

## 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,一家至今仍在生产皮具的企业红红火火,企业不断发展壮大;而另一家几年来曾先后换了好几种产品,企业不仅毫无发展,而且还负债累累,陷入了困境。

无独有偶,笔者认识一位私营店主,他下海早,胆子大,敢作敢为,对新事物尤为敏感。起初他通过媒介得知鲜花将在市场走俏,并会成为一种生活新时尚,就立马开了家鲜花店。半年后觉得赚钱太慢,每天摆弄鲜花太累人。后来看到开餐馆来钱快,又忙不迭地申请执照聘厨师,将鲜花店改成了饭馆。没想到餐饮业的竞争远比鲜花店激烈得多,何况刚开业时没名气,客人寥寥,惨淡经营,入不敷出。他一怒之下,将饭馆又换成洗衣店,做起

衣服的干洗,跟洗和皮衣上色等服务项目。客观地说,他经营的初衷不错,但由于先天技术力量不足,导致质量事故不断,顾客纠纷频频,商店再次陷入困境,没办法,他只好准备再次掉头。

综观市场,以上的事例决非个别现象。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。只有选准方向,并有一定耐心地勇敢面对,才能在充满逆流的海商中不断前行。

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、徐頔源报道 “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管管理窗口,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、周璐琳 摄影报道

# 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,盛夏新被嘉华科技有限公司总经理沈祥福所知,吸收成为嘉华公司众创空间的一员。在得到众创空间各方面的鼎力支持后,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。但我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



兰溪合作银行工作人员向陈浩右了解黄鳝养殖情况。

后,陈浩的创业劲头更足了。

兰溪农村合作银行丹溪分理处相关负责人介绍,像陈浩这样的创业型贷款,是浙江农信系统支持三农的一项重要举措。

目前,陈浩的养殖场已经从最初的10多亩发展到70亩,养殖的种类也在增加,有黄鳝、生态甲鱼、土虾等。产量也在逐年增加,仅黄鳝每天批发到市里的数量就在100公斤以上。这里的生态甲鱼坚持不喂饲料,喂食小鱼等食物,确保了甲鱼的品质。目前塘内的甲鱼都在3年以上,由于品质好,吸引了上海、嘉兴、湖州多地的客商前来订购。

看到陈浩养殖黄鳝赚到了钱,村里已有4户村民加入到养殖队伍中来。村民在销售上碰到什么困难,陈浩都会帮助他们解决。

面对现在养殖场良好的发展情况,他还是很冷静,“也许在外人看来,现在这个养殖场发展得还不错,但我还是看到一些弊端。”水产养殖市场的竞争越来越激烈,面对的竞争对手也更多了,“先做好这两年,根据养殖场发展的实际情况,再考虑养殖一些其他品种的水产品。”

当问及未来的规划时,陈浩说:“随着市场需求的不断扩大,目前的养殖规模和养殖量还是太小了,过两年会考虑再扩大一倍,明年将增加小龙虾养殖。觉得还是要接触一些更大的平台,获得更多的经验,为以后更好的发展打基础。”

敢想敢拼的女创客

26岁的平湖人刘斯是跟谁学学习服务平台嘉兴地区的运营总监,更是嘉华公司创客空间聚集的年轻创客。对她而言,创业的过程就是锻炼自己、提升自己的过程,也是服务大众、服务社会的过程。然而,想要自己创业资金从哪里来?场地在哪儿?市场怎么办?这对于刚刚起步的刘斯来说实在太难了。

2014年,当她得知嘉华创客空间筹备成立的消息后,就立即与嘉华公司创客联系,成为第一批入驻空间的创客。“在众创空间里,有好的办公条件,浓厚的创业氛围,还有各种讲座和经验交流。因为聚集了大批创客,经常有投资人过

来寻求投资机会,为创业者们提供了很大帮助。”就这样,刘斯轻松跨越了一道道创业门槛,少了很多创业压力。有了正规舒适的办公环境,顾客对“跟谁学”的认可度和信任度也大大提高,客户群逐步壮大。

执著追求的老创客

沈莉莉是平湖CSR培训软件开发有限公司的总经理,公司所在地即嘉华创客空间。2013年,为了不耽误孩子的学习,沈莉莉就想出来开发一款学习软件,让高中阶段的学生学习无忧。

她认真研究各课程内容,用了整整一年的时间将数百万实践题数据一条一条地录入电脑编辑软件。2014年,公司网站正式建

## 稻蛙共育 减药增效



日前,建德市大同镇益明家庭农场主郎益明在金色稻田间,对套养的美国青蛙开始捕捉上市,每公斤价格20元左右。据了解,今年7月初,郎益明在20亩水稻田里采用生态养殖模式进行了“稻蛙共育”技术试验,青蛙饲料以水稻害虫为主要食物,每亩可减少水稻生长周期使用农药3次,可节约成本50元。而青蛙产生的粪便又是天然的有机肥,能够促进水稻生长,提高大米品质,每亩可增收4000元左右。

耳闻目睹

## 长兴在外乡贤积极回乡兴业

记者夏晓茵报道 文玉建材有限公司负责人陈文文回乡投资近一亿元,如今他的室内装修用材生产企业已经基本建成,其中一期项目已正式投产。“既然是回乡创业,那带回来的一定是高端的产品。以我们的楼梯扶手为例,市场上好一点的材料每米是两三千元,而我们的售价是上万元。”陈文文说。近年来,长兴越来越多的在外创业者,把目光瞄准了家乡,返乡投资以回报家乡。

湖州(中美)美科沃华医疗技术有限公司在长兴国家大学科技园投资了视觉电生理检测仪及眼

科研发平台项目,总投资6000万元。董事长何良义是长兴人,去北京的这些年,一直有回乡投资的愿望,“长兴这几年经济发展得很好,不论是从投资环境,还是从家乡乡情来说,长兴都是不错的选择。”何良义说,自己在北京打拼了好些年,有了一些不一样的体会,他希望能把这些思维带回长兴,用大视野看长兴。

位于长兴经济技术开发区的浙江中晶科技股份有限公司科技副总经理黄笑容是长兴人,他说:“自己在老家具有人脉,也认可家乡的创业环境,才最终选择在长

兴开始创业梦。”据长兴县工商联(总商会)秘书长杨炎源介绍,他们从9月中旬开始到广州、北京、上海、成都、重庆、宁波、绍兴、盛泽等地,邀请“长商”百余人回乡考察,主要涉及的行业包括金融业、工业、旅游业三大类。

长兴在外创业的人成千上万,从2007年开始,长兴陆续在绍兴、盛泽、宁波、广东、北京、重庆等地成立长兴异地商会。这些异地商会在驻地有着深厚的经济基础和社会基础,在鼓励乡贤回乡创业过程中,也显示出巨大的潜力。

# 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种品有限公司的副总,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,公司各部门间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梳理了

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,一边开始在网上海上轻纺城、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。

# 《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,阐明了以人为本的原则,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

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。

管蓓宏 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。