

做好家庭农场领路人 长兴县市场监管局助力新农业发展

通讯员孙建新、李芳芳报道 近年来,在浙北部的湖州市长兴县,家庭农场可谓是遍地开花。自从2013年“家庭农场”的概念首次在中央一号文件中提出,长兴县市场监管部门借助政策东风,全力做好农民开办家庭农场的领路人,家庭农场如雨后春笋般发展得风生水起。

领进门:到家庭农场来致富

刘春安是长兴县的一位普通农民,一年前跟着几个朋友一起种起了葡萄,但一直没有办理营业执照的想法。刘春安说:“我当时认为这些传统的水果种植业办不办营业执照是无所谓的,但是长兴县市场监管局的工作人员听说我的事,主动联系并告诉我,有了营业执照有利于享受政府政策、有利于葡萄种植的规模化经营,这样销路会更加畅通,资金往来也会更加方便。”在辖区市场监管局的指导和帮助下,刘春安很快就办出了家庭农场个体户营业执照。

其实像刘春安这样的个例还有很多。近年来,为了鼓励农户扩大规模,长兴县市场监管局组织所辖各分局工作人员深入农户家中、田间地头,对办理家庭农场营业执照开辟“绿色通道”。两年来,长兴全县办理家庭农场的种植户和养殖户已有300余家,发展如火如荼。

促转型:“个转企”助壮大

长兴驴叔家庭农场有限公司的前身,是一个经营范围为蔬菜种植的个体工商户。负责人翁经理回忆当时的转型经历时说道:

“种了两年的芦笋,订单断断续续,虽然产量不错,但是收益却不怎么样。当时想着不能安于现状,但是一直也想不到什么好的办法。后来市场监管局的工作人员下乡宣传‘个转企’的政策,抱着试试看的心态把营业执照‘个转企’了。自从转型成公司以来,我深深地感到公司发展动力十足,人也有‘面子’了!”

为了助推“创业小苗”长成“参天大树”,长兴县市场监管局通过大规模地实地走访,与政府、村居委会密切联系,建立了“个转企培育库”,鼓励家庭农场规模化经营,有效推动了当地效益农业的发展。

打品牌:注册商标跨大步

家庭农场要发展,产品要打入市场、扩大销路,自有商标就有了画龙点睛的作用。长兴不凡家庭农场在营业执照办出不久,就申报了“不凡农场”注册商标。说起这个商标的申报,负责人施柏凡说:“这多亏了长兴县市场监管局的工作人员,是他们主动找到我,并且帮忙联系商标事务所,现在我的产品包装上都印上了自己的商标。现在很多客户都是奔着产品牌子来的,销路是越来越好了。”通过商标培育,长兴全县已经有19个家庭农场申报了注册商标。

今年以来,长兴县市场监管局还对家庭农场经营户们进行了定期走访和实地调研,会同当地政府共同引导家庭农场进行品牌推广,从而使经营户们赢得更大的市场空间和更好的经济效益。

杭州创业赛事此起彼伏

本报讯 记者孟万成报道 近期以来,杭州市创业创新赛事此起彼伏、精彩纷呈。创业大军里既有初出茅庐的大学生,也有不远万里而来的洋人。赛事还有巨额大奖可以拿,更是让人跃跃欲试。

为提升大学生就业创业能力,拓宽大学生就业创业空间,杭州市人社保局在4月-6月主办2016年“沃土杯”杭州市大学生网络创业大赛(旅游休闲专场)。本次大赛的主题是“中国梦·创业路——最美的风景在路上”。

上城区举办了一场众创版“非诚勿扰”——杭州青年创业创新项目路演汇。来自上城9家众创空间的10个创业团队组成“男嘉宾”,而赛伯乐投资、杭商创投等来自山南基金小镇的投资机构则组成“女嘉宾”。这次参加路演的10个项目,涉及互联网、互联网金融、新材料、大数据等领域,创业团队的背景也各不相同。

以“聚力跨贸小镇,引领众创时代”为主题的下城区“双创”活动周暨知识产权活动周在跨贸小镇拉开帷幕。启动仪式上,

政府部门、创投机构、高校院所、空间运营主体等汇聚一堂。不仅有“电池世界网”等一批人孵创客企业代表与创投机构现场完成融资签约,还有“下城科技大市场”、“浙江大学下城技术转移中心”、“中国(浙江)知识产权维权援助中心下城分中心”也揭牌落户。

一场“钱塘之星·2016(首届)创新创业大赛”在作为杭州人才管理改革试验区的江干区正式启动。江干区在招才引智方面一向都是大手笔,这次奖励力度更是创纪录。值得一提的是,大赛还设立了“伯乐奖”,总额达200万元,旨在鼓励风投机构、中介机构等积极为大赛推荐优秀项目。比赛一直持续到10月中旬才结束。

余杭区2016年大学生创业培训报名和创业资助项目征集工作正式启动。有需要的大学生创业者可登录该区人力资源和社会保障和社会保障网(http://www.hzyhlhbz.gov.cn/),进入“就业创业——公告公示”栏目详细了解相关信息。

台州首个“青年创业审批服务站”启动

本报讯 记者孟万成 通讯员张维报道 日前,台州市首个“青年创业审批服务站”在台州青年创客空间启动。“青年创业审批服务站”建设工作由台州团市委、市行政服务中心联合推动。

当天上午,双方相关负责人签署了推进“青年创业直通车”工作合作备忘录。据悉,接下来,台州市各级青年创客空间都

会陆续设立“青年创业审批服务站”。服务站以政府集中审批办事平台为基础,将入驻创客空间的青年创业团队提供一站式的优质高效审批代办服务。

设立“青年创业审批服务站”旨在贯彻“大众创业、万众创新”的精神,响应台州市委市政府再创民营经营新辉煌的号召,将审批服务进一步延伸到青年创业者中。

宁波创客杨志阳舍弃一年百万租金开办创客空间

开放一月20个团队拎包入驻

通讯员张文胜报道 近日,宁波鄞州“汇聚·创业里”创办人杨志阳又婉拒一名客商要求,这名客商开出年租金100万元,想租下他们的场地用来开办传统市场。杨志阳说:“我不做包租公!我们这里是众创空间,招募的是创业团队、研发小组、有想法的个人创客。”

“汇聚·创业里”创客空间开放一个月,已有20个团队来这里创业。

这个众创空间位于鄞州区下应街道,一期面积共6000平方米。里面有路演大厅、洽谈室、制造室、咖啡厅等公共场所,也有独立的工作室和企业办公间。企业办公间内还有休息室,

在工作的同时提供生活便捷空间。

创业者:创业氛围好、性价比高

在210室,有一家叫“为什么设计”的工作室,5名创客都是85后,主要从事平面设计和文案创作。据团队负责人方晗介绍,入驻才一个月已接到了5笔订单。之前,他们到市区不少地方找过创客空间,相比之下还是觉得“汇聚·创业里”氛围好,性价比高。他说,租了一间110平方米的独立办公空间,可以拎包入驻,每个月租金只有3000元,这对他们初创者来说,经济上没有压力。

在215室,是一家从事PVC材料研发与销售的公司。负责人王昌钊说,他们是从网上看到信

息后,5个人团队就来到这里办公。像他们的企业不需要门面,也不需要摊位,租间100平方米的办公间,价格也比较实惠。不到一个月时间,他们接到一笔几十万的大订单。“这里提供了工商注册、财务会计、仓储等配套服务,氛围挺不错的。”他说。

而在217室,是只有两名创客开办的设计公司,也是一家初创型小企业。负责人陈军说,他们已接到为别墅设计并提供智能控制系统的业务。

创办人:这也是我的二次创业

“汇聚·创业里”众创空间的创办人叫杨志阳,今年43岁。十多年来,他一直从事商业物业的开发与运营。近年来,在互联网

网的冲击下,传统商业生意越来越难做。去年8月,他果断决定创办一个非赢利的众创空间,搭建这样一个平台,为创业者、在校大学生或高校毕业生提供一个良好的创业环境。

“汇聚·创业里”重点引进符合国家创业、创新产业导向的,自主研发型科技团队以及具备创新创作精神的制造或设计团队。

他表示,民办的众创空间门槛低,机制更加灵活。

门槛低主要表现在我们所能接纳的创客范畴相对比较广,做到“便利化、全要素、开放及低成本、资源共享、互帮互助”的众创空间要求。“当初开办这个创客空间时很多朋友反对,这幢房子整



创业需要发现的眼光

地处开化县华埠镇工业功能区的浙江和艺轩家具有限公司,生产高档新古典家具——民式红木家具、新中式红木家具等,畅销北京、上海等全国各地,每年销售额达3000多万元。46岁的该企业老总陈利东是华埠人,曾在广东

开过几年饭店,而后在本县从事建筑业10多年。由于建筑业在当地竞争激烈,他转身生产民式红木家具,获得市场认可,前景看好。图为技术工人正在精心雕刻。

通讯员齐振松 吾幸桃 摄影报道

“茶二代”闯出事业新天地

通讯员钟伟、许东海报道 这些天,位于绍兴市柯桥区平水镇剑灶村的绍兴市秦望茶业有限公司总经理汤帅亮,正忙着处理一个接一个的订单,这位“茶二代”凭着一套种茶、制茶、卖茶技术,闯出了一番“新天地”。

“秦望茶业”坐落在珠茶发源地平水镇,是一家集绿茶种植、生产加工和销售于一体的现代化绿茶生产商,公司拥有珠茶加工流水线2条,红茶加工流水线1条,年生产能力达200吨。

据介绍,这拨春茶经历了几个“非常时期”:去年下半年的“霸王级”寒潮和开春之后的倒春寒,给春茶生长带来了一定的影响。而对于刚刚从父亲手中接手茶叶事业的汤帅亮来说,无疑是一种考验。“其实从去年下半年开始,我们就在为应对有可能出现的灾害性天气做准备。”汤帅亮说。

首先,为了今年有个好收成,“秦望茶业”从去年下半年就开始对茶园实施增肥措施。其中采购油饼比前一年的量增加了一倍,使茶树抗病虫害能力增强,产出的茶叶颜色更加翠绿、质地更加肥厚,炒制出来的干茶也更加香醇。

“对于我们茶企来说,首先是品质,再是品牌,只有优良的品质,才能树立好品牌。”汤帅亮说,除了在制茶工艺上,我们对烘干机进行了改良提升,确保温度均匀性,使茶叶原有的色泽和香味能最大限度地得到保留。同时,他们还做起了文化和茶相结合的文章。

“包装上进行了创新,我们用越窑青瓷文化来提升商品附加值。”汤帅亮说,绍兴是越窑青瓷的故乡,相传越窑青瓷的历史就是从烧制茶具开始的,为此公司将传统的中国茶文化与越窑文化结合,推出了越窑青瓷文化为主题的茶具和包装。

作为“茶二代”,汤帅亮清楚地知道,在当前竞争激烈的市场里,好茶叶还要会吆喝,所以每一次参展或推介活动,汤帅亮都不会放过。此外,他还利用网络平台,在宣传茶文化的同时,不忘打响自己的品牌。

“要卖茶,不但要推广饮茶的意义,更要推广茶文化。”汤帅亮表示,通过推广,让市民爱茶,从而带动企业的发展。今年他们又在新横溪村承包了150亩地,将与现有的平水镇剑灶村老基地形成一个面积达500亩的规模茶园。

玉环“果兄瓜妹”的创业欢歌

记者孟万成 通讯员林茜摄影报道 “云南有褚橙,我们希望玉环有褚柚!”这是台州玉环县一对叫褚剑波、褚利明的80后兄妹辞去公职、下海创业后发出的豪言壮语。

大学毕业工作好,开个店来“小搞搞”

褚剑波、褚利明是玉环县清港镇樟岙村人,老家多山坡地,盛产文旦。他们的父母种了30多年文旦,深感当农民辛苦,所以千方百计供兄妹俩读书,希望他们能当城里人,不再和泥巴打交道。

兄妹俩果然不负众望,先后考上武汉警官学校、浙江科技学院土木工程专业。兄妹俩毕业后分别进入县劳动局社保处、县统计局工作,工作稳定,收入不错。

可兄妹俩并不安于朝九晚五的平淡生活。看到父母辛辛苦苦地种文旦,但到了收获季节却因为销售问题而发愁,他们觉得应该做点什么。于是,2011年,兄妹俩组建玉环县樟农果蔬专业合作社,在县城开了一家土特产店,利用业余时间开始“小搞搞”,卖点家产的文旦、广柑以及橙子等时令水果。

说来也怪,土特产店的生意

竟然不错。这让兄妹俩大受鼓舞,继而萌生“承包土地,种植水果”之念。他们想打造质量可靠、品牌可信、安全可控的种植基地。

辞职下海当农民,不怕失败向前行

说干就干,2013年5月,在父母的支持下,兄妹俩在玉环漩门湾围垦区承包了180多亩土地,准备种植草莓、红心火龙果、西甜瓜等水果。加上原来家里的文旦园,一共300多亩土地,兄妹俩先后投入400多万元,建了温室大棚,购买苗木等。

随着种植园渐渐成型,2014年前后,兄妹俩先后辞职做起了农民。很多人问他俩辞掉稳定的工作,会不会觉得很可惜?他们的回答是不会,“我们从小在田间地头长大,对土地有着天然的亲近感。”

种植水果没有经验,他们就上百度去搜,去别的种植基地学习。可残酷的事实告诉他们,种植经验不是能从别处学来的,还是要靠自己脚踏实地摸索。

由于缺乏种植经验和销路,再加上天公不作美,他们种的火龙果、草莓等水果,很多只能眼睁睁地看着烂在地里,秧苗、人工等

杂七杂八的费用加起来,大概亏了60万元。

兄妹俩虽然很难过,但困难没有击垮他们。他们把家搬到了田头,连吃住都在大棚旁搭建的临时棚里。为了种好火龙果,他们还跑到云南学习了一个星期种植技术。开花、授粉……现如今他们竟能基本控制火龙果的大小和口感了。

无怨无悔种瓜果,“褚柚”牌子将打响

记者问:“当种植失败亏钱时,有没有想过放弃?”褚利明说:“我们并没有动摇,大不了重新来过。搞农业心态很重要,心态好才能坚持下来。农业是最辛苦的行业,夏天我们汗流浹背在棚里选瓜摘瓜,但一直无怨无悔。”

现在,兄妹俩的种植技术早已今非昔比,果蔬的种植情况越来越好,销售也渐渐步入正轨。2014年底,他们关掉了开在县城的土特产店,注册成立了果兄瓜妹电子商务有限公司,产品全都通过微信和淘宝销售。其中微信的粉丝就有三四千人,很多是原来开土特产店时积累的老客户。他们的产品直接从果园和仓库发货,节省了中间环节,因此价



褚剑波在种植园向记者介绍瓜果种植情况。

格上有较大的优势。

此外,他们还开展了采摘游。大棚里温暖如春,一年四季都有不同的水果供人采摘。他们在微信上发起采摘游的活动,吸引了城里人参加。

一分耕耘一分收获。去年,他们的销售额达到300多万元。虽然前期种植失败亏了钱要弥补,但对于前景兄妹俩相当乐观。

谈及下一步的打算,褚利明告诉记者:参加过不少农展会,发现

小熊被内镜室医生顺利取出,金属小熊宽约2cm、高约4~5cm。

小彤彤的爸爸妈妈总算松了一口气,“哎,以后给小孩子买书包真要多个心眼了,这么小的孩子被这么大的金属挂件卡住喉咙该有多难受,想想都后怕。”

“小彤彤真是不幸中的万幸,如果异物卡在气管有可能导致窒息,如果不及时就医,还可能引起食道糜烂、穿孔或者胸腔感染等严重的并发症,后果不堪设想。”衢州市人民医院消化内镜中心朱云燕医生提醒爸爸妈妈:“像小朋友吞食异物的情况每个月都会遇到好几例,小朋友年龄尚小,没有分辨能力,尤其对硬币、扣子、小珠子等一些小玩意充满好奇心,家长和老师平时要教育孩子不能随意玩耍以免误吞,小朋友一旦发生吞食异物的情况一定要及时就医,以免贻误病情。”

徐莉

险! 5岁幼童误吞金属小熊

乌黑的头发,炯炯有神的大眼睛,见到小彤彤(化名)时,她正靠在妈妈怀里开心地玩耍,可是回忆起那天发生的一幕,彤彤的爸爸妈妈仍然心有余悸。

4月27日中午12时50分左右,正是幼儿园的午睡时间,小朋友都早早地上床睡觉了,唯独小彤彤迟迟不肯睡,她独自一人躺在床上玩耍。

这时,书包上的一个金属小熊挂件引起了小彤彤的注意,小小的挂件闪闪发光,小熊的模样甚是可爱,小彤彤就把小熊挂件从书包上摘了下来放在手中玩耍,不知不觉,小彤彤把小熊挂件塞进了嘴里,“咕咚”一声,一不小心,小熊挂件被小彤彤吞了下去。

由于小熊挂件是金属制成,十分坚硬,小彤彤想吐吐不出来,想吞又吞不下去,顿

时觉得喉咙疼痛难忍。

“老师,我吞了一个东西。”

“吞了什么?”

“是小熊。”小彤彤立即把自己的不适告诉了老师。

老师见小彤彤眉头紧皱,脸颊通红,感觉情况不对,赶紧让小彤彤趴在自己身上拍打着小彤彤的背部。

“咳咳咳……”几声咳嗽之后,小彤彤吞下的金属小熊仍然没有吐出。

紧急处理无效,老师赶紧联系了彤彤家长并把小彤彤送到了附近的医院。经拍片检查,小彤彤的食道里卡着一枚小熊模样的异物。在当地医院的建议下,下午2时30分左右,彤彤被转到衢州市人民医院耳鼻咽喉科治疗。

半个小时左右,这枚让人揪心的金属

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14,863,172.65元,其中本金13,995,000.00元,利息868,172.65元(截止2016年4月30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2016年5月22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2016年5月22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2016年4

月30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2016年4月30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人。

联系人:王先生、戴先生
电话:0577—88990712
温州银行股份有限公司
2016年5月16日