

湖州每天要诞生36个“小老板”

通讯员孙建新、杨小红报道 徐乾原本是湖州市一家公司的中层管理人员,半年前辞职开了一家培训学校。“虽然比上班时辛苦很多,但很有乐趣,也很有成就感。下半年我打算扩充自己的团队,再租个大点的场地。”谈起未来规划,小徐信心满满。如今在湖州市,越来越多的人将创业梦想变成现实。

笔者从湖州市市场监管局了解到,今年1~6月,全市新增小微企业6645家,占全部新设企业总数的79.39%,算下来湖州每天要诞生36个“小老板”。

为帮助更多小微企业早日实现梦想,湖州市相继推出一批政策“红包”。笔者从湖州市市场监管局了解到,上半年湖州市规模以上小微企业工业实现增加值285.01亿元,同比增长9.93%;实现利润总额92.34亿元,同比增长23.42%。全市小微外贸企业出口总额新增50.8亿元,同比增长19.1%。浙江省发布的《2016年湖州市小微企业成长指数报告》显示,湖州市的小微企业综合贡献力指数居全省第一。

为帮助更多小微企业早日实现梦想,湖州市相继推出一批政策“红包”。笔者从湖州市市

场监管局了解到,为破解小微企业长期以来“不入库、不尽统”(统计专业术语,即没有列入统计库,没有完整的各类统计数据)难题,该市积极探索建立小微企业“动态指数、梯次培育、统计监测”3大体系,以“数据支撑”逐步取代工作中的“经验依赖”。同时,该市还在8大重点产业中,分别遴选出年产值(销售额)50~500万元的“雏鹰企业”、500~1000万元的“瞪羚企业”和1000~2000万元的“头雁企业”,并对列入重点培育库的企业,引入更多更专业的市场化、专业化服务机构和

产业、信息、资本等要素,形成发展规模优势。针对资金、科技、人才等制约小微企业成长的共性问题,湖州市想方设法帮助企业降成本。据悉,截至今年6月底,全市法人机构小微企业申贷获得率达98.65%,小微企业获得商标质押贷款金额同比增速667.10%,位居全省第一。在加强小微企业用工保障方面,该市也在不断拓宽小微企业用工合作渠道,上半年达成就业意向4.7万人,有效缓解了就业压力。

为了让更多“小个子”尽快成

长为“大块头”,湖州市联动推进“个转企”“小升规”“规改股”“股上市”,上半年共完成“个转”759家,新增股改企业27家,浙江股权交易中心挂牌企业23家、新三板挂牌企业4家,目前全市“新三板”挂牌企业居全省第4位。

为了给小微企业打造更好的“软环境”,上半年湖州全市共为小微企业和个体户减免税收超3.11亿元,财政资金奖补同比增长18.0%,全市各级法律援助机构共办理劳动争议案件2000余件,挽回各类经济损失300余万元。

“东方茶业”紧随市场 做精做深做透茶叶文章

通讯员钟伟、胡思源报道 这些天,虽然持续高温,但仍有不少客商从全国各地赶到位于柯桥区平水镇的绍兴柯桥东方茶业有限公司购买日铸茶。公司负责人钱宝良感慨地说,随着日铸茶名气渐响,生意越来越好。

柯桥南部山区盛产茶叶,茶叶生产企业有不少,其中“东方茶业”是一家集生产日铸茶、珠茶等名优红、绿茶产品的知名企,企业负责人钱宝良是一位有着30多年茶叶产销经验的资深茶人。他在提升名茶品质,拓展市场空间上有着自己的一套办法。“东方茶业”自有茶园面积300亩,辐射面积5000亩,带动了周边3000多个农村劳动力,为茶农们拓宽了增收渠道。作为一家产销一体化的茶叶龙头企业,“东方茶业”以打造“浙江省名优茶示范茶厂”为目标,围绕绿色健康无公害建设精品茶园。公司投入100万元,引进了一套日铸茶自动化生产流水线设备。茶叶采摘后全部实现了机械化流水线生产,其效率是人工制茶的6倍,真正实现了茶叶生产的清洁化、连续化和自动化。此外,公司还新建了成品茶机械小包装车间。

说起这些投入,钱宝良觉得非常值得。投入新设备后,从

青叶开始加工到炒制结束,全程都是流水线,不落地,在食品安全卫生方面达到了较高要求,降低了人工成本,茶叶质量明显提高。为全面提升茶叶品质,在收购青叶前,钱宝良总是和员工们一道先检测基地茶叶的农药残留指标。在他的带动下,基地的茶农理念大大转变,不少成为“东方茶业”稳定的青叶采购点。“坚持施有机肥,以油饼为主,这是做好平水日铸茶的前提。”钱宝良介绍,“东方茶业”杀虫全用无残留的农药,同时用绿色防控灯和杀虫灯等,今年装了20盏杀虫灯,晚上灯光一亮,杀虫就开始了。有了好品质的茶叶,销售更是重头戏。在钱宝良看来,按不同群体、层次进行销售很重要。作为平水日铸茶龙头企业,公司精心研发生产了一款日铸红红茶,在去年中国茶叶博览会上获优质奖,目前,其品牌优势日渐显现。

在市场调查中,钱宝良发现受年轻人欢迎的抹茶大有可为,便将其作为企业发展的一个新亮点。“东方茶业”结合研发成功的红茶,通过添置抹茶粉碎机,开发出红抹茶,并取得成功。目前,“东方茶业”正在启动研发茶饼干、茶糖等延伸产品。

宁波渔民借助“北斗” 捕到鱼货立即上网叫卖

通讯员储昭节、陈璇璇报道 供应商梭子蟹2.3吨,参考价每吨3.8万元,8月23日象山中国水产城码头交易;供应商红头虾1.5吨,参考价每吨2.68万元,8月24日在岱山水产品交易市场码头交易……当渔船连上WiFi,新鲜的鱼货便能通过B2B交易平台更快地“游”上市民的餐桌。

随着互联网的春风刮到海上,这个传统的行业正悄悄地发生着改变。据了解,渔民出海往往需要一个月左右的时间,在茫茫大海上,没有手机信号,海事卫星提供的宽带服务又极其昂贵。漫长的时间里,无法和外界保持联络成了渔民出海的最大问题。

如何既便宜又方便地解决这一问题,让渔民也能拥抱“互联网+”的新时代?笔者近日从宁波市经信委获悉,宁波海上鲜信息技术有限公司借助北斗卫星以及自主研发的北斗智能终端,在海上搭建了一个WiFi平台,提供类似的卫星宽带服务。

与海事卫星的宽带服务不同,该公司提供的服务供渔民免

费试用。通过该终端,渔民可在海上收发短信、查看天气预报、获取新闻资讯、完成导航定位。除此之外,渔民还可以把捕捞的鱼货信息发送到该公司建立的“海上鲜”B2B交易平台上。

据了解,传统海鲜交易中,存在买卖双方信息不对称、价格不透明、中间环节过多等问题。随着互联网的介入,传统海鲜交易有望变得更为直接。在“海上鲜”B2B交易平台上,买卖双方可实时发布需求信息与供货信息。买方最快可提前两天掌握渔船的到港信息,只要渔船一到港,便可直接装车出货。

“通过互联网尽可能地省去中间环节,渔民将获得更高的回报,而买方只需花少量的钱便能买到性价比更高的鱼货,一举两得。”宁波海上鲜信息技术有限公司董事长叶宁告诉笔者,自“海上鲜”B2B交易平台上线以来,通过该平台完成的鱼货交易量迅速增长。统计数据显示,去年通过该平台完成的交易额已超过11亿元,力争今年达到25亿元。

浙江圣达生物药业股份有限公司的股票简称为“圣达生物”,股票代码为“603079”。此次公开发行股份2000万股,发行价格为每股15.09元,将募集资金3.018亿元。上市当天,该股票以

据了解,该双创大赛自6月启动以来,面向海内外留学生创业者征集优秀海归创业项目40多个,经过前期海选以及预选赛筛选,最终来自曹祖杨团队的《声学测试仪器及解决方案》、刘泽坤团队的《优学国际》、王宇团队的

《全钒液流储能技术》、陈裕州团队的《企业明星财税大数据》、赵凌团队的《飞巴》、陶杰团队的《合果鲜生》、程诗仪团队的《Craft+国际名艺设计平台》、陆浩川团队的《新爵科技》等8个项目成功晋级决赛。

“圣达药业”登陆上交所

台州上市公司阵营 迎来第49位伙伴

通讯员徐平报道 日前,浙江圣达生物药业股份有限公司在上海证券交易所鸣锣开市。这是天台县今年第二家在上交所主板上市的企业,也是该县第5家上市公司。至此,台州上市公司已经达到49家。

浙江圣达生物药业股份有限公司的股票简称为“圣达生物”,股票代码为“603079”。此次公开发行股份2000万股,发行价格为每股15.09元,将募集资金3.018亿元。上市当天,该股票以

18.11元开盘,以每股21.73元收盘,涨幅44%。本次发行募集资金将投资于“年产200吨生物素中间体烟酰胺和300吨叶酸技改项目”、“年产100吨纳他霉素和80μg-ε-聚赖氨酸盐酸盐技改项目”、“浙江省圣达生物企业研究院项目”及“补充流动资金”。

作为国家高新技术企业,“圣达生物”是国内最早从事生物素和生物保鲜剂生产的企业之一,主要从事食品和饲料添加剂的研发、生产及销售,产品包括生物

素、叶酸等维生素类产品以及核酸链球菌素、纳他霉素等生物保鲜剂类等。其主导产品生物素的市场占有率达到全球第一,约占全球市场份额的30%;生物保鲜剂乳酸链球菌素和纳他霉素的市场占有率达到全球领先。

在“圣达生物”上市仪式上,该县主要领导表示,“十三五”期间天台计划新增上市公司10家。

据了解,该县还有一家公司已经走完上市报批的相关程序,已确定下月初在上交所主板上市。

创业人物

把“农家乐”办成“五星级”客户之家 ——记安吉夏庄“庄主”夏青

“峡”等著名景区,家家户户开起了农家乐。

走进夏庄,迎面一棵一枝两叉的百年榧树(红豆杉科)遮天蔽日,仿佛躬身欢迎来自四方的宾朋。偌大的院内建有楼台亭阁,将夏庄装点得分外雅致。“听泉亭”旁一条蜿蜒而下的溪流清澈见底,西高东低的地势形成了一道道叠嶂,当地一位知名田姓书法家为此撰一联:“且听清泉奏天籁,犹品香茗涤尘埃。”“听泉亭”的照壁上书有与夏庄周边环境非常吻合的“一山一水隐夏庄,一笔一划到天荒”的诗句,而德清籍著名楹联家吴亚卿先生在此小

住几日后,题有一楹:“山水清嘉生野趣,情怀澹泊悟空缘”,横批“智水仁山”。

夏庄大厅四周,错落有致地布有名人书画,尤其是那间“夏庄书屋”,收藏有三千余册书籍,书香满屋,供游人房客阅览。

自打休闲度假自驾游日益走俏后,不少农家乐经营户急于求成,盲目扩大经营规模,甚至出现欺客、宰客的现象。夏庄的主人夏青却不急不躁,专心致志地做精做实现有的十数间双标房的档次,提升软硬件设施和服务质量,使游客真心感受到“家”的感觉。

“主雅客来勤”,如今的夏庄,七八九三个月的旺季,若想入住须提前一个月预定,且大多是回头客,或是老客户介绍的新客户。往往是一批游客前足刚走,一批住客后脚又至。

自亚洲第一、世界第二的天荒坪抽水蓄能电站建成以来,昔日冷冷清清的小山村顿时热闹非凡,游客趋之若鹜,夏青从中捕捉到潜在的商机,于十多年前利用自家的住宅开办了农家乐。向来是客户挑农家乐,夏庄却是农家乐挑客户。拒吃包住型,拒有偿中介团队,拒需住5天以上者,这就是夏庄的

“三不接”原则。虽然会因此而流失部分客户,但同样会有投缘的客户过来。有所舍才能有所得,因为有共同的话题,所以商业氛围渐渐淡化,人文氛围慢慢得到提升。夏青对自己的定位颇为满意,“三不接”的底气在哪里?他说,7年来,当别人忙着扩大规模时,夏庄没有增加过一间客房,而是不断地改善环境和其他软件设施。他还在农家乐的网页上推出了留言簿,邀请客户提意见,有针对性地逐一改进,正因为如此,许多客户把夏庄当成了另外一个家。

信息速递

我省特色小镇“镇长” 济济一堂共话发展

通讯员方臻子、张超报道 浙江第三批特色小镇创建名单不久前公布,又有35个小镇跻身其中;同时,在特色小镇一年一度的“大考”中,有5个小镇被降格。特色小镇的路径越来越清晰,“市场化”和“高端化”越来越成为小镇发展的新标准。日前,在象山举办的第三次特色小镇“镇长”论坛上,围绕“市场化”“高端化”两个关键词,“镇长”们掀起一场头脑风暴。

小镇“新兵”有看头

其间108名“镇长”的第一站,是参观象山星光影视小镇。这是一个特色小镇“新兵”,8月2日,象山星光影视小镇刚被列入第三批特色小镇创建名单,成为全省唯一的创建类影视特色小镇。

在这里,“镇长”们与普通游客一起,体验从汉唐到民国,一天穿越千年。《琅琊榜》《芈月传》的拍摄,为这个小镇刷出了一张漂亮成绩单:2016年,小镇门票收入进入影视基地景区前三,日接待剧组10家至15家,居全国第二,带动周边村庄建设影视客栈210余家,4100个床位,解决周边村镇4000余名村民的就业。

当然,“镇长”们更感兴趣的是一,在特色小镇的建设道路上,象山星光影视小镇探索出了怎样的一套“市场化”“高端化”经验。

“我们与全球顶级影视制作公司对接合作,进一步引入全球高端的影视特效公司与后期制作公司。”在论坛上,象山星光影视小镇“镇长”陈建瑜介绍,小镇是如何集聚高端的产业模式,做到“特而强”的。

“我们筑平台、引凤凰,国有、民营等资本竞相投资。”陈建瑜介绍说,2013年小镇签约引进浙江广电集团共同开发占地1066亩、总投资18亿元的中国“海影城”项目。

2015年,象山影视城和时光坐标合作引入国内首个数字化摄影棚,将影视城的传统拍摄和数字化拍摄相结合,成为国内首个将传统影视拍摄和数字化相结合的影视基地。

积极拥抱市场化

“将来条件逐步成熟时,我们还要进一步减持现有股份。”在论坛上,陈建瑜语出惊人。在投资中,小镇让社会资本唱主

角,政府则由投资主体变为平台、服务主体,让市场的杠杆把小镇撬往更高端。

“要说市场化,我们可能是市场化程度最高、民间投资最多的小镇。”新昌万丰航空小镇“镇长”徐志良笑称自己与大多数“镇长”不同,他来自企业。万丰航空小镇位于新昌工业园区,一期占地3.1平方公里,投入资金100亿元,全部为万丰自主进行的投资。目前,小镇建设初具规模,已纳入国家级通航产业综合示范区、国家级空中游览基地、全国通用航空旅游联盟首批成员,正申报国家级特色小镇。

同是最新一批省级特色小镇创建单位的海宁阳光科技小镇,也首先立足市场,由企业来主导。阳光科技小镇创建主阵地在袁花镇,这里的光伏、光热、光电产业经过多年建设,已形成完整产业链,拥有超亿元企业7家。“自创建之初,小镇在规划期内累计完成投资56.58亿元,启动项目36个,其中今年的投资中民间投资占比达到了90%以上。”阳光科技小镇“镇长”袁杰说,这是小镇发展走市场化的一个发展思路。

小镇须高端化

余杭艺尚小镇“镇长”华东打起了“广告”:“下个月,我们将举行2017中国服装杭州峰会,来自法、意、德、韩等24个国家的嘉宾应邀参会。”

艺尚小镇启动建设初期,原本是以助推杭派女装生产基地转型升级为发展目标,但随着杭州市国际化进程的推进,小镇的建设一直在不断调整和拉高发展平台。除了引进高端人才、高端企业,提供高端服务外,举办高规格的峰会、论坛,不失为一个小镇高端化的好思路。

艺尚小镇位于杭州城东,是杭州连接上海的桥头堡,聚焦高端有地利。那么偏远山区的小镇,又怎样走高端化之路?常山云耕小镇给出了一个好案例。“镇长”杨春柳介绍,云耕小镇虽然是特色小镇“新兵”,但目前入园的6家企业均属于高端企业。

特色小镇空间有限、资源有限、承载力有限,要实现小空间大产出、小投入大效益,就必须坚持高端化发展,将小镇打造为科技创新的平台、高端要素集聚的平台。

项目办理 提速80%以上!

余姚为特色小镇开通绿色服务通道

通讯员余江报道 近日,余姚碧橙建设发展有限公司负责人吴周鑫前往余姚市行政服务中心进行注册登记,但是所带的材料并不符合条件。智能光电小镇一系列项目推进迫在眉睫,急得吴周鑫直冒汗。窗口工作人员在查阅项目历史资料和街道开具的证明,并确定关键基础指标之后,通过特色小镇绿色通道为其成功办理了业务。

为实现这一目标,余姚市开辟特色小镇专属绿色通道,推进以服务智能机器人小镇、智能光电小镇为重点,开展项目“专属化”服务,包括“一个项目一本台账、一个项目一套策略”的“一对一”私人专属化服务,项目办理“一窗办”、项目资料“全共享”等。相较于同类项目往常情况,项目办理提速80%以上,审批环节精简65%以上。”余姚市行政服务中心有关负责人说。

截至目前,特色小镇绿色通道为中兴智能科技产业园项目、中信重工特种机器人等5个入驻智能机器人小镇重点项目以及智能光电小镇舜宇一期、二期项目开展了模拟审批。据舜宇