

长兴农场主朱利鑫： 探索套种模式 发展家庭农场

通讯员孙建新报道 日前,笔者来到位于湖州市长兴县画溪街道徐家浜村的安信家庭农场火龙果种植基地,只见高大的钢架大棚连接成片,一排排火龙果枝条整齐划一,一小巧的火龙果在绿枝间若隐若现,还有一排排葡萄架穿插其中。农场负责人朱利鑫一边查看火龙果的长势,一边顺手从枝条上摘下一个已成熟的火龙果。前几天有位顾客打电话专门订购了60公斤。

朱利鑫是一名“80后”新型职业农民,大学毕业后他放弃稳定的工作,主动投身现代农业。2014年,他回家乡创办了安信家庭农场,并探索火龙果、葡萄套种模式,结合休闲观光,带动周边农民共同致富。据介绍,安信家庭农场投资1000多万元,基地面积120余亩,主要种植销售红肉火龙果和红地球葡萄等。

走进基地,只见有些火龙果根茎旁有一团团黄色的草。“一般来说,农场都忙着除草,怎么还有这么多‘杂草’?”看出笔者的疑问,朱利鑫笑着解释说:“这些可不是杂草,是促进火龙果增收的‘法宝’。这种草叫紫花苜蓿,是一种深入土层、根茎发达的草本植物。和普通的杂草完全不同,这种植物有固氮的特点,可以用于改良培肥土壤,抗土壤板结。自从种植了紫花苜蓿后,土壤保水保肥力更好,火龙果的品质也有所提高。”

除了钻研种植火龙果和葡萄技术外,朱利鑫还开始琢磨如何提高喷灌和施肥效率。“当时县里正在推广节水

技术,对农业安装节水灌溉设施的农户,按照标准还有相关的补助。”通过街道技术人员的指导,根据农场种植物的特性,朱利鑫选择了滴灌这种高效节水的灌溉方式。

如何让葡萄的产出效益实现最大化,朱利鑫也下足了功夫。葡萄“双膜覆盖”技术是近年来新亮相的大棚葡萄栽培技术,在原本的大棚膜之下再覆盖一层薄膜,就能起到更好的保温作用。“通过温度的调节,就能让葡萄早开花、早结果、早成熟。”朱利鑫说,家庭农场里初次使用“双膜覆盖”技术,他边向专家请教边摸索实践。为了掌握葡萄生长的最佳温度,他每天都会钻进大棚,琢磨着温度计上的数字,来调控大棚温度。

除了葡萄,朱利鑫还在大棚里套种了火龙果,只见大棚里一排排火龙果、葡萄交叉排列。说起这个创意,朱利鑫高兴地说,这样套种是因为两种作物都喜高温,而且套种还能抗击市场风险。“如果火龙果的价格在市场上产生波动,还有葡萄进行补充,如果是葡萄的价格有波动,那么还有火龙果进行补充。”

另外,由于套种模式存在葡萄对火龙果的过度遮阴,使得火龙果光合作用减弱,产量下降,因此农场决定采用LED植物补光专用灯进行光源补充,促进火龙果光合作用,出产的火龙果品相好、品质优。同时,农场在巩固订单销售渠道外,拓展电商、微商等网络销售平台,将农产品销往江浙沪等地。

3年前从批量生产转型做私人定制生意后,公司效益远超过他的预期。做了20多年批发生意的陈奇志,最好时年产值做到四五千万元。“2014年,温州服装市场掀起了私人定制风潮,当时我就预感机会来了。”于是,陈奇志专门在厂房里另外设置了定制生产车间,抽调员工进行培训,重新制定流程,打开了定制的业务市场。

“1件定制服装的利润相当于100件批发服装。”陈奇志告诉记者,以前的服装走量,微薄的单件利润靠量做大总额,现在私人定制靠高品质的体验,打破了薄利多销的局面。”虽然当下来看,跑量还比定制利润高,但我愿意为未来买单,个性化定制将会是以后的趋势。”陈奇志对此坚信不疑。

除了给企业带来利润的增长外,个性化定制也为企业打造品牌和拓宽市场提供了新的路径。“过去销往国外的订单,我们只能将大货送至当地门店,无法打入当地市场,推销品牌更是难上加难。”邱成奎说,随着个性化定制业务的开展,原本封闭的通道被打通,国外的客户同工厂直接联系在了一起。“报喜鸟”便能通过优质的服务和文化输出,在日益增加的国外客户群体中逐步建立口碑,从而在当地市场打造报喜鸟品牌形象。

周钟铭遗失安吉驰华置业有限公司已开具的浙江增值税普通发票,发票代码:3300162350,发票号码:05008574,金额:25252元,声明作废。

浙江省长三角循环经济技术研究院遗失税务登记证正本,税号:330411780486071;遗失组织机构代码证正本,代码:78048607-1,声明作废。

浙江纯润汽车有限公司注销清算公告:本公司股东(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,逾期不申报的视其为没有提出要求。

传统行业“引进来,走出去”,优势行业持续发力

文创产业成为下城第三大经济支柱

■通讯员李西文、胡敏华

作为杭州市下城区商贸、金融、文创、健康、信息五大重点发展产业之一,文创产业已成为该区继金融、商贸之后的第三大经济支柱。

传统行业创新 “走出去”打响国际知名度

在临近西湖文化广场的长江实验小学,沿着竹林走进,再穿过一个用青砖砌起的圆形拱门,有一个古朴的小楼,这里就是十竹斋木版水印体验馆。

传承与创新的结合,在杭州十竹斋艺术馆馆长魏立中的身上体现得很完美。“只有传承,才能创新。”他将传统印刷术与艺术结合。在他的带领下,十竹斋不仅走进了国内的各大院校,还走向了世界。

英国王储艺术学院、法国巴黎美术学院先后邀请魏立中开设木版

水印课程。联合国教科文组织、英国大英博物馆请他举办展览。魏立中依靠传统的创新突破了文化壁垒,为“十竹斋”打开了国际知名度。

在下城,有不少像“十竹斋”这样的老字号的非遗、艺术品企业,创始于清光绪元年(1875年)的王星记,百年老字号张同泰,都是其中的佼佼者。

2012年,国际知名品牌DIOR和王星记合作,共同设计一款时尚礼品,奠定了王星记“传统+现代”的发展理念。此后,王星记结合年轻人时尚开发出了以“动漫”为载体的酷萌12生肖扇,以“朗读潮流”为灵感的金属彩翼扇形书签,以“爱情”为主题的情侣扇。

“引进来,走出去。”今年,王星记不仅和杭州市旅委合作在西湖游船上举办了扇子体验活动,将西湖和扇子文化结合起来;还远赴日内瓦,参加当地举办的“2017联合国中文日‘美丽中国·诗画浙江’主题展”。

为古老的记忆,增加现代的内涵。随着社会经济的发展,这些来自下城的文创企业主动适应新形势、新常态,使老字号品牌再次焕发生机,走向国际。

优势行业创新 “创意+服务”

近年走红的展会里,值得一提的要属ADM亚洲设计管理论坛&生活创新展,得益于杭氧杭锅地块开放后所提供的行业创新平台。工业风十足的老厂房与设计 and 科技创新交织在一起,揉捏出了一个独特的生活方式体验平台。

“网红”展会的形成,是下城优势行业创新的一个缩影。经过了多年努力,“设计服务业和现代传媒业”的发展优势已经在下城区显现出来。随之出现的是一批优秀的文创企业和园区。

根据最新数据显示,2017年上半年,下城区设计服务业营业收入实现120.79亿元,占规上文创企

业营业收入的53.8%,对规上文创企业营业收入的增长贡献率高达127.2%。

优势行业持续发力的背后,离不开下城区因地制宜的创新策略。下城区重点依托老厂房、老仓库、楼宇和农居等创新载体,解决了企业用地难的问题。

走进位于下城区石桥路的杭州经纬国际创意产业园,你就会发现,这个建于上世纪60年代的纺织厂老厂房里,如今成为设计服务业企业的天堂。自2010年正式运营至今,这个创意园里已经聚集了160多家文创企业,并成为了不少时尚品牌的发布会胜地。

可以说,园区的发展,不仅改善了旧有地块的行业生存面貌,也促进了文创企业的资源整合和聚集。

产业融合创新 “互联网+文创”跨界融合

今年3月,中国互联网影视产业园落户下城。3个月后,中国(杭州)

省秋季人才交流大会:

“传统招聘+互联网招聘”寻创业人才



本报讯 见习记者邹韞韞报道 日前,浙江省人才市场承办的“2017年浙江省秋季人才交流大会”在杭州和平国际会展中心举行,这是2017年浙江省秋季最大规模招聘会。600家单位合计推出1万余个职位,活动现场共有13800余人入场应聘,最终3673人与单位达成初步意向。

应聘者除了可以在现场递交纸质简历,同时也可以扫二维码在手机上递交简历,实时查询企业、岗位信息。招聘企业的信息及岗位信息,也会同步到“浙江人才网微网页”上,即便是不能到现场的应聘者,同样可以在网上一览招聘会的全部内容。

通过个性化定制加速转型

温州一批品牌服装企业浴火重生

■李知政 王艳琼

痛定思痛,浴火重生。就在不久前,一度淡出人们视线的庄吉服饰有限公司带着斥资1.65亿元

重新出现在众人面前。而此次回来的不止是“庄吉”,一度萎靡的温州传统服装业也在个性化定制的春风中大步而来。在温州,除“庄吉”外,“报喜鸟”、“东蒙”等一批温州服装品牌企业正通过个性化定制寻求转型,个别中小型服装企业的私人定制占比甚至从30%提高到前所未有的70%。而一些“小而美”的定制店铺也在温州街头不断涌现,一股浓厚的定制氛围已在温州服装产业形成。个性化定制的积极作用也似乎反映在了数据上:今年1至7月,温州规模以上企业服装服饰业主营业务收入144.87亿元,同比增速7.6%,利润总额12.03亿元,同比增长11.1%。

个性化定制究竟能否带领温州服装再创新辉煌?

“只要花上几秒钟,你便能通过智能量体机把你的体型数据记录下来。然后你可以根据自己的数据上网搭配一套合身的西装,5天以后,它便会到你手上。”温州平阳昆阳镇平瑞路586号的总经理办公室内,温州庄吉服饰有限公司CEO吴邦东向记者讲述着未来的一个消费



场景。而随着VR和智能制造技术的日益完善,吴邦东这一“几秒量体,几天成衣”的个性化定制体验,也许将在不久的将来得以实现。

温州庄吉服饰有限公司的生产车间,5台自动裁床一字排开,每裁一张布料,都要根据电脑提示调整裁剪方式;吊挂上每件西装的颜色、款式、面料都不尽相同;每个工位都配有一部电脑识别终端,工人通过扫描物料的磁条,根据显示的数据进行加工……“这是目前全世界唯一一条从面料仓库到成品入库一体化全智能的生产线。”裁床组组长温正延说。

和“庄吉”相比,在个性化定制领域摸索了十余载的“报喜鸟”

更有发言权。

“虽然‘报喜鸟’早在2003年便推出量体定制业务,但智能化生产改造完成后,才算真正实现个性化定制的规模生产。”报喜鸟集团有限公司副总裁邱成奎向记者介绍,自2015年以来,“报喜鸟”逐步部署互联智能体系,项目包括“一体两翼”,以MTM智能制造透明云工厂为主体,以私享定制云平台 and 分享大数据云平台为两翼。通过智能吊挂、MES制造执行、智能ECAD、自动裁床等系统的建设,“报喜鸟”已实现“一单一流、一人一版、一衣一款”的全品类模块化客户自主设计,克服了个性化中质量和效率的这组矛盾:生产效率提高50%,生产周期从

户,做研发,做好需求回应。

“雍师傅虽说是工人,但却知晓支付宝公司的各类业务,算是‘支付宝名誉员工’。”同事们笑着说。

精耕细作 发展优质存量业务

在开拓电子商务业务的同时,雍泰宾不忘精耕细作,进一步挖掘优质存量业务。他表示,一是根据客户的需求,整合现有的产品,推出新的渠道;二是利用大数据进行精准营销和建立风控模型;三是结合线上线下渠道,为客户提供全方位的、交互式的服务。以存量物联网公司为基点,雍泰宾深入营销渠道,发展二维码支付商户400余家,后续洽谈近2000家。借助互联网平台“挖财

在热爱中坚守 在奋进中跨越

——记工行杭州西湖支行员工雍泰宾

他们的节奏。

据悉,工行杭州西湖支行的电子商务业务在整个浙江区域都十分有名,这其中绝对少不了雍泰宾的排头兵角色。如今声名远扬的支付宝公司,是他在2004年签下的客户,当时谁也不知道这家公司如今能发展成为行业标杆。

“当时得知这家公司要成立的消息后,我就和他们开始对接了。”雍泰宾凭借敏锐的市场意识积极介入支付宝开户的营销工作,最终赢得了对方的心,双方成

功合作。

以服务支付宝公司积累的经验 and 资源优势为发力点,雍泰宾带领团队积极开展展业,在电子商务领域开疆辟土,大力营销电子银行重点项目,取得了累累硕果。

优质服务 成为客户贴心人

“服务就是要通过不断地深入沟通了解客户的真实需求,再‘对症下药’。”对于服务,雍泰宾有着自己的理解,“在这过程中,我们要做一座‘桥梁’,将客户需求与

上级分行对接反馈。”

在支付宝公司成长的进程中,雍泰宾多年如一日,始终为公司提供热情周到的服务。为了确保支付宝年度大型促销活动时的系统稳定,活动期间,他就把支付宝公司当“家”,24小时蹲点,组织员工反复进行压力测试,常常通宵达旦,他却从未有任何怨言,总是把工作做到极致。此外,为了不断满足服务需求,他还牵头建立了定期业务协调会机制;协调建立支行查询专柜、优化查询渠道,建立查询平台;多次陪支付宝员工一起跑客

“雍师傅兢兢业业,特别勤奋,业务技术过硬,是我们支行电子商务方面首屈一指的专家。”说起雍泰宾,同事小朱由衷赞美国道。

雍泰宾是工行杭州西湖支行市场一部的客户经理,是“全国金融五一劳动奖章”获得者、总行电子银行服务标兵、浙江省分行“316工程”人才库成员……从业33年,他以执着奉献、刻苦钻研、不断创新的精神,深刻诠释了对事业的热爱,展示了一名普通银行人扎根一线拼专业、一心一意做事业的“工匠精神”。

眼光独到 争做业务排头兵

谈起业务拓展,雍泰宾表示,互联网企业节奏很快,思路很开阔,我们做服务的工作,必须得跟