

温莉莉的“商标蓝莓”

通讯员孙建新、沈冬明报道 七月,正是有着“水果皇后”和“浆果之王”之称的蓝莓采摘期,在湖州市长兴县林城镇上狮村绿健蓝莓基地里,蓝莓合作社的负责人温莉莉坐在电子秤前,称重收款,爽气好客。

“我家蓝莓果粒大、色泽美、香气浓,拿起几颗,丢入口中,冰冰凉凉,酸酸甜甜,满嘴的蓝莓浆果香气,谁吃了都说好。”一提起自家的“商标蓝莓”,温莉莉就一副自信满满的表情。

变树为果,结缘蓝莓

“往年我们村收入全靠蓝莓种植,但这几年苗木市场竞争压力大、价格上不去,为了改变这种单一的经济发展方式,村里考察了很多项目,考虑再三选择了蓝莓。”说起合作社的蓝莓种植之路,温莉莉为当年的选择感到庆幸。

多番努力下,严格的产品标准和生产技术操作规程结出了甜美的果实,高品质的蓝莓很快吸引了各地的游客,来过基地的人都对温莉莉的蓝莓赞不绝口。

品牌先行,名声远播

近年来,随着越来越多人不断造访,绿健蓝莓的名声也在口口相传中越来越响亮。温莉莉意识到,仅仅依靠举办蓝莓节,参加展览会的传统形式已经有点跟不上时代了,于是开始琢磨如何进一步把名气打响,让自己的蓝莓从众多同类

水果中脱颖而出。

一次,在与当地市场监管部门的谈话中,温莉莉得到了启发:为什么不注册一个让人一看就能想到自己蓝莓的商标呢?下定决心后,温莉莉便在长兴县市场监管部门的帮助指导下申请了“百粒蓝”商标。

绿色天然,多面发展

“我们种出来的蓝莓,从来不用除草剂、也不加农药,保证纯天然。”温莉莉说,绿健蓝莓目前已经通过国家绿色食品、无公害食品等多项认证,生产基地也顺利通过ISO国际质量

和环境双体系认证。

“鸡蛋不能放在一个篮子里,蓝莓不只是能卖的鲜果,能开发的水果也不仅仅是蓝莓。”温莉莉称,在蓝莓种植成功后,合作社并没有停止创业的步伐。

这几年中,合作社陆续引进了各类品种的枇杷种苗,同时还开发了蓝莓苗圃、蓝莓果汁、保健品、酒类等蓝莓产业,形成了一整套的现代农业经济链,并延伸农业产业链,拓宽农业增收渠道,取得了社会效益、环境效益与经济效益的多赢。

“精成车业” 19年做精一个产品

通讯员谢良宏、路漫报道 日前,生产汽车后视镜的宁波精成车业有限公司马达车间开始安装6条磁缸自动组装流水线,至此,该公司今年安装的自动流水线达到21条。“去年销售额将突破4亿元,达到4.03亿元,同比增长45%。”公司负责人说。

这些自动流水线总投资3800万元,19年前,看到国内电动汽车驱动后视镜都是进口的,从事汽车修理出身的公司董事长康明章盯住了这个市场空当,并成功研发国内第一款电动驱动后视镜。此后,“精成车业”一直专注生产这一个产品。19年来,汽车后视镜不断更新换代,一代比一代“聪明”。就拿汽车后视镜的一个部件——折叠器来说,现在编号为“529”,即第5代第29次改进。与前一代相比,它的成本降低15%,销售价格反而提高,因为它在转动时上升了爬坡功能,从而克服了折叠器使用时间一久容易嵌入灰沙产生故障的技术难题。这一创新为他们带来了发明专利。像这样的发明专利,今年“精成车业”

就拿下了9个,累计达到14个。而从2002年获得外观专利授权起,公司已获得专利授权104个。

这些年,企业在研发上的投入从不吝啬,每年投入几千万元。而为了鼓励研发人员大胆创新,他们特设了失败基金,将公司新产品的研发周期从同行业的两三年缩短至6个月。

研发投入在推动产品质量提升的同时,也提高了生产效率。就拿新引进的马达自动组装流水线来说,1个人管理2台,12小时组装马达4.6万个,产品缺陷率从行业的百万分之二百,降低到百万分之五十。而之前,一条生产线需要32个人,12小时组装1万个。产品的提升带来了更大的市场。2005年,“精成车业”获得“上海大众”订单,完成了又一次飞跃。随后,比亚迪、奇瑞、长安等10多个品牌的汽车制造商都成了“精成车业”的用户。现在,“精成车业”的汽车后视镜驱动器在国内市场的占有率达到19%,并快步走向国际市场。

牛墨科技获我省“火炬杯”双创大赛新材料项目冠军

本报讯 记者孟万成报道 日前,我省“火炬杯”创新创业大赛在义乌进行了新材料领域专场决赛,杭州牛墨科技有限公司以其石墨烯发热地板项目夺冠。

据杭州牛墨科技有限公司CEO杨跃仁在赛会上介绍,其公司通过自主研发的技术将石墨烯从石墨中抽出来,并将石墨烯这一新材料调配成浆料压制而成膜,将其应用于地板当中。通过热辐射的原理,用户只要家里安装石墨烯发热地板,就可以在冬天感受到春天般的温暖了。据了解,“牛墨科技”的石墨烯发热地板售卖的

价格是500元/平方米,耗电按100平方米的采暖面积算一个月700元,相较于地暖来说,其安装和运营成本仅为三分之一。

另悉,本届“火炬杯”创新创业大赛暨第六届中国创新创业大赛浙江赛区的大赛共有26个新材料项目现场PK,争夺进入总决赛的6张门票。

大赛由浙江省科技厅、浙江火炬高技术产业开发中心主办,浙江火炬生产力促进中心、浙江省孵化器协会承办。而此次新材料专场由义乌市人民政府主办,义乌市科学技术局承办。

龙游助力桃园 走品牌兴业之路



本报讯 通讯员江友富、黄晓晨摄影报道 近日,龙游县溪口市场监管所干部,来到庙下乡梅林村清翠家庭农场,为该农场种植的桃办理商标注

册相关手续,指导其走商标富农、品牌兴业之路。

据悉,该农场2014年流转200余亩梯田,陆续引进艳红桃、锦绣黄桃等5个品种的桃

树,依托高山优势,山上的梯田温差大且光照较强,极其适应种植果林,桃林的产量逐年攀升,吸引来自杭州、宁波等周边县市的经销商上门采购。

鄞州举办第二届创客大赛

本报讯 通讯员张宁报道

日前,第二届甬创·鄞州创客大赛报名结束,自启动以来,大赛共有来自本地及市外16个城市的5个海外国家(地区)的386个团队(企业)报名,不仅项目数量再创新高,项目质量也大幅提升。

鄞州区近年来以建设“创新引领的标杆区”为目标,高度重视“双创”工作,每年出台鼓励企业为主体的创新激励政策,切实优化创新环境,形成了市场主导的协同创新体系,创新发展成效显著,创新要素集聚明显,创新生态基本形成。

依托该区优势产业基础,第二届创客大赛明确了智能制造、新材料、新一代信息技术三大引进方向。今年3月以来,组委会与全区25个众创空间、5个孵化器一起联动,充分整合并打通各自引才渠道,先后赴北京、武汉、上海、杭州等地开展创客大赛招商宣传,深入对接了清华启迪、华中科技大学、京东众筹、杭州微链、盛世方舟等20余家市内外有实力的机构参与项目引进,不断提高赛事影响力。

为切实提高引才实效,本次大赛成功入围复赛的项目可直接认定为鄞州区孵化企

业,落户后可直接享受相关创业扶持政策。进入决赛前10名的参赛项目,不仅可以分享66万元现金奖励,每家还能获得10万元科技创新券配套支持,以及中国银行宁波市鄞州分行最高500万元的“银投联贷”信用贷款。特别优秀的项目推荐申报鄞州区“精英引领计划”,最高可获2000万元资助……

接下来,大赛组委会将从386个参赛项目中预选出100个项目,并由专家组评选出40~50个项目进入复赛,最终10个项目进入决赛角逐一二三等奖。

北承杭州共筑同城梦 南接义乌携手谋发展 诸暨大动作、大手笔下好开放创新“大棋”

品走出去。

“南北联动、借梯登高、提质转型”,这是“北承南接”战略构想的重要意义。那么,如何才能下好这盘大棋?

近年来,诸暨市委市政府可谓分秒必争,频频使出大动作、大手笔,相继建设了500吨级内河航道和码头,开通了诸暨杭州通勤高铁和城际公交、诸暨义乌城际公交,发行了杭州通都市圈诸暨卡,开建了杭州二绕诸暨段高速工程、临杭产业园和诸暨产业自由港,诸暨杭州城际轨道交通已上升为国家市域铁路第一批试点项目,诸暨已成为环杭州城市圈紧密成员。

在“北承南接”战略实施上,诸暨市丝毫不敢懈怠,充分利用、发挥省都市圈(城市群)发展联席会议、杭州都市经济圈转型升级综合改革试点协调小组等协调联络平台的作用,全方面、更深层次地融入杭

州、金义都市圈,相关部门、乡镇“枕戈待旦”。

今年是诸暨“北承南接”战略推进关键之年,在“北承南接”大会战推进过程中,“北承杭州

尤为重要的。

你可以坐诸暨开往杭州的通勤高铁,一天之中“朝辞西施故里,夕别西子湖畔”;你可以将孩子送到诸暨就学,体验诸暨教育强市的魅力;你可以游

完西湖后,再去西施故里看看杭州都市区“后花园”魅力,“吃在诸暨”、“住在诸暨”、“学在诸暨”、“游在诸暨”、“创业在诸暨”,这就是“北承”后诸暨的“好美”魅力。



创业历程

有志青年姚永昌:

离开大城市 辛苦开拓水果种植业

记者许瑞英报道 采访的事和

姚永昌约了好几次,他不是在地里收西瓜就是在忙着采草莓,电话那头,他一次次抱歉地说“空了和你联系”,想象着他在田间地头忙碌的身影,着实不忍心再打扰他。再后来,是他主动打来电话,说下雨了,终于空了一点。

出生于80年代的姚永昌,在25岁那年,选择回到自己的家乡江苏盱眙当农民,一干就是9年。他完全可以用自己的学识和本领在大城市立足,却偏偏要回农村过面朝黄土背朝天的农耕生活,着实令父母亲朋疑惑不解。在回家当农民之前,姚永昌做过饭店厨师、空调维修师、西点面包师等多种职业,在杭州、上海、广州等大城市辗转的过程中,见过世面的他也学到了一身本事,“可能是我比较好学吧,每一个行当我都做得挺好的”,但是在外面漂泊时间越久,姚永昌的内心越不踏实,回家的想法慢慢在姚永昌的心里壮大。

但姚永昌的决定遭到父母的强烈反对,姚永昌心里憋一口气,自己贷了1万块钱,再加上之前一些存款,说干就干,为了自己的梦想也为了证明给父母看。有技术又有想法,第一年,姚永昌牛刀小试,种了4个大棚的草莓。

从那一刻起,从育苗、移栽、拔草、铺设地膜……姚永昌只要有时

第二年,草莓增加到7个棚。

姚永昌的梦想是希望自己农场一年四季都有应季的水果供应,还清了贷款后第三年,他再贷了5万元的款,除了种草莓外,还种上水蜜桃、西瓜和葡萄,规模也不小,草莓有15亩,葡萄有30亩,西瓜有20亩,水蜜桃有3亩。

在姚永昌的草莓地和西瓜地里,每年都会有许多草莓、西瓜烂在地里,“去年就有3万斤的西瓜,以及很多草莓,这些品质不好,我不做低价处理,怕对不起消费者”。一次,一位顾客来到草莓园采摘,开口就问姚永昌:“你种的草莓是不是也打了农药?”姚永昌当场摘下草莓,洗都没洗,直接给自己孩子吃,“摘下来草莓我自己的孩子能吃,那么别的孩子也能放心地吃。”

几年下来,姚永昌用实际行动践行了自己的梦想,也终于打动了父母,获得了他们的认可。

他第一年就把当年贷的款还清了。从第三年开始,因为种植面积的扩大,自己忙不过来,姚永昌聘请了8个长期工,每天每人的工资是60元。这样的总营业额达到50万元,去除成本和贷款,赚了10万元左右。而到了2016年,总营业额达到了60万元,纯利润赚了30万元。

姚永昌说,一路走来,自己也有困惑和迷茫的时候,甚至就在前不久,当地里的双色冰激凌西瓜和草莓陆续售罄之后,他忽然不知道自己下一步该种什么,未来的路要怎么走。但不管多忙多累,当初回农村的初衷没变,也从没后悔自己的决定。



海归创客吴敦:

放弃铁饭碗 成功掘金地理信息业

通讯员张文胜报道 宁波宝略

智能科技有限公司总经理吴敦,为了创业曾经放弃了令人羡慕的事业单位“铁饭碗”,如今已在地理信息技术服务产业掘得“第一桶金”。目前,“宝略科技”已拥有德国和飞马F200等无人机近10架,技术实力在浙江省地理信息服务行业里处于领先水平。企业已成功服务于城市规划、历史文化遗产保护、智慧城市建设、电力巡线、“五水共治”、地理国情监测、国土监测等领域,创业一年多来,业务收入已近2000万元。

吴敦今年38岁。1999年,进入武汉大学学习,第一次接触到地理信息专业;2007年,他从德国留学归来时,国内的地理信息正处于蓬勃发展的时期;在宁波市测绘系统工作期间,国内地理信息行业的需

求量以每年20%~30%的速度在增长。见证了地理信息产业的迅猛发展后,吴敦更坚定了自己创业的想法。

事实上,当初出国、选择专业、毕业回国、选择城市就业等一系列人生重大决策,基本都是吴敦自己主导并付诸实践,所以说,他对自己职业规划从很早就开始了。

由于无人机具有灵活、易操作、成像快且无人员损伤之风险等特点,填补了测绘领域里低空遥感的空白,在城市规划、应急保障等领域发挥着越来越重要的作用,他觉得这个领域的发展前景非常广阔,是

个创业的好时机。于是,2016年,吴敦与几位留学好友合伙创业,开始进军地理信息技术服务产业。

吴敦表示,地理信息技术应用已经成为了当今最为重要的商业创新领域,无论是大数据、云计算,还是无人驾驶汽车、智能无人机,都与地理信息技术密不可分。宝略科技不断加大技术研发能力,开拓服务领域,和德国慕尼黑工业大学的创业团队一起合作,研发和引入了基于最先进SLAM技术的室内地图和导航应用系统,将地理位置服务从室外延伸到室内,让我们在大型建筑物内部能够轻松找到想要去的地方,实现分米级的导航需求。“宝略科技”致力于无人机及低空多源遥感平台技术、室内地图与导航技术的开发应用。吴敦说,无人机仅仅是一个飞行载体,重要的还是无人机搭载什么样的传感器,能够采集什么类型的数据。传感器的发展非常迅速,也越来越小型化,目前无人机已经能够搭载多光谱、高光谱、热红外、小型激光测距、倾斜等多种类型的传感器,通过传感器采集数据后,经过专业的数据处理,可以制作各类遥感成果服务于各个领域。企业自行研发了多种高性能云台与传感器系统,能够实现地理环境的三维全要素自动建模,真实地呈现高精度三维地图,是当今世界最先进的技术之一。