

腾笼换鸟
长兴经济提质增效

通讯员孙建新、胡常轩报道 “我们企业今年新年第一天上班,新生产线就满负荷工作,生产订单早就排满了。今年生产线全部上马后,年产值预计超过4亿元。”日前,在湖州市长兴县吕山乡的湖州海皇生物科技有限公司生产车间内,公司负责人告诉笔者。

相比于现在这个规模企业,一年前这块44亩的土地上,还零星分布着6家石料加工小作坊,经营方式主要是将大块石英砂粉碎成小石子,不仅污染大、噪声大,而且产值也不高。吕山乡经济发展办副主任张林算了一笔账,这6家石料加工作坊,一年的总产值也不超过1000万元。“1000万元的总产值,除以44亩土地,平均亩产值还不到23万元。”

于是,该乡将这44亩土地盘活整合,腾笼换鸟流转给了新项目——海皇生物。作为一家专业生产水产饲料的企业,海皇生物投资1.3亿元,年产6万吨绿色无公害特种水产饲料,去年9月正式投产。

年产值4亿元,意味着经过腾笼换鸟,这块44亩的土地平均年产值达到909万元。同一块土地,平均亩产值从原先的23万元提升至900多万元,除了用亩产论英雄,腾笼换鸟带来了经济增效,还有产业层次上的提高。

一块块闲置土地、一幢幢低效厂房,因为新项目的进入而焕发出新的生机和活力。

在泗安镇,浙江大侠铝业有限公司原本堆满杂物的闲置厂房,在经过改造后,焕然一新,并创造出新的价值。大侠铝业签约落户泗安镇后,原本打算建造新厂房,但在政府建议下选择了腾笼换鸟。“和新建厂房相比,这种方式可以降低成本,还能大大缩短投产时间,刚好迎合了企业早投产的想法。”公司董事长董学民表示,“这个总投资近1亿元的项目,已正式投入生产,将实现年产5000吨精密铝型材料,年产值达到1.5亿元。”

为了使有限的“寸金地”谋求“无限”发展,长兴县每个乡镇都在想方设法将闲置资源转为招商过程中的优势资源,积极落实投资主体,不仅加快了项目落实的速度,也提高了资产的利用率。通过“腾笼”腾出了一定的土地,能耗空间;通过“换鸟”,企业效益、产业竞争力提升,有效推进了转型升级。

据悉,长兴县两年共淘汰“低小散弱”企业252家、落后装备3336台(套),腾出能耗7.4万吨标煤,完成腾笼换鸟试点企业194家。2015年,完成66家企业腾笼换鸟,腾出土地1368.04亩,新引进项目45个,总投资27.9亿元。

现场见闻

布商转型
当起“鳖大王”

通讯员钟伟、胡思源报道 严冬的田野景色不是那么丰富多彩,但在绍兴市柯桥区钱清镇白马山村鱼鳖养殖场主人黄水根的眼里,却显得格外美丽,因为他养的30多亩鱼塘甲鱼,到了收获的时节,多年的辛苦终于得到了回报。

进入黄水根的养殖基地,顺着临时搭建的简易桥来到塘中央,黄水根熟练地从水里拉起为客户准备的甲鱼。聊起甲鱼养殖,黄水根的话匣子马上打开了,他说自己养甲鱼的方法与众不同:“我投放的小甲鱼一般已养了一两年,再到外塘养上3年,到现在塘里一些甲鱼已有5年了。”

今年60岁开外的黄水根原先一直从事纺织品贸易工作,是轻纺城里的一名老布商。做生意的他,怎么想到养甲鱼的呢?黄水根说刚开始的想法非常简单而纯粹,多年从事纺织品贸易,经济条件好了,想弄点放心的食品给自己吃。

正是带着这样一种心态,5年前,黄水根得知自己所在的白马山村有60亩地的葡萄园想转手,他当机立断,接手了这块田地,专门辟出一半面积用于甲鱼养殖,开始了他的种养事业。

一开始,黄水根对于甲鱼养殖一窍不通,他一边请教师傅一边查书籍求证。黄水根第一批投放的小甲鱼有1200只,平均每亩塘不到50只,这对于偌大面积的水塘,甲鱼似乎少放了许多。但当时黄水根有他的考虑:密度高所养的甲鱼质量肯定不行,外塘生态养殖必须模拟野生的环境,尽可能让它们吃到足够的野食。

同时,黄水根还在塘里套养了一定数量不同品种的淡水鱼,如此形成了甲鱼和淡水鱼共生的生态环境。“鲢鱼胖头鱼吃污水,甲鱼的排泄物正好被鱼吃掉,水不用换得太勤,套养淡水鱼省时省力省钱。”黄水根说。除了环境,饲料也是决定甲鱼品质的重要因素。黄水根不惜成本,每天都要花上千元购置一些鱼虾等作为甲鱼的美食。一晃5年过去了,黄水根养殖的甲鱼也到了收获时节。现在甲鱼一般在1公斤以上,很多客户尝过他的甲鱼后给予了好评。

有着多年经商经验的黄水根比别人更注重销售模式,除了在柯桥设立门店和上网销售外,他还积极参加各种农展会。他认为好甲鱼,还得有品牌,就专门注册了越洲养鱼鳖品牌。“好东西肯定会被人认可,只是时间问题。”黄水根充满信心地说。

创业路上

将大自然水景“搬”回家

“80后”台州人勇闯国内家居水景定制新领域



人物名片

周维,1983年出生,台州玉环人,台州迪茨有限公司总经理。

2008年,周维第一次接触水草造景行业,应一个台湾客户的需要,制作了一批鱼缸中的减压表。

2010年,紧抓机遇的周维正式成立台州迪茨有限公司,主攻全套水草造景产品制造,从最初单一的减压表扩展到鱼缸、灯具、底柜等成套产品,如今“迪茨”已经成为行业内的知名品牌。

讲述

我从读书那会就非常喜欢水草造景。记得高中的时候,学校有一个大鱼缸,里面养着几条小金鱼和几根水草。景色虽然简单,我却非常入迷。当时我就有个愿望,长大后也能有这么个大鱼缸,在里面养几条漂亮的小鱼。

真正接触水草造景大概是2003年,当时家里买了个鱼缸,正好有个朋友是水草造景的“发烧友”。我本来就对此有兴趣,又增添器材,没事的时候,就向他请教,慢慢学习布置家中的鱼缸。

真正进入水草造景行业,是源于一个比较偶然的机。大学毕业后,我开了一个小厂,生产天然气减压表。当时,有个台湾客户找到我,希望我能生产一批鱼缸中专用的减压表。

因为接触水草造景这一行的时

间比较长,我对这方面的器材多多少少有些了解。第一批减压表出来后,台湾客户给予了肯定的评价,我们又继续合作。

2008年的时候,除了台湾,国内专业生产水景器材的厂家不多。但是随着玩家越来越多,供不应求的现象开始显现。我感觉机遇来了,必须抓住。

2008年开始,我逐渐放弃天然气减压表的生产,专攻水草缸专用的减压表的生产。2012年,“迪茨”生产的减压表已经占到了整个水族专用减压表市场份额的80%左右。

水草造景在国内真正风行是这三五年的时间,随着国外的技术逐步进入以及国内玩家的不断带动,水草造景市场逐渐活跃起来。

2010年5月,我正式注册台州迪茨有限公司,专业生产水草造景器材。

就国内而言,水草造景行业属台湾走在前端,多数玩家想要购得

好的器材或是产品都需找台湾产的。对于大陆的玩家而言,这中间有个非常大的麻烦:台湾的电压、接口同大陆不一样,所以很多时候你必须改造一番后才能使用。另外一旦器材坏了,维修起来也非常不便,来回寄送等常需要一两个月之久。

我把这些“不便”记在心里,在生产减压表的同时,组织研究团队开始钻研其他水景器材。我要把这些“不便”作为机遇,生产出适合大陆玩家的产品,让大家用得更加方便。

比如,为水草提供一个完整的生态系统,“迪茨”研发了性能极高的“生物微孔呼吸环”。它是一种极为丰富的超微孔结构的独创滤材,具有超高渗透性,从而能提供强大的培育环境,实现超强的净水能力,并且可以缓慢释放出丰富的矿物元素负离子和红外线,促进水草的生产和繁殖。

如今,我们主攻的是全套水景,就是说从外观到水中的景观,“迪茨”全套配备好。顾客给我们一个想要的风格,我们就打造出该风格的自然美景。

今年,很多企业和行业都说生意难做,收益下滑厉害。但是,水景这行属于朝阳产业,这两年,我们的收益增长率一直保持在30%以上。

从这两年行业的发展来看,我们准备接下来主攻家居水景定制这一块。在国外,很多人在装修或是设计时,会提前考虑到水景的摆放区域,这可以让水景与家装形成一个统一风格,不需要后期花很多心思去找能够与家居风格一致的水景。

家居装修时,若是水景搭配得当,出来的效果绝对跃上一层。有人形容水草造景是将大自然微缩后

农家女巧手钩织幸福生活



农业有创意,乡村多美丽。玉环县龙溪镇把美丽乡村和动漫文化巧妙地结合在一起,让山里联通了山外世界,动漫花谷景点吸引着各地游客纷至沓来。在休闲旅游经济的带动下,山里农家姐妹们在家门口飞针走线,为前来这里的游客提供了一份和动漫花谷相映的特色纪念品,也为自己找到了创业增收的门口。

通讯员詹智
摄影报道

信息传递

创造者,创造着!

2015年度
“十大风云甬商”揭晓

本报讯 通讯员张文胜报道 1月25日,“2015十大风云甬商”评选揭晓,赵宏明等十名甬商获此殊荣。

2015年的宁波经济逼近“最坏”,但这并没有阻止甬商们前进的步伐。面对困境,甬商们寻找宁波经济突破点,其核心就是“创·造”。而说到本次“十大风云甬商”评选活动主题词“创·造”,“创”与“造”应拆开来理解。“创”,2015年的年度主题就是“大众创业、万众创新”,它的本义是“突破”,需要去探索;“造”,更多的强调附加值,第一层含义是“制造”,另一层含义是“智造”,需要去做强、做实、做精。

获奖的企业家当中,既有白手起家、仍在奋斗的一代企业家,又有传承家族志愿、重建自己风格的二代传承人;既有老当益壮、沉稳干练的老将,又有意气风发、创新不懈的新人;既有坚持传统行业、立志突破的民营企业代表,又有突发奇想、无中生有、大胆创新的新兴产业拓路人;既有走出宁波、向东是大海的闯荡者,又有异地闯荡、立志回国的海归……获奖的企业家们坚持定位,敢于突破,勇于创新;顺应潮流,看准时机,大胆出击;未雨绸缪,持续创新,做精做强;耐住寂寞,优化人才,以变应变。他们,是当之无愧的“创·造”者!

人各有志

大学生回乡耕耘收获创业果实

通讯员徐志良报道 今年29岁的朱建平,是个刚刚开始农业创业没多久的“新农民”。2014年8月,朱建平大学毕业后,带着回乡创业的梦想回到老家平湖曹桥街道孔家堰村。当时,这里正在开展“五水共治”工作,村里很多的养殖户都拆了猪棚,不少人在政府的帮助下流转土地进行农业种植。

朱建平看到农业种植有各类惠农政策,而且还有农经部门的各种政策和技术支持,进行农业创业不

仅风险小,而且发展势头很好,所以,也加入到农业种植的队伍中去。

“既然要种植,最重要的事情就是先要把土地落实好。”朱建平说,在村干部的帮助下,开始创建起平湖市鲜蔬坊果蔬专业合作社,同时花费了3个月时间,在该村的20多户农户中流转了50亩土地。之后,朱建平就开始种上了姜、甜糯玉米、西瓜和甜瓜等。在种植过程中,朱建平也遇到了很多困难,于是,每逢镇里的农经部门举办各

类培训,他都积极参加。另外,他还买回来很多关于农作物种植管理的书籍进行学习。

一次,在平湖团市委组织的农村青年创业培训班上,他了解到很多关于青年创业就业的相关政策。譬如,青年创业可以申请由政府贴息补偿的小额担保贷款;网络电商对于农产品销售的作用……

另外,还认识了一批志同道合的朋友,并经常沟通工作中遇到的各种问题。

干了一年下来,他经营的平湖市鲜蔬坊果蔬专业合作社收益还不错,更加坚定了朱建平农田创业的决心。十几亩的生姜产量高而且销售价格也高;西瓜和甜瓜都不用拉到市场售卖,通过微信营销,订单就很火爆,一般需要提前3~5天预订;近8亩的甜糯玉米仅用一个星期就全部销售一空……

虽然现在是冬天,很多搞种植的农户都进入了农闲时节,但朱建平并没有闲下来,田里的芋头、青

菜还有大棚里的葱都已经开始销售了,销路、价格都很好。朱建平觉得辞去杭州大城市里的工作回乡种田创业是个很好的选择。

接下来,朱建平打算在扩大规模的同时,再申请一部分大学生创业贷款,还想注册成立家庭农场,将生姜深加工做成酱姜,提高农产品附加值……现在虽然很辛苦,每天在田间地头 and 泥巴打交道,但一年多的创业过程让他明白了,乡村农田里也可以有大作为。

永康公路:浴“雪”奋战保畅通



日前,永康境内大雪,局部暴雪,有7条山区公路封道,给道路保畅通工作带来了极大的挑战。为确保境内公路安全畅通,永康市公路段组织全体工作人员235人,调用融雪撒盐车、机械、车辆,运载着工业用盐,兵分多路,全面出击,对路面冰冻积雪进行撒盐融化与清扫(如图),全力以赴确保主干道畅通,加大公路安全保障工作的防范措施。林加强

杭州谗比投资管理合伙企业(有限合伙)注销清算公告

杭州谗比投资管理合伙企业(有限合伙)注销清算公告:本合伙企业全体合伙人已决定解散本企业,请债权人自接到本合伙企业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,向本合伙企业清算人申报债权登记,逾期不申报的视为没有提出要求。

杭州菲比科技有限公司注销清算公告

杭州菲比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,逾期不申报的视为没有提出要求。

杭州神指乐科技有限公司注销清算公告

杭州神指乐科技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,逾期不申报的视为没有提出要求。

杭州指趣科技有限公司注销清算公告

杭州指趣科技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,逾期不申报的视为没有提出要求。

杭州趣天网络科技有限公司注销清算公告

杭州趣天网络科技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,逾期不申报的视为没有提出要求。

杭州市下城区如曼日用品商行注销清算公告

杭州市下城区如曼日用品商行注销清算公告:本企业出资人已决定解散本企业,请债权人自接到本企业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六十日内,向企业清算组申报债权登记,逾期不申报的视为没有提出要求。

杭州腾易展贸易有限公司注销清算公告

杭州腾易展贸易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,逾期不申报的视为没有提出要求。