

总投资20亿元,六大乡村精品旅游项目集中签约

景宁努力做好“民族+生态”文章

■陈伊言、杨世丹

日前,景宁迎来一场“诗画畲乡·清爽景宁”体验活动。其间,包括畲乡天池景区、包山铁矿“悬崖上的天空之城”、李宝“洞宫畲王寨”、千峡畲寨景区、畲药养生度假村、余山“香泉谷度假村”等一批重大旅游项目在景宁集中签约,总投资20亿元。

景宁作为全国唯一的畲族自治县,华东地区唯一的民族自治县,山水资源丰富,畲族风情浓郁,美丽乡村、魅力畲寨别具特色,拥有得天独厚的旅游资源。近年来,景宁抢抓绿色发展、乡村振兴的大

好机遇,致力将旅游业打造成第一战略支柱产业,努力做好“民族+生态”文章,推进农旅融合、文旅融合、城旅融合,生态产业蓬勃兴起,旅游发展势头迅猛。

原真纯净的生态山水让人流连忘返

千年山哈宫、东弄畲家田园综合体、环畹木山畲寨、水隅仙境、旅游集散中心等项目正在加快建设,串联成线,“诗画畲乡”全域旅游含苞待放。

目前,全县拥有国家4A级景区“云中大漂”“畲乡之窗”,国家3A级景区1处,国家级水利风景

区1处,省级旅游度假区1处,省级非遗旅游景区3处,省级A级景区村庄20个,全县星级农家乐民宿288家。

景宁成功推出“中国畲乡三月三”、“中国好畲艺、中国好畲音、中国好畲剧、中国好畲宴、中国好畲味、中国好畲居”等系列特色旅游活动项目和“畲家十大碗”、“畲家十小碟”等旅游美食,并获评2017年浙江省旅游商品大赛旅游商品最佳县。2017年实现旅游总收入54.1亿元,同比增长28.1%。

景宁特色小吃“畲家十小碟”

与此同时,又创新推出了“诗

画畲乡”之春季“风情景宁”、夏季“清爽景宁”、秋季“丰收景宁”、冬季“年味景宁”系列体验活动。

据悉,此次“诗画畲乡·清爽景宁”体验周活动涵盖了畲家田园综合体——东弄开园暨展望仪式、“千山千峡千寨”游踪线活动、封金山“淘金之旅”、中外游客齐聚畲乡“为世界杯喝彩”狂欢之夜、中国畲乡国际铁人三项赛、首批境外游客畲乡探秘游暨洗井泼水节、第七届仁孝文化节、云中大漂高山避暑纳凉季活动、暑期学子“红色之旅”研学游活动等9项独具特色的主题活动,让广大游客在“看山望水、避暑纳凉、吸氧清肺、品味畲风、体验

乡愁”中领略“诗画畲乡”别样的神韵和风采。

据悉,此次签约项目涉及吃、住、行、游、购、娱等各个领域。其中畲乡天池景区项目,规划总投资5亿元,将依托1000多米海拔的“高山天池”景南乡上标湖建设华东地区最大的滑雪基地、中国落差最大的人工瀑布、私享湖景最美畲乡民宿;千峡畲寨景区项目,规划总投资5亿元,在千峡湖渤海镇石塘山构建“生态观光、畲寨奇观、风情体验、山水运动、高山避暑”等产品,成为此次签约中投资规模最大的两大项目。

上半年桐乡实现“个转企”879家



■杨薇、胡波

桐乡,以民营经济为主,民营企业占到企业主体总量的近90%,而量大面广的小微企业已经成为桐乡经济的一大特色和优势。2010年,桐乡在濮院镇先行试点“个转企”并取得成效,在此基础上,2012年4月底,桐乡又在全省率先全面实施“个转企”工程,以期将丰富的个体户资源培育成梯度规模企业。多年的快速发展,让桐乡“个转企”工作始终走在全省前列,今年,这项工作在上半年来就已经交出一张骄人的成绩单。近日,笔者从桐乡市市场监管局了解到,今年上半年,该市新增小微企业3361家,涉及信息经济、环保、健康、旅游、时尚、金融、高端装备制造、文化创意等八大万亿产业小微企业2796户;个转企879家(其中工业个转企540家,服务业个转企339家),并且均为公司制企业。新增股份公司12家,新增新三板挂牌企业2家。如此成绩的背后,究竟有着怎样的力量在推动?

及早谋划,重点推进

2017年底,桐乡市市场监管局就及早开始谋划,着手新一轮三年计划等相关政策文件的起草制定工作。经过多次向有关部门征求意见,召开协调会,综合各方意见,

《桐乡市“小微企业三年成长计划”实施意见(2018—2020年)》《推动个体工商户转型升级的政策意见(试行)》《桐乡市“小微企业三年成长计划”(2018~2020年)工作考核奖励办法》在桐乡市十六届政府第17次常务会议上讨论通过,并于2018年3月20日正式发布。在嘉兴各县区中,桐乡市率先发布了新一轮小微企业成长计划。

在上述《实施意见》中提出了三年发展目标,推动至少2000家个体工商户转型升级为公司制企业,其中2018年1000家以上。市场监管部门为鼓励个体工商户自觉转、主动转、尽快转,首先以工业地块上的个体经营户、上规模的餐饮店、教育咨询类机构这三大类为重点对象,开展细致的调查摸底,完善数据库,有序推进。据市场监管局相关负责人介绍,今年“个转企”的主要目标为各工业园区的工业户;对于已经达到企业规模的大型工业户,必须转;对于接近企业规模中型工业户,推动转;对于暂时还达不到企业规模的小型工业户,鼓励转。

以濮院镇为例,濮院有不少从事毛衫生产或周边产业的公司,在取得工业用地后,除去自用厂房,将其他多余厂房出租给毛衫加工的经营户使用。针对出租厂房内经营户数量较多且很集中的情况,开展“批量式”

作业模式,在对经营户较为集中的工业地块进行梳理基础上,确定了杰凯创新园、港胜实业有限公司、永星置业公司等3个工业地块作为首批批量推进对象,召集房东、经营户进行动员座谈宣讲,多次协调沟通,上门服务,批量推进“个转企”工作。

提升服务,创新平台

2017年2月开始,市场监管局率先发布“最多跑一次”若干举措,逐步完善和扩大“最多跑一次”事项,达到浙江省工商、食药两个系统指导目录100%。通过“最多跑一次”改革,为市民办事提供便利,极大地激发了小微企业的市场活力。

与此同时,市场监管部门还进一步创新公共服务平台。鼓励倡导企业间分享众扶,加快完善市科技创新服务平台。积极发挥“浙江省羊毛衫质量检验中心”和“浙江省嘉兴皮毛产业技术创新服务平台”这两大省级重大平台作用,对毛衫及皮革两大行业的小微企业加大宣传力度。截至目前,这两大平台已累计服务两大行业企业279家,在助力传统优势企业盘活创新资源、降低创新成本方面发挥了积极作用。充分发挥市民营企业家协会的服务作用,深入推进民企对接现代技术、现代金融“双对接”活动,帮助小微企业对接技术、金融资源,加快跨越式发展。

特斯拉超级工厂落户上海

利好杭州湾上虞经济技术开发区

■范文忠

这几天,一条来自上海的消息引起杭州湾上虞经济技术开发区管委会主任金山中的关注:来自美国的“钢铁侠”马斯克与上海临港管委会、临港集团签署投资协议,特斯拉将独资建设集研发、制造、销售等功能于一体的特斯拉超级工厂,年规划产能达50万辆纯电动整车。“大湾区协同发展,特斯拉落户上海,给我们的新材料产业集群发展带来了新机遇。”金山中欣喜地说。杭州湾开发区有一家企业是特斯拉关键材料的供应商。

日前,笔者来到这家叫浙江中金格锂银电产业股份有限公司的企业。这是一家研发、生产、销售高性能动力电池材料的国家级高新技术企业,厂区环境整治有序,生产车间安全高效。“公司今年5月复产,今年有望实现产值10亿元,利税1亿元。”公司相关负责人称,明年预计可实现综合产值50亿元。总投资15亿元的“中金格派”,由上海格派实业有限公司联合金川集团和新能源锂电产业基金等行业知名企业投资控股。企业用并购的方式,购得杭州湾上虞经济技术开发区一家“僵尸企业”。公司以新能源材料的关键材料为基础产业,规划钴系、镍系、锂系新能源材料超过3万吨产能,目标成为全球动力电池材料产业链关键材料核心供应商。同时,公司同步在锂电材料的上游资源进行有效布局,建立覆盖全球的钴锂资源供应链,建立资源控制 and 材料技术的产业集群发展带来了新机遇。”金山中欣喜地说。杭州湾开发区有一家企业是特斯拉关键材料的供应商。

日前,笔者来到这家叫浙江中金格锂银电产业股份有限公司的企业。这是一家研发、生产、销售高性能动力电池材料的国家级高新技术企业,厂区环境整治有序,生产车间安全高效。“公司今年5月复产,今年有望实现产值10亿元,利税1亿元。”公司相关负责人称,明年预计可实现综合产值50亿元。总投资15亿元的“中金格派”,由上海格派实业有限公司联合金川集团和新能源

工匠祝明:精专实干的“火车头”

■范小巧

浙建地产集团员工祝明日前被授予“浙建工匠”荣誉称号,这是祝明继2月份被授予浙建集团优秀共产党员荣誉称号后获得的又一殊荣。

在浙建地产集团,员工们一提到祝明,都喜欢叫他为祝老师,因为他是房屋建筑工程领域的专家,先后参与过杭州草荡小区菊香苑小高层工程、国储湖南336处安改工程、桐庐信达达热电工程、湖北兴瑞化工项目、湖州市陌路7#地块一祥和花园一期工程、衢州碧桂园一期工程、苏州浙建枫华广场等项目,是浙建地产集团《工程营造实施规划》《精装修施工标准》等工程标准化制度体系的起草人。他对绿色建筑、装配式建筑、建筑工业化颇有研究,与参与的工程项目博得业主好评,多个项目甚至被评为国家级奖项。

祝明担任浙建地产集团苏州项目公司负责人以来,一心扑在工作上,迎难而上,努力克服该项目当初设计定位缺陷、商业氛围不浓、银行贷款紧缩等不利因素,以招商运营为抓手,亮出“三把斧”:

一是提升商业氛围,增加亮化工程,进行包装美化,增强视觉效果,烘托商业气息,集聚更多人气,提升投资信心;二是加大招商力度,不

分昼夜与意向商户洽谈,寻找主力业态,引进品牌连锁商户,逐步营造商业氛围,促进以租带销,从而有效推进销售;三是完善营销策略,拓展营销渠道,引进客户资源足,成交优势明显的电商平台,同时掌握推盘节奏,集中时间推出,实现批量销售,量价齐升。2017年,苏州项目公司实现销售额9967.5万元,完成年度指标的113.3%,已售商铺溢价率达到18.2%。年度招商面积8400平方米。

在基层一线,常常会碰到各种矛盾纠纷,祝明总是能站稳立场,稳定局面,合理合法地解决问题。比如有一租户,擅自违法转租,后经劝告不听,依旧我行我素,祝明经咨询公司法律顾问后,坚决拿起法律武器,最终既维护了项目公司的利益,又树立了国有企业依法治企的良好形象。“管理企业,一定要增强规矩意识,既要处理好老问题,又要杜绝新问题的产生。”面对管理中存在的问题,祝明如是说。

“火车跑得快,全靠车头带。”项目公司员工王华用一句老话来形容祝明,自从祝明担任苏州项目公司负责人以来,整个团队面貌焕然一新,项目利润原来预计亏损较大,目前通过提质增效系列措施,各项指标也朝着向好方向发展。

创业故事

90后大学生互联网上创业创奇迹

■孙建新、敖静

宋伟杰是一名利用互联网进行创业的90后大学生,目前正运营一家地处浙江省湖州市南浔区和孚镇,依托互联网渠道进行销售的蚊帐类产品生产销售型企业——湖州卡尔马亚纺织有限公司。

宋伟杰是和孚镇本地人,在他的印象中,周围的企业包括他父亲经营的企业都是传统的大型企业,主要帮助外地的大型企业做蚊帐定牌生产,或授权贴牌生产,或提供基础原材料,销售渠道窄,淡旺季明显,不具有竞争优势,很多企业面临倒闭的严峻形势。

5年前,互联网平台销售已经

为大众接受,那时候的宋伟杰大学还未毕业,但是利用互联网进行创业的念头已经在他心中萌芽,于是他一边上学一边召集身边有创业意愿的兄弟开展头脑风暴。几个月后,他们的小团队成立了,他们的小目标也确立了。由于团队最初只有几个人,他们只能从小产业做起。怀着对家乡产业的忧虑,他们决定借助于和孚镇本地传统行业加工生产的优势,就从他们最熟悉的、最具有优势的蚊帐做起,充分利用当地蚊帐产业的优质生产资源,从产品设计、排产、原材料采购,到利用互联网进行销售,全部都由他们团队一手完成。

2013年8月,宋伟杰担任法定代表人到当地市场监管部门登记注

册了湖州卡尔马亚纺织有限公司,并怀着忐忑的心情将产品上架淘宝平台进行销售。没过几天,一位来自杭洲市的大学生下单了他们的蚊帐,接下来的几天又陆续有人买他们的蚊帐,这让宋伟杰和他的团队充满了斗志。接着他们不断提升产品质量、改良产品设计,使蚊帐更贴合当代大学生的审美要求,并加大宣传力度,牢牢抓住“学生党”这个消费群体。

随着市场不断拓宽,他们不断断创新产品类目,不仅设计了适合学生群体的宿舍型蚊帐,还设计了适合家庭使用的轻奢型蚊帐,目前他们在国内已拥有2家天猫网店,有50多种产品在售。2017年度,他们公司各种蚊帐及

其他产品销售量达200万件,累计快速数量80余万件,完成销售额达2500万元。

国内市场的良好成绩坚定了他们开拓国外市场的信心和决心,从2016年开始他们积极发展国际贸易项目,去年上半年,他们又派出了一支团队专门赴非洲考察,了解当地蚊帐产品的供应与需求情况,以便他们在当地拓展业务。目前宋伟杰所在的公司,在速卖通和阿里巴巴国际站均有网店,他们的蚊帐正借助于互联网销往世界各个角落,他们所销售的蚊帐正在非洲大陆对抗疟疾和传染病。

快速发展的电子商务和日益变化的消费需求促使宋伟杰所率领的这个团队不断进步,通过不断吸收

有创业想法的、有专长的年轻大学生,并为他们量身定制“成长方案”,采取培训、实践、团队活动、以老带新等多种方式培养他们的研发、管理、营销等能力。公司的自建团队现有20余人,涵盖了设计、生产、营销、管理等多方面人才,其中半数以上拥有本科学历,并为当地提供了300多个就业岗位。

“互联网+”时代正在创造一个又一个奇迹,蓝海市场就在那里,正等待年轻人去创新去实践。在与很多同龄人沟通的时候,宋伟杰发现很多人都在比房子、比车子,很少有人比思想、比创造,他常常对团队讲,我们现在正处在一个好时候,我们应该努力借“互联网+”开辟自己的路。