

让小微企业强起来

——安吉市场监管局助力“小微”创业侧记

自省政府第一轮小微企业三年成长计划行动实施以来,安吉县市场监督管理局发扬“店小二”热情服务、贴心服务、精细服务的精神,充分发挥县小微企业办公室的牵头、协调、督查、考核作用,细化措施、全力冲刺,以“比拼”的干劲和势头,着力打造“小而精、小而新、小而专、小而美、小而特”的小微企业发展安吉特色之路,全力推动小微企业发展成长。截至2017年12月底,全县新增小微企业4560家,新增科技型小微企业149家,完成“个转企”789家,“小升规”108家,77家小微企业在省股交中心挂牌,分别占三年计划的175.6%、161.7%、171%、164.6%和233.3%。

“市场监管+绿色金融”融资更便捷

安吉县会龙实业有限公司是一家小微企业,自从被县市场监管局列入“市场监管+绿色金融”小微企业授信名单后,在稠州银行顺利得到融资。“增加了先进设备,企业产能得到提升,对于公司发展起到了不小的作用,”公司负

责人胡惠龙由衷地说。

安吉县市场监督管理局局长、县小微企业三年成长计划领导小组办公室主任章熙翔告诉笔者,小微企业由于受企业自身规模小、可抵押资产少、经营时间不长、信用信息不够健全等因素限制,融资发展比较困难。

近年来,在着力解决小微企业融资难问题上,安吉县市场监管局勇于探索,多措并举,先后与全县各金融机构合作,推出面向小微企业的股权质押、商标权质押等多种金融产品。2017年,该局与县内五家银行签订“市场监管+绿色金融”政银携手金融服务小微企业合作协议,在信息资源共享、提供信贷绿色通道、推行工商注册代办、金融征信奖惩等方面建立起全方位的合作机制。据了解,2017年共有23家小微企业与4家银行实现了商标权质押融资款,贷款金额达8700万元;办理股权质押、动产抵押合计63件,总融资80711万元。

与此同时,安吉县市场监管局还积极开展现代金融、现代科技“双对接”活动,已先后组织银

企“双对接”服务活动15次,累计向377家小微企业发放创业担保贷款10690.2万元,累计向43家小微企业发放贷款贴息61.4万元,发放数额居湖州全市首位。据悉,截至2017年12月底,全县小微企业贷款余额为231.84亿元,其中2017年新增17.66亿元,小微企业贷款户数累计33848户,同比增加6014户,小微企业申贷获得率95%以上。

创业创新舞台更广阔

主体工程已封顶,目前进入装修招投标阶段,同时进行二期招商的前期筹备……眼下,天策地东,安吉“两山”创客小镇二期项目丝毫不见有松懈的迹象,呈现出一派热火朝天的景象。

据了解,“两山”创客小镇二期项目是今年安吉县打造的重点小微产业集聚平台,建设总投资2.5亿元,总建筑面积3.7万平方米,包括创新创业办公区、办公配套区、配套住宅区、地上地下停车场以及园林绿化等配套设施,2017年7月份进场施工,预计今年7月份“开园”。

使资源集约利用,产业集聚发展,是安吉县市场监管局推动企业集聚发展的重要举措。像“两山”创客小镇二期项目这样的小微产业集聚平台,在安吉还有很多。

2017年2月,作为全县小微企业牵头部门,安吉县市场监管局专题建言,提请政府出台了《安吉县2017年“平台建设推进年”工作方案》,明确加快推进小微企业平台建设,采取“园中园”形式新建、改建各类标准生产厂房,积极引导小微企业入园集聚转型发展,加快对现有园区的扩建、升级。自此,该县拉开了以平台建设助推小微企业发展成长的大幕。

据章熙翔介绍,根据方案安排,以“两山”创客小镇、科创园二期等5大县级小微企业集聚发展平台为核心,若干个乡镇(街道)小微企业产业集聚园、众创空间组成的5+N个小微企业产业集聚平台。到2018年,全县新增小微企业创业创新平台10个以上,总面积38万平方米以上,力争建成省级“双创”平台3个以上,国家级

“双创”平台1个以上。据统计,截至2017年12月底,安吉县已完成无人机创业中心、安吉中国白茶城、安吉民融中心等小微企业平台25万平方米,吸纳600多家小微企业入驻。

同时,安吉县还设立了总额为500万元的小微企业创业创新平台建设奖励基金,对乡镇(街道)自建或招商引资建设的小微企业产业园、电商创业孵化园(基地)及服务中心等政府给予一事一议的专项补助,享受10-50万元不等的创建补贴。

除“两山”创客小镇二期开始建设之外,天子湖示范区小微企业园区即将动工,计划在年底建成,项目建成后,将完善孵化服务功能,吸纳高层次优秀人才,高新技术项目,激发安吉创新、创业活力,打造“创新、创意、创业”基地。

“通过小微企业平台建设,加快我县产业新旧动能的转换,努力打造小微企业园区与产业创新服务综合体标杆。”安吉县市场监管局局长、县小微企业三年成长计划工作领导小组办公室主任章熙翔说。

潘柏林 张青

南浔生态渔业大户沈永根：水产养殖的带头人

通讯员孙建新报道 7年前,湖州市南浔区千金镇里浩村村民俞红海还在村里做着木工,妻子是附近工厂的工人,收入不多。7年间,俞红海夫妻不仅赚到了第一桶金,每年还有40余万元的稳定收入。“是沈社长的长期帮助,让我从门外汉变成了半个养鱼专家,日子也越过越好。”俞红海表示。

像俞红海这样,在永根生态渔业专业合作社负责人沈永根的扶持帮助下,养鱼致富的村民,共有100多人。

近日,笔者走进位于千金镇的永根生态渔业专业合作社,养鱼人围坐一圈,一如既往的热闹。“养殖贷款是怎么个做法?”“明年哪个品种的鱼需要多养一些?”“怎样把鱼养得更好?”沈永根坐在养鱼人中间,解答各种问题,并商讨规划来年的养殖方案。

千金镇河道纵横,水网密布。得“水”雄厚的条件,让一批精明的养鱼人“蠢”起了水生意。沈永根就是其中的佼佼者,2016年,他养的鱼还“游”进了G20杭州峰会的餐桌。

“每天从我手里卖出的鱼都有3-4万公斤。”一谈起特种水产养殖,沈永根就显得特别兴奋。自2010年成立,合作社连续获得区、市、省、全国示范性专业合作社称号,去年底实现总产值2.4亿元、净利润2400万元。作为合作社的领头人,沈永根一直致力于改善鱼塘养殖水环境,向低产量、高利益、高效益的生

态集约型生产模式转变。

2013年,沈永根率先在自己的50亩鱼塘里投入使用水产养殖高效节能底部曝气增氧设施。尝到生态养殖的甜头后,他帮助50户社员养殖户实施该技术,目前已推广900亩。该项目的设施进一步优化了池塘养殖水体,一改传统的一点式增氧,上层增氧等单一的传统增氧方式,充分氧化底部有机质,降低氨氮、亚硝酸盐等含量,从而减少养殖水换水次数及养殖尾水的排放量,大大改善了养殖水环境。

据了解,永根专业合作社现有社员130多户,养殖面积8000多亩,其中100亩以上的有22户。2011年,合作社平均亩产达到了1000多公斤、利润5000多元。沈永根自己养殖了150亩,去年亩产1500多公斤,亩产值达3万元。“因为效益不错,合作社今年的养殖面积在原来的基础上又扩大了1000亩。现在,我正在搞20亩‘高产试验塘’,争取培育出2000公斤一亩的特种水产养殖塘,成功后向外推广。”沈永根笑着说。

如今,永根生态渔业专业合作社承担了周边养殖大户从鱼苗供给到销售的全套服务。“从苗种培育到线上线下销售,千金镇的鱼经济鼓了养鱼人的腰包,吸引了更多千金本地人回家创业。”沈永根说,接下来,还将探索各类新模式,将养殖模式和经营模式做大做强,带领更多养鱼人致富。

转型瞄准高端 嘉善大云企业家武装“最强大脑”

大学办总裁班不是新鲜事,但同一个镇上的企业家组团求学却不多见。黄福顺的塑胶公司却在嘉善大云镇,近几年顺风顺水,订单稳增。听说镇商会与上海交大办办总裁班后,黄福顺立马报名:“每天只盯着产值看,脑子也不活络了。”

与黄福顺一样,大云镇上的许多企业家面对转型发展,时感困惑。“抓企业转型升级,关键在于抓企业家头脑的升级。”大云镇党委书记陆芸说,政府在推动产业转型升级时,不是告诉企业怎么办,而是帮他们明白“我要怎么办”。为此,大云镇商会与上海交大合办了“传统企业转型与创新管理大云总裁班”,镇上26位企业家报名成为首批学员。

量身定制的课程更接地气。走出去,学员进大学聆听宏观经济分析、企业战略管理等专业课;请进来,大学教授到学员企业车间问诊,现场支招。更令学员期待的是,他们还将去阿里巴巴等知名企业“游学”,问计成功企业。“内容实用,形式活泼。”北科电气集团公司副总经理毛黎云说,久居小镇容易懈怠,这些课程让他看到一个更广阔的世界。

换脑筋,是学员们提到最多的一个词。61岁的拳王实业公司掌门人董文松靠生产猪肉饲料发家,随着市场逐渐萎缩,转产成必然之势。“充电”后的董文松,逐渐明晰了创业新路径:借

大云开发旅游之势,发展商业旅游,项目已经规划。据大云镇商会摸底,像董文松这样的企业家在设备更新、市场拓展、金融融资等方面急需换脑筋。

与上一辈不同,年轻创业者更看重眼界拓宽带来的商机。工学博士出身的沪云光电设备公司董事长王世伟听得认真。“正好补上管理这一课。”王世伟说,课程中有关产业链定位的内容让他茅塞顿开。眼下,王世伟研发了适用于中小学校学生的激光切割设备,并与华东师范大学联合开发了教材。独辟蹊径的研发,让设备附加值翻了一番,已卖出近20套。

思想碰撞不只在课堂上。在浙江荣丰纸业公司董事长劳国强眼中,科研院所可以成为企业发展的“最强大脑”。“通过学习可以让企业转型的步子迈得更大。”劳国强说,之前公司接到一家全球知名智能设备公司订单后,研发却成难题。后来,他求援上海交大,经一位知名教授指点,终获成功。

在大云,校企合作蔚然成风。嘉善富亿德塑胶公司与上海大学合作,研发科学注塑软件提升效率,去年产值1.5亿元,比上年增长30%;嘉兴福气温控床公司与上海交大产学研合作,研发用于贴片的机器人,即将试产……据统计,大云镇有30多家企业正在开展各类校企合作。

浙江在线

从家庭主妇到“鱼司令”

网箱里养殖了多少万尾鱼,那只网箱放养着什么鱼,数量有多少,什么时间可以投饵给它们吃,给它们吃多少饵料,什么样的鱼可以卖了,卖多少条,多少钱一斤,她都记得清清楚楚。网箱网具什么时候要更换了,她从不拖延。她就是被当地老百姓称为“鱼司令”的舟山金马水产养殖有限公司职工黄仕亚。

今年51岁的黄仕亚以前从来没有与养鱼这一行接触过,更不知道什么叫网箱养殖,怎样搞网箱养殖。1995年,丈夫马金儿在舟山市普陀区六横镇台门港搞起了网箱养殖。当初,网箱只数少,马金儿一个人能忙得过来。后来,随着网箱养殖规模的逐步扩大,马金儿既要管理网箱养殖技术,又要到沈家门、普陀山、定海等地销售鱼货,一个人忙得焦头烂额。黄仕亚不忍心,与肢体残疾的丈夫同甘共苦。就这样,一个决定使黄仕亚整整干了14个年头。

白天能看到各种船舶从海

上驶过,也可到街头买点东西、与好友和邻居聊聊天。到了晚上,一片安静,只有浪打过来时,网箱的摆动和嘎嘎响的声音以及对面台门港的灯光。黄仕亚说,为了干事业,不管多么的辛苦和寂寞都是值得的,更何况还有丈夫陪伴。

这位家庭主妇刚到网箱养殖场时,对养殖技术一窍不通。她说,既然来搞养殖了,不能光是给养殖人员烧烧饭、洗洗衣服,必须学会和掌握一些养殖方面的技术经验。什么时候可以给鱼儿喂饵料了,什么时候应该多给鱼儿投些饵料等,她都要请教养殖人员,一点一滴学起。到了吃晚饭和休息时间,她再问老马有什么做得不对的地方。

黄仕亚不做老板娘,甘做小学徒。饵料投放、更换网箱等所有养殖工序,她都仔细观照,看在眼里,认真请教,记在心里。十几年来,黄仕亚积累了丰富的网箱养殖经验。现在1000多只网箱里共养着几种鱼,哪一只网箱

大概有多少条鱼,哪一只网箱的鱼可以出售了,她都了如指掌。网箱里在游动的鱼要吃饵料了,她从不延缓时间;有的鱼发病了,她能说出鱼的基本病因;鱼受冻以后,她能准确判断在什么样的情况下它要死了,可以提早把它捞上来。就连养殖鱼类各有的生长特性,她都记在心里。

如今,那只网箱需要养什么鱼种,养多少尾鱼苗,马金儿都要向黄仕亚“请示”,就连要买多少新鲜的饵料也要问过妻子。由于黄仕亚业务精通,技术过硬,不但养殖鱼类都能正常生长,而且饵料的成本也降低到了最少程度。

“现在老婆当网箱养殖技术管理等方面的顾问,我到外面出差十天半个月都可以放心,就连鱼货销售她都能独当一面。人家称她是网箱养殖的女专家一点不过分,没有她我网箱养殖规模不可能发展到今天这样大。”马金儿自豪地说。

2008年遭遇寒潮,金马养殖



黄仕亚在巡视网箱养殖情况。

公司的大批养殖鱼类被冻死,损失惨重。心灰意冷的马金儿含着泪水对妻子说:“这样养鱼风险实在太,还是把我网箱卖给人家,我们改行算了。”黄仕亚这个女强人不但没有流泪,还鼓励丈夫说:“做什么事情都有风险,一年养殖

亏本了,不可能以后年年亏本呀,总有好年份的时候。”就这样,在黄仕亚的劝说下,马金儿又购买了大批鱼苗进行放养。第二年没有大的自然灾害影响,取得了很好的经济效益。

通讯员刘生国 记者冯伟祥

“浙江制造”证书让浙商孙伟勇 2017 年收获满满——

“这条创品牌之路走对了”

白丽媛报道 “2017年,我们几乎是争分夺秒地和市场赛跑。”已近晚上9时,浙江亿田智能厨电股份有限公司生产车间里,所有的集成灶生产线仍“火力全开”,工人们加班加点,以应对来自全国各地如雪片般飞来的订单。

2017年对于亿田智能厨电董事长孙伟勇来说,是奔跑着前进的一年,更是品牌、标准、创新红利的收获年:集成灶产品年销售回款增长率超过80%;产品市场占有率从8%提高到12%;产品附加值平均提高30%;收获了5张国家发明专利和3张“浙江制造”产品认证证书……

“每台产品多卖1000元”

在亿田智能厨电科技馆展厅,有2017年的“明星产品”——S6蒸箱集成灶。这款产品集油烟机、燃气灶、蒸箱于一体,除了造型典雅优美外,还打破了行业传统上置式的局限,采用下置式风机系统,为蒸箱腾出了85升“大空间”;同

时还创新实现了独立续水,有效避免了消费者在烹饪过程中开门加水被蒸汽烫伤的隐患。

“催货的电话一个接一个。”孙伟勇说,出乎他意料的是,2017年3月,这款历经3年时间研发的第5代集成灶刚刚推出,就收到了5000多万元的订单。8月正式上市后,这款产品快速抢占了高端集成灶市场,产品一直供不应求。“做了二十几年灶具了,说实话这样的情景还真是从来没有见过。”

成功的秘诀是什么?孙伟勇将之归结为对高标准、高品质的坚持。继2016年成为浙江集成灶行业第一家通过“浙江制造”认证的厨具企业后,2017年,“亿田”将更多的精力放在了产品品质的打磨和标准的提升上,又一口气拿下了3张“浙江制造”认证证书,这些通过“浙江制造”认证的集成灶产品,其中不少关键技术指标远高于国家、行业标准,达到国际先进水平。“可别小看这一个小小的浙江制造‘品’字标,打

上这个标志,我们每台产品可以多卖1000元。”

让孙伟勇特别高兴的是,2017年12月,亿田智能厨电从全省50多家申报企业中脱颖而出,成功进入2017年浙江省人民政府质量奖候选获奖企业名单,“这就是对我们坚持自主创新、努力提升产品品质最大的认可与鼓励!”

“平均每台产品有8个专利”

始创于2003年的亿田智能厨电,曾是嵊州众多厨具企业中最普通的一员,主要靠给国外大企业贴牌代工赚取微薄利润。孙伟勇从2007年率先应用侧吸下排式集成灶技术开始,花费10年时间,投入1.5亿元,让“亿田”完成了从贴牌到创牌的转变,更走出了一条从“制造”到“智造”转型升级的新路。

“也没有其他窍门,关键在于产品创新,拥有自己的核心技术。”孙伟勇告诉笔者,2017年,

绍兴萨录纺织品有限公司与杭州跨洋科技有限公司债权转让通知暨债务催收联合公告

根据绍兴萨录纺织品有限公司与杭州跨洋科技有限公司签署的《债权转让协议》,绍兴萨录纺织品有限公司已将其对下列债务人及其担保人享有的主债权及担保合同项下的全部债权(包括但不限于担保债权、违约金债权、损失赔偿权、利息债权及转让方已经缴纳的诉讼费、保全费等)依法转让给杭州跨洋科技有限公司。绍兴萨录纺织品有限公司与杭州跨洋科技有限公司联合公告通知各债务人及担保人以及其他相关各方。

杭州跨洋科技有限公司作为上述债权的受让方,现公告要求下列债务人及担保人,从公告之日起立即向杭州跨洋科技有限公司履行主债权合同及担保合同约定的偿付义务或相应的担保责任。

特此公告

绍兴萨录纺织品有限公司
杭州跨洋科技有限公司
二〇一八年一月二十二日

绍兴萨录纺织品有限公司联系人:胡女士 联系电话:13486575803
地址:绍兴市柯桥区华舍街道张浚村
杭州跨洋科技有限公司联系人:李先生 联系电话:18616363339
地址:杭州市西湖区三墩镇吉鸿路与郑家路交叉口九玺天城西区7幢718室

注:1. 本公告清单列示暂计至2017年7月11日的贷款本金余额,借款人和担保人应支付给杭州跨洋科技有限公司的利息按借款合同、担保合同及中国人民银行的有关规定计算。

2. 若债务人、担保人因各种原因更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格的,请相关承债主体及/或清算主体代为履行义务或履行清算责任。

3. 清单中“担保人”包括保证人、抵押人、出质人,担保人的担保范围以签署的合同等法律文书约定为准。如公告中债务人、合同编号、债权金额、担保人等信息与事实不符的,以签署的合同等法律文件约定为准。

附:转让清单

序号	借款人	借款合同编号	担保人	担保合同编号	截至2017年7月11日债权本金余额(单位:元,币种:人民币)
1	浙江布兰卡复合新材料有限公司	85012014281504、85012014281512、85012014281530、85012014281532、85012014281543、85012015280412、85012015280422、CD85012015880035、CD85012015880040、CD85012015880043	浙江布兰卡复合新材料有限公司、绍兴兴亚热电有限公司、绍兴市金发布艺有限公司、曹锋、龙虹玉	ZB8501201500000255、ZB8501201400000275、ZB8501201400000276、ZB8501201400000277、ZB8501201400000278	26,753,252.77