲目跟风式地搞经营，不仅弄得自己筋疲力尽，而且等他们花了好多心血，辛辛苦苦把产品搞出来时，早已供过于求。

经营者头脑一定要冷静，切不可一时不顺，生意不太好就沉不住气，就急着改行或频频掉头。只有找准方向，并有一定耐心地勇敢面对，才能在充满逆流的商海中不断前行。

## 助力创业

### 筹建期内帮办执照 湖州练市助推企业发展

#### 通讯员孙建新、徐颖源报

道“真是没想到，在筹建期内也可以办执照，有了它，我就能用公司的名义去参加土地拍卖了，也省去了后续土地过户的手续和费用，太感谢你们了。”日前，在湖州市南浔区练市镇行政审批服务中心市场监督管理局窗口，刚刚成立的湖州南浔程祺科技实业有限公司负责人朱跃泉，握着工作人员的手表达着自己的感激之情。

位于练市镇湖盐路3769号的程祺科技实业有限公司注册资本1000万元，这次办理筹建执照，主要是为了参加土地拍卖，“企业没有主体资格的话，在现实筹建过程中，会遇到一系列的问题。”当地南浔区市场监管局练市镇分局的工作人员介绍道，“类似‘程祺公司’这样新筹建的非公企业，如果没有这个筹建执照，就无法以公司的名义参加土地拍卖，只能由股东出面，等公司成立后再进行转让，增加企业成立需要的时间和费用，现在有了筹建执照，这些问题就迎刃而解了。”

为了让办事群众能够及时了解审批制度上的“新政”，当地练市镇市场监管分局窗口工作人员说，“不管是办理筹建执照，还是全面推进‘个转企’，都是为了方便办事企业和群众，这也是深化行政审批制度改革的最终目的。”

### 龙泉警方“警民连心”助创业



连日来，为深入推进“警民连心”工程，龙泉市公安局西街派出所结合辖区群众创业特点和企业实际，深入辖区新创业企业征求意见。与此同时，警方还主动采集信息，为企业员工办理居住证等，为助力企业及员工创业，最大限度解决他们的后顾之忧。

通讯员刘永善、周璐璐 摄影报道

# 《糖尿病新治》免费发放

《糖尿病新治》(书号 ISBN978-7-5152-0451-2) 不

同于以往的说理性书籍，全书贯穿以人为本的原则，阐述了糖尿病相关的基础知识。真实的记录了100多位糖尿病患者与疾病斗争过程中的酸甜苦辣、经验教训、痛苦欢乐、心得体会。书中涵

盖患者饮食、用药、心理、监测、用药等方方面面。

本书通俗易懂、图文并茂、实用性强，一经出版就引起了众多读者抢读。

该书现免费发放，符合条件者还可以申请康复基金补贴。

赠书热线:400-006-8322



### 江山农商行:小处见大爱

近日，一位老奶奶忧心忡忡地来到江山农商银行张村分理处，说有一张2008年5月6日转存的存单，金额为12300元，现在想取钱时总感觉少了1700元。当班员工在系统中查询明细后告知老奶奶没有错，但老奶奶不见到当时的经办柜员，就是不放心。当时经办柜员已经调到城里网点工作，得知老奶奶的心声后，立即从城里出发，奔向大山。在沉闷的档案室，柜员找到了2008年5月6日的销户清单和利息清单，经过核对老奶奶老存单销户时本金为12000元，加上利息差不多就是12300元左右，那天老奶奶将本金加利息12300元又重新存了一张存单。

老奶奶终于解开了心中的这个结，连日来的苦恼一扫而光，拉着柜员的手连声道谢：“都怪我记不清，还让你跑这么远的路，你们真是好姑娘。存钱我还是最信任江山农商银行。”

夏晓红 傅小清

### 柯城农商行: 编案例 提质量 防风险

为了提升柜面服务的整体水平，有效防范柜面操作风险，让员工树立“美在窗口、服务客户、严防风险、创先争优”的观念，不断提升农商行的客户满意度和社会认知度，柯城农商行开展了柜面操作案例征集与编写，积极引导广大干部职工带着思考去服务、带着热爱去

工作，不断优化服务环境、改善

服务态度、提高服务质量、有效防范风险。用以点带面的方法，把好方法、好点子宣传推广并运用到实际工作中，把柜面操作风险点扼杀在萌芽状态，柯城农商行从而推动服务质量服务水平上一个新台阶。

管莅宏 汪根珠

#### 杭州广存机械技术有限公司注销清算公告

杭州广存机械技术有限公司注销清算公告：本公司出资人已决定解散本公司，请债权人自接到本公司书面通知之日起三十日内，未接到通知的债权人自本公告之日起四十五日内，向公司清算组申报债权登记，逾期不申报的视其为没有提出要求。